

UNIDROIT

Internationales Institut für die Vereinheitlichung des Privatrechts

**GRUNDREGELN
DER
INTERNATIONALEN
HANDELSVERTRÄGE
(“UNIDROIT PRINZIPIEN”)**

Rom 1994

Zitiervorschlag:

**UNIDROIT Grundregeln, Art. 1.6
Abs. 2**

Herausgegeben vom
Internationalen Institut für die Vereinheitlichung des Privatrechts
(Unidroit), Rom

ISBN: 88-86449-04-6

Copyright © Unidroit 1995

VORWORT

Es bereitet dem Internationalen Institut für die Vereinheitlichung des Privatrechts (UNIDROIT) besondere Genugtuung, den Abschluß der Arbeiten an den UNIDROIT Grundregeln der internationalen Handelsverträge bekannt zu geben. Dieses Werk stellt das Ergebnis langjähriger intensiver Studien und Beratungen unter Beteiligung einer großen Anzahl bedeutender Juristen von allen fünf Erdteilen dar.

Anerkennung gebührt zuerst den Mitgliedern der Arbeitsgruppe, die hauptsächlich mit der Vorbereitung der UNIDROIT Grundregeln betraut waren, und unter ihnen besonders den Berichterstattern für die einzelnen Kapitel. Ohne ihren persönlichen Einsatz und ihre unermüdlichen Anstrengungen, die Michael Joachim Bonell sachkundig koordiniert hat, hätte dieses ehrgeizige Projekt nicht zu einem erfolgreichen Abschluß gebracht werden können.

Zu danken haben wir auch für den sehr wertvollen Beitrag, den zahlreiche praktizierende Anwälte, Richter, Beamte und Professoren aus ganz verschiedenen Rechtskreisen und mit unterschiedlichen beruflichen Erfahrungen leisteten, die an dem Vorhaben in den verschiedenen Stadien seiner Abfassung teilnahmen, und deren konstruktive Kritik von größter Hilfe war.

In diesem Augenblick großer Befriedigung auf Seiten des Instituts müssen wir an Mario Matteucci denken, der UNIDROIT so viele Jahre als Generalsekretär und dann als Präsident diente. Sein Glauben an die Prinzipien als einen wichtigen Beitrag für den Prozeß der internationalen Rechtsvereinheitlichung war für uns alle eine Quelle ständigen Ansporns.

*Malcolm Evans
Generalsekretär*

*Riccardo Monaco
Präsident*

EINFÜHRUNG

Anstrengungen zur internationalen Rechtsvereinheitlichung mündeten bisher im wesentlichen in die Form bindender Instrumente, wie supranationaler Gesetzgebung oder internationaler Übereinkommen, oder in die Form von Modellgesetzen. Da diese Instrumente oft Gefahr laufen, wenig mehr als ein Stück totes Papier zu bleiben, und ihrer Natur nach oft recht bruchstückhaft sind, werden die Rufe nach einer Nutzung anderer als gesetzgeberischer Mittel der Rechtsvereinheitlichung oder -harmonisierung immer lauter.

Einige rufen nach der weiteren Entwicklung dessen, was „internationaler Handelsbrauch“ genannt wird, beispielsweise durch Modellklauseln und -verträge, die von den interessierten Geschäftskreisen auf der Grundlage der aktuellen Handelspraxis formuliert werden, und die sich auf bestimmte Arten von Geschäften oder besondere Aspekte dieser Geschäfte beziehen.

Andere gehen noch weiter und befürworten die Ausarbeitung einer internationalen Formulierung von allgemeinen Grundsätzen des Vertragsrechts.

Die Initiative von UNIDROIT zur Ausarbeitung der „Grundregeln der internationalen Handelsverträge“ geht in diese Richtung.

Bereits vor geraumer Zeit, nämlich 1971, entschied der Direktionsrat, diesen Gegenstand in das Arbeitsprogramm des Instituts aufzunehmen. Eine kleine Führungsgruppe, bestehend aus den Professoren René David, Clive M. Schmitthoff und Tudor Popescu als Vertretern des kontinentaleuropäischen, des anglo-amerikanischen und des sozialistischen Rechtskreises, wurde mit der Aufgabe betraut, erste Überlegungen zur Durchführbarkeit eines solchen Projekts anzustellen.

Erst 1980 wurde jedoch eine spezielle Arbeitsgruppe zu dem Zweck eingerichtet, Entwürfe für die verschiedenen Kapitel der Grundregeln vorzubereiten. Die Gruppe umfaßte Vertreter aller wichtigen Rechtsordnungen der Welt und bestand aus führenden Experten des Vertragsrechts und des Außenhandelsrechts. Die meisten waren Professoren, einige hohe Richter oder Beamte; alle wurden in ihrer persönlichen Eigenschaft berufen.

UNIDROIT Grundregeln

Die Gruppe ernannte aus ihrer Mitte Berichterstatter für die einzelnen Kapitel der Grundregeln, die mit der Aufgabe betraut wurden, mehrere Entwürfe mit Kommentaren vorzulegen. Diese wurden dann in der Gruppe diskutiert und an einen weiten Kreis von Experten weitergegeben, einschließlich des verzweigten Netzes der Korrespondenten von UNIDROIT. Zusätzlich bot der Direktionsrat zu grundsätzlichen Richtungsfragen seinen Rat an, besonders wenn die Gruppe nur schwer einen Konsens finden konnte. Die notwendige editorische Arbeit übernahm ein Redaktionskomitee mit der Hilfe des Sekretariats.

Zum überwiegenden Teil spiegeln die UNIDROIT Grundregeln Lösungen und Begriffe wider, die in vielen, wenn nicht in allen Rechtsordnungen zu finden sind. Da jedoch die Grundregeln ein insbesondere für die Bedürfnisse internationaler Geschäfte maßgeschneidertes Regelwerk darstellen sollen, enthalten sie auch die als optimal betrachteten Lösungen, selbst wenn diese noch nicht allgemein angenommen sind.

Das Ziel der UNIDROIT Grundregeln ist es, ein ausgewogenes Regelwerk anzubieten, das sich für einen weltweiten Gebrauch eignet, unabhängig von den rechtlichen Traditionen und den wirtschaftlichen und politischen Bedingungen der Länder, in denen sie anzuwenden sind. Dieses Ziel spiegelt sich sowohl in ihrer formellen Aufmachung als auch in den allgemeinen, ihnen zugrunde liegenden Prinzipien.

In ihrer formellen Erscheinung versuchen die UNIDROIT Grundregeln bewußt, den Gebrauch des Wortschatzes einer bestimmten Rechtsordnung zu vermeiden. Der internationale Charakter der Grundregeln wird auch dadurch betont, daß die jeder einzelnen Bestimmung folgenden Kommentare durchweg davon absehen, auf nationale Rechte Bezug zu nehmen, um die Herkunft und die Ratio einer Lösung zu erklären. Nur wo eine Regel mehr oder minder wörtlich aus dem weltweit anerkannten Übereinkommen der Vereinten Nationen über internationale Warenkaufverträge (UNWK) übernommen wurde, wird ausdrücklich auf diese Quelle hingewiesen.

Bezüglich ihres Inhalts sind die UNIDROIT Grundregeln hinreichend flexibel, um den ständig wechselnden Umständen Rechnung zu tragen, die ausgelöst werden durch die technischen und wirtschaftlichen, die Praxis des grenzüberschreitenden Handels betreffenden Veränderungen. Zugleich versuchen sie, eine angemessene Ausgewogenheit in internationalen Handelsbeziehungen herzustellen, indem sie ausdrücklich die allgemeine Pflicht der Parteien festschreiben, nach Treu und Glauben redlich zu handeln, und indem sie in bestimmten Fällen Maßstäbe eines redlichen Verhaltens festlegen.

Einführung

Soweit die UNIDROIT Grundregeln Probleme behandeln, die auch vom UNWK geregelt sind, folgen sie natürlich den in diesem Übereinkommen festgelegten Lösungen - freilich mit denjenigen Anpassungen, die angemessen erschienen um der besonderen Natur und dem Anwendungsbereich der Grundregeln gerecht zu werden. (*)

Indem er die UNIDROIT Grundregeln den internationalen Juristen- und Wirtschaftskreisen anbietet, ist sich der UNIDROIT Direktionsrat vollauf der Tatsache bewußt, daß die Grundregeln mangels einer regierungsamtlichen Bestätigung kein bindendes Instrument darstellen. Ihre Akzeptanz wird folglich von ihrer Überzeugungskraft abhängen. Es gibt eine ganze Zahl bedeutsamer Wege, auf denen die UNIDROIT Grundregeln praktische Anwendung finden können. Die wichtigsten davon sind ausführlich in der Präambel erläutert.

Der Direktionsrat vertraut darauf, daß die Adressaten der UNIDROIT Grundregeln ihren inneren Wert schätzen und größten Nutzen aus ihrer Anwendung ziehen werden.

DER DIREKTIONS RAT VON UNIDROIT

Rom, Mai 1994

(*) Vergleiche besonders die Artikel 1.8, 1.9, 2.2, in Verbindung mit 5.7 und 7.2.2.

DER UNIDROIT DIREKTIONSRAT

Ömer I. AKIPEK	Türkei
Antonio BOGGIANO	Argentinien
Isabel de MAGALHÃES COLLAÇO	Portugal
Charles R.M. DLAMINI	Südafrika
E. Allan FARNSWORTH	Vereinigte Staaten von Amerika
Luigi FERRARI BRAVO	Italien
Royston M. GOODE	Vereinigtes Königreich
Yasuo HAMASAKI	Japan
Arthur S. HARTKAMP	Niederlande
Tsvetana KAMENOVA	Bulgarien
Roland LOEWE	Österreich
LYOU Byung-Hwa	Republik Korea
Ferenc MÁDL	Ungarn
Vicente MAROTTA RANGEL	Brasilien
Jörg PIRRUNG	Deutschland
Jean-Pierre PLANTARD	Frankreich
Jacques PUTZEYS	Belgien
Alan D. ROSE	Australien
Jorge SÁNCHEZ CORDERO DAVILA	Mexiko
Biswanath B. SEN	Indien
Leif SEVÓN	Finnland
Anne-Marie TRAHAN	Kanada
Ioannis VOULGARIS	Griechenland
Pierre WIDMER	Schweiz
ZHANG Yuejiao	Volksrepublik China

MITGLIEDER DER ARBEITSGRUPPE

- Michael Joachim BONELL — Professor für Rechtswissenschaft, Universität Rom I “La Sapienza”; *Vorsitzender der Arbeitsgruppe; Berichterstatter für Kapitel 1 (einschließlich Präambel), Kapitel 2 und Kapitel 4*
- Patrick BRAZIL — Rechtsanwalt, Canberra; ehemals Sekretär, Attorney-General’s Department; ehemals Mitglied des UNIDROIT Direktionsrats
- Paul-André CREPEAU — Direktor, Centre de recherche en droit privé et comparé du Québec; Professor für Rechtswissenschaft, McGill Universität, Montreal
- Samuel K. DATE-BAH — Professor für Rechtswissenschaft, Universität Akkra; Special Adviser (Legal), Commonwealth Secretariat, London
- Adolfo DI MAJO — Professor für Rechtswissenschaft, Universität Rom I “La Sapienza”
- Ulrich DROBNIG — Direktor am Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht, Hamburg; *Berichterstatter für Kapitel 7, Abschnitt 2 und Mitberichterstatter für Kapitel 3*
- E. Allan FARNSWORTH — Professor für Rechtswissenschaft, Columbia University, Juristische Fakultät, New York; Mitglied des UNIDROIT Direktionsrats; *Vorsitzender des Redaktionskomitees*
- Marcel FONTAINE — Professor für Rechtswissenschaft, Centre de droit des Obligations, Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve; *Berichterstatter für Kapitel 5 und Kapitel 6, Abschnitt 1 (ausschließlich Artikel 6.1.14 bis 6.1.17)*
- Michael P. FURMSTON — Professor für Rechtswissenschaft, Universität Bristol; *Berichterstatter für Kapitel 7, Abschnitt 1 (ausschließlich Artikel 7.1.4 und 7.1.6)*
- Alejandro GARRO — Lehrbeauftragter an der Columbia University, Juristische Fakultät, New York; ehemals Rechtsanwalt, Buenos Aires

UNIDROIT Grundregeln

Arthur S. HARTKAMP — Generalanwalt am Obersten Gericht der Niederlande, Den Haag; Professor für Rechtswissenschaft, Universität Utrecht; Mitglied des UNIDROIT Direktionsrats

Hisakazu HIROSE — Professor für Rechtswissenschaft, Universität Tokio, Komaba

HUANG, Danhan — Professor für Rechtswissenschaft, University of International Business and Economics; ehemals Stellvertretender Direktor der Vertrags- und Rechtsabteilung am Ministerium für Außenhandelsbeziehungen und Handel der Volksrepublik China, Peking

Alexander S. KOMAROV — Präsident des Internationalen Handelschiedsgerichts bei der Handels- und Industriekammer der Russischen Föderation; Leiter der Rechtsabteilung der Gesamtrussischen Akademie des Außenhandels, Moskau

Ole LANDO — Professor für Rechtswissenschaft, Institut für Europäisches Marktrecht, Wirtschafts- und Handelshochschule, Kopenhagen; *Berichterstatter für Kapitel 7, Abschnitt 3, Mitberichterstatter für Kapitel 3*

Dietrich MASKOW — Rechtsanwalt, Berlin; Ehemals Direktor des Instituts für ausländisches Recht und Rechtsvergleichung der DDR; *Berichterstatter für Artikel 6.1.14 bis 6.1.17 und für Kapitel 6, Abschnitt 2*

Denis TALLON — Professor für Rechtswissenschaft; ehemals Direktor des Institut de droit comparé, Paris, (Paris 2); *Berichterstatter für Artikel 7.1.6 und für Kapitel 7, Abschnitt 4*

Sekretär der Arbeitsgruppe war Lena PETERS vom UNIDROIT Sekretariat

Anfänglich umfaßte die Arbeitsgruppe auch C. Massimo Bianca (Universität Rom I “La Sapienza”); Jerzy Rajski (Universität Warschau; Mitberichterstatter für die Vorentwürfe von Kapitel 5 und 6); Tony Wade (Asser Institut in Den Haag); Wang Zhenpu (Stellvertretender Direktor der Vertrags- und Rechtsabteilung am Ministerium für Außenhandelsbeziehungen und Handel der Volksrepublik China).

UNIDROIT Grundregeln

WEITERE TEILNEHMER AN DEM PROJEKT

Die nachfolgend Genannten trugen in der einen oder anderen Weise zu dem Projekt bei: José M. Abascal Zamora (Panamerikanische Universität Mexiko Stadt); Enrique Aimone Gibson (Katholische Universität Valparaiso); Joseph 'Bayo Ajala (ehemals Solicitor-General des Bundesstaats Nigeria und Generaldirektor im Bundesministerium der Justiz); Bernard Audit (Universität von Paris II Panthéon-Assas); Luiz O. Baptista (Präsident der Anwaltsvereinigung Sao Paolo); Jorge Barrera Graf (Universidad Nacional Autónoma de Mexiko); Henry T. Bennett (ehemals Stellvertretender Sekretär, Attorney-General's Department, Canberra); Eric E. Bergsten (Pace Universität; ehemals Sekretär bei der Commission on International Trade Law der Vereinten Nationen); George Berlioz (Rechtsanwalt in Paris); Piero Bernardini (Rechtsanwalt in Rom; ehemals Leiter der Rechtsabteilung der Ente Nazionale Idrocarburi (ENI)); Richard Buxbaum (University of California in Berkeley); Franz Bydlinski (Universität Wien); Amelia Boss (Temple University); Andrzej Calus (Wirtschaftshochschule Warschau); John W. Carter (University of Sydney); James Richard Crawford (University of Cambridge); Ronald C.C. Cuming (University of Saskatchewan); Giorgio De Nova (Universität Mailand); Louis Del Duca (Dickinson School of Law); Arturo Diaz Bravo (Rechtsanwalt in Mexiko Stadt); Aubrey L. Diamond (University of London); Alfred Duchek (Generalanwalt im österreichischen Bundesministerium der Justiz); Fritz Enderlein (Rechtsanwalt in Berlin; ehemals Direktor des Instituts für ausländisches Recht und Rechtsvergleichung in Potsdam-Babelsberg); John Goldring (University of Wollongong); James Gordley (University of California in Berkeley); Anita Hill (University of Oklahoma); Fernando Hinestrosa (Universität Bogotá); Kurt Grönfors (Universität Göteborg); Lars Hjerner (Universität Stockholm); Richard Hyland (Rutgers University in Camden), Berichterstatter für Artikel 7.1.4; Rafael Illescas Ortiz (Universität Carlos III, Madrid); Philippe Kahn (Direktor des Centre de recherche sur le droit des marchés et des investissements internationaux, Dijon); Koh Kheng-Lian (Universität Singapur); Lodvik Kopac (Rechtsanwalt in Prag; ehemals Stellvertretender Direktor im Bundesministerium für Außenhandel der CSSR); Ernest Krings (Generalanwalt am Obersten Gericht von Belgien); Pierre Lalive (Universität Genf); Hans Leser (Universität Marburg); Bernardino Libonati (Universität Rom I "La Sapienza");

UNIDROIT Grundregeln

Giovanni Longo (Generalsekretär des Obersten Gerichtshofes Italiens); Kéba Mbaye (ehemals Vizepräsident des Internationalen Gerichtshofes); Luis Moisset de Espanés (Universität Cordoba); José C. Moreira Alves (ehemals Präsident des Obersten Gerichtshofes von Brasilien); Barry Nicholas (Universität Oxford); Tinuade Oyekunle (Rechtsanwalt in Lagos; ehemals Direktor der Abteilung für Internationales Recht und Rechtsvergleichung im Nigerianischen Bundesministerium der Justiz); Grace Orleans (Amtierender Solicitor-General, Ghana); Alfred E. von Overbeck (Universität Fribourg); Luiz G. Paes de Barros Leães (Universität São Paulo); Gonzalo Parra Aranguren (Universität Caracas); Michel Pelichet (Stellvertretender Generalsekretär der Haager Konferenz für Internationales Privatrecht); Pietro Perlingieri (Universität Neapel); Allan Philip (Präsident Comité Maritime International); László Réczei (Professor für Rechtswissenschaft, Universität Budapest; ehemals Botschafter); Pietro Rescigno (Universität Rom I “La Sapienza”); Julio C. Rivera (Universität Buenos Aires); Walter Rolland (Universität Halle; ehemals Ministerialdirektor im Bundesministerium der Justiz); Eero Routamo (Universität Helsinki); Arthur Rosett (University of California, Los Angeles); Rodolfo Sacco (Universität Turin); Claude Samson (Universität Laval); Benito Sansò (Universität Caracas); David Sassoon (Rechtsanwalt in Tel Aviv); Peter Schlechtriem (Universität Freiburg); Kurt Siehr (Universität Zürich); José Luis Siqueiros (Professor für Rechtswissenschaft; Rechtsanwalt in Mexiko Stadt); Sir Thomas Smith (Universität Edinburgh); T. Bradbrooke Smith (ehemals Assistant Deputy Attorney General at the Department of Justice, Ottawa); Kazuaki Sono (Hokkaido Universität, Sapporo; ehemals Sekretär der Commission on International Trade Law der Vereinten Nationen; ehemals Rechtsberater der Weltbank); Jean-Georges Sauveplanne (Universität Utrecht); Nagendra Singh (ehemals Präsident des Internationalen Gerichtshofes); Sandro Schipani (Universität Rom II “Tor Vergata”); Giuseppe Sperduti (Universität Rom I “La Sapienza”); Sompong Sucharitkul (ehemals Botschafter und ehemals thailändisches Mitglied der International Law Commission); Guido Tedeschi (Hebrew University Jerusalem); Evelio Verdera y Tuells (Universität Madrid “La Complutense”); Michael Will (Universität Genf); Hernany Veytia Palomino (Panamerikanische Universität Mexiko Stadt); Jelena Vilus (Universität Belgrad); Peter Winship (Southern Methodist University Dallas).

INHALT

<i>Vorwort</i>	v
Einführung	vii
Der UNIDROIT Direktionsrat	xi
Mitglieder der Arbeitsgruppe	xiii
Weitere Teilnehmer an dem Projekt	xv
PRÄAMBEL (<i>Zweck der Grundregeln</i>)	1
KAPITEL 1 : ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN	7
Artikel 1.1 (<i>Vertragsfreiheit</i>)	7
Artikel 1.2 (<i>Formfreiheit</i>)	8
Artikel 1.3 (<i>Verbindlichkeit des Vertrages</i>)	9
Artikel 1.4 (<i>Zwingende Regeln</i>)	10
Artikel 1.5 (<i>Ausschluß oder Abänderung durch die Parteien</i>)	12
Artikel 1.6 (<i>Auslegung und Ergänzung der GRUNDREGELN</i>)	13
Artikel 1.7 (<i>Treu und Glauben und redlicher Geschäftsverkehr</i>)	16
Artikel 1.8 (<i>Gebräuche und Gepflogenheiten</i>)	19
Artikel 1.9 (<i>Mitteilung</i>)	23
Artikel 1.10 (<i>Definitionen</i>)	25
KAPITEL 2 : ABSCHLUSS	27
Artikel 2.1 (<i>Art und Weise des Abschlusses</i>)	27
Artikel 2.2 (<i>Begriff des Angebots</i>)	28
Artikel 2.3 (<i>Rücknahme des Angebots</i>)	30
Artikel 2.4 (<i>Widerruf des Angebots</i>)	31
Artikel 2.5 (<i>Ablehnung des Angebots</i>)	35
Artikel 2.6 (<i>Art der Annahme</i>)	36
Artikel 2.7 (<i>Frist für Annahme</i>)	39
Artikel 2.8 (<i>Annahme innerhalb einer festgesetzten Frist</i>)	40
Artikel 2.9 (<i>Verspätete Annahme. Verzögerung bei der Beförderung</i>)	41
Artikel 2.10 (<i>Rücknahme der Annahme</i>)	42
Artikel 2.11 (<i>Geänderte Annahme</i>)	43
Artikel 2.12 (<i>Bestätigungsschreiben</i>)	45
Artikel 2.13 (<i>Vertragsabschluß abhängig von Einigung über bestimmte Punkte oder in einer bestimmten Form</i>)	47
Artikel 2.14 (<i>Vertrag mit absichtlich unregelmäßigen Bedingungen</i>)	50
Artikel 2.15 (<i>Treuwidriges Verhandeln</i>)	52
	xvii

UNIDROIT Grundregeln

Artikel 2.16	<i>(Pflicht zur Vertraulichkeit)</i>	55
Artikel 2.17	<i>(Vollständigkeitsklauseln)</i>	57
Artikel 2.18	<i>(Klauseln über schriftliche Änderung)</i>	58
Artikel 2.19	<i>(Vertragsabschluß mit allgemeinen Geschäftsbedingungen)</i>	59
Artikel 2.20	<i>(Überraschende Bedingungen)</i>	61
Artikel 2.21	<i>(Widerspruch zwischen allgemeinen Geschäftsbedingungen und individuellen Bedingungen)</i>	64
Artikel 2.22	<i>(Kollidierende allgemeine Geschäftsbedingungen)</i>	65

KAPITEL 3 : GÜLTIGKEIT **69**

Artikel 3.1	<i>(Nicht geregelte Gegenstände)</i>	69
Artikel 3.2	<i>(Wirksamkeit der bloßen Vereinbarung)</i>	69
Artikel 3.3	<i>(Anfängliche Unmöglichkeit)</i>	71
Artikel 3.4	<i>(Definition des Irrtums)</i>	73
Artikel 3.5	<i>(Erheblicher Irrtum)</i>	74
Artikel 3.6	<i>(Erklärungs- und Übermittlungsirrtum)</i>	77
Artikel 3.7	<i>(Rechtsbehelfe bei Nichterfüllung)</i>	79
Artikel 3.8	<i>(Täuschung)</i>	80
Artikel 3.9	<i>(Drohung)</i>	81
Artikel 3.10	<i>(Grobes Mißverhältnis)</i>	82
Artikel 3.11	<i>(Dritte)</i>	85
Artikel 3.12	<i>(Bestätigung)</i>	87
Artikel 3.13	<i>(Verlust des Anfechtungsrechts)</i>	87
Artikel 3.14	<i>(Anfechtungserklärung)</i>	89
Artikel 3.15	<i>(Anfechtungsfristen)</i>	90
Artikel 3.16	<i>(Teilanfechtung)</i>	91
Artikel 3.17	<i>(Rückwirkung der Anfechtung)</i>	92
Artikel 3.18	<i>(Schadenersatz)</i>	93
Artikel 3.19	<i>(Zwingende Bestimmungen)</i>	93
Artikel 3.20	<i>(Einseitige Erklärungen)</i>	94

KAPITEL 4 : AUSLEGUNG **95**

Artikel 4.1	<i>(Wille der Parteien)</i>	95
Artikel 4.2	<i>(Auslegung von Erklärungen und sonstigem Verhalten)</i>	96
Artikel 4.3	<i>(Erhebliche Umstände)</i>	97
Artikel 4.4	<i>(Bezug auf den Vertrag oder die Erklärung als Ganzes)</i>	100
Artikel 4.5	<i>(Wirkung für alle Bedingungen)</i>	101
Artikel 4.6	<i>(Contra proferentem - Regel)</i>	101
Artikel 4.7	<i>(Abweichende Sprachfassungen)</i>	102
Artikel 4.8	<i>(Ausfüllung einer Vertragslücke)</i>	103

