

Das Bundesgesetz über den Abzahlungs- und den Vorauszahlungsvertrag

Autor(en): **Jeanprêtre, Raymond**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Der Armenpfleger : Monatsschrift für Armenpflege und Jugendfürsorge enthaltend die Entscheide aus dem Gebiete des Fürsorge- und Sozialversicherungswesens**

Band (Jahr): **61 (1964)**

Heft 4

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-837968>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Über die in Frage kommenden Extrazüge werden alle Mitglieder durch Publikation in der Mai-Nummer des «Armenpflegers» orientiert werden.

Bern/Luzern, den 25. März 1964

Mit vorzüglicher Hochachtung

SCHWEIZERISCHE ARMENPFLEGERKONFERENZ

Der Präsident: Dr. Max Kiener Der Aktuar: F. Rammelmeyer, Fürsprecher

Für die Organisation: D. Monnet, Lausanne; Jos. Huwiler, Luzern

Das Bundesgesetz über den Abzahlungs- und den Vorauszahlungsvertrag

Von Prof. Dr. RAYMOND JEANPRÊTRE, Kantonsrichter (Neuenburg)

Abriß des Vortrages, gehalten am 29. November 1962 in Lausanne im Kurs de Groupement romand des institutions d'assistance publique et privée

Inhaltsverzeichnis

Allgemeines

1. Der Abzahlungsvertrag im allgemeinen
2. Der Vorauszahlungsvertrag im allgemeinen
3. Gesetzesreform
4. Grenzen der vorliegenden Arbeit

Der Abzahlungsvertrag

5. Geltungsbereich
6. Form
7. Die Zustimmung des Ehegatten
8. Das Verzichtsrecht: Voraussetzungen
9. Das Verzichtsrecht: Wirkungen
10. Die Anzahlung
11. Verschiedene Bestimmungen
12. Schutz des Käufers im Verzug

Der Vorauszahlungsvertrag

13. Geltungsbereich
14. Form
15. Zustimmung des Ehegatten
16. Das Verzichtsrecht
17. Das Kündigungsrecht
18. Bankeinzahlung
19. Die Bestimmung der Sache und des Preises
20. Verschiedene Bestimmungen
21. Schutz des Käufers im Verzug

Allgemeines

1. Der Abzahlungsvertrag im allgemeinen

Der Abzahlungsvertrag stellt einen Kreditkauf dar. Der Käufer bekommt den Kaufgegenstand ausgehändigt, bevor er den Kaufpreis bezahlt hat.

Er erlegt den Kaufpreis in mehreren Teilzahlungen oder Raten. Die erste Rate ist die sogenannte «Anzahlung».

Der Abzahlungsvertrag ist häufig mit einem Eigentumsvorbehalt gekoppelt. Dadurch ist das Recht des Verkäufers, die verkaufte Sache zurückzunehmen, besser verankert.

Der Preis einer durch Abzahlungsvertrag verkauften Sache ist notwendigerweise höher als bei Barzahlung. Der Verkäufer muß dem Zins des investierten Kapitals, den Verwaltungsspesen und der möglichen Zahlungsunfähigkeit des Käufers Rechnung tragen. Der Barpreis zuzüglich des durch die Ratenzahlung bedingten Aufgeldes (= Teilzahlungszuschlag), ergeben zusammen den Gesamtkaufpreis.

Der Abzahlungsvertrag ist in der Schweiz schon seit langem bekannt. Seit 1911 ist er gesetzlich geregelt (OR Art. 226 bis 228). Man wirft ihm vor, eine Quelle der Verschuldung und Überschuldung zu sein. Tatsächlich kommt es oft vor, daß sich der Käufer leichtsinnig verpflichtet. Er belastet ohne Not seine Zukunft. Er vermag die zu bezahlenden Monatsraten nicht richtig zu ermessen und überschätzt seine finanziellen Möglichkeiten. Andererseits muß der Käufer – wenn er zahlungsunfähig geworden ist – oft zusehen, wie ihm die Sache zurückgenommen wird, ohne daß er die schon bezahlten Raten zurückerhält.

2. Der Vorauszahlungsvertrag im allgemeinen

Beim Vorauszahlungsvertrag zahlt der Käufer den Preis, bevor er den Kaufgegenstand erhält, wobei er den Kaufpreis in zwei oder mehreren Teilzahlungen erlegt.

In seiner verbreitetsten Form ist der Vorauszahlungsvertrag bekannt unter der Bezeichnung «Sparkauf» oder «Sparvertrag». Er bezieht sich im allgemeinen auf Mobiliar oder eine Aussteuer. Die Gegenstände, die das Mobiliar oder die Aussteuer bilden, sind im voraus nicht bestimmt. Der Käufer wird sie später wählen, wenn er die vereinbarte Summe «gespart» hat.

Der Käufer verpflichtet sich häufig für eine beträchtliche Summe von vielleicht drei- bis fünftausend Franken. Er erlegt sie in Monatsraten, die auf eine lange Zeit verteilt sind. So wird er zum Beispiel für einen Vertrag von fünftausend Franken während 5 Jahren 75 Franken im Monat zahlen.

Die Gegenstände, die er wählt, werden zum Preis angerechnet, der im Moment der Auswahl gilt.

Der Verkäufer schreibt dem Käufer auf den bezahlten Raten einen Zins gut, der über jenem einer Sparkasse liegt (zum Beispiel 5% statt 2¾%).

In dieser Form ist der Vorauszahlungsvertrag seit dem Zweiten Weltkrieg in der Schweiz bekannt, ohne daß er gesetzlich geregelt war. Verschiedene kantonale Gerichte betrachteten ihn aus verschiedenen Gründen als ungültig. Das Bundesgericht hat sich erst 1958 dazu geäußert und festgestellt, daß diese neue

Art des Kaufes an sich gültig ist. In gewisser Hinsicht ist der Vorauszahlungsvertrag das Gegenteil des Abzahlungsvertrages. Der Käufer erhält die Sache erst, wenn er sie bezahlt hat. Auf den ersten Blick scheint der Vorauszahlungsvertrag einem soliden Wirtschaftsgebaren zu entsprechen, hält er doch den Käufer zum Sparen an, und tritt nicht anstelle der Verteuerung durch den Teilzahlungszuschlag ein Zinsgewinn?

Der Schein trügt. Hier wie dort schließt der Käufer leichtsinnig einen Vertrag ab, wobei er sich für Beträge verpflichtet, die seine Leistungsfähigkeit übersteigen. Er läuft Gefahr, die einbezahlten Beträge zu verlieren, falls der Verkäufer in Konkurs gerät. Im Zeitpunkt, in dem er die Lieferung verlangt, ist er zudem häufig hinsichtlich der Wahl und des Preises der Artikel dem Verkäufer ausgeliefert. Die Gefahren des Vorauszahlungsvertrages sind dem Käufer nicht bewußt: in 9 von 10 Fällen sind es junge Leute ohne Geschäftserfahrung.

3. Gesetzesreform

Das Bundesgesetz vom 23. März 1962 über den Abzahlungs- und Vorauszahlungsvertrag hat in das OR die neuen Artikel 226a bis 226m (Abzahlungsvertrag), 227a bis 227i (Vorauszahlungsvertrag) und 228 (gemeinsame Bestimmungen) eingeführt. Die ehemaligen Artikel 226 bis 228, welche den Abzahlungsvertrag regelten, sind aufgehoben worden.

Das Gesetz will den Käufer besser schützen. Es schützt ihn vor dem gewiegten Verkäufer und gegen allzu aufdringliche Handelsreisende. Es schützt ihn aber auch vor sich selbst, vor seiner eigenen Leichtfertigkeit. Damit das Gesetz sein Ziel erreichen kann, erschwert es den Vertragsabschluß. Durch neue Institutionen erleichtert es dem Käufer die Loslösung von eingegangenen Verpflichtungen. Es erlaubt ihm in gewissen Fällen, seine Unterschrift zurückzuziehen und so den geschlossenen Vertrag wieder aufzulösen. Weiter schützt das Gesetz den Käufer vor besonders ungünstigen Vertragsklauseln, die der Verkäufer stipulieren könnte. Es verbietet diese Klauseln oder es beschränkt deren Wirkung. Endlich kommt es dem in Zahlungsschwierigkeiten befindlichen Käufer zu Hilfe. Es hindert den Verkäufer daran, mit jener auf andern Gebieten zulässigen Strenge die Vertragserfüllung zu erzwingen.

Das neue Gesetz ist am 1. Januar 1963 in Kraft getreten. Es hat außer einigen nebensächlichen Bestimmungen keine rückwirkende Kraft. Im wesentlichen ist es erst auf die nach dem 1. Januar 1963 abgeschlossenen Verträge anwendbar.