Inhalt

KAPITEL 5 : INHALT	106	
Artikel 5.1	<i>(Ausdrücklich vereinbarte und stillschweigend übernommene Pflichten)</i>	106
Artikel 5.2	<i>(Stillschweigend übernommene Pflichten)</i>	106
Artikel 5.3	<i>(Zusammenarbeit zwischen den Parteien)</i>	108
Artikel 5.4	<i>(Pflicht, einen bestimmten Erfolg zu erzielen. Pflicht zum Einsatz aller Kräfte)</i>	109
Artikel 5.5	<i>(Bestimmung der Art der übernommenen Pflicht)</i>	110
Artikel 5.6	<i>(Bestimmung der Qualität der Leistung)</i>	113
Artikel 5.7	<i>(Bestimmung des Preises)</i>	115
Artikel 5.8	<i>(Vertrag auf unbestimmte Zeit)</i>	117
KAPITEL 6 : ERFÜLLUNG	119	
Abschnitt 1 : Erfüllung im Allgemeinen	119	
Artikel 6.1.1	<i>(Leistungszeit)</i>	119
Artikel 6.1.2	<i>(Leistung in einem Zug oder in Raten)</i>	120
Artikel 6.1.3	<i>(Teilleistung)</i>	121
Artikel 6.1.4	<i>(Reihenfolge der Leistungen)</i>	124
Artikel 6.1.5	<i>(Vorzeitige Leistung)</i>	125
Artikel 6.1.6	<i>(Leistungsort)</i>	128
Artikel 6.1.7	<i>(Zahlung durch Scheck oder ähnliches Mittel)</i>	130
Artikel 6.1.8	<i>(Zahlung durch Überweisung)</i>	132
Artikel 6.1.9	<i>(Zahlungswährung)</i>	134
Artikel 6.1.10	<i>(Fehlende Angabe der Währung)</i>	137
Artikel 6.1.11	<i>(Kosten der Erfüllung)</i>	138
Artikel 6.1.12	<i>(Anrechnung von Zahlungen)</i>	138
Artikel 6.1.13	<i>(Anrechnung von anderen Leistungen als Zahlungen)</i>	140
Artikel 6.1.14	<i>(Antrag auf öffentliche Genehmigung)</i>	141
Artikel 6.1.15	<i>(Verfahren für den Antrag auf Genehmigung)</i>	146
Artikel 6.1.16	<i>(Genehmigung weder erteilt noch abgelehnt)</i>	148
Artikel 6.1.17	<i>(Ablehnung der Genehmigung)</i>	150
Abschnitt 2 : Veränderte Umstände (Hardship)	153	
Artikel 6.2.1	<i>(Einhaltung des Vertrages)</i>	153
Artikel 6.2.2	<i>(Definition der veränderten Umstände [Hardship])</i>	154
Artikel 6.2.3	<i>(Wirkungen veränderter Umstände)</i>	159
KAPITEL 7 : NICHTERFÜLLUNG	164	
Abschnitt 1 : Nichterfüllung im Allgemeinen	164	
Artikel 7.1.1	<i>(Begriff der Nichterfüllung)</i>	164

UNIDROIT Grundregeln

Artikel 7.1.2	<i>(Einwirkung der anderen Partei)</i>	165
Artikel 7.1.3	<i>(Zurückhalten der Leistung)</i>	166
Artikel 7.1.4	<i>(Nachleistung durch die nichterfüllende Partei)</i>	167
Artikel 7.1.5	<i>(Nachfrist)</i>	172
Artikel 7.1.6	<i>(Freizeichnungsklauseln)</i>	174
Artikel 7.1.7	<i>(Höhere Gewalt)</i>	177
Abschnitt 2 : Anspruch auf Erfüllung		181
Artikel 7.2.1	<i>(Erfüllung einer Zahlungsverpflichtung)</i>	181
Artikel 7.2.2	<i>(Erfüllung einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht)</i>	181
Artikel 7.2.3	<i>(Nachbesserung und Ersatzleistung bei mangelhafter Leistung)</i>	186
Artikel 7.2.4	<i>(Gerichtliches Zwangsgeld)</i>	187
Artikel 7.2.5	<i>(Wechsel des Rechtsbehelfs)</i>	190
Abschnitt 3 : Aufhebung		192
Artikel 7.3.1	<i>(Recht zur Vertragsaufhebung)</i>	192
Artikel 7.3.2	<i>(Aufhebungserklärung)</i>	195
Artikel 7.3.3	<i>(Antizipierte Nichterfüllung)</i>	197
Artikel 7.3.4	<i>(Angemessene Sicherheit für ordentliche Erfüllung)</i>	198
Artikel 7.3.5	<i>(Wirkungen der Aufhebung im allgemeinen)</i>	199
Artikel 7.3.6	<i>(Rückgabe)</i>	201
Abschnitt 4 : Schadenersatz		204
Artikel 7.4.1	<i>(Anspruch auf Schadenersatz)</i>	204
Artikel 7.4.2	<i>(Voller Ersatz)</i>	205
Artikel 7.4.3	<i>(Bestimmtheit des Schadens)</i>	208
Artikel 7.4.4	<i>(Voraussehbarkeit des Schadens)</i>	210
Artikel 7.4.5	<i>(Beweis des Schadens im Falle eines Deckungsgeschäftes)</i>	212
Artikel 7.4.6	<i>(Beweis des Schadens durch den Marktpreis)</i>	213
Artikel 7.4.7	<i>(Schaden teilweise durch benachteiligte Partei verursacht)</i>	214
Artikel 7.4.8	<i>(Minderung des Schadens)</i>	216
Artikel 7.4.9	<i>(Zinsen bei Nichtzahlung von Geld)</i>	218
Artikel 7.4.10	<i>(Zinsen auf Schadenersatz)</i>	220
Artikel 7.4.11	<i>(Form des Schadenersatzes in Geld)</i>	221
Artikel 7.4.12	<i>(Währung für die Berechnung des Schadenersatzes)</i>	222
Artikel 7.4.13	<i>(Vereinbarte Zahlung wegen Nichterfüllung)</i>	223
Sachregister		227
Annex:	Text der Artikel der Grundregeln der Internationalen Handelsverträge	243

PRÄAMBEL

(Zweck der Grundregeln)

Diese Grundregeln enthalten allgemeine Regeln für internationale Handelsverträge.

Sie sind anzuwenden, wenn die Parteien vereinbart haben, daß ihr Vertrag diesen Grundregeln unterliegt.

Sie können angewendet werden, wenn die Parteien vereinbart haben, daß ihr Vertrag "Allgemeinen Rechtsgrundsätzen", der "Lex mercatoria" oder dergleichen unterliegt.

Sie können eine Lösung eines aufgeworfenen Problems bieten, wenn es sich als unmöglich erweist, die maßgebende Regel des anzuwendenden Rechts zu ermitteln.

Sie können benutzt werden, um Regelwerke des internationalen Einheitsrechts auszulegen oder zu ergänzen.

Sie können als Modell für nationale und internationale Gesetzgeber dienen.

KOMMENTAR

Die Grundregeln enthalten allgemeine Regeln, die in erster Linie für „Internationale Handelsverträge“ entworfen wurden.

1. „Internationale“ Verträge

Der internationale Charakter eines Vertrages kann auf vielfache Weise bestimmt werden. Die Lösungen, die sowohl von nationaler als auch internationaler Gesetzgebung benutzt wurden, reichen von einer Bezugnahme auf den Geschäftssitz oder gewöhnlichen Aufenthalt der Parteien in verschiedenen Ländern bis zur Annahme von allgemeineren Gesichtspunkten, wie etwa daß der Vertrag „bedeutsame Verknüpfungen mit mehr als einem Staat“ hat, „er nötigt zu einer Wahl zwischen den Rechten verschiedener Staaten“, oder „er betrifft die Interessen des internationalen Handels“.

UNIDROIT Grundregeln

Die Grundregeln legen keines dieser Kriterien ausdrücklich fest. Es wird jedoch vorausgesetzt, daß der Begriff der „internationalen Verträge“ so weit wie möglich verstanden werden sollte, um letztlich nur jene Situationen auszuschließen, die überhaupt kein internationales Element enthalten, d.h. wo alle maßgeblichen Elemente des betreffenden Vertrages mit nur einem Land verbunden sind.

2. „Handels“-Verträge

Die Beschränkung auf „Handels“-Verträge beabsichtigt keineswegs, die in einigen Rechtsordnungen traditionell verwurzelte Unterscheidung zwischen privaten und kaufmännischen Parteien und/oder Zivil- und Handelsgeschäften zu übernehmen, also die Anwendung der Grundregeln davon abhängig zu machen, ob die Parteien die formale Rechtsstellung von „Kaufleuten“ (*merchants, commerçants*) haben und/oder das Geschäft kaufmännischer Natur ist. Die Idee ist vielmehr, die sog. „Verbraucherverträge“ vom Anwendungsbereich der Grundregeln auszuschließen. Diese sind in verschiedenen Rechtsordnungen zunehmend besonderen Regeln, meist zwingenden Charakters unterworfen, die darauf abzielen, den Verbraucher zu schützen, d.h. eine Partei, die einen Vertrag außerhalb ihrer geschäftlichen oder beruflichen Tätigkeit abschließt.

Die Kriterien für die Unterscheidung zwischen Verbraucher- und Nichtverbraucherverträgen, die sowohl auf nationaler als auch internationaler Ebene verwendet wurden, variieren. Die Grundregeln sehen keine ausdrückliche Abgrenzung vor; es wird jedoch vorausgesetzt, daß der Begriff der „Handels“-Verträge im weitest möglichen Sinn zu verstehen ist. Darunter sollen nicht nur Handelsverträge über die Lieferung und den Austausch von Waren und Dienstleistungen fallen, sondern auch andere Typen von wirtschaftlichen Geschäften, wie Investment- und/oder Konzessionsverträge, Verträge über berufliche Dienstleistungen usw.

3. Die Grundregeln und Binnenverträge zwischen Privatpersonen

Ungeachtet der Tatsache, daß die Grundregeln für internationale Handelsverträge entworfen sind, besteht kein Grund, Privatpersonen von einer Vereinbarung abzuhalten, die Grundregeln auf einen reinen Binnenvertrag anzuwenden. Eine solche Vereinbarung wäre jedoch den zwingenden Regeln des nationalen Rechts unterworfen, das für den Vertrag maßgebend ist.

Präambel

4. Die Grundregeln als Vorschriften, die für den Vertrag maßgebend sind

a. *Ausdrückliche Wahl durch die Parteien*

Da die Grundregeln ein System von Regeln des Vertragsrechts sind, die einen gemeinsamen Nenner bestehender nationaler Rechtsordnungen darstellen oder bestmöglich den besonderen Anforderungen von internationalen Handelsgeschäften entsprechen, mag es für die Parteien gute Gründe geben, sie ausdrücklich als die auf ihren Vertrag anwendbaren Regeln zu wählen anstelle der einen oder anderen bestimmten nationalen Rechtsordnung.

Parteien, welche die Grundregeln als die auf ihren Vertrag anwendbaren Regeln annehmen möchten, wären jedoch gut beraten, die Verweisung auf die Grundregeln mit einer Schiedsvereinbarung zu kombinieren.

Der Grund dafür ist, daß die Wahlfreiheit der Parteien, das für ihren Vertrag maßgebende Recht zu wählen, herkömmlich auf nationale Rechtsordnungen beschränkt ist. Deshalb wird eine Verweisung der Parteien auf die Grundregeln gewöhnlich als bloße Vereinbarung gelten, sie in den Vertrag zu inkorporieren, während das für den Vertrag maßgebende Recht noch auf der Grundlage des Internationalen Privatrechts des Forums festgestellt werden muß. Demgemäß werden die Grundregeln die Parteien nur insoweit binden, als sie nicht die Regeln des anzuwendenden Rechts berühren, von welchen die Parteien nicht abweichen können.

Die Lage kann anders sein, wenn die Parteien vereinbaren, aus ihrem Vertrag entstehende Streitigkeiten einem Schiedsgericht zu unterwerfen. Schiedsrichter sind nicht notwendigerweise durch ein bestimmtes nationales Recht gebunden. Das ist selbstverständlich, wenn sie von den Parteien ermächtigt sind, als *amiable compositeur* oder *ex aequo et bono* zu entscheiden. Aber auch ohne eine solche Ermächtigung gibt es eine wachsende Tendenz, den Parteien zu erlauben, als „Rechtsregeln“ andere als nationale Rechtsordnungen zu wählen, auf deren Grundlage die Schiedsrichter zu entscheiden haben. Siehe insbesondere Art. 28(1) des *UNCITRAL Modellgesetzes über Internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit von 1985*; siehe auch Art. 42(1) des *Übereinkommens zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten zwischen Staaten und Angehörigen anderer Staaten (ICSID Übereinkommen) von 1965*.

Nach diesem Ansatz wären die Parteien frei, die Grundregeln als die „Rechtsregeln“ zu wählen, nach denen die Schiedsrichter den Streit

UNIDROIT Grundregeln

entscheiden würden mit dem Ergebnis, daß die Grundregeln unter Ausschluß jeder bestimmten nationalen Rechtsordnung anzuwenden wären und lediglich denjenigen Regeln des nationalen Rechts unterlägen, welche zwingend Anwendung verlangen ohne Rücksicht auf das für den Vertrag maßgebende Recht (siehe Art. 1.4).

Bei Meinungsverschiedenheiten, die unter das ICSID Übereinkommen fallen, können die Grundregeln sogar unter Ausschluß jedes nationalen Rechts anwendbar sein.

b. *Die Grundregeln als lex mercatoria angewandt*

Parteien internationaler Handelsverträge, die sich nicht auf die Wahl eines bestimmten nationalen Rechts als das auf ihren Vertrag anwendbare Recht einigen können, bestimmen manchmal, daß er den „allgemeinen Rechtsgrundsätzen“, den „Gebräuchen und Gewohnheiten des internationalen Handels“, der *lex mercatoria* usw. unterliegen soll.

Bisher wurde eine solche Verweisung der Parteien auf nicht näher bestimmte Grundsätze und Regeln von supranationalem oder internationalem Charakter kritisiert, unter anderem wegen der außerordentlichen Unbestimmtheit solcher Begriffe. Um die Unsicherheit, die der Gebrauch solcher unbestimmten Begriffe für die Bestimmung ihr Inhalts mit sich bringt, zu vermeiden oder zumindest erheblich zu verringern, mag es ratsam sein, auf ein systematisches und wohldefiniertes Regelwerk wie die Grundregeln zurückzugreifen.

5. Die Grundregeln als Ersatz für das sonst anwendbare nationale Recht

Die Grundregeln können jedoch auch Bedeutung erlangen, wo der Vertrag einem bestimmten nationalen Recht unterliegt. Das ist der Fall, wo immer es besonders schwierig, wenn nicht sogar unmöglich wird, die einschlägige Regel dieses nationalen Rechts im Hinblick auf eine bestimmte Frage festzustellen, eine Lösung jedoch in den Grundregeln gefunden werden kann. Die Gründe für eine solche Schwierigkeit liegen im allgemeinen in dem besonderen Charakter der Rechtsquellen und/oder den Kosten des Zugangs zu ihnen.

Ein Rückgriff auf die Grundregeln als Ersatz für das eigentlich maßgebende nationale Recht muß natürlich als *ultima ratio* betrachtet werden; andererseits kann ein Rückgriff nicht nur im Fall absoluter Unmöglichkeit, die einschlägige Regel des anwendbaren Rechts festzustellen, gerechtfertigt sein, sondern auch dann, wenn die erforderlichen Nachforschungen unverhältnismäßige Aufwendungen und/oder Kosten

Präambel

verursachen würden. Gegenwärtig ist es in solchen Fällen gängige Gerichtspraxis, die *lex fori* anzuwenden. Ein Rückgriff auf die Grundregeln hätte den Vorteil, die Anwendung eines Rechts zu vermeiden, welches in den meisten Fällen einer der Parteien vertrauter sein wird als der anderen.

6. Die Grundregeln als Mittel der Auslegung und Ergänzung bestehender internationaler Regelwerke

Jede Gesetzgebung, ob internationaler oder nationaler Herkunft, wirft Fragen nach der genauen Bedeutung einzelner Bestimmungen auf. Außerdem ist solch eine Gesetzgebung nach ihrer Natur nicht in der Lage, alle Probleme, auf welche sie angewendet werden wird, vorausszusehen. Wenn inländische Gesetze angewendet werden, ist es möglich, sich auf seit langem gefestigte Auslegungsgrundsätze und -gesichtspunkte, die in jeder Rechtsordnung zu finden sind, zu stützen. Die Lage ist weit unsicherer bei Regelwerken, welche, obwohl sie formell in die verschiedenen nationalen Rechtsordnungen eingefügt sind, auf der internationalen Ebene vorbereitet und vereinbart wurden.

Nach der herkömmlichen Sicht sollte sogar in solchen Fällen auf die im nationalen Recht vorgesehenen Grundsätze und Kriterien zurückgegriffen werden, sei es das Recht des Forums oder dasjenige Recht, welches nach den einschlägigen Regeln des Internationalen Privatrechts anwendbar wäre, soweit einheitliches Recht fehlt.

Heute neigen sowohl Gerichte als auch Schiedsgerichte mehr und mehr dazu, eine solche „kollisionsrechtliche“ Methode aufzugeben, und versuchen statt dessen, internationale Regelwerke durch Verweisung auf unabhängige und international einheitliche Grundsätze auszulegen und zu ergänzen. Dieser Ansatz, welcher auch in den meisten jüngeren Übereinkommen gebilligt worden ist (siehe z.B. Art. 7 des *Übereinkommens über internationale Kaufverträge über Waren von 1980 (CISG)*), beruht auf der Annahme, daß einheitliches Recht sogar nach seiner Aufnahme in die verschiedenen nationalen Rechtsordnungen nur formell ein integrierter Teil der letzteren wird, während es in der Sache nicht seinen ursprünglichen Charakter eines besonderen Rechtskörpers verliert, der unabhängig auf internationaler Ebene entwickelt worden ist und der in der ganzen Welt einheitlich angewendet werden soll.

Bis jetzt mußten solche unabhängigen Grundsätze und Gesichtspunkte für die Auslegung und Ergänzung von internationalen Regelwerken in jedem einzelnen Fall von den Richtern und Schiedsrichtern selbst auf der Grundlage einer vergleichenden Untersuchung der in den verschiedenen

UNIDROIT Grundregeln

nationalen Rechtsordnungen vorhandenen Lösungen gefunden werden. Die Grundregeln könnten ihre Aufgabe in dieser Hinsicht erheblich erleichtern.

7. Die Grundregeln als Modell für nationale und internationale Gesetzgeber

Im Hinblick auf ihre immanenten Vorzüge können die Grundregeln zusätzlich auch nationalen und internationalen Gesetzgebern als ein Modell für die Ausarbeitung von Gesetzen auf dem Gebiet des allgemeinen Vertragsrechts oder hinsichtlich spezieller Arten von Geschäften dienen. Auf nationaler Ebene können die Grundregeln besonders für diejenigen Länder nützlich sein, denen entwickelte Regeln über Verträge fehlen, und die beabsichtigen, ihr Recht an internationale Standards anzupassen, zumindest hinsichtlich wirtschaftlicher Beziehungen mit dem Ausland. Nicht allzu verschieden ist die Lage derjenigen Länder mit einer gut entwickelten Rechtsordnung, welche aber nach den kürzlichen dramatischen Änderungen in ihrer sozialpolitischen Struktur ein dringendes Bedürfnis haben, ihre Gesetze zu erneuern, insbesondere diejenigen, die wirtschaftliche und geschäftliche Aktivitäten betreffen.

Auf internationaler Ebene könnten die Grundregeln ein wichtiger Bezugspunkt für den Entwurf von Übereinkommen und Modellgesetzen werden.

Bisher differieren die Termini, die denselben Inhalt ausdrücken sollen, erheblich von Regelwerk zu Regelwerk, mit dem offensichtlichen Risiko von Mißverständnissen und Fehlauslegungen. Solche Unstimmigkeiten könnten vermieden werden, wenn die Terminologie der Grundregeln als ein internationaleinheitliches Glossar übernommen würde.

KAPITEL 1

ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN

ARTIKEL 1.1

(Vertragsfreiheit)

Die Parteien sind frei, einen Vertrag zu schließen und seinen Inhalt zu bestimmen.

KOMMENTAR

1. Vertragsfreiheit als elementarer Grundsatz im Rahmen des internationalen Handels

Der Grundsatz der Vertragsfreiheit ist von höchster Bedeutung im Rahmen des internationalen Handels. Das Recht der Geschäftsleute, frei zu entscheiden, wem sie ihre Waren oder ihre Dienstleistungen anbieten und von wem sie beziehen möchten, sowie ihre Möglichkeit, sich frei auf die Vertragsbedingungen einzelner Geschäfte zu einigen, sind die Eckpfeiler einer offenen, marktorientierten und konkurrenzfähigen internationalen Wirtschaftsordnung.

2. Wirtschaftsbereiche ohne Wettbewerb

Es gibt natürlich eine Anzahl möglicher Ausnahmen von dem in diesem Artikel niedergelegten Grundsatz.

Hinsichtlich der Freiheit, Verträge mit jeder beliebigen anderen Person zu schließen, gibt es Wirtschaftsbereiche, für welche Staaten im öffentlichen Interesse entscheiden mögen, sie vom offenen Wettbewerb auszuschließen. In solchen Fällen können die in Frage stehenden Waren und Dienstleistungen nur vom einzigen verfügbaren Anbieter angefordert werden, welcher gewöhnlich eine öffentliche Körperschaft sein wird; diese mag (muß aber nicht) verpflichtet sein, einen Vertrag mit jedermann zu schließen, der dies verlangt, soweit die Waren oder Dienstleistungen verfügbar sind.

3. Beschränkungen der Vertragsfreiheit durch zwingende Regeln

Hinsichtlich der Freiheit, den Inhalt des Vertrages zu bestimmen, enthalten in erster Linie die Grundregeln selbst Bestimmungen, von welchen die Parteien nicht abweichen können. Siehe Art. 1.5.

Überdies gibt es sowohl öffentliche als auch zivilrechtliche Gesetzesvorschriften zwingenden Charakters, die von Staaten erlassen werden (z.B. Kartellrecht, Devisenkontrolle oder Preisgesetze; Gesetze über spezielle Haftungssysteme oder über das Verbot grob unbilliger Vertragsbedingungen usw.), welche den Regeln, die in den Grundregeln enthalten sind, vorgehen können. Siehe Art. 1.4.

ARTIKEL 1.2

(Formfreiheit)

Nach diesen Grundregeln ist es nicht erforderlich, daß ein Vertrag schriftlich geschlossen oder nachgewiesen wird. Er kann auf jede Weise bewiesen werden, auch durch Zeugen.

KOMMENTAR**1. Verträge grundsätzlich keinen Formvorschriften unterworfen**

Dieser Artikel legt fest, daß der Vertragsabschluß grundsätzlich keinerlei Formvorschrift unterworfen ist. Obwohl der Artikel nur das Erfordernis der Schriftform erwähnt, kann er auf andere Form-erfordernisse erstreckt werden. Die Regel deckt auch die spätere Änderung oder Aufhebung eines Vertrages durch Vereinbarung der Parteien.

Der Grundsatz, welcher sich in vielen, wenn auch nicht in allen Rechtsordnungen findet, erscheint besonders angemessen im Rahmen internationaler Handelsbeziehungen, wo dank moderner Kommunikationsmittel viele Geschäfte mit großer Geschwindigkeit abgeschlossen werden und nicht auf Papier fixiert werden.

Der erste Satz dieses Artikels zieht die Tatsache in Betracht, daß einige Rechtsordnungen Formerfordernisse als Fragen des materiellen Rechts betrachten, während andere sie nur zu Beweiszwecken aufstellen. Der zweite Satz soll deutlich machen, daß, soweit der Grundsatz der Formfreiheit gilt, er die Zulässigkeit des Zeugenbeweises in gerichtlichen Verfahren mit sich bringt.

2. Mögliche Ausnahmen nach der anwendbaren Rechtsordnung

Der Grundsatz der Formfreiheit kann natürlich von der anwendbaren Rechtsordnung außer Kraft gesetzt werden. Siehe Art. 1.4. Nationale Gesetze wie internationale Regelwerke können die Beobachtung besonderer Anforderungen an die Form im Hinblick entweder auf den Vertrag als ganzen oder auf individuelle Bedingungen verlangen (z.B. für Schiedsklauseln oder Gerichtsstandsklauseln).

3. Von den Parteien vereinbarte Formerfordernisse

Darüber hinaus können sich die Parteien auf eine besondere Form für den Abschluß, die Abänderung oder Aufhebung ihres Vertrages einigen. Siehe in diesem Zusammenhang Art. 2.13, 2.17 und 2.18.

ARTIKEL 1.3

(Verbindlichkeit des Vertrages)

Ein Vertrag, der wirksam geschlossen worden ist, bindet die Parteien. Er kann nur gemäß seinen Bedingungen oder durch Vereinbarung oder nach Maßgabe der in diesen Grundregeln vorgesehenen Gründe abgeändert oder aufgehoben werden.

KOMMENTAR

1. Der Grundsatz *pacta sunt servanda*

Dieser Artikel legt einen anderen elementaren Grundsatz des Vertragsrechts fest, den der *pacta sunt servanda*.

Der bindende Charakter einer vertraglichen Vereinbarung setzt offensichtlich voraus, daß eine Vereinbarung tatsächlich von den Parteien geschlossen wurde und daß die erreichte Vereinbarung nicht von irgendeinem Ungültigkeitsgrund berührt wird. Die Regeln über den Abschluß vertraglicher Vereinbarungen sind in Kapitel 2 der Grundregeln enthalten, während die Ungültigkeitsgründe in Kapitel 3 behandelt werden. Zusätzliche Voraussetzungen für einen wirksamen Vertragsabschluß können von den anwendbaren nationalen oder internationalen zwingenden Regeln aufgestellt werden.

Art. 1.4

UNIDROIT Grundregeln

2. Ausnahmen

Eine Konsequenz des Grundsatzes *pacta sunt servanda* ist, daß ein Vertrag abgeändert oder aufgehoben werden kann, wann immer die Parteien das vereinbaren. Abänderung oder Aufhebung ohne Vereinbarung sind hingegen die Ausnahme und können deshalb nur zugelassen werden, wenn dies den Vertragsbedingungen entspricht oder wenn dies in den Grundregeln vorgesehen ist. Siehe Art. 3.10(2), 3.10(3), 3.13, 5.8, 6.1.16, 6.2.3, 7.1.7, 7.3.1 und 7.3.3.

3. Auswirkungen auf dritte Personen offen gelassen

Während grundsätzlich ein Vertrag Wirkungen nur zwischen den Parteien entfaltet, kann es Fälle geben, wo er auch dritte Personen berührt. So kann ein Verkäufer nach einigen Rechtsordnungen verpflichtet sein, die körperliche Unversehrtheit und das Vermögen nicht nur des Käufers, sondern auch von Begleitpersonen während ihrer Anwesenheit in den Räumen des Verkäufers zu schützen; ebenso kann der Empfänger von Frachtgut berechtigt sein, den Frachtführer wegen Nichterfüllung einer vertraglichen Pflicht zu verklagen, die von letzterem in seinem Frachtvertrag mit dem Absender übernommen wurde. Indem er den Grundsatz der Verbindlichkeit der Verträge zwischen den Parteien festlegt, beabsichtigt dieser Artikel nicht, eine Wirkung auszuschließen, welche dieser Vertrag gegenüber dritten Personen nach der anwendbaren Rechtsordnung haben kann.