Die Neuregelung des Abzahlungsvertrages berührt das Institut des Eigentumsvorbehaltes nicht. Dennoch muß der Führer des Eigentumsvorbehaltsregisters vor der Eintragung eines Abzahlungsvertrages prüfen, ob dieser den neuen gesetzlichen Bestimmungen entspricht. (Verordnung des Bundesgerichts vom 29. Oktober 1962.)

4. Grenzen der vorliegenden Arbeit

Es ist nicht leicht, das neue Gesetz darzulegen, da es sich mit zwei Vertragstypen befaßt, die einenteils ähnlich, andernteils wieder sehr verschieden sind. So kommt es, daß das Gesetz gleiche Fälle ungleich und ungleiche gleich behandelt.

Um den Käufer zu schützen, beschränkt sich das Gesetz nicht auf die klassischen Mittel des Zivilrechts. Es schafft vollständig neuartige Institutionen, welche

den Juristen verwirren können. Das Gesetz beschränkt sich nicht auf das Wesentliche, sondern regelt manche Einzelheit. Es erreicht nicht immer jene Schärfe und Klarheit der Formulierung, die unserem Zivilgesetzbuch und Obligationenrecht sonst eigen ist.

Auch sind Abweichungen zwischen dem deutschen und dem französischen Gesetzestext festzustellen. Es ist unmöglich, hier das ganze Gesetz zu kommentieren oder auch nur einen vollständigen Überblick zu vermitteln. Ich beschränke mich darauf, die wichtigsten und neuartigsten Institutionen zu beschreiben und dabei zu versuchen, ihre praktische Bedeutung aufzuzeigen.

Der Abzahlungsvertrag

5. Geltungsbereich

Die neuen Gesetzesbestimmungen sind nicht gänzlich auf alle Abzahlungsverträge anwendbar. Gewisse Verträge sind beinahe vollständig ausgenommen (Art. 226m Abs. 4) nämlich:

a) Wenn der Käufer ein im Handelsregister eingetragener Kaufmann ist. Das Gesetz vermutet, daß ein derartiger Käufer Geschäftserfahrung hat und keines besonderen Schutzes bedarf.

b) Wenn sich der Kauf auf Gegenstände bezieht, welche für den Gewerbebetrieb oder für berufliche Zwecke bestimmt sind: der Traktor des Bauern, die Sägemaschine des Schreiners, die Bohrapparatur des Zahnarztes usw.

Wie im obigen Fall vermutet das Gesetz, daß der Käufer solcher Gegenstände nicht leichtsinnig handelt und seine Interessen zu wahren weiß.

c) Wenn der Gesamtpreis in weniger als 4 Teilzahlungen, die Anzahlung inbegriffen, zu begleichen ist.

Der Kauf in 2 oder 3 Raten wird somit als gewöhnlicher Kreditkauf betrachtet, der für den Käufer nicht die spezifischen Gefahren des Abzahlungsvertrages in sich schließt. Man kann sich fragen, ob sich in der Folge nicht der Kreditkauf zu 3 Raten ausbreiten wird: der Kaufmann, der das Gesetz zu umgehen sucht, wird anstelle von 6 Monatsraten zu 50 Franken 3 Raten zu 100 Franken, zahlbar alle 2 Monate verlangen.

d) Wenn der Gesamtpreis höchstens 200 Franken und die Vertragsdauer höchstens 6 Monate beträgt. Auf jeden Fall werden diese kleinen Verträge dem Gesetz durch eine Reduktion der Ratenzahl auf 3 leicht entgehen.

6. Form

Der Abzahlungsvertrag ist der Schriftform unterworfen (OR 226a). Der Vertrag muß vom Käufer und vom Verkäufer unterschrieben werden (OR 13). Wird diese Vorschrift nicht eingehalten, so ist der Vertrag nichtig (OR 11).

Der Abzahlungsvertrag, der durch den Verkäufer gewerbsmäßig abgeschlossen wird – was praktisch immer der Fall ist –, muß eine ganze Anzahl Bestimmungen enthalten, welche im Gesetz aufgezählt sind (Art. 226a Abs. 2). Es muß namentlich – bei Ungültigkeitsfolge – nicht nur der Gesamtpreis, sondern auch der Barpreis angegeben werden (Art. 226a Abs. 3). Der Käufer kann sich so Rechenschaft geben über den Mehrpreis, den er bei Teilzahlung zu entrichten hat.