Ebensowenig befassen sich die Grundregeln mit der Wirkung der Anfechtung oder Aufhebung eines Vertrages auf die Rechte dritter Personen.

ARTIKEL 1.4

(Zwingende Regeln)

Keine dieser Grundregeln beschränkt die Anwendung zwingender Regeln, seien sie nationalen, internationalen oder supranationalen Ursprungs, die gemäß den maßgebenden Regeln des Internationalen Privatrechts anwendbar sind.

KOMMENTAR**1. Zwingende Regeln haben Vorrang**

Angesichts der besonderen Natur der Grundregeln kann nicht angenommen werden, daß sie den anwendbaren zwingenden Regeln vorgehen, seien sie nationalen, internationalen oder supranationalen Ursprungs. Mit anderen Worten, zwingende Bestimmungen, seien sie von Staaten autonom oder in Erfüllung internationaler Übereinkommen erlassen oder von supranationalen Organisationen beschlossen, können nicht von den Grundregeln aufgehoben werden.

2. Zwingende Regeln anwendbar im Fall bloßer Inkorporierung der Grundregeln in den Vertrag

Soweit die Verweisung der Parteien auf die Grundregeln nur als Vereinbarung zu betrachten ist, sie in den Vertrag zu inkorporieren, werden die Grundregeln in erster Linie eine Schranke finden an den zwingenden Regeln der Rechtsordnung, die den Vertrag regelt; sie werden also die Parteien nur insoweit binden, als sie diejenigen Regeln des anwendbaren Rechts nicht berühren, von denen die Parteien vertraglich nicht abweichen können. Außerdem werden die zwingenden Regeln des Forums und möglicherweise auch diejenigen dritter Staaten Vorrang beanspruchen, falls sie Anwendung ohne Rücksicht darauf verlangen, welche Rechtsordnung auch immer für den Vertrag maßgebend ist, und bei zwingenden Regeln dritter Staaten eine enge Beziehung zwischen diesen Staaten und dem fraglichen Vertrag besteht.

3. Anzuwendende zwingende Regeln, wenn die Grundregeln das für den Vertrag maßgebende Recht sind

Selbst wenn die Grundregeln als das für den Vertrag maßgebende Recht angewendet werden (etwa wenn ein Streitfall vor ein Schiedsgericht gebracht wird), können die Grundregeln nicht die Anwendung solcher zwingenden Regeln beeinträchtigen, welche Anwendung ohne Rücksicht darauf verlangen, welches Recht auf den Vertrag anwendbar ist (*lois d'application nécessaire*). Beispiele solcher zwingenden Regeln, deren Anwendung nicht einfach durch die Wahl eines anderen Rechts ausgeschlossen werden kann, finden sich im Bereich des Devisenrechts (siehe Art. VIII(2)(b) des Abkommens über den internationalen Währungsfonds (*Bretton Woods Agreement*)), der Einfuhr- und Ausfuhrverbote (siehe Art. 6.1.14 - 6.1.17 dieser Grundregeln über öffentliche Genehmigungen), der Regelungen über Wettbewerbsbeschränkungen usw.

4. Rückgriff auf die in jedem Einzelfall erheblichen Regeln des Internationalen Privatrechts

Sowohl Gerichte als auch Schiedsgerichte differieren beträchtlich bei der Lösung der Frage, wie sie die auf internationale Handelsverträge anwendbaren zwingenden Regeln bestimmen. Aus diesem Grund sieht der vorliegende Artikel bewußt davon ab, eine materielle Antwort auf die verschiedenen verwickelten Fragen zu geben, insbesondere ob neben den zwingenden Regeln des Forums und der *lex contractus* auch diejenigen dritter Staaten in Betracht gezogen werden sollen, und gegebenenfalls, inwieweit und auf Grund welcher Gesichtspunkte. Diese Fragen sind nach den Regeln des Internationalen Privatrechts zu entscheiden, welche in jedem einzelnen Fall erheblich sind (siehe z. B. Art. 7 des Römischen Übereinkommens von 1980 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht).

ARTIKEL 1.5

(Ausschluß oder Abänderung durch die Parteien)

Die Parteien können die Anwendung dieser Grundregeln ausschließen oder von jeder ihrer Bestimmungen abweichen oder deren Wirkung ändern, außer wenn in diesen Grundregeln etwas anderes bestimmt ist.

KOMMENTAR

1. Der nachgiebige Charakter der Grundregeln

Die in den Grundregeln niedergelegten Regeln haben im allgemeinen keinen zwingenden Charakter, d.h. die Parteien können in jedem einzelnen Fall entweder ihre Anwendung ganz oder teilweise ausschließen oder ihren Inhalt abändern, um sie so an die besonderen Bedürfnisse des betroffenen Geschäftstyps anzupassen.

2. Ausschluß oder Abänderung kann ausdrücklich oder stillschweigend erfolgen

Der Ausschluß oder die Abänderung der Grundregeln durch die Parteien kann entweder ausdrücklich oder stillschweigend geschehen. Ein stillschweigender Ausschluß oder eine stillschweigende Abänderung liegt vor, wenn die Parteien ausdrücklich Vertragsbedingungen vereinbaren, welche von Bestimmungen der Grundregeln abweichen; es ist

in diesem Zusammenhang unerheblich, ob die fraglichen Bedingungen individuell ausgehandelt worden sind oder einen Teil allgemeiner Geschäftsbedingungen bilden, die von den Parteien in ihren Vertrag aufgenommen sind.

Wenn die Parteien ausdrücklich nur die Anwendung einiger der Kapitel der Grundregeln vereinbaren (z.B. „Soweit die Erfüllung oder Nichterfüllung dieses Vertrages betroffen ist, sollen die UNIDROIT Grundregeln gelten“), ist anzunehmen, daß die betroffenen Kapitel zusammen mit den allgemeinen Bestimmungen des Kapitels 1 angewendet werden.

3. Zwingende Bestimmungen in den Grundregeln

Einige Bestimmungen der Grundregeln haben zwingenden Charakter, d.h. sie haben eine solche Bedeutung in dem System der Grundregeln, daß es den Parteien nicht erlaubt sein soll, sie nach ihrem Belieben auszuschließen oder von ihnen abzuweichen. Zwar mag angesichts der besonderen Natur der Grundregeln die Nichtbeachtung dieses Grundsatzes keine Folgen haben. Andererseits sollte angemerkt werden, daß die fraglichen Bestimmungen Verhaltensmaßstäbe und Regeln widerspiegeln, welche zwingenden Charakter auch nach den meisten nationalen Rechtsordnungen haben.

Die Bestimmungen der Grundregeln, welche zwingend sind, sind gewöhnlich als solche bezeichnet. Das ist der Fall bei Art. 1.7 zu Treu und Glauben und redlichem Geschäftsverkehr, bei den Bestimmungen von Kapitel 3 über die materielle Wirksamkeit, außer soweit sie den Irrtum und die anfängliche Unmöglichkeit betreffen (siehe Art. 3.19), bei Art. 5.7(2) über die Bestimmung des Preises und bei Art. 7.4.13(2) über vereinbarte Zahlung wegen Nichterfüllung. Ausnahmsweise ist der zwingende Charakter einer Bestimmung nur impliziert und ergibt sich aus dem Inhalt und Zweck der Bestimmung selbst (siehe Art. 7.1.6).

ARTIKEL 1.6

(Auslegung und Ergänzung der Grundregeln)

(1) Bei der Auslegung dieser Grundregeln sind ihr internationaler Charakter und ihre Zwecke zu berücksichtigen, einschließlich der Notwendigkeit, ihre einheitliche Anwendung zu fördern.

(2) Probleme innerhalb des sachlichen Anwendungsbereichs dieser Grundregeln, die aber in ihnen nicht ausdrücklich entschieden werden, sind soweit wie möglich gemäß den ihnen zugrunde liegenden allgemeinen Grundsätzen zu entscheiden.

KOMMENTAR**1. Auslegung der Grundregeln im Gegensatz zur Auslegung des Vertrages**

Die genaue Bedeutung des Inhalts der Grundregeln kann, wie die jedes anderen rechtlichen Textes, sei er gesetzlicher oder vertraglicher Natur, Anlaß zu Zweifeln geben. Die Auslegung der Grundregeln unterscheidet sich jedoch von derjenigen der einzelnen Verträge, auf welche sie anzuwenden sind. Sogar wenn man der Ansicht ist, daß die Grundregeln die Parteien nur auf vertraglicher Ebene binden, d.h. ihre Anwendung abhängig gemacht wird von ihrer Inkorporation in die einzelnen Verträge, bleiben sie eine selbständige Gruppe von Regeln. Sie sind im Hinblick auf ihre einheitliche Anwendung auf eine unbestimmte Zahl von Verträgen verschiedener Art ausgearbeitet worden, die in verschiedenen Teilen der Welt geschlossen werden. Folglich müssen sie auf andere Weise ausgelegt werden als die Bedingungen eines jeden einzelnen Vertrages. Die Regeln für die Auslegung der letzteren sind in Kapitel 4 der Grundregeln festgelegt. Der vorliegende Artikel behandelt hingegen die Auslegung der Grundregeln.

2. Berücksichtigung des internationalen Charakters der Grundregeln

Nach dem ersten Gesichtspunkt, der in diesem Artikel für die Auslegung der Grundregeln niedergelegt ist, muß ihr „internationaler Charakter“ berücksichtigt werden. Dies bedeutet, daß ihre Ausdrücke und Begriffe unabhängig auszulegen sind, d.h. im Zusammenhang der Grundregeln selbst und nicht unter Hinweis auf die Bedeutung, welche ihnen herkömmlich von einem bestimmten nationalen Recht beigemessen werden mag.

Solch ein Ansatz wird notwendig, wenn man sich darauf besinnt, daß die Grundregeln das Ergebnis umfassender vergleichender Forschung sind, ausgeführt von Juristen mit völlig unterschiedlicher kultureller und rechtlicher Herkunft. Beim Entwurf der einzelnen Bestimmungen hatten

diese Fachleute eine ausreichend neutrale Rechtssprache zu finden, auf die sie sich gemeinsam verständigen konnten. Sogar in den Ausnahmefällen, wo Ausdrücke oder Begriffe verwendet werden, die einer oder mehreren nationalen Rechtsordnungen eigen sind, war nie beabsichtigt, sie mit ihrer herkömmlichen Bedeutung zu benutzen.

3. Zwecke der Grundregeln

Indem dieser Artikel feststellt, daß bei der Auslegung der Grundregeln ihre Zwecke zu berücksichtigen sind, macht er deutlich, daß sie nicht in strenger und wörtlicher Bedeutung auszulegen sind, sondern im Licht der Zwecke und der Grundgedanken, die den einzelnen Bestimmungen wie den Grundregeln als Ganzes zugrunde liegen. Der Zweck der einzelnen Bestimmungen kann sowohl aus dem Text selbst als auch aus den Kommentaren dazu ermittelt werden. Hinsichtlich der Zwecke der Grundregeln als Ganzes verweist dieser Artikel angesichts der Tatsache, daß das Hauptziel der Grundregeln die Bereitstellung eines einheitlichen Grundgerüsts für internationale Handelsverträge ist, ausdrücklich auf das Bedürfnis, die Einheitlichkeit ihrer Anwendung zu fördern; es ist also sicherzustellen, daß sie in der Praxis in verschiedenen Staaten im größtmöglichen Umfang auf dieselbe Weise ausgelegt und angewendet werden. Hinsichtlich anderer Zwecke siehe die Bemerkungen in der Einführung. Siehe weiter Art. 1.7, welcher, obwohl an die Parteien gerichtet, auch als Ausdruck des zugrundeliegenden Zweckes der Grundregeln als solcher angesehen werden kann, nämlich die Einhaltung von Treu und Glauben und redlichen Verhaltens in vertraglichen Beziehungen zu fördern.

4. Ergänzung der Grundregeln

Eine Anzahl von Fragen, welche in den Bereich der Grundregeln fallen, sind von ihnen nicht ausdrücklich geregelt. Es ist also zu bestimmen, ob eine Frage in den Anwendungsbereich der Grundregeln fällt, auch wenn sie in diesen nicht ausdrücklich geregelt ist, oder ob sie tatsächlich außerhalb ihres Anwendungsbereiches liegt. Dazu ist zuerst zu berücksichtigen, was ausdrücklich entweder im Text oder in den Kommentaren festgestellt ist (siehe z.B. Art. 3.1, Kommentar 3 zu Art. 1.3, und Kommentar 4 zu Art. 1.4). Eine nützliche weitere Ergänzung ist in dieser Hinsicht das Inhaltsverzeichnis der Grundregeln.

Die Notwendigkeit, die Einheitlichkeit in der Anwendung der Grundregeln zu fördern, bedeutet, daß, wenn solche Lücken auftreten, wann immer möglich eine Lösung innerhalb des Systems der

Art. 1.7

UNIDROIT Grundregeln

Grundregeln selbst gefunden werden sollte, ehe auf nationales Recht zurückgegriffen wird.

Der erste Schritt ist der Versuch, die ungelöste Frage durch die analoge Anwendung einzelner Bestimmungen zu beantworten. So sollte Art. 6.1.6 zum Leistungsort auch für die Rückgabe gelten. Ähnlich können die in Art. 6.1.9 niedergelegten Regeln hinsichtlich des Falles, in denen eine Zahlungsverpflichtung in einer anderen Währung ausgedrückt ist als in derjenigen des Zahlungsortes, auch angewendet werden, wenn die Zahlungsverpflichtung durch Bezug auf Rechnungseinheiten ausgedrückt ist, wie die des *Special Drawing Right* (SDR) oder die der *European Currency Unit* (ECU). Wenn die Frage nicht durch bloße Erstreckung einzelner Bestimmungen gelöst werden kann, die entsprechende Fälle regeln, muß Rückgriff genommen werden auf die zugrunde liegenden allgemeinen Grundsätze, d.h. auf die Grundsätze und Regeln, welche wegen ihres allgemeinen Charakters auf viel breiterer Ebene angewendet werden können. Einige dieser elementaren Grundsätze sind ausdrücklich in den Grundregeln festgelegt (siehe z.B. Art. 1.1, 1.3, 1.5 und 1.7). Andere müssen aus besonderen Bestimmungen abgeleitet werden; d.h. die darin enthaltenen besonderen Regeln müssen darauf analysiert werden, ob sie als ein Ausdruck eines allgemeineren Grundsatzes angesehen werden können und daher als geeignet, auch auf andere als die von diesen besonders geregelten Fälle angewendet zu werden.

Die Parteien sind natürlich frei, eine bestimmte nationale Rechtsordnung zu vereinbaren, welcher die Ergänzung der Grundregeln unterliegen sollte. Eine Bestimmung dieser Art könnte lauten: „Dieser Vertrag unterliegt den UNIDROIT Grundregeln, ergänzt durch das Recht des Landes X“, oder „Dieser Vertrag soll ausgelegt und erfüllt werden gemäß den UNIDROIT Grundregeln. Fragen, die nicht ausdrücklich darin geregelt sind, sollen nach dem Recht des Landes X geregelt werden.“

ARTIKEL 1.7

(Treu und Glauben und redlicher Geschäftsverkehr)

(1) Jede Partei muß die Grundsätze von Treu und Glauben und des redlichen Geschäftsverkehrs im internationalen Handel einhalten.

(2) Die Parteien können diese Pflicht nicht ausschließen oder beschränken.

KOMMENTAR**1. „Treu und Glauben und redlicher Geschäftsverkehr“ als ein Grundgedanke der Grundregeln**

Es gibt in den verschiedenen Kapiteln der Grundregeln eine Anzahl von Bestimmungen, welche eine direkte oder indirekte Anwendung des Grundsatzes von Treu und Glauben und des redlichen Geschäftsverkehrs festlegen. Siehe z.B. Art. 2.4(2)(b), 2.15, 2.16, 2.18, 2.20, 3.5, 3.8, 3.10, 4.1(2), 4.2(2), 4.6, 4.8, 5.2, 5.3, 6.1.3, 6.1.5, 6.1.16(2), 6.1.17(1), 6.2.3(3)(4), 7.1.2, 7.1.6, 7.1.7, 7.2.2(b)(c), 7.4.8 und 7.4.13. Dies bedeutet, daß Treu und Glauben und der redliche Geschäftsverkehr als einer der Grundgedanken, die den Grundregeln zugrunde liegen, angesehen werden können. Indem er allgemein festlegt, daß jede Partei gemäß Treu und Glauben und dem redlichen Geschäftsverkehr handeln muß, macht Abs. 1 dieses Artikels klar, daß selbst bei Fehlen besonderer Bestimmungen in den Grundregeln das Verhalten der Parteien während des gesamten Laufes des Vertrages, einschließlich des Verhandlungsstadiums, Treu und Glauben und dem redlichen Geschäftsverkehr entsprechen muß.

Beispiele

1. A gewährt B 48 Stunden Zeit, innerhalb derer B sein Angebot annehmen kann. Als B sich kurz vor Ablauf der Frist zur Annahme entscheidet, ist es ihm nicht möglich, dies zu tun: es ist ein Wochenende, das Faxgerät in A's Büro ist nicht eingeschaltet, und es gibt keinen Anrufbeantworter, welcher die Mitteilung entgegennehmen könnte. Wenn A am folgenden Montag B's Annahme zurückweist, handelt A gegen Treu und Glauben und den redlichen Geschäftsverkehr, da es, als er den Zeitpunkt zur Annahme festsetzte, an ihm lag, sicherzustellen, daß Mitteilungen in seinem Büro während der ganzen 48-Stunden-Frist empfangen werden können.
2. Ein Vertrag über die Lieferung und Einrichtung eines besonderen Fließbandes enthält eine Bestimmung, nach der A, der Verkäufer, verpflichtet ist, B, dem Käufer, jede Verbesserung mitzuteilen, die von A an der Technik dieser Linie vorgenommen wird. Nach einem Jahr erfährt B von einer wichtigen Verbesserung, über welche er nicht informiert worden ist. A ist nicht durch die Tatsache entschuldigt, daß die Produktion dieses bestimmten Typs einer Produktionslinie nicht länger in seiner Verantwortung liegt, sondern in der von C, einer Tochtergesellschaft von A. Es wäre ein Verstoß gegen Treu und Glauben und den redlichen Geschäftsverkehr, wenn A sich auf die Selbständigkeit von C berufen könnte, welche gerade dazu errichtet wurde, diese Produktion zu übernehmen, damit A seinen vertraglichen Verpflichtungen gegenüber B entgegen gehen konnte.

3. A, ein Vertreter, verpflichtet sich für den Geschäftsherrn B, den Verkauf von B's Waren in einem bestimmten Gebiet zu fördern. Nach dem Vertrag entsteht A's Recht auf Provision erst nach B's Zustimmung zu den von A vermittelten Aufträgen. Obwohl B frei ist zu entscheiden, ob er den von A vermittelten Aufträgen zustimmen will oder nicht, würde eine systematische und ungerechtfertigte Ablehnung eines jeden von A vermittelten Auftrages gegen Treu und Glauben und den redlichen Geschäftsverkehr verstoßen.

4. Nach Einräumung eines Kreditrahmens durch A, eine Bank, an B, einen Kunden, verweigert A plötzlich und unerklärbar weitere Darlehen an B, dessen Geschäft dadurch schwere Verluste erleidet. Ungeachtet der Tatsache, daß die Vereinbarung eine Bedingung enthält, die es A erlaubt, Rückzahlung „nach Belieben“ zu verlangen, würde A's Forderung nach Zahlung in voller Höhe ohne vorhergehende Warnung und ohne Rechtfertigung gegen Treu und Glauben und den redlichen Geschäftsverkehr verstoßen.

2. „Treu und Glauben und redlicher Geschäftsverkehr im internationalen Handel“

Die Verweisung auf „Treu und Glauben und den redlichen Geschäftsverkehr im internationalen Handel“ stellt erstens klar, daß im Rahmen der Grundregeln die beiden Begriffe nicht gemäß den Maßstäben anzuwenden sind, die gewöhnlich innerhalb der verschiedenen nationalen Rechtsordnungen angenommen werden. Mit anderen Worten, solche nationalen Maßstäbe können nur insoweit in Betracht gezogen werden, als dargetan wird, daß sie in den verschiedenen Rechtsordnungen allgemein angenommen sind. Eine weitere Auswirkung der benutzten Formel ist, daß Treu und Glauben und redlicher Geschäftsverkehr im Licht der besonderen Bedingungen des internationalen Handels ausgelegt werden müssen. Maßstäbe des Geschäftsgebarens können in der Tat von einem Handelszweig zum anderen beträchtlich abweichen, und sogar innerhalb eines bestimmten Handelszweiges können sie strenger oder weniger streng sein - je nach dem sozial-wirtschaftlichen Umfeld, in welchem die Unternehmen wirken, ihrer Größe und technischen Fertigkeit usw.

Es sollte angemerkt werden, daß die Bestimmungen der Grundregeln und/oder die Kommentare hierzu manchmal nur auf „Treu und Glauben“ oder auf „Treu und Glauben und den redlichen Geschäftsverkehr“ verweisen. Solche Bezugnahmen sollten immer als eine Verweisung auf „Treu und Glauben und den redlichen Geschäftsverkehr im internationalen Handel“ verstanden werden, wie in diesem Artikel erläutert.

Beispiele

5. Nach einem Vertrag über den Verkauf von hochtechnologischer Ausrüstung verliert der Käufer das Recht, sich auf irgendeinen Mangel an der Ware zu berufen, wenn er den Mangel nicht unter Mitteilung seiner Art dem Verkäufer unverzüglich anzeigt, nachdem er den Mangel erkannt hat oder hätte erkennen können. A, ein Käufer, der in einem Land tätig ist, wo eine solche Ausrüstung weithin benutzt wird, entdeckt einen Mangel in der Ausrüstung, nachdem er sie in Betrieb genommen hat; A gibt aber in seiner Mitteilung an B, den Verkäufer der Ausrüstung, mißverständliche Hinweise auf die Art des Mangels. A verliert sein Recht, sich auf den Mangel zu berufen, da eine sorgfältigere Untersuchung des Mangels es zugelassen hätte, B die nötigen genauen Angaben zu machen.

6. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, nur mit dem Unterschied, daß A in einem Land tätig ist, wo diese Art der Ausrüstung bisher nahezu unbekannt ist. A verliert nicht sein Recht, sich auf den Mangel zu berufen, weil B in Kenntnis von A's fehlendem technischen Wissen vernünftigerweise nicht erwarten konnte, daß A die Art des Mangels richtig bestimmt.

3. Die zwingende Natur des Grundsatzes von Treu und Glauben und des redlichen Geschäftsverkehrs

Die Pflicht der Parteien, nach Treu und Glauben und dem redlichen Geschäftsverkehr zu handeln, ist von solch grundlegender Art, daß die Parteien sie vertraglich nicht ausschließen oder begrenzen können (Abs. 2). Bestimmte Anwendungen des allgemeinen Verbots, den Grundsatz von Treu und Glauben und des redlichen Geschäftsverkehrs zwischen den Parteien auszuschließen oder zu begrenzen, finden sich in Art. 3.19, 7.1.6 und 7.4.13.

Andererseits spricht nichts dagegen, daß die Parteien in ihrem Vertrag eine Pflicht vorsehen, strengere Verhaltensmaßstäbe einzuhalten.

ARTIKEL 1.8

(Gebräuche und Gepflogenheiten)

(1) Die Parteien sind an die Gebräuche, mit denen sie sich einverstanden erklärt haben, und an die Gepflogenheiten gebunden, die zwischen ihnen entstanden sind.

(2) Die Parteien sind gebunden an die Gebräuche, die im internationalen Handel weit-

hin bekannt sind und die von Parteien in dem betreffenden Geschäftszweig regelmäßig beachtet werden, außer wenn die Anwendung solcher Gebräuche unangemessen wäre.

KOMMENTAR**1. Gebräuche und Gepflogenheiten im Rahmen der Grundregeln**

Dieser Artikel legt den Grundsatz nieder, daß die Parteien grundsätzlich durch Gebräuche und Gepflogenheiten, welche den in diesem Artikel niedergelegten Anforderungen entsprechen, gebunden sind. Dieselben Anforderungen gelten auch für Gebräuche und Gepflogenheiten, damit sie in den Fällen und für die Zwecke anwendbar sind, die ausdrücklich in den Grundregeln genannt sind. Siehe z.B. Art. 2.6(3), 4.3 und 5.2.

2. Zwischen den Parteien entstandene Gepflogenheiten

Eine zwischen den Parteien eines bestimmten Vertrages entstandene Gepflogenheit ist automatisch verbindlich, ausgenommen wenn die Parteien ausdrücklich ihre Anwendung ausgeschlossen haben. Ob eine bestimmte Gepflogenheit als zwischen den Parteien „entstanden“ anzusehen ist, wird natürlich von den Umständen des Falles abhängen, aber Verhalten anlässlich nur eines vorangegangenen Geschäftes der Parteien wird normalerweise nicht genügen.

Beispiel

1. A, ein Lieferant, hat wiederholt Ansprüche von B, einem Kunden, wegen quantitativer und qualitativer Mängel von Waren bis zu zwei Wochen nach ihrer Lieferung anerkannt. Wenn B erneut eine Mängelanzeige nach nur vierzehn Tagen macht, kann A nicht beanstanden, daß dies zu spät sei, da die zweiwöchige Anzeigefrist eine zwischen den Parteien entstandene Gepflogenheit darstellt, welche als solche für A verbindlich ist.

3. Vereinbarte Gebräuche

Mit der Feststellung, daß die Parteien durch Gebräuche gebunden sind, welche sie vereinbart haben, wendet Abs. 1 dieses Artikels lediglich den allgemeinen Grundsatz der Vertragsfreiheit an, der in Art. 1.1 festgelegt ist. In der Tat können die Parteien entweder alle Bedingungen ihres Vertrages vereinbaren oder für bestimmte Fragen

einfach auf andere Quellen verweisen, einschließlich der Gebräuche. Die Parteien können die Anwendung jedes Gebrauches vereinbaren, einschließlich eines solchen in einem Geschäftszweig, zu welchem keine der Parteien gehört, oder eines Gebrauches, der eine andere Vertragsart betrifft. Es ist sogar denkbar, daß die Parteien die Anwendung dessen vereinbaren, was manchmal irreführend Gebräuche genannt wird, nämlich eines Regelwerks, das von einer bestimmten Handelsvereinigung unter dem Titel „Gebräuche“ herausgegeben wird, welches aber nur teilweise anerkannte allgemeine Verhaltenslinien wiedergibt.