7. Die Zustimmung des Ehegatten

Ist der Käufer verheiratet, so bedarf der Abzahlungsvertrag zu seiner Gültigkeit der schriftlichen Zustimmung des Ehegatten (Art. 226b Abs. 1). Das Gesetz behandelt die Ehegatten untereinander gleich. Wenn der Ehemann Käufer ist, muß die Ehefrau ihre Zustimmung geben. Ist es die Ehefrau, die kauft, so ist die Zustimmung des Ehemannes erforderlich.

Die Regel über die Zustimmung des Ehegatten lehnt sich an die Bestimmung an, welche 1941 in das Bürgschaftsrecht aufgenommen wurde (Art. 494). Sie richtete sich dort vor allem gegen die Bürgschaften, die in Wirtshäusern eingegangen wurden. Im Kaufrecht entspricht die Regel nicht einem derartig dringenden Bedürfnis. So wurde denn auch keine andere Bestimmung des neuen Gesetzes in den eidgenössischen Räten so lange verhandelt wie diese.

Die Regelung im einzelnen ist die folgende:

- a) Die Zustimmung des Ehegatten ist nur vorgeschrieben, wenn die Verpflichtung des Käufers Fr. 1000.– überschreitet.
- b) Sie ist nur nötig, wenn die Ehegatten einen gemeinsamen Haushalt führen.
- c) Die Zustimmung bedarf der Schriftform.
- d) Sie muß spätestens abgegeben werden bei der Unterzeichnung des Vertrages durch den Käufer.

8. Das Verzichtsrecht: Voraussetzungen

Während einer Frist von 5 Tagen nach Erhalt eines Vertragsexemplares kann der Käufer auf den Vertragsabschluß verzichten (Art. 226c).

Das Verzichtsrecht ist im einzelnen folgendermaßen geregelt:

a) Eine Vertragsklausel muß das Recht des Käufers, auf den Abschluß zu verzichten, aufführen. Wenn diese Klausel fehlt, so ist der ganze Vertrag ungültig (Art. 226a Abs. 2 Ziff. 8 und Abs. 3).

b) Die Frist von 5 Tagen beginnt zu laufen, nachdem der Käufer eine unterschriebene Vertragskopie erhalten hat. Das Datum der Übergabe ist entscheidend. Dies kann später sein als der Vertragsabschluß. Während der ganzen Dauer der Frist muß der Käufer den Vertrag in Händen haben, damit er ihn in Ruhe studieren kann.

c) Der erste Tag der Frist zählt nicht mit (Art. 77 Abs. 1 Ziff. 1). Wenn die Übergabe des Vertrages an einem Donnerstag erfolgt, so endigt die Frist am folgenden Dienstag.

d) Wenn das Ende der Frist auf einen Feiertag fällt, so wird sie bis zum nächstfolgenden Werktag verlängert (OR 78 Abs. 1). Der Samstag gilt als Feiertag (Gesetz vom 21. Juni 1963). Wenn die Übergabe des Vertrages an einem Dienstag erfolgt, so endigt die Frist am nächsten Montag oder, wenn dieser ein gesetzlicher Feiertag ist, am Dienstag).

e) Die Verzichtserklärung des Käufers muß schriftlich erfolgen. Man kann dem Käufer nicht genug empfehlen, die Erklärung mit eingeschriebenem Brief vorzunehmen. Im Streitfall kann er leicht den rechtzeitigen Versand mit dem Datum des Poststempels beweisen.

f) Entgegen der allgemeinen Regel (vgl. z.B. Art. 3 Abs. 2, Art. 5 Abs. 1) ist es nicht notwendig, daß der Brief dem Verkäufer vor dem Fristablauf zukommt. Die Postaufgabe der Verzichtserklärung am letzten Tag der Frist genügt.

g) Wenn der Verkäufer die Sache vor Ablauf der 5-Tage-Frist liefert, so darf sie der Käufer nur zur «üblichen Prüfung» benutzen, d.h. er darf sich vergewissern, daß die Kaufsache keine Mängel aufweist. Wenn der Käufer die Sache – während der fünftägigen Frist – in intensiverer Weise benutzt, wenn er zum Beispiel mit dem gekauften Auto einige hundert Kilometer zurücklegt, so verliert er sein Verzichtrecht (Art. 226c Abs. 2).