4. Andere anwendbare Gebräuche

Abs. 2 legt die Gesichtspunkte für die Feststellung der Gebräuche fest, die trotz fehlender ausdrücklicher Vereinbarung durch die Parteien anwendbar sind. Daß der Gebrauch „weithin bekannt und ... von Parteien in dem betreffenden Geschäftszweig regelmäßig beachtet“ werden muß, ist eine Bedingung für die Anwendung eines jeden Gebrauchs, sei es auf internationaler oder bloß nationaler oder örtlicher Ebene. Die zusätzliche Einschränkung „im internationalen Handel“ soll vermeiden, daß Gebräuche, die für nationale Geschäfte entwickelt wurden und auf diese auch beschränkt sind, auch für Geschäfte mit Ausländern angewendet werden.

Beispiel

2. A, ein Immobilienmakler, beruft sich auf einen besonderen Gebrauch des Berufsstandes in seinem Land gegenüber B, einem ausländischen Kunden. B ist nicht durch einen solchen Gebrauch gebunden, wenn dieser Gebrauch örtlicher Natur ist und sich in einem Geschäftszweig entwickelt hat, der einen vorwiegend einheimischen Charakter hat.

Nur ausnahmsweise können Gebräuche lediglich örtlichen oder nationalen Ursprungs angewendet werden, obwohl die Parteien nicht auf sie verwiesen haben. So sollten Gebräuche, die an einer bestimmten Warenbörse oder auf Handelsausstellungen oder in Häfen bestehen, anwendbar sein, falls sie regelmäßig auch gegenüber Ausländern befolgt werden. Eine andere Ausnahme betrifft den Fall eines Geschäftsmannes, der bereits eine Anzahl ähnlicher Verträge im Ausland abgeschlossen hat und deshalb durch die Gebräuche gebunden sein sollte, die für solche Verträge innerhalb dieses Landes entwickelt wurden.

Beispiele

3. A, der Betreiber eines Umschlagplatzes, beruft sich gegenüber B, einem ausländischen Transporteur, auf einen bestimmten Gebrauch des Hafens, wo er niedergelassen ist. B ist an diesen örtlichen Gebrauch gebunden, wenn der Hafen normalerweise von Ausländern benutzt wird und der fragliche Gebrauch regelmäßig hinsichtlich aller Kunden beachtet wurde, ungeachtet des Ortes ihrer Niederlassung und ihrer Nationalität.
4. A, ein Handelsvertreter aus dem Land X, erhält eine Aufforderung von B, einem seiner Kunden im Land Y, ihm den üblichen Kundenrabatt von 10% bei Barzahlung des Preises zu gewähren. A kann der Anwendung eines solchen Gebrauches nicht wegen seiner Beschränkung auf das Land X widersprechen, wenn A während einer gewissen Zeitspanne Geschäfte in diesem Land getätigt hat.

5. Anwendung eines Gebrauches unangemessen

Auch wenn ein Gebrauch von der Allgemeinheit der Geschäftsleute in einem bestimmten Geschäftszweig gewöhnlich beobachtet wird, kann seine Anwendung im gegebenen Fall dennoch unangemessen sein. Die Gründe dafür können in den besonderen Umständen liegen, unter welchen eine oder beide Parteien tätig sind und/oder in der ungewöhnlichen Art des Geschäfts. In solchen Fällen wird der Gebrauch nicht angewendet.

Beispiel

5. In einem Zweig des Rohstoffhandels besteht der Gebrauch, daß der Käufer sich nicht auf Mängel der Waren berufen kann, wenn sie nicht ordnungsgemäß von einer international anerkannten Wareninspektion bestätigt wurden. Als A, ein Käufer, die Waren an Bestimmungshafen übernimmt, wird die einzige international anerkannte Wareninspektion, die in diesem Hafen tätig ist, bestreikt; eine andere, in dem nächsten Hafen tätige Wareninspektion zu rufen, wäre übermäßig teuer. Die Anwendung des Gebrauches wäre in diesem Fall unangemessen; A kann sich auf die Mängel, die er entdeckt hat, berufen, obwohl sie nicht von einer international anerkannten Wareninspektion bestätigt worden sind.

6. Gebräuche gehen den Grundregeln vor

Sowohl Gepflogenheiten als auch Gebräuche gehen, falls sie im gegebenen Fall anwendbar sind, entgegenstehenden Bestimmungen in den Grundregeln vor.

Der Grund dafür ist, daß die Parteien an sie als stillschweigende Bedingungen des Vertrages als Ganzes oder einzelner Erklärungen oder anderen Verhaltens auf seiten einer Partei gebunden sind. Als solches werden sie verdrängt von jeder ausdrücklichen Bedingung, die von den Parteien vereinbart ist, aber ebenso wie letztere gehen sie ebenfalls den Grundregeln vor; die einzige Ausnahme bilden jene Bestimmungen, welche ausdrücklich für zwingend erklärt werden. Siehe Kommentar 3 zu Art. 1.5.

ARTIKEL 1.9

(Mitteilung)

(1) Wo eine Mitteilung erforderlich ist, kann sie auf jede nach den Umständen angemessene Weise gemacht werden.

(2) Eine Mitteilung wird wirksam, wenn sie der Person zugeht, für die sie bestimmt ist.

(3) Im Sinne des Absatzes 2 „geht“ eine Mitteilung einer Person „zu“, wenn sie der Person mündlich gemacht wird oder an der Niederlassung oder Postanschrift dieser Person abgeliefert wird.

(4) Im Sinne dieses Artikels umfaßt „Mitteilung“ eine Erklärung, ein Verlangen, eine Aufforderung oder jegliche Übermittlung einer Absicht.

KOMMENTAR

1. Form der Mitteilung

Dieser Artikel legt zunächst den Grundsatz fest, daß eine Mitteilung oder jede andere Art der Übermittlung einer Absicht (Erklärungen, Verlangen, Aufforderungen usw.), die nach einzelnen Bestimmungen der Grundregeln erforderlich ist, nicht irgendwelchen bestimmten Erfordernissen an die Form unterworfen ist, sondern auf jede unter den Umständen angemessene Art abgegeben werden kann. Welche Arten der Mitteilung angemessen sind, wird von den tatsächlichen Umständen des Falles abhängen, im besonderen von der Verfügbarkeit und der Zuverlässigkeit der verschiedenen Übermittlungsarten und der Bedeutung und/oder Dringlichkeit der zu liefernden Nachricht. So mag es,

Art. 1.9

UNIDROIT Grundregeln

wenn der Postdienst unzuverlässig ist, eher angemessen sein, das Fax, das Telex oder andere Arten der elektronischen Übermittlung für eine Übermittlung zu benutzen, welche in Schriftform gemacht werden muß, oder das Telephon, wenn eine mündliche Übermittlung ausreichend ist. Bei der Wahl der Übermittlungsweise muß der Absender grundsätzlich die Verhältnisse in Betracht ziehen, welche sowohl in seinem als auch im Lande des Adressaten bestehen.

2. Der Grundsatz des Zugangs

Für alle Arten der Mitteilungen benutzen die Grundregeln das sogenannte „Zugangs“-Prinzip, d.h. sie sind nicht wirksam, außer wenn und bis sie die Person erreichen, an die sie sich richten. Für einige Übermittlungen ist dies ausdrücklich in den einschlägigen Bestimmungen festgelegt: siehe Art. 2.3(1), 2.3(2), 2.5, 2.6(2), 2.8(1) und 2.10. Der Zweck von Abs. 2 des vorliegenden Artikels ist es festzulegen, daß das gleiche auch mangels einer ausdrücklichen Vorschrift gilt: siehe Art. 2.9, 2.11, 3.13, 3.14, 6.1.16, 6.2.3, 7.1.5, 7.1.7, 7.2.1, 7.2.2, 7.3.2 und 7.3.4.

3. „Absendungs“-Grundsatz ist ausdrücklich zu vereinbaren

Den Parteien steht es natürlich immer frei, ausdrücklich die Anwendung des „Absendungs“-Grundsatzes zu vereinbaren. Dies kann insbesondere für Anzeigen angemessen sein, die eine Partei zu geben hat, um ihre Rechte in Fällen der tatsächlichen oder antizipierten Nichterfüllung der anderen Partei zu wahren; hier wäre es nicht redlich, das Risiko von Verlust, Irrtum oder Verspätung der Übermittlung der Anzeige der ersteren Partei aufzuerlegen. Dafür spricht um so mehr, wenn man die Schwierigkeiten berücksichtigt, welche im internationalen Bereich beim Beweis des wirksamen Zugangs einer Nachricht auftreten können.

4. „Zugang“

Für den „Zugangs“-Grundsatz ist es wichtig, genau zu bestimmen, wann die fraglichen Übermittlungen dem Adressaten „zugehen“. Bei dem Versuch, den Begriff zu bestimmen, unterscheidet Abs. 3 dieses Artikels zwischen mündlichen und anderen Übermittlungen. Erstere gehen dem Adressaten zu, wenn sie ihm gegenüber persönlich oder einer anderen zum Empfang ermächtigten Person gemacht werden. Andere Übermittlungen gehen dem Adressaten zu, sobald sie entweder an den Adressaten persönlich oder an seiner Niederlassung oder Postanschrift abgeliefert werden. Die bestimmte fragliche Übermittlung

braucht nicht in die Hand des Adressaten zu gelangen. Es genügt, daß sie an einen zur Annahme bevollmächtigten Beschäftigten des Adressaten ausgehändigt oder daß sie in den Briefkasten des Adressaten geworfen oder von dem Fax, Telex oder Computer des Adressaten empfangen wird.

ARTIKEL 1.10

(Definitionen)

In diesen Grundregeln

- umfaßt „Gericht“ ein Schiedsgericht;
- ist, falls eine Partei mehr als eine Niederlassung hat, die „Niederlassung“ maßgebend, die unter Berücksichtigung der irgendwann vor oder bei Vertragsabschluß den Parteien bekannten oder von ihnen in Betracht gezogenen Umstände die engste Beziehung zu dem Vertrag und zu seiner Erfüllung hat;
 - bezieht sich „Schuldner“ auf die Partei, die eine Verpflichtung zu erfüllen hat, und „Gläubiger“ auf die Partei, die berechtigt ist, Erfüllung dieser Verpflichtung zu verlangen;
 - bedeutet „schriftlich“ jede Art einer Übermittlung, welche die darin enthaltene Information bewahrt und in körperlicher Form wiedergeben kann.

KOMMENTAR

1. Gerichte und Schiedsgerichte

Die Bedeutung der Grundregeln für den Zweck der Beilegung von Streitigkeiten mit Hilfe von Schiedsgerichten wurde bereits betont (siehe oben die Kommentare zur Präambel). Um jedoch eine ungebührliche Schwerfälligkeit der Sprache zu vermeiden, wird nur der Begriff „Gericht“ im Text der Grundregeln benutzt mit der Absicht, daß er Schiedsgerichte wie auch Gerichte abdeckt.

2. Partei mit mehr als einer Niederlassung

Bei der Anwendung der Grundregeln ist die Niederlassung einer Partei in mehreren Vorschriften von Bedeutung, wie dem Ort der Ablieferung von Mitteilungen (Art. 1.9(3)); einer möglichen

Art. 1.10

UNIDROIT Grundregeln

Ausdehnung der Annahmefrist aufgrund eines Feiertages, der auf den letzten Tag fällt (Art. 2.8(2)); dem Leistungsort (Art. 6.1.6) und der Bestimmung einer Partei, die eine öffentliche Genehmigung beantragen sollte (Art. 6.1.14(a)).

Für eine Partei mit mehreren Niederlassungen (gewöhnlich ein Hauptsitz und verschiedene Zweigstellen) legt der vorliegende Artikel die Regel fest, daß als der entscheidende Geschäftssitz derjenige betrachtet werden sollte, welcher die engste Beziehung zum Vertrag und seiner Erfüllung hat. Zu dem Fall, daß der Ort des Vertragsabschlusses und derjenige der Erfüllung voneinander abweichen, wird zwar nichts gesagt; in einem solchen Fall dürfte der letztere den Ausschlag geben. Bei der Bestimmung der Niederlassung, welche die engste Beziehung zu einem Vertrag und seiner Erfüllung hat, ist Bezug auf diejenigen Umstände zu nehmen, die beiden Parteien irgendwann vor oder bei Vertragsabschluß bekannt waren oder von ihnen in Betracht gezogen wurden. Tatsachen, die nur einer Partei bekannt waren oder von denen die Parteien erst nach Vertragsabschluß erfuhren, können nicht in Betracht gezogen werden.

3. „Schuldner“ – „Gläubiger“

Wo es zur eindeutigen Identifizierung der Partei, die Verpflichtungen erfüllt, und der Partei, die Leistungen erhält, erforderlich ist, werden die Begriffe „Schuldner“ und „Gläubiger“ benutzt; dabei ist unerheblich, ob es um eine Zahlungspflicht geht oder um eine nicht auf Geld gerichtete Leistungspflicht.

4. „Schriftlichkeit“

In einigen Fällen verweisen die Grundregeln auf ein „Schreiben“ oder einen „schriftlichen Vertrag“. Siehe Art. 1.2, 2.9(2), 2.12, 2.17 und 2.18. Die Grundregeln bestimmen dieses formale Erfordernis funktional. Daher erfaßt ein Schreiben nicht nur ein Telegramm und ein Telex, sondern auch jede andere Übermittlungsart, die eine Aufzeichnung aufbewahrt und in körperlicher Form wiedergegeben werden kann. Dieses formale Erfordernis sollte mit der flexibleren Form einer „Mitteilung“ verglichen werden. Siehe Art. 1.9(1).

KAPITEL 2

ABSCHLUSS

ARTIKEL 2.1

(Art und Weise des Abschlusses)

Ein Vertrag kann entweder durch die Annahme eines Angebots abgeschlossen werden oder durch ein Verhalten der Parteien, das ausreicht, eine Einigung darzutun.

KOMMENTAR

1. Angebot und Annahme

Die Grundregeln beruhen auf dem Gedanken, daß allein die Einigung der Parteien genügt, um einen Vertrag abzuschließen (siehe Art. 3.2). Die Begriffe von Angebot und Annahme wurden herkömmlich benutzt, um festzustellen, ob, und wenn ja, wann die Vertragsparteien eine Einigung erreicht haben. Wie dieser Artikel und dieses Kapitel deutlich machen, behalten die Grundregeln diese Begriffe als wesentliche Werkzeuge der Analyse bei.

2. Verhalten ausreichend, um Einigung darzutun

In der kaufmännischen Praxis, insbesondere bei komplizierten Geschäften werden Verträge oft nach langen Verhandlungen abgeschlossen, ohne daß man eine Abfolge von Angebot und Annahme feststellen kann. In solchen Fällen kann es schwierig sein festzustellen, ob und wann eine vertragliche Einigung erreicht worden ist. Nach diesem Artikel kann ein Vertrag als abgeschlossen angesehen werden, auch wenn der Zeitpunkt seines Abschlusses nicht festgestellt werden kann, falls das Verhalten der Parteien genügt, eine Einigung darzutun. Um festzustellen, ob ein ausreichender Beweis für den Willen der Parteien vorliegt, durch einen Vertrag gebunden zu sein, muß ihr Verhalten nach den Maßstäben der Art. 4.1 ff. ausgelegt werden.

Beispiel

A und B treten in Verhandlungen mit der Absicht, ein Joint Venture zur Entwicklung eines neuen Produktes aufzuziehen. Nach längeren Verhandlungen, ohne irgendein formelles Angebot oder eine Annahme und obwohl einige untergeordnete Punkte noch zu regeln sind, beginnen beide Parteien zu erfüllen. Wenn es in der Folge den beiden Parteien nicht gelingt, sich über diese untergeordneten Punkte zu einigen, kann ein Gericht oder ein Schiedsgericht entscheiden, daß dennoch ein Vertrag abgeschlossen worden war, da die Parteien mit der Erfüllung begonnen und damit ihren Willen gezeigt haben, an einen Vertrag gebunden zu sein.

ARTIKEL 2.2

(Begriff des Angebots)

Ein Vorschlag zum Abschluß eines Vertrages stellt ein Angebot dar, wenn er bestimmt genug ist und den Willen des Anbietenden zum Ausdruck bringt, im Falle der Annahme gebunden zu sein.

KOMMENTAR

Um ein Angebot von anderen Mitteilungen zu unterscheiden, welche eine Partei im Laufe von Verhandlungen machen mag, die mit dem Ziel eines Vertragsabschlusses begonnen wurden, legt dieser Artikel zwei Erfordernisse fest: Der Vorschlag muß (1) bestimmt genug sein, um den Vertragsabschluß durch bloße Annahme möglich zu machen, und (2) den Willen des Anbietenden anzeigen, durch eine Annahme gebunden zu werden.

1. Bestimmtheit eines Angebots

Da ein Vertrag durch die bloße Annahme eines Angebots abgeschlossen wird, müssen die Bedingungen der künftigen Vereinbarung mit hinreichender Bestimmtheit bereits im Angebot selbst bezeichnet sein. Ob ein konkretes Angebot diese Voraussetzung erfüllt, kann nicht allgemein umschrieben werden. Sogar wesentliche Bedingungen, wie die genaue Beschreibung der zu liefernden Güter oder vorzunehmenden Dienstleistungen, der für sie zu zahlende Preis, der Erfüllungszeitpunkt oder -ort usw. können im Angebot offen bleiben, ohne damit notwendigerweise seine zureichende Bestimmtheit in Frage zu stellen: alles hängt davon ab, ob der Anbietende bei Abgabe des Angebots und

der Angebotsempfänger bei Annahme desselben beabsichtigen, eine bindende Vereinbarung abzuschließen, und ob die fehlenden Bedingungen durch Auslegung des Wortlautes der Vereinbarung nach Art. 4.1 ff. bestimmt oder nach Art. 4.8 oder 5.2 ergänzt werden können. Unbestimmtheit kann überdies durch Verweisung auf zwischen den Parteien entstandene Gepflogenheiten oder auf Gebräuche (siehe Art. 1.8) überwunden werden, ferner durch Rückgriff auf gewisse Bestimmungen, die anderswo in den Grundregeln niedergelegt sind (z.B. Art. 5.6 (Bestimmung der Qualität der Leistung); 5.7 (Preisbestimmung); 6.1.1 (Leistungszeit); 6.1.6 (Leistungsort) und 6.1.10 (fehlende Angabe der Währung)).

Beispiel

1. A hat während einiger Jahre jährlich einen Vertrag mit B für die technische Betreuung von A's Computer neu abgeschlossen. A eröffnet ein zweites Büro mit demselben Typ von Computern und bittet B, auch für die neuen Computer die Betreuung zu übernehmen. B nimmt an. Obwohl A's Angebot nicht alle Bedingungen der Vereinbarung bestimmt, ist ein Vertrag abgeschlossen worden, denn die fehlenden Bedingungen können von den früheren Verträgen übernommen werden, da sie entstandene Gepflogenheiten der Parteien darstellen.

2. Bindungswille

Das zweite Kriterium, um festzustellen, ob eine Partei ein Angebot zu einem Vertragsabschluß macht oder bloß Verhandlungen eröffnet, ist der Wille der Partei, im Fall der Annahme gebunden zu sein. Da ein solcher Wille kaum ausdrücklich erklärt werden wird, muß er häufig aus den Umständen eines jeden einzelnen Falles abgeleitet werden. Die Art und Weise, wie der Anbietende einen Vorschlag vorbringt (z.B. indem es ausdrücklich als ein „Angebot“ oder als bloße „Absichtserklärung“ bezeichnet wird) bietet einen ersten, wenn auch nicht entscheidenden Anhaltspunkt für einen möglichen Willen. Von noch größerer Bedeutung sind der Inhalt und die Adressaten des Vorschlags. Allgemein gesagt, je detaillierter und bestimmter der Vorschlag, desto eher ist er als Angebot zu verstehen. Ein Vorschlag an eine oder mehrere bestimmte Personen ist eher als Angebot gewollt als ein an die Öffentlichkeit gerichteter.

Beispiele

2. Nach langen Verhandlungen setzen die geschäftsführenden Direktoren zweier Gesellschaften A und B die Bedingungen fest, nach welchen B 51% der Anteile der Gesellschaft C, deren Alleingesellschafter A ist, erwerben wird. Die „Niederschrift der

Art. 2.3

UNIDROIT Grundregeln

Vereinbarung“, die von den Verhandlungspartnern unterzeichnet ist, enthält eine Schlußklausel, nach der die Vereinbarung nicht bindend ist, bis sie von A's Aufsichtsrat gebilligt ist. Es besteht kein Vertrag, bevor diese Zustimmung vorliegt.

3. A, eine Regierungsbehörde, veröffentlicht eine Ausschreibung, mit der Gebote für die Einrichtung eines neuen Telephonnetzes erbeten werden. Eine solche Ausschreibung ist bloß eine Aufforderung zur Abgabe von Angeboten, welche von A angenommen werden können, aber nicht müssen. Wenn jedoch die Ausschreibung im Detail technische Daten des Projekts enthält und besagt, daß der Zuschlag dem niedrigsten der Ausschreibung entsprechenden Angebot gegeben werden wird, kann die Ausschreibung ein Angebot darstellen mit der Folge, daß der Vertrag geschlossen wird, sobald das niedrigste Gebot festgestellt ist.

Ein Vorschlag, der alle wesentlichen Vertragsbedingungen enthält, bindet trotzdem den Anbietenden im Fall der Annahme dann nicht, wenn er den Abschluß des Vertrages von einer Einigung über einige untergeordnete Punkte abhängig macht, die im Vorschlag offengelassen wurden. Siehe Art. 2.13.

ARTIKEL 2.3

(Rücknahme des Angebots)

(1) Ein Angebot wird wirksam, sobald es dem Empfänger zugeht.

(2) Ein Angebot kann, selbst wenn es unwiderruflich ist, zurückgenommen werden, wenn die Rücknahmeerklärung dem Empfänger vor oder gleichzeitig mit dem Angebot zugeht.

KOMMENTAR

1. Wann ein Angebot wirksam wird

Abs. 1 dieses Artikels, welcher wörtlich von Art. 15 CISG übernommen wurde, bestimmt, daß ein Angebot wirksam wird, wenn es dem Angebotsempfänger zugeht (siehe Art. 1.9(2)). Zur Definition von „zugehen“ siehe Art. 1.9(3). Der Zeitpunkt, zu welchem das Angebot wirksam wird, ist von Bedeutung, da er den genauen Augenblick bezeichnet, von dem an der Angebotsempfänger es annehmen kann, so daß der Anbietende endgültig an den vorgeschlagenen Vertrag gebunden ist.

2. Rücknahme eines Angebots

Es gibt jedoch einen weiteren Grund, warum es in der Praxis bedeutsam sein kann, den Zeitpunkt festzustellen, zu welchem das Angebot wirksam wird. Denn tatsächlich ist der Anbietende bis zu diesem Zeitpunkt frei, seinen Willen zu ändern und zu entscheiden, den Vertrag nicht abzuschließen oder das ursprüngliche Angebot durch ein neues zu ersetzen; dabei ist es unerheblich, ob das ursprüngliche Angebot unwiderruflich sein sollte oder nicht. Die einzige Bedingung ist, daß der Angebotsempfänger von dem geänderten Willen des Anbietenden vor oder zu demselben Zeitpunkt unterrichtet wird, zu dem der Angebotsempfänger vom ursprünglichen Angebot unterrichtet wird. Durch diese ausdrückliche Feststellung stellt Abs. 2 des vorliegenden Artikels klar, daß eine Unterscheidung zwischen Rücknahme und Widerruf eines Angebots zu treffen ist: ehe ein Angebot wirksam wird, kann es immer zurückgenommen werden, während die Frage, ob es widerrufen werden kann oder nicht (siehe Art. 2.4), sich erst nach diesem Zeitpunkt stellt.

ARTIKEL 2.4

(Widerruf des Angebots)

(1) Bis zum Abschluß des Vertrages kann ein Angebot widerrufen werden, wenn der Widerruf dem Empfänger zugeht, bevor dieser eine Annahmeerklärung abgesandt hat.

(2) Ein Angebot kann jedoch nicht widerrufen werden,

(a) wenn es durch Bestimmung einer festen Frist zur Annahme oder auf andere Weise zum Ausdruck bringt, daß es unwiderruflich ist; oder

(b) wenn der Empfänger vernünftigerweise darauf vertrauen konnte, daß das Angebot unwiderruflich ist, und er im Vertrauen auf das Angebot gehandelt hat.

KOMMENTAR

Das Problem, ob ein Angebot widerruflich ist oder nicht, ist herkömmlich eine der umstrittensten Fragen im Zusammenhang mit dem Zustandekommen von Verträgen. Da keine Aussicht besteht, die

beiden Grundsätze in Einklang zu bringen, die hierzu von den verschiedenen Rechtsordnungen befolgt werden, d.h. den Ansatz des anglo-amerikanischen Rechtskreises, nach welchem ein Angebot in der Regel widerruflich ist, und den entgegengesetzten Ansatz, der von der Mehrheit der kontinentaleuropäischen Rechtssysteme angewandt wird, bleibt einzig der Ausweg, den einen Ansatz als die Regel und den anderen als die Ausnahme zu wählen.

1. Angebote in der Regel widerruflich

Abs. 1 dieses Artikels, welcher wörtlich von Art. 16 CISG übernommen ist, legt fest, daß bis zum Abschluß des Vertrages Angebote in der Regel widerruflich sind. Derselbe Abs. unterwirft jedoch den Widerruf eines Angebots der Bedingung, daß er den Empfänger erreicht, ehe der Empfänger eine Annahme abgeschickt hat. Das Recht des Anbietenden zum Widerruf des Angebots bis zum Abschluß des Vertrages besteht also nur dann, wenn der Empfänger das Angebot mündlich annimmt oder wenn der Empfänger seine Zustimmung durch eine Handlung, ohne Mitteilung an den Anbietenden zu geben, zum Ausdruck bringt. Wird jedoch das Angebot durch eine schriftliche Äußerung der Zustimmung angenommen, so daß der Vertrag geschlossen ist, wenn die Annahme dem Anbietenden zugeht (siehe Art. 2.6(2)), so endet das Recht des Anbietenden zum Widerruf des Angebots eher, nämlich sobald der Empfänger die Annahme abschickt. Eine solche Lösung kann einige Unannehmlichkeiten für den Anbietenden auslösen, welcher nicht immer wissen wird, ob es noch oder ob es nicht mehr möglich ist, das Angebot zu widerrufen. Es ist jedoch im Hinblick auf das berechnete Interesse des Angebotsempfängers gerechtfertigt, die für den Widerruf verfügbare Zeit einzuschränken.

2. Unwiderrufliche Angebote

Abs. 2 sieht zwei wichtige Ausnahmen von der allgemeinen Regel der Widerruflichkeit von Angeboten vor: (1) wenn das Angebot Anhaltspunkte dafür enthält, daß es unwiderruflich ist, und (2) wenn der Angebotsempfänger andere gute Gründe hat, das Angebot als unwiderruflich zu behandeln, und im Vertrauen auf das Angebot gehandelt hat.

a. Im Angebot enthaltene Anhaltspunkte für Unwiderruflichkeit

Ein Anhaltspunkt für die Unwiderruflichkeit des Angebots kann auf verschiedene Weise gegeben werden. Besonders direkt und deutlich ist

eine ausdrückliche Erklärung dazu durch den Anbietenden (z.B. „Dies ist ein festes Angebot“, „Wir werden uns an unser Angebot halten, bis wir Ihre Antwort erhalten“). Ein Anhaltspunkt kann jedoch auch einfach aus anderen Erklärungen oder aus anderem Verhalten des Anbietenden abgeleitet werden. Die Mitteilung einer festen Annahmefrist kann, aber braucht nicht notwendigerweise als solche einen unausgesprochenen Hinweis auf ein unwiderrufliches Angebot darstellen. Die Antwort muß in jedem Fall durch eine angemessene Auslegung der Bedingungen des Angebots gemäß den verschiedenen Gesichtspunkten gefunden werden, die in den allgemeinen Regeln über die Auslegung in Kapitel 4 niedergelegt sind. Im allgemeinen kann, wenn der Anbietende in einer Rechtsordnung tätig ist, wo das Festsetzen einer Annahmefrist als Hinweis auf Unwiderruflichkeit gilt, angenommen werden, daß durch Mitteilung einer solchen Frist der Anbietende ein unwiderrufliches Angebot machen will. Wenn andererseits der Anbietende in einer Rechtsordnung tätig ist, wo das Festsetzen einer Annahmefrist nicht ausreicht, um Unwiderruflichkeit auszudrücken, wird der Anbietende gewöhnlich keinen solchen Willen gehabt haben.

Beispiele

1. A, ein Reisebüro, unterrichtet einen Kunden über eine Kreuzfahrt in seiner Broschüre für die bevorstehenden Neujahrsfeiertage. Es drängt den Kunden, innerhalb der nächsten drei Tage zu buchen, und fügt hinzu, daß nach diesem Zeitpunkt wahrscheinlich keine Plätze mehr verfügbar sein werden. Diese Erklärung als solche wird nicht als Hinweis angesehen, daß das Angebot während der ersten drei Tage unwiderruflich ist.
2. A fordert B auf, ein schriftliches Angebot der Bedingungen zu unterbreiten, zu welchen B bereit ist, ein Gebäude zu bauen. B legt ein detailliertes Angebot vor, das die Erklärung enthält, „Preis und andere Bedingungen gelten nicht mehr nach dem 1. September“. Wenn A und B innerhalb einer Rechtsordnung tätig sind, in der eine solche Erklärung als Anhaltspunkt dafür gilt, daß das Angebot bis zu einem bestimmten Zeitpunkt unwiderruflich ist, kann B erwarten, daß das Angebot als unwiderruflich verstanden wird. Das gleiche muß nicht notwendigerweise zutreffen, wenn der Angebotsempfänger in einer Rechtsordnung tätig ist, in der eine solche Erklärung nicht als ausreichender Hinweis darauf angesehen wird, daß das Angebot unwiderruflich ist.

Art. 2.4

UNIDROIT Grundregeln

b. *Vertrauen des Angebotsempfängers auf die Unwiderruflichkeit des Angebots*

Die zweite Ausnahme zu der allgemeinen Regel über die Widerruflichkeit eines Angebots, d.h. wenn „der Empfänger vernünftigerweise darauf vertrauen konnte, daß das Angebot unwiderruflich ist“ und „er im Vertrauen auf das Angebot gehandelt hat“, ist eine Anwendung des allgemeinen Grundsatzes von Treu und Glauben und redlichem Verhalten, der in Art. 1.7 niedergelegt ist. Das Vertrauen des Angebotsempfängers kann entweder durch das Verhalten des Anbietenden geweckt worden sein oder durch die Natur des Angebots selbst (z.B. ein Angebot, dessen Annahme umfangreiche und teure Untersuchungen auf Seiten des Angebotsempfängers verlangt, oder ein Angebot, das es dem Angebotsempfänger erlauben soll, seinerseits ein Angebot an eine dritte Person zu machen). Die Handlungen, die der Angebotsempfänger im Vertrauen auf das Angebot vorgenommen haben muß, können in Vorbereitungen für die Produktion, im Ankauf oder der Anmietung von Material oder Ausrüstung, im Tätigen von Ausgaben usw. bestehen, falls solche Handlungen im betreffenden Geschäftszweig als üblich angesehen werden konnten, oder sonst von dem Anbietenden hätten vorausgesehen werden oder ihm bekannt sein sollen.

Beispiele

3. A, ein Antiquitätenhändler, beauftragt B, zehn Bilder zu restaurieren, und zwar unter der Bedingung, daß die Arbeit innerhalb von drei Monaten beendet wird und der Preis nicht einen bestimmten Betrag übersteigt. B teilt A mit, daß er es, um sich über die Annahme des Angebots klar zu werden, für notwendig hält, mit der Arbeit an einem Gemälde zu beginnen, und daß er dann innerhalb von fünf Tagen eine eindeutige Antwort geben wird. A stimmt zu, und B beginnt im Vertrauen auf A's Angebot unverzüglich mit der Arbeit. A kann das Angebot innerhalb dieser fünf Tage nicht widerrufen.

4. A ersucht B um ein Angebot, um dieses in ein Gebot auf eine Ausschreibung für ein Vorhaben einzubeziehen, für das innerhalb einer festgesetzten Frist der Zuschlag erteilt werden wird. B reicht ein Angebot ein, auf welches A bei der Preisberechnung seines Gebots vertraut. Vor Ablauf der Frist, aber nachdem A das Angebot abgegeben hat, unterrichtet B den A, daß er nicht länger bereit ist, zu seinem Angebot zu stehen. B's Angebot ist bis zur festgesetzten Frist unwiderruflich, da A bei der Abgabe seines Gebots auf B's Angebot vertraut hat.

ARTIKEL 2.5*(Ablehnung des Angebots)*

Ein Angebot erlischt, sobald dem Anbietenden eine Ablehnung zugeht.

KOMMENTAR**1. Ablehnung kann ausdrücklich oder stillschweigend sein**

Ein Angebot kann entweder ausdrücklich oder stillschweigend abgelehnt werden. Ein häufiger Fall von stillschweigender Ablehnung ist eine Antwort auf ein Angebot, die eine Annahme darstellen soll, welche aber Ergänzungen, Einschränkungen oder andere Abänderungen enthält (siehe Art. 2.11(1)).

Mangels einer ausdrücklichen Ablehnung muß die Erklärung oder das Verhalten des Angebotsempfängers in jedem Fall so beschaffen sein, daß sie den Glauben des Anbietenden rechtfertigt, daß der Angebotsempfänger keine Absicht hat, das Angebot anzunehmen. Eine Antwort des Angebotsempfängers, welche sich lediglich nach einer möglichen Alternative erkundigt (z.B. „Besteht irgendeine Möglichkeit, den Preis zu reduzieren?“, oder „Könnten Sie einige Tage eher liefern?“), wird normalerweise nicht ausreichend sein, einen solchen Schluß zu rechtfertigen.

Es sei daran erinnert, daß die Ablehnung zum Erlöschen jedes Angebots führt, ohne Rücksicht darauf, ob es nach Art. 2.4 widerruflich oder unwiderruflich war.

Beispiel

A erhält ein Angebot von B, welches besagt, daß das Angebot für zwei Wochen verbindlich sei. A antwortet postwendend mit dem Vorschlag einiger abweichender Bedingungen, welche B aber nicht annimmt. A kann das ursprüngliche Angebot nicht mehr annehmen, selbst wenn noch einige Tage bis zum Ablauf der zweiwöchigen Frist offen sind, da A durch die Abgabe eines Gegenangebots das ursprüngliche Angebot stillschweigend abgelehnt hat.

2. Ablehnung nur ein Grund für das Erlöschen eines Angebots

Die Ablehnung durch den Angebotsempfänger ist nur ein Grund für das Erlöschen eines Angebots. Andere Gründe werden in Art. 2.4(1) und 2.7 behandelt.

ARTIKEL 2.6*(Art der Annahme)*

(1) Eine Erklärung oder ein sonstiges Verhalten des Empfängers, die eine Zustimmung zum Angebot ausdrücken, stellen eine Annahme dar. Schweigen oder Untätigkeit allein stellen keine Annahme dar.

(2) Die Annahme eines Angebots wird wirksam, sobald die Äußerung der Zustimmung dem Anbietenden zugeht.

(3) Äußert jedoch der Empfänger aufgrund des Angebots, der zwischen den Parteien entstandenen Gepflogenheiten oder der Gebräuche seine Zustimmung dadurch, daß er eine Handlung vornimmt, ohne den Anbietenden davon zu unterrichten, so ist die Annahme wirksam, sobald die Handlung vorgenommen wird.

KOMMENTAR**1. Äußerung der Zustimmung zu einem Angebot**

Damit eine Annahme vorliegt, muß der Angebotsempfänger auf die eine oder andere Weise „Zustimmung“ zu dem Angebot zum Ausdruck bringen. Die bloße Empfangsbestätigung eines Angebots oder die Äußerung von Interesse an ihm ist nicht ausreichend. Überdies muß die Zustimmung unbedingt sein, d.h. sie kann nicht abhängig gemacht werden von einem weiteren Schritt, den entweder der Anbietende zu unternehmen hat (z.B. „Unsere Annahme geschieht vorbehaltlich Ihrer abschließenden Zustimmung“) oder der Angebotsempfänger (z.B. „Wir nehmen hiermit die Vertragsbedingungen wie in Ihrem Memorandum festgesetzt an und verpflichten uns, den Vertrag innerhalb der nächsten zwei Wochen unserem Aufsichtsrat zur Zustimmung vorzulegen“). Schließlich darf die angebliche Annahme keine Abänderungen der Bedingungen des Angebots enthalten oder zumindest keine, welche sie wesentlich ändern (siehe Art. 2.11).

2. Annahme durch Verhalten

Wenn das Angebot nicht irgendeine bestimmte Art der Annahme verlangt, kann die Zustimmung entweder durch eine ausdrückliche Erklärung geäußert oder aus dem Verhalten des Angebotsempfängers

geschlossen werden. Abs. 1 dieses Artikels bestimmt nicht die Form, die ein solches Verhalten einhalten sollte: Meistens wird es in Erfüllungshandlungen bestehen, wie der Zahlung eines Vorschusses auf den Preis, der Versendung von Waren oder der Aufnahme der Arbeit auf der Baustelle usw.

3. Schweigen oder Untätigkeit

Durch die Feststellung, „Schweigen oder Untätigkeit allein stellen keine Annahme dar“, macht Abs. 1 klar, daß bloßes Schweigen oder Untätigkeit auf Seiten des Angebotsempfängers grundsätzlich nicht den Schluß zuläßt, daß der Angebotsempfänger dem Angebot zustimmt. Anders ist es, wenn die Parteien selbst vereinbaren, daß Schweigen eine Annahme darstellen soll, oder wenn eine Gepflogenheit oder ein Brauch mit dieser Wirkung besteht. Auf keinen Fall genügt es jedoch, daß der Anbietende einseitig in seinem Angebot festsetzt, daß das Angebot mangels irgendeiner Antwort des Angebotsempfänger als angenommen gilt. Da es der Anbietende ist, der die Initiative ergreift, indem er den Abschluß eines Vertrages vorschlägt, ist der Angebotsempfänger nicht nur frei, das Angebot anzunehmen oder es nicht anzunehmen, sondern es auch einfach nicht zu beachten.

Beispiele

1. A fordert B auf, die Bedingungen für die Verlängerung eines Vertrages über die Lieferung von Wein darzulegen, der zum 31. Dezember ausläuft. In sein Angebot nimmt B eine Bestimmung auf, die festlegt, daß, „wenn wir von Ihnen bis spätestens Ende November nichts gehört haben, werden wir annehmen, daß sie zugestimmt haben, den Vertrag zu den oben mitgeteilten Bedingungen zu erneuern.“ A findet die vorgeschlagenen Bedingungen völlig unannehmbar und antwortet nicht einmal. Der frühere Vertrag läuft zu dem festgesetzten Zeitpunkt aus, ohne daß ein neuer Vertrag zwischen den Parteien vereinbart worden ist.
2. Gemäß einer langfristigen Vereinbarung über die Lieferung von Wein erfüllt B regelmäßig A's Bestellungen, ohne die Annahme ausdrücklich zu bestätigen. Am 15. November bestellt A eine große Menge für Neujahr. Weder antwortet B, noch liefert er zur verlangten Zeit. B hat den Vertrag verletzt, da gemäß der zwischen den Parteien entstandenen Gepflogenheit B's Schweigen auf A's Bestellung eine Annahme darstellt.

4. Wann die Annahme wirksam wird

Gemäß Abs. 2 wird eine Annahme in dem Augenblick wirksam, in dem die Äußerung der Zustimmung dem Anbietenden zugeht (siehe Art. 1.9(2)). Zur Definition von „zugehen“ siehe Art. 1.9(3). Der Grund für die Übernahme des „Zugangs“-Grundsatzes anstelle des „Absendungs“-Grundsatzes ist, daß das Übermittlungsrisiko besser dem Angebotsempfänger als dem Anbietenden auferlegt wird, da es der erstere ist, der die Übermittlungsart wählt, der weiß, ob die gewählte Übermittlungsart besonderen Gefahren oder einer Verzögerung unterliegt, und der demzufolge am besten in der Lage ist sicherzustellen, daß die Annahme ihren Adressaten erreicht.

Grundsätzlich wird auch eine Annahme durch bloßes Verhalten nur dann wirksam, wenn die Mitteilung davon den Anbietenden erreicht. Es muß jedoch angemerkt werden, daß eine besondere Erklärung mit dieser Wirkung durch den Angebotsempfänger nur dann notwendig wird, wenn das Verhalten selbst dem Anbietenden nicht innerhalb einer angemessenen Zeitspanne zur Kenntnis kommt. In allen anderen Fällen, z.B. wo das Verhalten in der Zahlung des Preises oder in der Versendung von Waren auf dem Luftweg oder mit anderen schnellen Transportmitteln besteht, kann dieselbe Wirkung durch die Bank oder das Transportunternehmen erreicht werden, die den Anbietenden von der Überweisung oder der Versendung der Waren unterrichten.

Eine Ausnahme von der allgemeinen Regel des Absatzes 2 ist in den in Abs. 3 geregelten Fällen zu finden, d.h. wo „der Empfänger aufgrund des Angebots, der zwischen den Parteien entstandenen Gepflogenheiten oder der Gebräuche seine Zustimmung dadurch äußert, daß er eine Handlung vornimmt, ohne den Anbietenden davon zu unterrichten“. In solchen Fällen wird die Annahme in dem Augenblick wirksam, in dem die Handlung vorgenommen ist, ohne Rücksicht darauf, ob der Anbietende unverzüglich davon unterrichtet wird oder nicht.

Beispiele

3. A bittet B, ein besonderes Programm für die Errichtung einer Datenbank zu entwickeln. Ohne A eine Annahmeerklärung zu geben, beginnt B mit der Entwicklung des Programms und verlangt nach Fertigstellung Bezahlung gemäß den in A's Angebot festgesetzten Bedingungen. B hat keinen Anspruch auf Bezahlung, weil B's angebliche Annahme von A's Angebot niemals wirksam wurde, da B niemals A von ihr unterrichtete.

4. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 3, jedoch mit dem Unterschied, daß in dem Angebot B die Abwesenheit von A in den

folgenden zwei Wochen mitgeteilt wird, und daß B, wenn er das Angebot annehmen wolle, unverzüglich mit der Entwicklung des Programms beginnen solle, um so Zeit zu sparen. Der Vertrag ist abgeschlossen, sobald B zu erfüllen beginnt, auch wenn er es unterläßt, A davon entweder sofort oder zu einem späteren Zeitpunkt zu unterrichten.

Dieser Artikel entspricht Art. 18(1),(2) erster Teil und (3) CISG.

ARTIKEL 2.7

(Frist für Annahme)

Ein Angebot muß innerhalb der Frist angenommen werden, die der Anbietende gesetzt hat oder, bei Fehlen einer solchen Frist, innerhalb einer angemessenen Frist; dabei sind die Umstände, einschließlich der Schnelligkeit der vom Anbietenden gewählten Übermittlungsart zu berücksichtigen. Ein mündliches Angebot muß sofort angenommen werden, wenn sich aus den Umständen nichts anderes ergibt.

KOMMENTAR

Hinsichtlich der Frist, innerhalb der ein Angebot angenommen werden muß, unterscheidet dieser Artikel, welcher Art. 18(2) zweiter Teil CISG entspricht, zwischen mündlichen und schriftlichen Angeboten. Mündliche Angebote müssen sofort angenommen werden, wenn sich aus den Umständen nichts anderes ergibt. Bei schriftlichen Angeboten hängt alles davon ab, ob das Angebot eine feste Annahmefrist bezeichnet hat oder nicht: im ersten Fall muß das Angebot innerhalb dieser Frist angenommen werden, während in allen anderen Fällen die Zustimmungserklärung den Anbietenden „innerhalb einer angemessenen Frist“ erreichen muß; „dabei sind die Umstände, einschließlich der Schnelligkeit der vom Anbietenden gewählten Übermittlungsart zu berücksichtigen.“

Es ist wichtig anzumerken, daß die in diesem Artikel niedergelegten Regeln auch auf Situationen anzuwenden sind, in denen gemäß Art. 2.6(3) der Angebotsempfänger die Zustimmung durch das Erfüllen einer Handlung ohne Anzeige an den Anbietenden erklären kann: in diesen Fällen ist es die Erfüllungshandlung, welche innerhalb der jeweiligen Frist vollendet werden muß.

Art. 2.8

UNIDROIT Grundregeln

Für die Bestimmung des exakten Beginns der vom Anbietenden gesetzten Frist und die Berechnung der in diese Frist fallenden Feiertage siehe Art. 2.8; zu den Fällen verspäteter Annahme und der Verzögerung bei der Beförderung siehe Art. 2.9.

ARTIKEL 2.8

(Annahme innerhalb einer festgesetzten Frist)

(1) Eine vom Anbietenden in einem Telegramm oder einem Brief gesetzte Annahmefrist beginnt mit der Aufgabe des Telegramms oder mit dem im Brief angegebenen Datum oder, wenn kein Datum angegeben ist, mit dem auf dem Umschlag angegebenen Datum zu laufen. Eine vom Anbietenden durch Sofortübermittlung gesetzte Annahmefrist beginnt zu laufen, sobald das Angebot dem Empfänger zugeht.

(2) Gesetzliche Feiertage oder arbeitsfreie Tage, die in die Laufzeit der Annahmefrist fallen, werden bei der Fristberechnung mitgezählt. Kann jedoch die Mitteilung der Annahme am letzten Tag der Frist nicht an die Anschrift des Anbietenden zugestellt werden, weil dieser Tag am Ort der Niederlassung des Anbietenden auf einen gesetzlichen Feiertag oder arbeitsfreien Tag fällt, so verlängert sich die Frist bis zum ersten darauffolgenden Arbeitstag.

KOMMENTAR

Der Anbietende kann eine Frist festsetzen, innerhalb welcher der Angebotsempfänger das Angebot annehmen muß. Solange dies durch Angabe eines genauen Datums geschieht (z.B. „Für den Fall, daß Sie sich entschließen, mein Angebot anzunehmen, so tun Sie dies bitte nicht später als bis zum 1. März“), treten keine besonderen Probleme auf. Wenn andererseits der Anbietende lediglich einen Zeitraum angibt (z.B. „Sie haben zehn Tage, dieses Angebot anzunehmen“), kann sich sowohl das Problem ergeben, wann die Frist beginnt, wie auch dasjenige der Auswirkung von Feiertagen, die in diese Frist oder auf das Fristende fallen. Der vorliegende Artikel, der Art. 20 CISG entspricht, soll eine Antwort auf diese beiden Fragen geben, wenn das Angebot selbst dazu schweigt.

ARTIKEL 2.9

(Verspätete Annahme. Verzögerung bei der Beförderung)

(1) Eine verspätete Annahme ist dennoch als Annahme wirksam, wenn der Anbietende unverzüglich den Annehmenden in diesem Sinne mündlich unterrichtet oder eine entsprechende schriftliche Mitteilung macht.

(2) Ergibt sich aus dem eine verspätete Annahme enthaltenden Brief oder anderen Schriftstück, daß die Mitteilung nach den Umständen, unter denen sie abgesandt worden ist, bei normaler Beförderung dem Anbietenden rechtzeitig zugegangen wäre, so ist die verspätete Annahme als Annahme wirksam, wenn der Anbietende den Annehmenden nicht unverzüglich davon unterrichtet, daß er das Angebot als erloschen betrachtet.

KOMMENTAR**1. Verspätete Annahme gewöhnlich unwirksam**

Gemäß dem in Art. 2.7 festgelegten Grundsatz muß eine Annahme, um wirksam zu sein, dem Anbietenden innerhalb der von letzterem festgelegten Frist oder, wenn keine Frist festgelegt ist, innerhalb einer angemessenen Frist zugehen. Das bedeutet, daß eine Annahme, welche dem Anbietenden danach zugeht, grundsätzlich ohne Wirkung ist und vom Anbietenden grundsätzlich unbeachtet bleiben kann.

2. Anbietender kann jedoch verspätete Annahme „annehmen“

Abs. 1 dieses Artikels, der Art. 21 CISG entspricht, legt fest, daß der Anbietende trotzdem eine verspätete Annahme als rechtzeitig angekommen betrachten und sie so wirksam machen kann, falls der Anbietende „unverzüglich den Annehmenden in diesem Sinne unterrichtet oder eine entsprechende schriftliche Mitteilung macht“.

Wenn der Anbietende von dieser Möglichkeit Gebrauch macht, ist der Vertrag als geschlossen anzusehen, sobald die verspätete Annahme dem Anbietenden zugeht, und nicht erst dann, wenn der Anbietende den Angebotsempfänger von seiner Absicht unterrichtet, die verspätete Annahme als wirksam zu betrachten.

Art. 2.10

UNIDROIT Grundregeln

Beispiel

1. A bezeichnet den 31. März als die Frist zur Annahme seines Angebots. B's Annahme geht dem A am 3. April zu. A, der noch immer am Vertrag interessiert ist, beabsichtigt, B's verspätete Annahme „anzunehmen“, und unterrichtet B sofort von seiner Absicht. Ungeachtet der Tatsache, daß diese Nachricht B erst am 5. April zugeht, ist der Vertrag am 3. April geschlossen.

3. Verspätete Annahme wegen Verzögerung bei der Beförderung

Soweit die Annahme verspätet ist, weil der Angebotsempfänger sie nicht rechtzeitig absandte, ist sie natürlich als wirkungslos anzusehen, außer wenn der Anbietende ausdrücklich etwas anderes erklärt. Anders ist es, wenn der Angebotsempfänger rechtzeitig geantwortet hat, aber die Annahme dem Anbietenden wegen einer unerwarteten Verzögerung bei der Beförderung verspätet zugeht. In einem solchen Fall verdient das Vertrauen des Angebotsempfängers darauf, daß die Annahme rechtzeitig angekommen sei, Schutz; daher gilt die verspätete Annahme als wirksam, es sei denn, der Anbietende beanstandet unverzüglich. Die einzige Bedingung ist nach Abs. 2, daß der Brief oder ein anderes Schriftstück, welches die verspätete Annahme enthält, zeigt, daß sie unter solchen Umständen abgesandt wurde, daß sie bei ordnungsgemäßer Übermittlung den Anbietenden rechtzeitig erreicht hätte.

Beispiel

2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, jedoch mit dem Unterschied, daß B weiß, daß die regelmäßige Zeit zur Übermittlung von Briefen durch die Post an A drei Tage beträgt; er sendet deshalb seinen Annahmefrief am 25. März ab. Infolge eines Poststreiks in A's Land kommt der Brief, dessen Absendedatum auf dem Umschlag sichtbar ist, erst am 3. April an. Obwohl verspätet, ist B's Annahme dennoch wirksam, außer wenn A unverzüglich beanstandet.

ARTIKEL 2.10

(Rücknahme der Annahme)

Eine Annahme kann zurückgenommen werden, wenn die Rücknahmeerklärung dem Anbietenden vor oder zu dem Zeitpunkt zugeht, in dem die Annahme wirksam geworden wäre.

KOMMENTAR

Für die Rücknahme einer Annahme legt der vorliegende Artikel denselben Grundsatz fest, wie er in Art. 2.3 für die Rücknahme eines Angebots ausgesprochen ist. Dies bedeutet, daß der Angebotsempfänger seine Entscheidung ändern und die Annahme zurücknehmen kann, falls die Rücknahme dem Anbietenden vor der Annahme oder zu demselben Zeitpunkt wie die Annahme zugeht.

Es ist darauf hinzuweisen, daß, während der Anbietende an das Angebot gebunden ist und seine Entscheidung nicht mehr ändern kann, sobald der Angebotsempfänger die Annahme abgeschickt hat (siehe Art. 2.4(1)), der Angebotsempfänger seine Wahlfreiheit erst zu einem späteren Zeitpunkt verliert, nämlich wenn die Annahmeerklärung dem Anbietenden zugeht.

Dieser Artikel entspricht Art. 22 CISG.

ARTIKEL 2.11

(Geänderte Annahme)

(1) Eine Antwort auf ein Angebot, die eine Annahme darstellen soll, aber Ergänzungen, Einschränkungen oder sonstige Änderungen enthält, ist eine Ablehnung des Angebots und stellt ein Gegenangebot dar.

(2) Eine Antwort auf ein Angebot, die eine Annahme darstellen soll, aber Ergänzungen oder Abweichungen enthält, welche die Bedingungen des Angebots nicht wesentlich ändern, stellt jedoch eine Annahme dar, wenn der Anbietende das Fehlen der Übereinstimmung nicht unverzüglich beanstandet. Wenn der Anbietende nicht beanstandet, bilden die Bedingungen des Angebots mit den in der Annahme enthaltenen Änderungen den Vertragsinhalt.