9. Das Verzichtrecht: Wirkungen

Während der 5-Tage-Frist tritt der Vertrag für den Käufer nicht in Kraft. Die Verpflichtung des Käufers bleibt in der Schwebe.

Wenn der Käufer auf den Vertragsabschluß nicht verzichtet (oder wenn er die Sache intensiv gebraucht, siehe oben Nr. 8), so wird seine Verpflichtung unwiderruflich. Der Vertrag tritt in Rechtskraft und entfaltet alle seine Wirkungen. Wenn aber der Käufer sein Verzichtrecht ausübt, so ist er von seiner Verpflichtung entbunden. Der Vertrag wird umgestoßen.

Die Ausübung des Verzichtrechts ist von Gesetzes wegen unentgeltlich. Der Verkäufer darf dem Käufer keine Entschädigung und kein Reugeld verlangen (Art. 226c Abs. 3).

Die Institution des Verzichtrechts ist in unserer Zivilrechtsgesetzgebung vollständig neu. Sie bedeutet einen Einbruch in das überkommene Prinzip der Achtung des gegebenen Wortes. Er kann sich rechtfertigen, wenn man an die Umstände denkt, unter denen manchmal gewisse Abzahlungsverkäufe getätigt werden. Sehr oft bereut der Käufer, kurz nachdem er einen Bestellschein ausgefüllt hat, daß er der Redegewandtheit und der Aufsässigkeit eines Handelsreisenden erlegen ist. Dank dem Verzichtrecht kann er, nachdem der Händler weggegangen ist, sich wieder fassen und nachdem er es sich überlegt hat, seine Unterschrift zurücknehmen. Natürlich ist es notwendig, daß der Käufer von seinem Rücktrittsrecht weiß. Eine Vertragsklausel muß es ihm daher in Erinnerung rufen (siehe oben Nr. 8). Leider sind jene Käufer häufig, welche nicht alle Vertragsbestimmungen lesen oder welche sie nicht verstehen. Daher befürchtet man, daß unerfahrene und unbeholfene Käufer – also gerade jene, welche des Schutzes am meisten bedürfen – das Verzichtrecht infolge Unkenntnis verwirken lassen.

10. Die Anzahlung

Der Gesetzgeber erachtet es für ungesund, daß der Käufer die Sache erhält, ohne einen Rappen zu bezahlen, und daß der Käufer den Gesamtkaufpreis kreditiert. Es ist gut, wenn der Käufer wenigstens einen Teil des Preises bar bezahlt. Die Anzahlungsverpflichtung ist eine Bremse für unüberlegte Käufe.

Das neue Gesetz verpflichtet den Käufer, spätestens bei Übergabe der Kaufsache mindestens 20% des Barkaufpreises zu bezahlen (Art. 226d). Für die Automobile beträgt die Anzahlung mindestens 30% (Verordnung vom 21. September 1962). Es ist zu beachten, daß die Prozente vom Barkaufpreis und nicht vom Gesamtkaufpreis zu berechnen sind (siehe oben Nr. 1).

Es ist nicht notwendig, daß die Anzahlung beim Vertragsabschluß vorgenommen wird. Der Vertrag kann gültig abgeschlossen werden, ohne daß der Käufer etwas bezahlt. Die Anzahlung muß spätestens bei der Lieferung erfolgen. Der Verkäufer, der die Sache liefert, bevor er die Anzahlung erhalten hat, verliert

jedes Recht auf diesen Teil des Preises. Er hat nur noch Anspruch auf die 80% des Barpreises (Art. 226d Abs. 3).

11. Verschiedene Bestimmungen

Das neue Gesetz enthält verschiedene Bestimmungen, die den Käufer nach Inkrafttreten des Vertrages schützen. Sie alle zu erörtern würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen, so daß ich mich darauf beschränke, sie lediglich aufzuzählen.

Vorab ist die Vertragsdauer beschränkt. Der Käufer kann sich nicht gültig verpflichten, Ratenzahlungen während mehr als 2½ Jahren vorzunehmen (Art. 226d Abs. 1), 3½ Jahre bei den Möbelkäufen (Verordnung vom 21. September 1962). Auch eine Lohnzession ist nur auf 2½ Jahre hinaus wirksam (Art. 226e Abs. 1). Der Lohn ist unabtretbar in dem Maße, wie er unpfändbar ist (Art. 226e Abs. 1; SchKG 93). Oft tritt der Verkäufer seine Forderung an ein Finanzierungsinstitut ab; in diesem Fall kann der Käufer seine Rechte, die er gegen den Verkäufer hat, gegen den Zessionar geltend machen (Art. 226f Abs. 2). Der Käufer kann einen Rabatt verlangen, wenn er seine Schuld vor Fälligkeit begleicht (Art. 226g). Er kann nicht im voraus auf den Gerichtsstand an seinem Wohnsitz verzichten (Art. 226 Buchstabe l).

12. Schutz des Käufers im Verzug

Das neue Gesetz gewährt dem Käufer, der sich mit seinen Zahlungen in Verzug befindet, einen erhöhten Schutz. Auch hier gibt es Bestimmungen (Art. 226h bis 226i), deren Kommentierung den Rahmen dieser Arbeit sprengen würde.

Indessen sei eine Institution erwähnt, die dem Zivilrecht bisher fremd war, jedoch an die «Stundung» des SchKG erinnert (SchKG 123): Der Richter kann dem Käufer, der sich in Verzug befindet, Zahlungserleichterungen gewähren (Art. 226k). Leider umschreibt das Gesetz die Voraussetzungen, unter denen der Richter dem Käufer Zahlungserleichterungen gewähren kann, nicht genauer. Im Moment ist es schwierig, sich über die Nützlichkeit dieser neuen Institution auszusprechen.

Die Bestimmungen über den Schutz des Käufers sind auch anwendbar auf Verträge, die vor dem 1. Januar 1963 abgeschlossen worden sind (Schlußbestimmungen Art. 3).

Der Vorauszahlungsvertrag

13. Geltungsbereich

Wir haben bereits oben (Nr. 2) festgestellt, daß beim Vorauszahlungsvertrag der Käufer den Preis vor Erhalt der Kaufsache zahlt. Er erlegt den Kaufpreis in zwei oder mehr Teilzahlungen.

Das neue Gesetz ist grundsätzlich auf alle Vorauszahlungsverträge anwendbar. Wir begegnen hier keinen Ausnahmen zugunsten von Verträgen, die weniger als vier Teilzahlungen vorsehen, oder solchen von kurzer Dauer oder über einen bescheidenen Betrag (vgl. oben Nr. 5 a und b). Dafür sind vom Gesetz ausgenommen – wie beim Abzahlungsvertrag – die Käufe eines Kaufmanns oder solche über Gegenstände, die für einen Gewerbebetrieb oder für berufliche Zwecke bestimmt sind (Art. 227i).

Andererseits finden gewisse, sehr strenge Regeln nur Anwendung auf Verträge mit langer Dauer. Darunter hat man die Verträge zu verstehen, welche über-jährig sind oder auf unbestimmte Zeit abgeschlossen werden (Art. 227b, 227d, 227f, 227h Abs. 3). Die Vorauszahlungsverträge über Aussteuern oder Mobilien die in praxi am häufigsten vorkommen (vgl. oben Nr. 2), sind im allgemeinen Verträge mit langer Dauer.

14. Form

Um gültig zu sein, muß der Vertrag schriftlich abgeschlossen und eine Reihe von Angaben enthalten, die im Gesetz aufgezählt sind (227a Abs. 2). Wenn eine der Angaben fehlt, so ist der Vertrag ungültig. Es kommt nicht darauf an, ob es sich um eine untergeordnete Klausel handelt, wie: Wohnsitz der Parteien, Ort der Vertragsunterzeichnung. Dieser Formalismus ist vom Gesetzgeber beabsichtigt, weil er darauf bedacht ist, die Abschlüsse möglichst einzudämmen.

15. Zustimmung des Ehegatten

Zur Gültigkeit des Vorauszahlungsvertrages ist ebenfalls in gleicher Weise wie beim Abzahlungsvertrag die Zustimmung des Ehegatten erforderlich (Art. 226b Abs. 1 und Art. 228, siehe auch oben Nr. 7). Sie wird hier allerdings keine so große Rolle spielen wie beim Abzahlungsvertrag. Der Vorauszahlungsvertrag bezieht sich nämlich im allgemeinen auf eine Aussteuer oder auf Mobilien, wobei der Großteil der Käufer junge Männer oder ledige Frauen sind, bestrebt, sich für die zukünftige Heirat auszustatten. Die verheirateten Käufer stellen nur eine Minderheit dar.