KOMMENTAR**1. Annahme mit Abänderungen regelmäßig als Gegenangebot anzusehen**

Bei Handelsgeschäften geschieht es oft, daß der Angebotsempfänger dem Anbietenden zwar seine Absicht, das Angebot anzunehmen, zu

erkennen gibt („Auftragsbestätigung“), er jedoch trotzdem in seine Erklärung ergänzende oder von den Bedingungen des Angebots abweichende Bedingungen aufnimmt. Abs. 1 dieses Artikels sieht vor, daß solch eine vorgebliche Annahme grundsätzlich als Ablehnung des Angebots anzusehen ist und daß es ein Gegenangebot des Angebotsempfängers darstellt, welches der Anbietende annehmen oder ablehnen kann, und zwar entweder ausdrücklich oder stillschweigend, z.B. durch eine Erfüllungshandlung.

2. Abänderungen, welche nicht die Natur der Annahme ändern

Der Grundsatz, nach welchem die Annahme das Spiegelbild des Angebots sein muß, bringt es mit sich, daß sogar unbedeutende Unterschiede zwischen Angebot und Annahme es jeder Partei zu einem späteren Zeitpunkt erlauben, das Bestehen des Vertrages in Frage zu stellen. Um ein solches Ergebnis zu vermeiden, welches eine Partei allein deshalb anstreben mag, weil sich die Marktbedingungen zu ihrem Nachteil geändert haben, sieht Abs. 2 eine Ausnahme zu der in Abs. 1 niedergelegten allgemeinen Regel vor. Wenn nämlich die in der Annahme enthaltenen ergänzenden oder abändernden Bedingungen die Bedingungen des Angebots nicht „wesentlich“ ändern, ist der Vertrag mit diesen Änderungen abgeschlossen, es sei denn, der Anbietende weist die Annahme unverzüglich zurück.

Was eine „wesentliche“ Änderung darstellt, kann nicht abstrakt festgelegt werden, sondern wird von den Umständen jedes Falles abhängen. Ergänzende oder abweichende Bedingungen, die den Preis oder die Zahlungsbedingungen, Erfüllungsort und -zeitpunkt einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht, den Umfang der Haftung einer Partei gegenüber der anderen oder die Schlichtung von Streitigkeiten betreffen, werden gewöhnlich, müssen aber nicht notwendigerweise eine wesentliche Änderung des Angebots darstellen. Ein wichtiger hierbei in Betracht zu ziehender Faktor ist, ob die ergänzenden oder abweichenden Bedingungen allgemein in dem betreffenden Handelszweig benutzt werden und deshalb für den Anbietenden nicht überraschend sind.

Beispiele

1. A bestellt eine Maschine von B, die auf A's Gelände zu testen ist. In seiner Auftragsbestätigung erklärt B, daß er die Bedingungen des Angebots annimmt, fügt aber hinzu, daß er wünscht, beim Testen der Maschine anwesend zu sein. Die ergänzende Bedingung ist keine „wesentliche“ Änderung der Bedingungen des Angebots und wird deshalb Teil des Vertrages werden, es sei denn, A weist unverzüglich zurück.

2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, jedoch mit dem Unterschied, daß B in seiner Auftragsbestätigung eine Schiedsklausel hinzufügt. Außer wenn die Umstände anderes ergeben, stellt eine solche Klausel eine „wesentliche“ Abänderung der Bedingungen des Angebots dar, so daß B's vorgebliche Annahme ein Gegenangebot darstellen würde.

3. A bestellt eine bestimmte Menge Weizen von B. In seiner Auftragsbestätigung fügt B eine Schiedsklausel hinzu, welche auf dem betreffenden Rohstoffmarkt gängige Praxis ist. Da A von einer solchen Klausel nicht überrascht sein kann, ist dies keine „wesentliche“ Änderung der Angebotsbedingungen; daher wird die Schiedsklausel Teil des Vertrages, wenn A nicht unverzüglich beanstandet.

ARTIKEL 2.12

(Bestätigungsschreiben)

Wenn ein Schriftstück, das innerhalb einer angemessenen Frist nach Vertragsabschluß übersandt wird und das eine Bestätigung des Vertrages darstellen soll, ergänzende oder abweichende Bedingungen enthält, werden solche Bedingungen Vertragsinhalt, außer wenn sie den Vertrag wesentlich ändern oder der Empfänger unverzüglich die fehlende Übereinstimmung beanstandet.

KOMMENTAR

1. „Bestätigungsschreiben“

Dieser Artikel regelt den Fall, daß ein Vertrag entweder mündlich oder durch den Austausch schriftlicher Mitteilungen bereits geschlossen worden ist, wenn auch beschränkt auf die wesentlichen Bedingungen der Vereinbarung, und eine Partei anschließend der anderen ein Schriftstück sendet, das lediglich das bereits zuvor Vereinbarte bestätigen soll, das aber tatsächlich Bedingungen enthält, welche die vorher zwischen den Parteien vereinbarten ergänzen oder abändern. Theoretisch unterscheidet sich diese Situation deutlich von der in Art. 2.11 ins Auge gefaßten, wo ein Vertrag noch nicht geschlossen worden ist und die geänderten Bedingungen in der vorgeblichen Annahme des Angebotsempfängers enthalten waren. Da es aber in der Praxis sehr schwierig, wenn nicht unmöglich sein kann,

Art. 2.12

UNIDROIT Grundregeln

zwischen den beiden Fällen zu unterscheiden, wählt der vorliegende Artikel hinsichtlich der geänderten Bedingungen, die in einem Bestätigungsschreiben enthalten sind, dieselbe Lösung wie die in Art. 2.11 vorgesehene. Mit anderen Worten, genauso wie für die in einer Auftragsbestätigung enthaltenen Änderungen werden die im Bestätigungsschreiben enthaltenen Bedingungen, welche die von den Parteien früher vereinbarten ergänzen oder abändern, Teil des Vertrages, falls sie die Vereinbarung nicht „wesentlich“ ändern oder der Empfänger des Schriftstücks nicht unverzüglich widerspricht.

Es versteht sich, daß auch im Rahmen von Bestätigungsschreiben die Frage, welche der neuen Bedingungen die Bedingungen der früheren Vereinbarung „wesentlich“ ändern, letztlich nur im Licht der Umstände eines jeden einzelnen Falles beantwortet werden kann. Andererseits ist der vorliegende Artikel eindeutig nicht auf Fälle anzuwenden, in denen der Absender des Bestätigungsschreibens die andere Partei ausdrücklich auffordert, es zum Zeichen der Annahme ordnungsgemäß gegengezeichnet zurückzusenden. In solchen Fällen ist es unerheblich, ob das Schreiben Abänderungen enthält und wenn ja, ob diese Abänderungen „wesentlich“ sind oder nicht, da das Schreiben in jedem Fall ausdrücklich vom Adressaten angenommen werden muß, damit ein Vertrag zustande kommt.

Beispiele

1. A bestellt telephonisch eine Maschine von B, der die Bestellung annimmt. Am folgenden Tag erhält A einen Brief von B, der die Bedingungen ihrer mündlichen Vereinbarung bestätigt, jedoch hinzufügt, daß B bei dem Testen der Maschine auf A's Gelände anwesend zu sein wünscht. Die ergänzende Bedingung ist nicht eine „wesentliche“ Abänderung der früher zwischen den Parteien vereinbarten Bedingungen und wird deshalb Teil des Vertrages, es sei denn, A weist unverzüglich zurück.
2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, jedoch mit dem Unterschied, daß die in B's Bestätigungsschreiben enthaltene Änderung eine Schiedsklausel hinzufügt. Wenn sich aus den Umständen nichts anderes ergibt, stellt eine solche Klausel eine „wesentliche“ Änderung der früher zwischen den Parteien vereinbarten Bedingungen dar, so daß sie nicht Teil des Vertrages wird.
3. A bestellt per Telex eine bestimmte Menge Weizen, und B nimmt sofort durch Telex an. Später am selben Tag schickt B einen Brief an A, der die Bedingungen ihrer Vereinbarung bestätigt, aber eine Schiedsklausel hinzufügt, welche auf dem betreffenden Rohstoffmarkt gängige Praxis ist. Da A von einer solchen Klausel

nicht überrascht sein kann, ist dies keine „wesentliche“ Änderung der früher zwischen den Parteien vereinbarten Bedingungen; daher wird die Schiedsklausel, wenn A nicht unverzüglich widerspricht, Teil des Vertrages.

2. Bestätigungsschreiben innerhalb angemessener Zeit nach Vertragsabschluß zu senden

Die Regel, nach welcher Schweigen auf Seiten des Empfängers die Annahme des Inhalts des Bestätigungsschreibens einschließlich aller nicht wesentlichen Änderungen der früher vereinbarten Bedingungen darstellt, setzt voraus, daß das Schreiben „innerhalb einer angemessenen Frist nach Vertragsabschluß“ übersandt wurde. Jedes Schreiben dieser Art, das nach einer Zeitspanne abgesandt wurde, welche unter den Umständen als unangemessen lang erscheint, ist bedeutungslos; Schweigen des Empfängers kann deshalb nicht mehr als Annahme des Inhalts des Schreibens verstanden werden.

3. Rechnungen

Für die Zwecke dieses Artikels soll der Ausdruck „Bestätigungsschreiben“ in einem weiten Sinn verstanden werden. Es werden also auch Fälle erfaßt, in denen eine Partei die Rechnung oder ein anderes ähnliches Schriftstück, das sich auf die Erfüllung bezieht, dazu benutzt, die Bedingungen des Vertrages festzulegen, der entweder mündlich oder durch informellen Schriftwechsel geschlossen wurde, falls ein solcher Gebrauch im betreffenden Geschäftsbereich und/oder Land üblich ist.

ARTIKEL 2.13

*(Vertragsabschluß abhängig von Einigung
über bestimmte Punkte oder in einer bestimmten Form)*

Wenn eine der Parteien im Verlaufe der Verhandlungen darauf besteht, daß der Vertrag nicht geschlossen ist, bis eine Einigung über bestimmte Punkte oder in einer bestimmten Form besteht, ist der Vertrag nicht geschlossen, bevor eine Einigung über diese Punkte oder in dieser Form erreicht ist.

KOMMENTAR**1. Vertragsabschluß abhängig von Einigung über bestimmte Punkte**

Grundsätzlich ist ein Vertrag geschlossen, wenn die Parteien eine Einigung über die Bedingungen erreichen, welche für die Art des betreffenden Geschäftes wesentlich sind, während untergeordnete Bedingungen, welche die Parteien nicht festgelegt haben, nachträglich entweder tatsächlich oder kraft Gesetzes maßgeblich werden können. Siehe Kommentar 1 zu Art. 2.2 und auch Art. 4.8 und 5.2.

Beispiel

1. A einigt sich mit B über alle Bedingungen, welche für ihren beabsichtigten Vertrag über den Vertrieb von A's Gütern wesentlich sind. Wenn später die Frage zu beantworten ist, wer die Kosten der Werbekampagne tragen soll, kann sich keine Partei darauf berufen, daß aufgrund des Schweigens des Vertrages zu diesem Punkt kein Vertrag zustandegekommen sei, da die fehlende Bedingung nicht wesentlich für die Art des fraglichen Geschäfts ist und tatsächlich oder kraft Gesetzes Teil des Vertrages werden wird.

Die Parteien können jedoch in einem konkreten Fall bestimmte Punkte als so bedeutungsvoll ansehen, daß sie eine bindende Vereinbarung nicht abschließen wollen, falls diese Punkte nicht in zufriedenstellender Weise geregelt sind. Wenn die Parteien oder nur eine von ihnen eine solche Absicht ausdrücklich äußern, kommt ein Vertrag als solcher ohne Einigung über diese Punkte nicht zustande. Durch den Gebrauch der Worte „darauf besteht“ macht der vorliegende Artikel deutlich, daß es nicht ausreicht, wenn die Parteien ihren Willen zu diesem Punkt lediglich beiläufig bekunden, sondern daß er unmißverständlich zum Ausdruck gebracht werden muß.

Beispiel

2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, jedoch mit dem Unterschied, daß während der Verhandlungen B wiederholt erklärt, daß die Frage, wer die Kosten der Werbekampagne tragen soll, ausdrücklich geregelt werden müsse. Ungeachtet ihrer Einigung über alle wesentlichen Vertragsbedingungen ist kein Vertrag zwischen A und B zustandegekommen, da B darauf bestanden hatte, daß der Vertragsabschluß von einer Einigung über diese besondere Bedingung abhängig sei.

2. Vertragsabschluß abhängig von Einigung in einer bestimmten Form

Im Geschäftsverkehr, insbesondere bei Geschäften von erheblicher Komplexität, kommt es ziemlich häufig vor, daß die Parteien nach längeren Verhandlungen ein informelles Schriftstück zeichnen, das als „Vorläufige Vereinbarung“, „Punktuation“ („*Memorandum of Understanding*“), „Absichtserklärung“ („*Letter of Intent*“) oder dergleichen bezeichnet sein mag. Darin sind die Bedingungen der bis dahin erreichten Einigung enthalten, ist aber zugleich die Absicht erklärt, später für die Unterzeichnung eines förmlichen Vertrages zu sorgen („Vorbehaltlich eines Vertrages“, „Formelle Vereinbarung folgt“). Gelegentlich betrachten die Parteien ihren Vertrag als bereits geschlossen und die Unterzeichnung des formellen Vertrages lediglich als dessen Bestätigung. Falls jedoch beide Parteien oder auch nur eine von ihnen klar zum Ausdruck bringen, erst mit Unterzeichnung eines formellen Schriftstücks gebunden zu sein, dann kommt vorher ein Vertrag nicht zustande, selbst wenn die Parteien sich über alle erheblichen Punkte ihres Geschäftes geeinigt haben.

Beispiele

3. Nach längeren Verhandlungen unterzeichnen A und B eine „Punktuation“, die Bedingungen der Einigung über ein Joint Venture zur Erforschung und Ausbeutung des Festlandssockels des Landes X enthält. Die Parteien vereinbaren, daß sie zu einem späteren Zeitpunkt die Vereinbarung in formellen Urkunden niederlegen werden, die auf einer öffentlichen Feier unterzeichnet und ausgetauscht werden sollen. Wenn die „Punktuation“ bereits alle relevanten Bedingungen der Vereinbarung enthält und die späteren Urkunden lediglich den Sinn haben sollen, die Vereinbarung angemessen öffentlich bekannt zu machen, dann kann man davon ausgehen, daß der Vertrag bereits abgeschlossen wurde, als das erste Schriftstück unterzeichnet wurde.
4. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 3, jedoch mit dem Unterschied, daß die „Punktuation“ eine Klausel enthält, wie „Nicht verbindlich vor Unterzeichnung der endgültigen Vereinbarung“ oder dergleichen. Bis zur Unterschrift und dem Austausch der formellen Urkunden gibt es keinen bindenden Vertrag.

ARTIKEL 2.14

(Vertrag mit absichtlich unregelmten Bedingungen)

(1) Wenn die Parteien einen Vertrag schließen wollen, hindert die Tatsache, daß sie absichtlich eine Bedingung einer Einigung in weiteren Verhandlungen oder der Bestimmung durch eine dritte Person überlassen, nicht, daß ein Vertrag zustande kommt.

(2) Das Bestehen des Vertrages wird nicht durch die Tatsache berührt, daß in der Folge

(a) die Parteien keine Vereinbarung über die Bedingung erreichen; oder

(b) die dritte Person die Bedingung nicht bestimmt,

vorausgesetzt, daß es eine andere Möglichkeit gibt, die Bedingung zu bestimmen, die unter Berücksichtigung der Absicht der Parteien den Umständen nach angemessen ist.

KOMMENTAR

1. Vertrag mit absichtlich unregelmten Bedingungen

Ein Vertrag kann über einen oder mehrere Punkte schweigen, weil die Parteien während der Verhandlungen einfach nicht an sie gedacht hatten. Wenn die Parteien sich auf die für den betreffenden Geschäftstyp wesentlichen Bedingungen geeinigt haben, wird ein Vertrag trotzdem zustande kommen; die fehlenden Bedingungen werden auf der Grundlage von Art. 4.8 oder 5.2 ergänzt werden; siehe Kommentar 1 zu Art. 2.2. Ganz anders liegt der in dieser Vorschrift geregelte Fall: Hier lassen die Parteien absichtlich eine oder mehrere Bedingungen unregelmten, weil sie nicht in der Lage oder nicht gewillt sind, sie zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses festzulegen, und verweisen zu ihrer Bestimmung auf eine später von ihnen zu treffende Vereinbarung oder auf eine Bestimmung durch eine dritte Person.

Diese Situation, welche besonders häufig bei langfristigen Geschäften auftritt, aber darauf nicht beschränkt ist, wirft im wesentlichen zwei Probleme auf: erstens, ob die Tatsache, daß die Parteien absichtlich Bedingungen unregelmten gelassen haben, das Zustandekommen eines Vertrages verhindert; und zweitens, wenn das nicht der Fall ist, was mit

dem Vertrag passiert, wenn die Parteien später keine Einigung erzielen oder die dritte Person die Bestimmung nicht trifft.

2. Offene Bedingungen als solche kein Hindernis für wirksamen Vertragsabschluß

Abs. 1 legt fest, daß, wenn die Parteien einen Vertrag schließen wollten, die Tatsache, daß sie absichtlich eine Bedingung einer Vereinbarung in späteren Verhandlungen oder der Bestimmung durch eine dritte Person überlassen hatten, das Zustandekommen eines Vertrages nicht verhindert.

Wenn es nicht ausdrücklich festgelegt worden ist, kann der Wille der Parteien, einen Vertrag ungeachtet der unregelmäßigen Bedingungen zu schließen, aus anderen Umständen geschlossen werden, wie etwa dem unwesentlichen Charakter der fraglichen Bedingungen, dem Maße der Bestimmtheit der Vereinbarung als Ganzes, der Tatsache, daß die unregelmäßigen Bedingungen Fragen betreffen, welche aufgrund ihrer Eigenart überhaupt nur zu einem späteren Zeitpunkt bestimmt werden können, oder der Tatsache, daß die Vereinbarung bereits teilweise erfüllt worden ist, usw.

Beispiel

1. A, eine Linienreederei, trifft eine ausführliche Vereinbarung mit B, dem Betreiber einer Umschlagsanlage, über die Benutzung von B's Container-Verladeanlage. Die Vereinbarung legt das Mindestvolumen der jährlich zu löschenden oder zu ladenden Container und die zu zahlenden Gebühren fest, während die Gebühren für zusätzliche Container bestimmt werden sollen, wenn und sobald das Mindestvolumen erreicht ist. Zwei Monate später erfährt A, daß B's Konkurrent bessere Bedingungen anbieten würde und lehnt die Erfüllung mit der Behauptung ab, daß die Vereinbarung mit B zu keinem verbindlichen Vertrag geführt habe, weil die Frage der Gebühren nicht geregelt worden sei. A haftet wegen Nichterfüllung, weil der präzise Charakter der Vereinbarung wie auch die Tatsache, daß sowohl A als auch B sofort mit der Erfüllung begannen, klar ihre Absicht zeigen, eine verbindliche Vereinbarung zu treffen.

3. Scheitern der Vorkehrungen der Parteien zur Bestimmung offener Bedingungen

Wenn die Parteien sich nicht über die offenen Bedingungen einigen können oder die dritte Person sie nicht bestimmt, stellt sich die Frage, ob der Vertrag dadurch beendet wird. Gemäß Abs. 2 dieses Artikels wird das Bestehen des Vertrages nicht berührt, „vorausgesetzt, daß es eine andere Möglichkeit gibt, die Bedingung zu bestimmen, die unter

Art. 2.15

UNIDROIT Grundregeln

Berücksichtigung der Absicht der Parteien den Umständen nach angemessen ist.“

Eine erste Möglichkeit besteht darin, daß die fehlende Bedingung auf der Grundlage von Art. 5.2 bestimmt werden kann. Wenn die Parteien die Bestimmung der fehlenden Bedingung einer dritten Person übertragen hatten, die von einer Instanz, wie dem Präsidenten des Gerichts oder der Handelskammer usw., ernannt werden muß, kommt auch die Ernennung einer neuen dritten Person in Betracht. Die Fälle, in welchen ein gegebener Vertrag durch den Rückgriff auf solche anderen Möglichkeiten aufrechterhalten werden kann, werden jedoch in der Praxis ziemlich selten sein. Wenige Probleme sollten auftreten, solange die Bedingung, die zu konkretisieren ist, von untergeordneter Bedeutung ist. Wenn dagegen die in Frage stehende Bedingung wesentlich für den betreffenden Geschäftstyp ist, dann muß die Absicht der Parteien, den Vertrag aufrechtzuerhalten, deutlich nachweisbar sein: zu den in diesem Zusammenhang in Betracht zu ziehenden Faktoren gehört, ob die fragliche Bedingung sich auf Punkte bezieht, welche ihrer Natur nach nur zu einem späteren Zeitpunkt bestimmt werden können, ob die Vereinbarung bereits teilweise erfüllt wurde, usw.

Beispiel

2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, jedoch mit dem Unterschied, daß, als das Mindestvolumen der zu ladenden oder zu entladenden Container erreicht ist, die Parteien sich nicht über die zu zahlenden Gebühren für die zusätzlichen Container einigen können. A erfüllt nicht mehr und behauptet, daß der Vertrag beendet sei. A haftet wegen Nichterfüllung, da die Tatsache, daß die Parteien zu erfüllen begonnen haben, ohne eine künftige Einigung über die fehlende Bedingung zur Voraussetzung für die Fortsetzung ihrer Geschäftsbeziehung zu machen, ihre Absicht beweist, den Vertrag auch ohne eine solche Einigung aufrechtzuerhalten. Die Gebühren für die zusätzlichen Container werden nach den in Art. 5.7 niedergelegten Kriterien bestimmt.

ARTIKEL 2.15

(Treuwidriges Verhandeln)

(1) Eine Partei ist frei zu verhandeln und haftet nicht, wenn keine Einigung erzielt wird.

(2) Eine Partei jedoch, die treuwidrig verhandelt oder Verhandlungen abbricht, haftet für die Schäden, die der anderen Partei daraus entstanden sind.

(3) Treuwidrigkeit liegt insbesondere vor, wenn eine Partei in der Absicht in Verhandlungen eintritt oder diese fortsetzt, keine Vereinbarung mit der anderen Partei zu erreichen.

KOMMENTAR

1. Verhandlungsfreiheit

Grundsätzlich sind Parteien nicht nur frei zu entscheiden, wann und mit wem sie zum Zwecke des Abschlusses eines Vertrages in Verhandlungen treten wollen, sondern auch, ob, wie und wie lange sie sich um die Erzielung einer Einigung bemühen wollen. Dies folgt aus dem in Art. 1.1 niedergelegten Grundprinzip der Vertragsfreiheit und ist wesentlich, um unter den am internationalen Handel beteiligten Geschäftsleuten einen gesunden Wettbewerb zu gewährleisten.

2. Haftung für treuwidriges Verhandeln

Das Recht einer Partei, frei in Verhandlungen einzutreten und über die auszuhandelnden Bedingungen zu entscheiden, ist jedoch nicht unbegrenzt und darf nicht gegen den in Art. 1.7 niedergelegten Grundsatz des guten Glaubens und redlichen Verhaltens verstoßen. Ein typisches Beispiel für treuwidrige Verhandlungen ist ausdrücklich in Abs. 3 dieses Artikels bezeichnet: eine Partei tritt in Verhandlungen ein oder setzt diese fort ohne jede Absicht, eine Einigung mit der anderen Partei zu erzielen. Andere Beispiele sind, wenn eine Partei absichtlich oder fahrlässig die andere Partei bezüglich der Beschaffenheit oder der Bedingungen des vorgeschlagenen Vertrages irregeführt hat, entweder durch falsche Darstellung der Tatsachen oder durch Verschweigen von Tatsachen, die angesichts der Eigenschaften der Parteien und/oder des Vertrages hätten mitgeteilt werden sollen. Bezüglich der Pflicht zur Vertraulichkeit siehe Art. 2.16.

Die Haftung einer Partei für treuwidriges Verhandeln beschränkt sich auf die der anderen Partei zugefügten Schäden (Abs. 2). Mit anderen Worten, die benachteiligte Partei kann die für die Verhandlungen aufgewendeten Kosten zurückverlangen und kann auch Schadenersatz verlangen für die verlorene Möglichkeit, einen anderen Vertrag mit einer dritten Person zu schließen (sogenannter Vertrauensschaden oder negatives Interesse); sie kann aber im allgemeinen nicht Schadenersatz für den Gewinn verlangen, den sie auf Grund des ursprünglichen Vertrages erzielt hätte (sogenanntes Erfüllungs- oder positives Interesse).

Beispiele

1. A erfährt von B's Absicht, sein Restaurant zu verkaufen. A, der überhaupt keine Absicht hat, das Restaurant zu kaufen, tritt trotzdem in längere Verhandlungen mit B ein zu dem einzigen Zweck, B davon abzuhalten, das Restaurant an C zu verkaufen, einen Konkurrenten von A. A, der die Verhandlungen abbricht, als C ein anderes Lokal gekauft hat, haftet B, dem es schließlich gelingt, das Restaurant zu einem niedrigeren Preis als dem von C gebotenen zu verkaufen, für die Preisdifferenz.
2. A, der mit B über die Förderung des Kaufes von militärischer Ausrüstung durch die Streitkräfte von B's Heimatstaat verhandelt, erfährt, daß B nicht die notwendigen Exportlizenzen von seinen eigenen Regierungsbehörden erhalten wird; diese aber sind eine Vorbedingung für die Erlaubnis, B's Provision zu zahlen. A informiert B nicht über diese Tatsache und schließt schließlich den Vertrag ab, welcher jedoch wegen der fehlenden Lizenzen nicht erfüllt werden kann. A haftet B für die Unkosten, die entstanden sind, nachdem A von der Unmöglichkeit der Erteilung der erforderlichen Lizenzen erfahren hat.
3. A nimmt wegen der Gewährung eines Bankkredits längere Verhandlungen mit B's Filiale auf. In letzter Minute offenbart die Filiale, daß sie keine Zeichnungsvollmacht hat und daß ihre Zentrale entschieden hat, der entworfenen Vereinbarung nicht zuzustimmen. A, der in der Zwischenzeit den Kredit von einer anderen Bank hätte erhalten können, kann Ersatz verlangen für die Unkosten, die ihm durch die Verhandlungen entstanden sind, sowie für die Gewinne, die ihm während der Verzögerung entgangen sind, ehe er den Kredit von der anderen Bank erhalten hat.