16. Das Verzichtrecht

Dem Käufer beim Vorauszahlungsvertrag steht gleich wie beim Abzahlungsvertrag das Verzichtrecht zu (Art. 226c und 228 Abs. 1). Es genügt, auf obige Ausführungen zu verweisen (Nr. 8 und 9).

17. Das Kündigungsrecht

Nicht zu verwechseln mit dem Verzichtrecht ist das Kündigungsrecht.

Das Verzichtrecht ermöglicht es dem Käufer bei beiden Vertragstypen, innert einer Frist von 5 Tagen zu verhindern, daß der Vertrag in Kraft tritt (Art. 226c und 228).

Das Kündigungsrecht, welches nur dem Vorauszahlungsvertrag eigentümlich ist, erlaubt es dem Käufer sogar nach Ablauf der 5-Tage-Frist, den bereits in Kraft stehenden Vertrag zu beenden (Art. 227f).

Das Gesetz unterwirft die Kündigung keiner besonderen Form. Trotzdem wird es sich für den Käufer, der den Vertrag kündigen will, empfehlen, dies in einem eingeschriebenen Brief zu tun.

Die Ausübung des Kündigungsrechts ist an zwei Voraussetzungen gebunden:

- a) Es muß sich um einen Vertrag mit langer Dauer handeln (vgl. oben Nr. 13).
- b) Der Käufer darf die Ware noch nicht verlangt haben. Denn der Käufer, der die Lieferung der Ware verlangt, bekundet dadurch den Willen, den Vertrag zu erfüllen. Er verliert dadurch das Recht zu kündigen.

Im Unterschied zum Verzichtrecht ist das Kündigungsrecht nicht unentgeltlich. Der Verkäufer hat Anspruch darauf, entschädigt zu werden: er kann das im Vertrag vorgesehene Reugeld verlangen (Art. 227a Abs. 2 Ziff. 8). Jedenfalls darf das Reugeld nicht größer sein als 2½% der Gesamtforderung des Verkäufers oder höchstens Fr. 100.–, wenn die Kündigung innert Monatsfrist seit Vertragsabschluß erfolgt, 5% oder höchstens Fr. 250.–, wenn die Kündigung später erfolgt.

Der Vertrag wird durch die Kündigung hinfällig. Der Käufer wird von der Pflicht, den Restkaufpreis zu zahlen, befreit. Er kann im Gegenteil die schon geleisteten Teilzahlungen zurückfordern. Andererseits muß er das Reugeld zahlen, von dem oben bereits die Rede war.

Zusammenfassend kann man sagen, daß sich der Käufer dank der beiden Institutionen – Verzicht und Kündigung – auf folgende Arten von einem Vorauszahlungsvertrag befreien kann: Unentgeltlich während der ersten 5 Tage, mit einem Reugeld von 2½% oder höchstens 100 Franken während der ersten 30 Tage, später mit einem Reugeld von 5% oder höchstens 250 Franken.

Selbst wenn die Befreiung des Käufers zum höchsten Reugeld erfolgt, ist sie vorteilhaft, wenn man bedenkt, welche Interessen regelmäßig im Spiel stehen. Das Gesetz bekämpft wirksam die Auswüchse des Vorauszahlungsvertrages.

18. Bankeinzahlung

Beim Vorauszahlungsvertrag anvertraut der Käufer sein Geld dem Verkäufer lange, bevor er die gekaufte Sache erhält. Wenn der Verkäufer Konkurs macht, so verliert der Käufer das gesparte Geld. Das neue Gesetz schließt dieses Risiko aus. Bei Verträgen mit langer Dauer zahlt der Käufer nicht dem Verkäufer, sondern einer Bank (Art. 227b). Die Bank schreibt die geleisteten Vorauszahlungen einem auf den Namen des Käufers lautenden Konto gut. Das Konto ist gesperrt, um die Erfüllung des Vertrages zu sichern. Eine Auszahlung kann nur im Einverständnis beider Parteien erfolgen. Bei normaler Vertragserfüllung, wenn der Käufer die vereinbarte Summe auf das Konto einbezahlt hat, wird die Sperrung des Kontos zugunsten des Verkäufers aufgehoben, und dem Käufer wird die Kaufsache geliefert. Wenn der Verkäufer vor der Lieferung in Konkurs fällt, so erleidet der Käufer dadurch keinen Verlust. Sein Geld ist geschützt.

Die vor dem 1. Januar 1963 geschlossenen Verträge sind bis zum 1. Januar 1964 dem Bankeinzahlungssystem anzupassen, sonst werden sie nichtig (Schlußbestimmungen Art. 3 Abs. 2).

19. Die Bestimmung der Sache und des Preises

Beim Vorauszahlungsvertrag sind meistens weder der Kaufgegenstand noch sein Preis im Vertrag bestimmt. Der Käufer verpflichtet sich im voraus und durch Raten, eine runde Summe zu zahlen für eine «Aussteuer» oder ein «Möbel». Wenn er die vorgesehene Summe bezahlt hat, kann er im Geschäft des Verkäufers die gewünschten Artikel aussuchen. Es gelten die Preise, welche der Verkäufer im Zeitpunkt der Wahl anwendet.

Dieses System schließt ein Risiko in sich. Der Käufer kann sich vor die Tatsache gestellt sehen, daß ihm nur eine ungenügende Auswahl von Artikeln zu übersetzten Preisen zusteht. Nach dem neuen Gesetz (Art. 227e Abs. 2) muß der Verkäufer dem Käufer die gesamte Auswahl zu den üblichen Barkaufpreisen an-

bieten. Diese Regel bietet jedoch keine große Sicherheit. Der Begriff der «gesamten Auswahl» ist ungenau. Bei einer Aussteuer oder bei Möbeln wird diesem Käufer eine bestimmte Auswahl vollständig scheinen, jenem wieder nicht. Der objektive Standpunkt eines durchschnittlichen Käufers ist schwierig festzulegen. Der Begriff des «üblichen Barkaufpreises» ist kaum bestimmter. In den uns interessierenden Geschäftszweigen können die Preise von einem Verkäufer zum andern erheblich voneinander abweichen. Der Preis, der im Schaufenster angebracht ist, stellt nicht immer den Barkaufpreis dar, da der Verkäufer im Falle eines Barkaufes oft erhebliche Rabatte gewährt.

So ist es auch unter dem neuen Gesetz möglich, daß der Käufer Gefahr läuft, im Moment der Wahl enttäuscht zu werden. Im Grunde haftet dieses Risiko einem System an, bei dem man viele Jahre vor ihrer Lieferung unbestimmte Waren zu unbestimmten Preisen kauft.

20. *Verschiedene Bestimmungen*

Wie wir es anlässlich der Besprechung des Abzahlungsvertrages getan haben, beschränken wir uns auch hier darauf, lediglich einige Bestimmungen, welche den Käufer schützen sollen, aufzuzählen.

Zunächst ist die Pflicht zur Leistung von Vorauszahlungen auf fünf Jahre beschränkt (Art. 227g).

Überdies genießt der Käufer beim Vorauszahlungsvertrag im gesamten den gleichen Schutz wie der Käufer beim Abzahlungsvertrag (siehe oben Nr. 11 und Art. 226e, 226f, 226k, 226l und 228).

21. *Schutz des Käufers im Verzug*

Wie beim Abzahlungsvertrag kann der Käufer beim Vorauszahlungsvertrag beim Richter Zahlungserleichterungen verlangen. Diese Erleichterungen können auch für Verträge, die vor dem 1. Januar 1963 geschlossen worden sind, gewährt werden (siehe oben Nr. 12 und Art. 226k und 228).

Überdies kann der Verkäufer natürlich die Zahlung der fälligen Summen verlangen, wenn der Käufer damit im Rückstand ist. Hingegen hat er nicht das Recht, den Rest des Preises vor seiner Fälligkeit zu verlangen. Die sogenannte Verfallklausel, die beim Abzahlungsvertrag zulässig ist (Art. 226h), ist beim Vorauszahlungsvertrag verboten. Der Verkäufer kann auch auf die Erfüllung des Vertrages verzichten. Er kann dann eine Entschädigung verlangen, deren Höhe übrigens das Gesetz beschränkt (Art. 227h).

(Aus dem Französischen übersetzt von P. Z., lic. iur.)

Die Tuberkulose ist nicht besiegt

Dr. med. *F. Kaufmann*, Zürich, hat nach 15jähriger erfolgreicher Tätigkeit sein Amt als Präsident der Schweizerischen Vereinigung gegen die Tuberkulose niedergelegt. In seinem Schlußwort an der letzten Generalversammlung vom 17. November 1963 in Bern hat der verdiente Kämpfer gegen die Tuberkulose darauf aufmerksam gemacht, daß die Tuberkulose als chronische Infektionskrank-