3. Haftung für den Abbruch von Verhandlungen wider Treu und Glauben

Das Recht, Verhandlungen abubrechen, unterliegt aber auch dem Grundsatz von Treu und Glauben und redlichem Verhalten. Ist einmal ein Angebot gemacht worden, so kann es nur innerhalb der in Art. 2.4 vorgesehenen Grenzen widerrufen werden. Aber auch dann, wenn dieses Stadium noch nicht erreicht ist, oder in einem Verhandlungsprozeß mit keiner feststellbaren Abfolge von Angebot und Annahme, ist eine Partei unter Umständen nicht mehr frei, die Verhandlungen überraschend und ohne Rechtfertigung abubrechen. Wann ein solches Maß an Bindung erreicht ist, hängt natürlich von den Umständen des Falles ab, insbesondere davon, inwieweit die andere Partei als Folge des Verhaltens der ersten Partei Grund hatte, auf das positive Ergebnis der

Verhandlungen zu vertrauen, und von der Anzahl von Punkten des künftigen Vertrages, über welche die Parteien bereits Einigkeit erzielt haben.

Beispiel

4. A sichert B die Gewährung einer Franchise zu, wenn B Schritte unternimmt, um Erfahrungen zu sammeln, und bereit ist, US \$ 150.000 zu investieren. Während der nächsten zwei Jahre unternimmt B ausgiebige Vorbereitungen im Hinblick auf den Abschluß des Vertrages, mit ständigen Zusicherungen A's, daß B die Franchise gewährt werden wird. Als alles für die Unterzeichnung des Vertrages bereit ist, informiert A den B, daß letzterer eine erheblich höhere Summe investieren müsse. B, der dies zurückweist, ist berechtigt, von A die im Hinblick auf den Vertragsabschluß entstandenen Auslagen zurückzuverlangen.

ARTIKEL 2.16

(Pflicht zur Vertraulichkeit)

Wenn im Verlaufe der Verhandlungen von einer Partei eine Information als vertraulich gegeben wird, ist die andere Partei verpflichtet, diese Information nicht offenzulegen oder sie nicht unberechtigt für ihre eigenen Zwecke zu benutzen, unabhängig davon, ob ein Vertrag in der Folge geschlossen wird oder nicht. Wenn es angemessen ist, kann der Rechtsbehelf für die Verletzung dieser Pflicht auch Schadenersatz für den Vorteil umfassen, den die andere Partei erlangt hat.

KOMMENTAR

1. Parteien grundsätzlich nicht zur Vertraulichkeit verpflichtet

Ebenso wie keine allgemeine Pflicht zur Offenlegung besteht, sind Parteien, wenn sie in Verhandlungen für einen Vertragsabschluß treten, gewöhnlich auch nicht verpflichtet, die Informationen, die sie ausgetauscht haben, als vertraulich zu behandeln. Mit anderen Worten, da eine Partei gewöhnlich frei ist zu entscheiden, welche für das Geschäft relevanten Tatsachen sie in den Verhandlungen offenlegen möchte, ist eine solche Information grundsätzlich nicht vertraulich zu behandeln; diese Informationen kann also die andere Partei entweder dritten Personen mitteilen oder zu eigenen Zwecken nutzen, sollte kein Vertrag geschlossen werden.

Beispiel

1. A fordert B und C, Hersteller von Belüftungssystemen, auf, Angebote für die Installation eines solchen Systems vorzulegen. In ihren Angeboten teilen B und C auch einige technischen Details zum Funktionieren ihrer jeweiligen Systeme mit, um so die Vorzüge ihrer Produkte besser hervorzuheben. A entschließt sich, B's Angebot abzulehnen und die Verhandlungen nur mit C fortzusetzen. A steht es frei, die in B's Angebot enthaltene Information zu nutzen, um C zu veranlassen, günstigere Bedingungen vorzuschlagen.

2. Vertrauliche Information

Eine Partei kann ein Interesse daran haben, daß bestimmte, der anderen Partei gegebene Informationen nicht preisgegeben werden oder für andere Zwecke genutzt werden als für die, für die sie gegeben worden waren. Soweit die Partei ausdrücklich erklärt, daß solche Informationen als vertraulich zu betrachten sind, ist die Lage klar, denn durch Entgegennahme der Information sagt die andere Partei indirekt zu, sie als vertraulich zu behandeln. Das einzige möglicherweise entstehende Problem liegt darin, daß, wenn der Zeitraum, in dem die andere Partei die Information nicht offenlegen soll, zu lang ist, dies dem anwendbaren Recht gegen Wettbewerbsbeschränkungen zuwiderlaufen kann. Aber selbst wenn eine solche ausdrückliche Erklärung fehlt, kann die Partei, welche die Information erhalten hat, zur Verschwiegenheit verpflichtet sein. Dies ist der Fall, wenn die Partei, welche die Information erhalten hat, im Hinblick auf die besondere Art der Information oder die beruflichen Qualifikationen der Parteien gegen den allgemeinen Grundsatz von Treu und Glauben und redlichem Verhalten verstieße, würde sie nach Abbruch der Verhandlungen die empfangene Information offenbaren oder sie für ihre eigenen Zwecke nutzen.

Beispiele

2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, jedoch mit dem Unterschied, daß B in seinem Angebot den A ausdrücklich ersucht, bestimmte darin enthaltene technische Angaben nicht preiszugeben. A kann diese Information nicht in seinen Verhandlungen mit C benutzen.

3. A ist daran interessiert, in eine Joint-Venture-Vereinbarung mit B oder C einzutreten, den beiden führenden Autoherstellern im Land X. Die Verhandlungen mit B kommen besonders gut voran, und A erhält ziemlich genaue Informationen über B's Pläne für ein neues Automodell. Obwohl B den A nicht ausdrücklich auffordert, diese Information als vertraulich zu behandeln, kann A, da es sich

um ein neues Modell handelt, verpflichtet sein, sie nicht an C weiterzugeben; auch ist A nicht berechtigt, diese Pläne für seine eigene Produktion zu benutzen, sollten die Verhandlungen nicht in einen Vertragsabschluß münden.

3. Anspruch auf Schadenersatz

Die Verletzung der Vertraulichkeit führt zunächst zu einer Haftung auf Schadenersatz. Der Umfang des geschuldeten Schadenersatzes kann variieren, je nach dem, ob die Parteien eine besondere Vereinbarung über die Geheimhaltung der Information getroffen haben oder nicht. Selbst wenn die verletzte Partei keinen Schaden erlitten hat, kann sie berechtigt sein, von der nichterfüllenden Partei den Gewinn zu verlangen, den letztere durch die Weitergabe der Information an eine dritte Person oder beim Gebrauch für ihre eigenen Zwecke erzielt hat. Wenn erforderlich, etwa weil die Information noch nicht weitergegeben wurde oder nur teilweise weitergegeben wurde, kann die verletzte Partei auch eine einstweilige Verbotsverfügung gemäß dem anwendbaren Recht beantragen.

ARTIKEL 2.17

(Vollständigkeitsklauseln)

Ein schriftlicher Vertrag, der eine Klausel enthält, die besagt, daß das Schriftstück die Bedingungen, welche die Parteien vereinbart haben, vollständig enthält, kann nicht durch den Beweis früherer Erklärungen oder Vereinbarungen widerlegt oder ergänzt werden. Jedoch können solche Erklärungen oder Vereinbarungen zur Auslegung des Schriftstücks herangezogen werden.

KOMMENTAR

Wenn dem Abschluß eines Vertrages mehr oder weniger ausgedehnte Verhandlungen vorausgehen, mag den Parteien daran gelegen sein, ihre Vereinbarung in Schriftform zu bringen und zu erklären, daß diese Urkunde ihre abschließende Vereinbarung darstellen soll. Dies kann durch eine entsprechend gefaßte „Vollständigkeits-“ oder „Integrations“-Klausel erreicht werden (z.B. „Dieser Vertrag enthält die vollständige Vereinbarung zwischen den Parteien“). Eine solche Klausel hat jedoch nicht die Wirkung, frühere Erklärungen oder Vereinbarungen

Art. 2.18

UNIDROIT Grundregeln

völlig gegenstandslos zu machen: sie können noch als Auslegungsmittel der geschriebenen Urkunde benutzt werden. Siehe auch Art. 4.3(a).

Eine Vollständigkeitsklausel deckt natürlich nur frühere Erklärungen und Vereinbarungen zwischen den Parteien und schließt nicht spätere informelle Vereinbarungen zwischen ihnen aus. Den Parteien steht es jedoch frei, eine vereinbarte Form auch auf künftige Änderungen auszudehnen. Siehe Art. 2.18.

Dieser Artikel bestätigt indirekt den in Art. 1.2 niedergelegten Grundsatz in dem Sinn, daß in Ermangelung einer Vollständigkeitsklausel Beweismittel außerhalb der Urkunde zur Ergänzung oder Widerlegung eines schriftlichen Vertrages zulässig sind.

ARTIKEL 2.18

(Klauseln über schriftliche Änderung)

Ein schriftlicher Vertrag, der eine Klausel enthält, nach der jede Änderung oder Aufhebung durch schriftliche Vereinbarung zu erfolgen hat, kann nicht auf andere Weise geändert oder aufgehoben werden. Eine Partei kann jedoch aufgrund ihres Verhaltens das Recht verwirken, sich auf eine solche Klausel zu berufen, soweit die andere Partei im Vertrauen auf dieses Verhalten gehandelt hat.

KOMMENTAR

Parteien, die einen schriftlichen Vertrag schließen, mögen sicherstellen wollen, daß jede Änderung oder Aufhebung ebenfalls durch schriftliche Vereinbarung erfolgen soll, und werden zu diesem Zweck eine besondere Klausel in den Vertrag aufnehmen. Dieser Artikel stellt fest, daß eine solche Klausel grundsätzlich jede mündliche Abänderung oder Aufhebung unwirksam macht. Damit wird die Vorstellung zurückgewiesen, daß in solch einer mündlichen Abänderung oder Aufhebung des Vertrages eine stillschweigende Aufhebung der Schriftformklausel erblickt werden könnte.

Der Artikel legt jedoch auch eine Ausnahme von der allgemeinen Regel fest. Einer Partei kann es auf Grund ihres Verhaltens verwehrt sein, sich auf die Klausel über schriftliche Änderungen zu berufen, soweit die andere Partei im Vertrauen auf dieses Verhalten gehandelt hat.

Beispiel

A, ein Bauunternehmer, vereinbart mit B, einer Schulbehörde, die Errichtung eines neuen Schulgebäudes. Der Vertrag sieht vor, daß der zweite Stock des Gebäudes genügend Tragkraft haben soll, um die Schulbücherei aufzunehmen. Ungeachtet einer Klausel über schriftliche Änderungen im Vertrag vereinbarten die Parteien mündlich, daß der zweite Stock des Gebäudes eine nichttragende Konstruktion sein soll. A vollendet den Bau entsprechend der Abänderung, und B, der den Fortgang des Baues ohne Beanstandung verfolgt hat, beanstandet erst jetzt die Bauweise des zweiten Stocks. Ein Gericht kann entscheiden, daß B nicht berechtigt ist, sich auf die Klausel über schriftliche Abänderungen zu berufen, da A sich zu Recht auf die mündliche Abänderung verlassen durfte; A haftet deshalb nicht wegen Nichterfüllung.

ARTIKEL 2.19

(Vertragsabschluß mit allgemeinen Geschäftsbedingungen)

(1) Wenn eine Partei oder beide Parteien allgemeine Geschäftsbedingungen beim Vertragsabschluß benutzen, finden die allgemeinen Regeln über den Abschluß vorbehaltlich der Artikel 2.20 bis 2.22 Anwendung.

(2) Allgemeine Geschäftsbedingungen sind Regeln, die im voraus für allgemeine und wiederholte Benutzung durch eine Partei vorbereitet worden sind und die tatsächlich ohne Verhandlung mit der anderen Partei benutzt werden.

KOMMENTAR

1. Vertragsabschluß mit allgemeinen Geschäftsbedingungen

Dieser Artikel ist der erste von vier Artikeln (Art. 2.19 - 2.22), die sich mit der besonderen Situation befassen, daß eine Partei oder beide Parteien allgemeine Geschäftsbedingungen beim Vertragsabschluß benutzen.

2. Begriff der „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“

Als „allgemeine Geschäftsbedingungen“ sind solche Vertragsbedingungen zu verstehen, welche im voraus für allgemeine und

wiederholte Benutzung durch eine Partei ausgearbeitet werden und welche tatsächlich ohne Verhandlung mit der anderen Partei gebraucht werden (Abs. 2). Entscheidend ist nicht ihre formelle Gestalt (z.B. ob sie in einer besonderen Urkunde oder in der Vertragsurkunde selbst enthalten sind; ob sie als Vordrucke herausgegeben wurden oder ob sie nur im Computer gespeichert sind usw.); auch nicht ihr Verfasser (die Partei selbst, ein Handelsverband oder eine Berufsvereinigung usw.); unerheblich ist auch ihr Umfang (ob sie aus einem umfassenden Regelwerk bestehen, das nahezu alle entscheidenden Punkte des Vertrages deckt, oder sie nur eine oder zwei Bedingungen enthalten, z.B. einen Haftungsausschluß oder eine Schiedsklausel). Entscheidend ist die Tatsache, daß sie im voraus für allgemeine und wiederholte Benutzung abgefaßt sind und daß sie tatsächlich im gegebenen Fall von einer der Parteien ohne Verhandlung mit der anderen Partei gebraucht werden. Diese letztere Voraussetzung bezieht sich selbstverständlich nur auf die allgemeinen Geschäftsbedingungen als solche, welche die andere Partei als ganzes annehmen muß, während die anderen Bedingungen desselben Vertrages sehr wohl Gegenstand von Verhandlungen zwischen den Parteien sein können.

3. Allgemeine Regeln über Vertragsabschluß anwendbar

Grundsätzlich finden die allgemeinen Regeln über den Vertragsabschluß Anwendung, unabhängig davon, ob eine oder beide Parteien allgemeine Geschäftsbedingungen benutzen (Abs. 1). Daraus folgt, daß allgemeine Geschäftsbedingungen, die von einer Partei vorgeschlagen werden, die andere Partei nur bei Annahme binden, und daß es von den Umständen des Falles abhängt, ob die beiden Parteien auf die allgemeinen Geschäftsbedingungen ausdrücklich verweisen müssen oder ob die Einbeziehung solcher Bedingungen stillschweigend erfolgen kann. Allgemeine Geschäftsbedingungen, die in der Vertragsurkunde selbst enthalten sind, werden daher gewöhnlich durch die bloße Unterzeichnung der Vertragsurkunde als ganzes verbindlich; dies jedenfalls dann, wenn sie über dieser Unterschrift abgedruckt sind und nicht etwa auf der Rückseite der Urkunde. Andererseits wird eine Partei, die allgemeine Geschäftsbedingungen verwenden möchte, die in einer besonderen Urkunde enthalten sind, auf diese gewöhnlich ausdrücklich verweisen müssen. Eine stillschweigende Einbeziehung ist nur statthaft, wenn ein entsprechender Gebrauch besteht oder eine entsprechende Gepflogenheit, die zwischen den Parteien entstanden ist. Siehe Art. 1.8.

Beispiele

1. A beabsichtigt, einen Versicherungsvertrag mit B abzuschließen, der das Haftungsrisiko für Unfälle von A's Beschäftigten bei der Arbeit decken soll. Die Parteien unterzeichnen das Formular eines Mustervertrages, das B vorgelegt hat, nachdem die betreffenden Freiräume ausgefüllt wurden, die sich unter anderem auf die Prämie und auf den versicherten Höchstbetrag beziehen. Kraft seiner Unterschrift ist A nicht nur durch die Bedingungen gebunden, welche er mit B einzeln ausgehandelt hat, sondern auch durch die „Allgemeinen Bedingungen der Nationalen Versicherervereinigung“, die auf dem Formular abgedruckt sind.
2. A schließt gewöhnlich die Verträge mit seinen Kunden auf der Grundlage seiner eigenen allgemeinen Geschäftsbedingungen ab, welche als getrennte Urkunde gedruckt sind. Bei der Abgabe seines Angebots an B, einen neuen Kunden, versäumt es A, ausdrücklich auf seine allgemeinen Geschäftsbedingungen zu verweisen. B nimmt das Angebot an. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen sind nicht in den Vertrag einbezogen, außer wenn A beweisen kann, daß B von A's Absicht, den Vertrag nur auf der Grundlage seiner eigenen allgemeinen Geschäftsbedingungen abzuschließen, wußte oder hätte wissen müssen, z.B. weil dieselben allgemeinen Geschäftsbedingungen regelmäßig für frühere Geschäfte benutzt worden waren.
3. A will Getreide an der Warenbörse in London kaufen. In dem Vertrag von A mit B, einem Broker an dieser Börse, ist keine besondere Verweisung auf die allgemeinen Geschäftsbedingungen enthalten, welche gewöhnlich für Maklerverträge gelten, die an dieser Börse geschlossen werden. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen sind trotzdem in den Vertrag einbezogen, weil ihre Anwendung auf die fragliche Art von Verträgen einen Gebrauch darstellt.

ARTIKEL 2.20*(Überraschende Bedingungen)*

(1) Eine Bedingung in allgemeinen Geschäftsbedingungen, die von der Art ist, daß die andere Partei sie vernünftigerweise nicht zu erwarten brauchte, ist unwirksam, außer wenn sie von dieser Partei ausdrücklich angenommen worden ist.

(2) Bei der Entscheidung, ob eine Bedingung von der erwähnten Art ist, sind ihr Inhalt, ihre sprachliche Fassung und ihr Erscheinungsbild zu berücksichtigen.

KOMMENTAR**1. Überraschende Bedingungen in allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam**

Eine Partei, welche die allgemeinen Geschäftsbedingungen der anderen Partei annimmt, ist grundsätzlich an diese gebunden, selbst wenn sie tatsächlich ihren Inhalt nicht im Detail kennt oder ihre Auswirkungen nicht völlig versteht. Eine wichtige Ausnahme von dieser Regel ist jedoch in diesem Artikel festgelegt; er besagt, daß ungeachtet der Annahme der allgemeinen Geschäftsbedingungen als ganzes die zustimmende Partei an diejenigen Bedingungen nicht gebunden ist, welche auf Grund ihres Inhalts, ihrer Sprache oder ihres Erscheinungsbildes von der Art sind, daß sie sie vernünftigerweise nicht zu erwarten brauchte. Der Grund für diese Ausnahme ist der Wunsch zu vermeiden, daß eine Partei, welche allgemeine Geschäftsbedingungen benutzt, unberechtigten Vorteil aus ihrer Stellung zieht, indem sie heimlich versucht, der anderen Partei Bedingungen aufzuzwingen, welche diese Partei kaum angenommen hätte, wäre sie sich ihrer bewußt gewesen. Andere Artikel, welche die wirtschaftlich schwächere oder weniger erfahrene Partei schützen sollen, sind Art. 3.10 und 4.6.

2. Bedingungen kraft ihres Inhalts „überraschend“

Eine bestimmte, in allgemeinen Geschäftsbedingungen enthaltene Bedingung kann für die gebundene Partei einmal aufgrund ihres Inhalts überraschend sein. Das ist immer dann der Fall, wenn der Inhalt der in Frage stehenden Bedingung ein solcher ist, daß eine vernünftige Person derselben Art wie die gebundene Partei sie in der vorliegenden Art von allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht erwartet hätte. Bei der Feststellung, ob eine Bedingung ungewöhnlich ist, müssen einerseits die Bedingungen berücksichtigt werden, welche sich häufig in allgemeinen Geschäftsbedingungen finden, die allgemein in der betreffenden Branche benutzt werden, und andererseits die individuellen Verhandlungen zwischen den Parteien. So kann zum Beispiel eine die vertragliche Haftung des Verwenders ausschließende oder beschränkende Bedingung als „überraschend“ angesehen werden und daher in einem bestimmten Fall unwirksam sein oder auch nicht, je nach dem, ob Bedingungen dieser Art in dem betreffenden Geschäftszweig üblich sind oder nicht, und ob sie der Art und Weise, in welcher die Parteien ihre Verhandlungen führten, entsprechen.

Beispiel

1. A, ein Reisebüro, bietet Pauschalreisen für Geschäftsreisende an. Die Bedingungen der Werbung vermitteln den Eindruck, daß A als Reiseveranstalter handelt, der die volle Verantwortung für die in der Pauschalreise enthaltenen verschiedenen Dienstleistungen übernimmt. B bucht eine Reise auf der Grundlage von A's allgemeinen Geschäftsbedingungen. Trotz B's Annahme der Bedingungen als ganzer kann A sich nicht auf eine Bedingung berufen, die besagt, daß er hinsichtlich der Hotelunterbringung lediglich als Agent für den Hoteleigentümer handelt und deshalb jede Haftung ablehnt.

3. Bedingungen kraft ihrer sprachlichen Fassung oder ihres Erscheinungsbildes „überraschend“

Andere Gründe dafür, daß eine in allgemeinen Geschäftsbedingungen enthaltene bestimmte Bedingung für die gebundene Partei überraschend ist, kann ihre sprachliche Fassung sein, welche unklar sein kann, oder die Art, in welcher sie drucktechnisch erscheint, z.B. in Kleindruck. Um zu bestimmen, ob dies der Fall ist oder ob nicht, ist nicht so sehr die Formulierung und Darstellung zu berücksichtigen, die gewöhnlich in dieser Art von allgemeinen Geschäftsbedingungen benutzt wird, sondern mehr auf die geschäftliche Gewandtheit und Erfahrung von Personen derselben Art wie die gebundene Partei zu achten. So kann eine bestimmte Formulierung zugleich sowohl unklar als auch klar sein, je nach dem, ob die gebundene Partei demselben Berufszweig angehört wie die Partei, welche die allgemeinen Geschäftsbedingungen verwendet.

Der Sprachfaktor kann auch bei internationalen Geschäften eine wichtige Rolle spielen. Wenn die allgemeinen Geschäftsbedingungen in einer fremden Sprache abgefaßt sind, kann nicht ausgeschlossen werden, daß sich einige ihrer Bedingungen, obwohl an sich ziemlich klar, als für die gebundene Partei überraschend herausstellen werden, von der vernünftigerweise nicht erwartet werden konnte, all ihre Auswirkungen vollauf erkannt zu haben.

Beispiele

2. A, eine Versicherungsgesellschaft, die im Land X geschäftlich tätig ist, ist eine Tochtergesellschaft von B, einer Gesellschaft mit Sitz im Land Y. A's allgemeine Geschäftsbedingungen umfassen etwa 50 in kleiner Schrift gedruckte Bedingungen. Eine der Bedingungen legt das Recht des Landes Y als anwendbares Recht fest. Wenn diese Bedingung nicht in Fettdruck erscheint oder in anderer Weise die Aufmerksamkeit der gebundenen Partei auf sich

Art. 2.21

UNIDROIT Grundregeln

ziehen kann, wird sie unwirksam sein, da Kunden im Land X vernünftigerweise nicht erwarten werden, in den allgemeinen Geschäftsbedingungen einer in ihrem eigenen Land tätigen Gesellschaft eine Rechtswahlklausel zu finden, die ein fremdes Recht als für ihre Verträge maßgeblich bezeichnet.

3. A, ein in Hamburg tätiger Warenhändler, benutzt in seinen Verträgen mit seinen Kunden allgemeine Geschäftsbedingungen, die u.a. eine Bestimmung "Hamburg[er]- Freundschaftliche Arbitrage" enthalten. In örtlichen Geschäftskreisen wird diese Klausel gewöhnlich in dem Sinn verstanden, daß mögliche Meinungsverschiedenheiten durch ein besonderes Schiedsgericht zu entscheiden sind, dessen Verfahren durch besondere Regeln örtlichen Ursprungs geregelt wird. In Verträgen mit ausländischen Kunden kann diese Klausel für unwirksam gehalten werden, trotz der Annahme der allgemeinen Geschäftsbedingungen als ganzer, da von einem ausländischen Kunden vernünftigerweise nicht erwartet werden kann, ihre genaue Bedeutung zu verstehen, und dies selbst dann, wenn die Klausel in seine eigene Sprache übersetzt worden ist.

4. Ausdrückliche Annahme von „überraschenden“ Bedingungen

Die für die gebundene Partei bestehende Gefahr, durch die Art der oben besprochenen Bedingungen überrascht zu werden, besteht eindeutig nicht mehr, wenn in einem konkreten Fall die andere Partei die Aufmerksamkeit der gebundenen Partei auf sie lenkt und die gebundene Partei sie annimmt. Der vorliegende Artikel sieht deshalb vor, daß eine Partei sich nicht mehr auf die „überraschende“ Natur einer Bedingung berufen kann, um ihre Wirksamkeit in Zweifel zu ziehen, sobald sie die Bedingung ausdrücklich angenommen hat.

ARTIKEL 2.21

(Widerspruch zwischen allgemeinen Geschäftsbedingungen und individuellen Bedingungen)

Im Falle eines Widerspruchs zwischen einer allgemeinen Geschäftsbedingung und einer Bedingung, welche keine allgemeine Geschäftsbedingung ist, geht die letztere vor.

KOMMENTAR

Allgemeine Geschäftsbedingungen werden nach ihrer Definition von einer Partei oder einer dritten Person im voraus vorbereitet und werden Bestandteil eines individuellen Vertrages, ohne daß ihr Inhalt von den

Parteien erörtert wird (siehe Art. 2.19(2)). Es ist deshalb klar, daß, wann immer die Parteien über einen Punkt ausdrücklich verhandeln und sich über bestimmte Bedingungen ihres Vertrages einigen, solche Bedingungen widersprechenden Bedingungen vorgehen, die in den allgemeinen Geschäftsbedingungen enthalten sind, da anzunehmen ist, daß sie eher die Absicht der Parteien im gegebenen Fall wiedergeben.

Die individuell vereinbarten Bedingungen können in derselben Urkunde wie die allgemeinen Geschäftsbedingungen erscheinen, können aber ebenso auch in einer getrennten Urkunde enthalten sein. Im ersten Fall können sie aufgrund ihrer von den allgemeinen Geschäftsbedingungen abweichenden Schreibweise leicht erkannt werden. Im zweiten Fall mag es schwieriger sein, zwischen den Bedingungen, welche allgemeine Geschäftsbedingungen sind, und denjenigen, welche dies nicht sind, zu unterscheiden und ihre genaue Stellung in der Hierarchie der verschiedenen Urkunden zu bestimmen. Um dies zu erleichtern, vereinbaren die Parteien oft eine Vertragsklausel, die ausdrücklich die Urkunden aufzählt, die Bestandteile des Vertrages sind, und ihren Rang festlegt.

Besondere Probleme können jedoch dann auftreten, wenn die Abweichungen von den allgemeinen Geschäftsbedingungen nur mündlich vereinbart worden waren, ohne daß die entgegenstehenden Klauseln aus den allgemeinen Geschäftsbedingungen gestrichen worden sind, und diese allgemeinen Geschäftsbedingungen eine Klausel enthalten, welche die Vollständigkeit der von den Parteien unterzeichneten Vertragsurkunde festlegt oder bestimmt, daß jede Ergänzung oder Abänderung ihres Inhalts der Schriftform bedarf. Für diese Fälle siehe Art. 2.17 und 2.18.

ARTIKEL 2.22

(Kollidierende allgemeine Geschäftsbedingungen)

Wenn beide Parteien allgemeine Geschäftsbedingungen benutzen und sich, abgesehen von diesen Bedingungen, einigen, ist ein Vertrag auf der Grundlage der vereinbarten Bedingungen und derjenigen allgemeinen Geschäftsbedingungen geschlossen, die in der Sache übereinstimmen, außer wenn eine Partei eindeutig im voraus äußert oder später und unverzüglich der anderen Partei mitteilt, daß sie durch solch einen Vertrag nicht gebunden sein will.

KOMMENTAR**1. Die Parteien benutzen unterschiedliche allgemeine Geschäftsbedingungen**

Bei Handelsgeschäften kommt es ziemlich häufig vor, daß sich sowohl der Anbietende bei seinem Angebot als auch der Angebotsempfänger bei der Annahme des Angebots jeweils auf ihre eigenen allgemeinen Geschäftsbedingungen beziehen. Wenn der Anbietende die allgemeinen Geschäftsbedingungen des Angebotsempfängers nicht ausdrücklich annimmt, taucht das Problem auf, ob überhaupt ein Vertrag abgeschlossen wurde, und wenn ja, ob überhaupt einer der beiden sich widersprechenden Sätze von allgemeinen Geschäftsbedingungen Bestandteil des Vertrages geworden ist, und gegebenenfalls, welcher von beiden vorgehen sollte.

2. „Kollidierende Geschäftsbedingungen“ und allgemeine Regeln über Angebot und Annahme

Wenn die allgemeinen Regeln über Angebot und Annahme angewendet werden müßten, gäbe es entweder überhaupt keinen Vertrag, da die angebliche Annahme durch den Angebotsempfänger, vorbehaltlich der in Art. 2.11(2) vorgesehenen Ausnahme, ein Gegenangebot darstellen würde; oder aber, wenn die beiden Parteien mit der Erfüllung begonnen haben, ohne die allgemeinen Geschäftsbedingungen der jeweiligen Gegenpartei abzulehnen, würde ein Vertrag mit dem Inhalt derjenigen allgemeinen Geschäftsbedingungen anzunehmen sein, die zuletzt übersandt oder auf die zuletzt verwiesen worden war (das „letzte Wort“).

3. Die „Aufhebungs“-Theorie

Die Theorie des „letzten Wortes“ mag angemessen sein, wenn die Parteien deutlich machen, daß die Annahme ihrer allgemeinen Geschäftsbedingungen eine wesentliche Bedingung für den Vertragsabschluß ist. Wo sich jedoch die Parteien, wie sehr häufig in der Praxis, auf ihre allgemeinen Geschäftsbedingungen mehr oder weniger automatisch beziehen, z.B. beim Austausch gedruckter Auftrags- und Auftragsbestätigungs-Formulare mit den jeweiligen Bedingungen auf der Rückseite, werden sie sich normalerweise des Konflikts zwischen ihren jeweiligen allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht einmal bewußt sein. In solchen Fällen ist es nicht gerechtfertigt, den Parteien zu erlauben, später das Bestehen des Vertrages in Zweifel zu ziehen oder

nach Beginn der Erfüllung auf der Anwendung der zuletzt übersandten oder in Bezug genommenen Bedingungen zu bestehen.

Aus diesem Grund sieht der vorliegende Artikel abweichend von den allgemeinen Regeln über Angebot und Annahme vor, daß, wenn sich die Parteien – außer über ihre allgemeinen Geschäftsbedingungen – einigen, ein Vertrag auf der Grundlage der vereinbarten Bedingungen und aller derjenigen allgemeinen Geschäftsbedingungen zustande kommt, die in der Sache übereinstimmen („Aufhebungs“-Theorie).

Beispiel

1. A bestellt bei B eine Maschine, für die er den Typ, den Preis, die Zahlungsbedingungen sowie Zeit und Ort der Lieferung mitteilt. A benutzt einen Bestellschein mit seinen „Allgemeinen Einkaufsbedingungen“, die auf der Rückseite abgedruckt sind. B nimmt den Auftrag an, indem er ein Auftragsbestätigungs-Formular schickt, auf dessen Rückseite seine eigenen „Allgemeinen Verkaufsbedingungen“ erscheinen. Als A später versucht, sich von dem Geschäft zurückzuziehen, behauptet er, daß kein Vertrag geschlossen worden sei, da man sich nicht darüber geeinigt habe, welcher Satz von allgemeinen Geschäftsbedingungen anwendbar sein solle. Da sich die Parteien jedoch über die wesentlichen Bedingungen des Vertrages geeinigt haben, ist ein Vertrag mit diesen Bedingungen geschlossen worden sowie mit denjenigen allgemeinen Geschäftsbedingungen, die in der Sache übereinstimmen.

Eine Partei kann jedoch immer die Anwendung der „Aufhebungs“-Theorie ausschließen, indem sie im voraus klar zum Ausdruck bringt oder später und unverzüglich die andere Partei davon unterrichtet, daß sie nicht gewillt ist, an einen Vertrag gebunden zu sein, welcher nicht ihre eigenen allgemeinen Geschäftsbedingungen einbezieht. Was in der Praxis einen solchen „klaren“ Hinweis darstellt, läßt sich nicht abstrakt umschreiben; jedoch wird die Aufnahme einer entsprechenden Klausel in die allgemeinen Geschäftsbedingungen selbst gewöhnlich nicht ausreichen, sondern eine ausdrückliche Erklärung durch die betreffende Partei in ihrem Angebot oder ihrer Annahme erforderlich sein.

Beispiele

2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, jedoch mit dem Unterschied, daß A behauptet, der Vertrag sei auf der Grundlage seiner allgemeinen Geschäftsbedingungen geschlossen worden, da sie eine Klausel enthalten, welche festlegt, daß „Abweichende allgemeine Geschäftsbedingungen der die Bestellung annehmenden Partei sind nicht gültig, wenn sie nicht schriftlich von uns bestätigt wurden“. Das Ergebnis wird dasselbe sein wie in Beispiel 1, da A

Art. 2.22

UNIDROIT Grundregeln

mit der bloßen Aufnahme einer solchen Klausel in seine allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht mit ausreichender Klarheit seine Entschlossenheit deutlich macht, den Vertrag nur zu seinen eigenen Bedingungen abzuschließen.

3. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, jedoch mit dem Unterschied, daß die individuellen Bedingungen von A's Angebot eine Klausel enthalten, daß A den Vertrag nur zu seinen eigenen allgemeinen Geschäftsbedingungen abschließen will. Allein die Tatsache, daß B seine eigenen allgemeinen Geschäftsbedingungen seiner Annahme beifügt, verhindert nicht, daß der Vertrag auf der Grundlage von A's allgemeinen Geschäftsbedingungen abgeschlossen wird.

KAPITEL 3

GÜLTIGKEIT

ARTIKEL 3.1

(Nicht geregelte Gegenstände)

Diese Grundregeln behandeln nicht eine Ungültigkeit aufgrund

- (a) fehlender Rechts- oder Geschäftsfähigkeit,**
- (b) fehlender Vertretungsmacht,**
- (c) Sitten- oder Rechtswidrigkeit.**

KOMMENTAR

Dieser Artikel stellt klar, daß nicht alle Ungültigkeitsgründe eines Vertrages, die in den verschiedenen Rechtsordnungen zu finden sind, in den Anwendungsbereich der Grundregeln fallen. Dies betrifft insbesondere den Fall fehlender Rechts- und Geschäftsfähigkeit, fehlender Vertretungsmacht und der Sitten- oder Rechtswidrigkeit. Der Grund ihres Ausschlusses liegt sowohl in der inneren Kompliziertheit der Fragen des rechtlichen Status einer Person, der Stellvertretung und der öffentlichen Ordnung als auch in der außerordentlich unterschiedlichen Art und Weise ihrer Behandlung durch die nationalen Rechte. Folglich werden Gegenstände wie die Überschreitung der Rechts- und Geschäftsfähigkeit einer juristischen Person, die Vertretungsbefugnis eines Vertreters für seinen Geschäftsherrn ebenso wie die der Geschäftsführer für ihre Gesellschaft und der rechts- oder sittenwidrige Inhalt von Verträgen weiterhin durch das anwendbare Recht geregelt.

ARTIKEL 3.2

(Wirksamkeit der bloßen Vereinbarung)

Ein Vertrag wird durch bloße Vereinbarung der Parteien und ohne weiteres Erfordernis abgeschlossen, geändert oder aufgehoben.

Art. 3.2

UNIDROIT Grundregeln

KOMMENTAR

Der Zweck des Artikels besteht darin klarzustellen, daß die bloße Vereinbarung der Parteien für den wirksamen Abschluß, die wirksame Änderung oder die vereinbarte Aufhebung eines Vertrages ausreicht, ohne daß es weiterer Erfordernisse bedürfte, wie sie in einigen nationalen Rechtsordnungen zu finden sind.

1. Keine Gegenleistung erforderlich

In anglo-amerikanischen Rechtsordnungen wird eine Gegenleistung (*consideration*) traditionell als Voraussetzung für die Wirksamkeit oder Durchsetzbarkeit eines Vertrages sowie für seine Änderung oder Aufhebung durch die Parteien angesehen.

Für Geschäftsbeziehungen ist dieses Erfordernis jedoch so gut wie ohne praktische Bedeutung, da in diesem Zusammenhang fast immer beide Parteien Verpflichtungen übernehmen. Aus diesem Grund befreit Art. 29(1) CISG von dem Erfordernis der Gegenleistung für die Änderung und Aufhebung internationaler Warenkaufverträge durch die Parteien. Die Tatsache, daß der vorliegende Artikel diesen Ansatz auf den Abschluß, die Änderung und die Aufhebung von internationalen Handelsverträgen durch die Parteien im allgemeinen ausdehnt, kann nur zu größerer Sicherheit führen und Rechtsstreite vermindern.

2. Keine causa erforderlich

Dieser Artikel schließt auch das Erfordernis einer causa aus, das in einigen kontinentaleuropäischen Rechtsordnungen besteht und in gewisser Weise funktional der anglo-amerikanischen „Gegenleistung“ ähnelt.

Beispiel

1. Auf Anforderung ihres französischen Kunden A übernimmt die Bank B in Paris zugunsten des C, eines Geschäftspartners des A in England, eine Garantie auf erstes Anfordern. Weder B noch A können sich auf das mögliche Fehlen einer Gegenleistung oder einer causa für die Garantie berufen.

Es ist jedoch anzumerken, daß dieser Artikel nicht die Wirkungen betrifft, die sich aus anderen Aspekten der causa ergeben, wie etwa ihrer Rechtswidrigkeit. Siehe Kommentar 2 zu Art. 3.3.

3. Alle Verträge konsensual

Einige kontinentaleuropäische Rechtsordnungen haben bestimmte Arten des „Realvertrages“ beibehalten, d.h. Verträge, die nur bei

Übergabe der betreffenden Gegenstände abgeschlossen werden. Solche Regeln sind mit Auffassungen und Praxis des modernen Geschäftsverkehrs nur schwer vereinbar und daher ebenfalls durch den vorliegenden Artikel ausgeschlossen.

Beispiel

2. A und B, zwei französische Geschäftsleute, kommen mit C, einem Grundstückerschließer, überein, C am 2. Juli FF 300 000 zu leihen. Am 25. Juni informieren A und B den C, daß sie das Geld unerwartet für ihr eigenes Geschäft benötigen. C hat Anspruch auf das Darlehen, obwohl das Darlehen in Frankreich allgemein als „Real“-Vertrag angesehen wird.

ARTIKEL 3.3

(Anfängliche Unmöglichkeit)

(1) Die bloße Tatsache, daß bei Vertragsabschluß die Erfüllung der übernommenen Verpflichtung unmöglich war, berührt nicht die Gültigkeit des Vertrages.

(2) Die bloße Tatsache, daß eine Partei bei Vertragsabschluß nicht zur Verfügung über die Vermögenswerte befugt war, auf die sich der Vertrag bezieht, berührt nicht die Gültigkeit des Vertrages.

KOMMENTAR

1. Erfüllung von vornherein unmöglich

Im Gegensatz zu mehreren Rechtsordnungen, die einen Kaufvertrag als nichtig ansehen, wenn verkaufte Stückwaren bei Vertragsabschluß schon untergegangen waren, spricht Abs. 1 dieses Artikels in Übereinstimmung mit den aktuellsten Trends allgemein aus, daß die bloße Tatsache, daß bei Vertragsabschluß die Erfüllung der übernommenen Verpflichtung unmöglich war, die Gültigkeit des Vertrages nicht berührt.

Ein Vertrag ist gültig, selbst wenn die Vermögenswerte, auf die er sich bezieht, bei Vertragsabschluß schon untergegangen sind; folglich wird die anfängliche Unmöglichkeit der Erfüllung der Unmöglichkeit gleichgestellt, die erst nach Vertragsabschluß eintritt. Die Rechte und Pflichten der Parteien, die sich aus der Unfähigkeit einer Partei (oder möglicherweise beider Parteien) zur Erfüllung ergeben, bestimmen sich

Art. 3.3

UNIDROIT Grundregeln

nach den Regeln über die Nichterfüllung. Nach diesen Regeln kann etwa der Tatsache, daß der Schuldner (oder der Gläubiger) bei Vertragsabschluß die Unmöglichkeit der Erfüllung schon kannte, gebührendes Gewicht beigelegt werden.

Die in Abs. 1 niedergelegte Regel beseitigt auch mögliche Zweifel an der Gültigkeit von Verträgen über die Lieferung künftiger Waren.

Beruhet eine anfängliche Unmöglichkeit der Erfüllung auf einem gesetzlichen Verbot (z.B. einem Export- oder Importembargo), so hängt die Gültigkeit eines Vertrages davon ab, ob nach dem Recht, auf dem das Verbot beruht, letzteres den Vertrag ungültig machen oder ob es nur seine Erfüllung verbieten soll.

Abs. 1 gibt auch die in einigen kontinentaleuropäischen Rechtsordnungen zu findende Regel auf, nach der der Gegenstand (*objet*) eines Vertrages möglich sein muß.

Der Absatz weicht auch von der Regel derselben Rechtsordnungen ab, die das Bestehen einer causa verlangt, da im Falle anfänglicher Unmöglichkeit die causa für eine Gegenleistung fehlt. Siehe Art. 3.2.

2. Fehlen der Berechtigung oder Verfügungsmacht

Abs. 2 dieses Artikels behandelt Fälle, in denen die Partei, die eine Übertragung oder Lieferung von Vermögenswerten versprochen hat, nicht zur Verfügung über die Vermögenswerte berechtigt war, weil ihr bei Vertragsabschluß die Berechtigung oder die Verfügungsmacht fehlte.

Einige Rechtsordnungen erklären einen unter solchen Umständen abgeschlossenen Kaufvertrag für nichtig. Wie aber im Fall anfänglicher Unmöglichkeit und sogar aus noch zwingenderen Gründen betrachtet Abs. 2 dieses Artikels einen solchen Vertrag als gültig. Denn eine Vertragspartei kann und wird auch oft nach Vertragsabschluß Eigentum an den fraglichen Vermögenswerten oder die Verfügungsmacht über sie erwerben. Sollte dies nicht geschehen, finden die Regeln über die Nichterfüllung Anwendung.

Fälle des Fehlens der Verfügungsmacht sind von denen fehlender Geschäftsfähigkeit zu unterscheiden. Letztere bezieht sich auf bestimmte Unfähigkeiten einer Person, die alle oder zumindest einige Arten von ihr geschlossener Verträge betreffen, und fällt aus dem Anwendungsbereich der Grundsätze heraus. Siehe Art. 3.1(a).

ARTIKEL 3.4*(Definition des Irrtums)*

Irrtum ist eine fehlerhafte Annahme betreffend Tatsachen oder das Recht, wie sie bei Vertragsabschluß bestehen.

KOMMENTAR**1. Tatsachenirrtum und Rechtsirrtum**

Dieser Artikel stellt einen Tatsachenirrtum einem Rechtsirrtum gleich. Die rechtliche Gleichbehandlung der beiden Irrtumsarten erscheint angesichts der zunehmenden Kompliziertheit moderner Rechtsordnungen angemessen. Im grenzüberschreitenden Handel werden die auf dieser Kompliziertheit beruhenden Schwierigkeiten durch die Tatsache verschärft, daß ein einzelnes Geschäft durch fremde und daher unbekannte Rechtsordnungen berührt sein kann.

2. Entscheidender Zeitpunkt

Der Artikel besagt, daß der Irrtum aus einer fehlerhaften Annahme besteht, die sich auf tatsächliche oder rechtliche Umstände bezieht, wie sie bei Vertragsabschluß bestehen.

Der Zweck der Festlegung dieses zeitlichen Elements besteht darin, Fälle der Anwendung der Irrtumsregeln mit ihren besonderen Rechtsbehelfen zu unterscheiden von den Fällen der Nichterfüllung. In der Tat kann ein typischer Irrtumsfall je nach Standpunkt oft ebensogut als Fall der Verhinderung oder Behinderung der Vertragserfüllung betrachtet werden. Ist eine Partei einen Vertrag unter einer falschen Vorstellung bezüglich der tatsächlichen oder rechtlichen Gegebenheiten eingegangen und hat sie daher ihre Möglichkeiten nach diesem Vertrag falsch beurteilt, so sind die Irrtumsregeln anwendbar. Hat dagegen eine Partei die Umstände richtig verstanden, unterläuft ihr aber ein Irrtum bei der Beurteilung ihrer Möglichkeiten nach diesem Vertrag und verweigert sie später die Erfüllung, so liegt ein Fall der Nichterfüllung und nicht des Irrtums vor.

ARTIKEL 3.5

(Erheblicher Irrtum)

(1) Eine Partei kann den Vertrag wegen Irrtums nur anfechten, wenn der Irrtum bei Vertragsabschluß so bedeutsam war, daß eine vernünftige Person in der gleichen Lage wie die irrende Partei bei Kenntnis des wahren Sachverhalts den Vertrag nur zu wesentlich anderen Bedingungen oder überhaupt nicht abgeschlossen hätte, und

(a) die andere Partei dem gleichen Irrtum unterlag oder ihn verursacht hatte, oder wenn sie ihn kannte oder hätte kennen müssen, und es den angemessenen Maßstäben eines redlichen Geschäftsgebarens widersprach, die irrende Partei in ihrem Irrtum zu belassen, oder

(b) die andere Partei zum Zeitpunkt der Anfechtung noch nicht im Vertrauen auf den Vertrag gehandelt hatte.

(2) Eine Partei kann jedoch den Vertrag nicht anfechten, wenn

(a) sie bei Entstehung des Irrtums grob fahrlässig handelte oder

(b) der Irrtum sich auf einen Umstand bezieht, bezüglich dessen das Risiko eines Irrtums von der irrenden Partei übernommen wurde oder nach den Umständen von ihr zu tragen ist.

KOMMENTAR

Dieser Artikel nennt die notwendigen Bedingungen, unter denen ein Irrtum für die Anfechtung des Vertrages erheblich ist. Der einleitende Teil des Absatzes 1 legt die Bedingungen fest, unter denen ein Irrtum hinreichend schwerwiegend ist, um in Betracht gezogen zu werden; die Unterabsätze a und b des Absatzes 1 nennen die zusätzlichen Bedingungen, welche den Vertragspartner der irrenden Partei betreffen; Abs. 2 behandelt die Bedingungen, welche die irrende Partei betreffen.

1. Schwerwiegender Irrtum

Um erheblich zu sein, muß ein Irrtum schwerwiegend sein. Sein Gewicht und seine Bedeutung sind nach einem kombiniert objektiv/subjektiven Standard zu bemessen, nämlich danach, was „eine vernünftige Person in der gleichen Lage wie die irrende Partei“ getan hätte, wenn sie die wahren Umstände bei Vertragsabschluß gekannt hätte. Hätte sie überhaupt keinen Vertrag abgeschlossen oder hätte sie dies nur zu wesentlich anderen Bedingungen getan, dann und nur dann ist der Irrtum als schwerwiegend anzusehen.

In diesem Zusammenhang stützt sich der einleitende Teil des Absatzes 1 auf eine offene Formel anstatt bestimmte wesentliche Elemente des Vertrages zu nennen, auf die sich der Irrtum beziehen muß. Dieser flexible Ansatz erlaubt die umfassende Berücksichtigung des Willens der Parteien und der Umstände des Falles. Bei der Ermittlung des Willens der Parteien sind die Auslegungsregeln des Kapitels 4 anzuwenden. Allgemeinen geschäftlichen Standards und einschlägigen Gebräuchen wird besondere Bedeutung zukommen.

Normalerweise werden im Geschäftsleben bestimmte Irrtümer, wie die bezüglich des Wertes der Ware oder Dienstleistung oder bloße Erwartungen oder Motive der irrenden Partei als unerheblich angesehen. Dasselbe gilt für Irrtümer hinsichtlich der Identität der anderen Partei oder ihrer persönlichen Eigenschaften, obwohl unter besonderen Umständen manchmal solche Irrtümer erheblich sein können (z.B. wenn die Leistung von Diensten bestimmte persönliche Qualifikationen erfordert oder wenn ein Darlehen auf der Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers beruht).

Es genügt jedoch nicht, daß eine vernünftige Person die irrtümlicherweise angenommenen Umstände als wesentlich ansehen würde; vielmehr müssen zusätzliche Voraussetzungen erfüllt sein, welche sowohl die irrende als auch die andere Partei betreffen, wenn ein Irrtum erheblich werden soll.

2. Voraussetzungen betreffend den Vertragspartner der irrenden Partei

Eine irrende Partei kann den Vertrag nur anfechten, wenn die andere Partei eine der vier Voraussetzungen erfüllt, die in Abs. 1 festgelegt sind.

Gemeinsamer Nenner der ersten drei in Unterabsatz (a) genannten Voraussetzungen ist, daß die andere Partei nicht schutzwürdig ist, weil sie auf die eine oder andere Weise in den Irrtum der irrenden Partei verwickelt ist.

Art. 3.5

UNIDROIT Grundregeln

Die erste Voraussetzung ist, daß beide Parteien demselben Irrtum unterlagen.

Beispiel

1. A und B waren beim Abschluß eines Kaufvertrages über einen Sportwagen sich der Tatsache nicht bewußt und konnten es auch nicht sein, daß der Wagen inzwischen gestohlen worden war. Die Anfechtung des Vertrages ist zulässig.

Glauben die Parteien irrtümlich, daß der Vertragsgegenstand bei Vertragsabschluß existierte, während er in Wirklichkeit bereits zerstört war, so ist Art. 3.3 zu berücksichtigen.

Die zweite Voraussetzung ist, daß der Irrtum der irrenden Partei von der anderen Partei verursacht wurde. Dies ist immer dann der Fall, wenn der Irrtum auf bestimmte Angaben zurückgeführt werden kann, die von der anderen Partei gemacht wurden, ob ausdrücklich oder stillschweigend, fahrlässig oder schuldlos, oder auf ein Verhalten, das angesichts der Umstände einer Angabe gleichkommt. Selbst Schweigen kann einen Irrtum verursachen. Bloße anpreisende Werbung wird normalerweise hingenommen.

Wurde der Irrtum absichtlich verursacht, ist Art. 3.8 anzuwenden.

Die dritte Voraussetzung liegt darin, daß die andere Partei den Irrtum der irrenden Partei kannte oder kennen mußte, und daß es angemessenen Maßstäben eines redlichen Geschäftsgebarens widersprach, die andere Partei im Irrtum zu belassen. Die andere Partei mußte das kennen, was einer vernünftigen Person in der gleichen Lage wie diese Partei hätte bekannt sein sollen. Um den Vertrag anzufechten, muß die irrende Partei auch darlegen, daß die andere Partei verpflichtet war, sie über ihren Irrtum aufzuklären.

Die vierte Voraussetzung ist in Unterabsatz (b) festgelegt und besteht darin, daß der Vertragspartner der irrenden Partei bis zum Zeitpunkt der Anfechtung nicht im Vertrauen auf den Vertrag gehandelt hat. Wegen des Zeitpunkts der Anfechtung vergleiche Art. 3.15 und 1.9.

3. Voraussetzungen betreffend die irrende Partei

Abs. 2 des vorliegenden Artikels nennt zwei Fälle, in denen die irrende Partei den Vertrag nicht anfechten kann.

Der erste davon, der in Unterabsatz (a) behandelt wird, besteht darin, daß der Irrtum auf grober Fahrlässigkeit der irrenden Partei beruht. In einer solchen Lage wäre es unangemessen gegenüber der anderen Partei, der irrenden Partei die Vertragsanfechtung zu erlauben.

Unterabsatz (b) zielt auf die Situation, bei der die irrende Partei entweder das Risiko des Irrtums übernommen hat, oder bei der dieses Risiko angesichts der Umstände von ihr getragen werden sollte. Die Übernahme des Irrtumsrisikos ist ein häufiges Merkmal spekulativer Verträge. Eine Partei kann einen Vertrag in der Hoffnung abschließen, daß ihre Annahme über das Bestehen bestimmter Tatsachen sich als richtig herausstellen wird, kann aber trotzdem das Risiko übernehmen, daß dem nicht so ist. Unter diesen Umständen ist sie nicht zur Irrtumsanfechtung berechtigt.

Beispiel

2. A verkauft B das dem relativ unbekanntem Maler C „zuschriebene“ Bild zu einem für solche Bilder angemessenen Preis. In der Folge wird entdeckt, daß die Arbeit von dem berühmten Künstler D gemalt wurde. A kann seinen Vertrag mit B nicht wegen Irrtums anfechten, da die Tatsache der bloßen „Zuschreibung“ des Gemäldes an C das Risiko enthielt, daß es von einem weit berühmteren Maler gemalt sein könnte.

Manchmal übernehmen beide Parteien ein Risiko. Spekulative Verträge, die entgegengesetzte Erwartungen künftiger Entwicklungen einschließen, z.B. betreffend Preise und Wechselkurse, können jedoch nicht wegen Irrtums angefochten werden, da der Irrtum sich nicht auf Tatsachen bezieht, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bestehen.

ARTIKEL 3.6

(Erklärungs- und Übermittlungsirrtum)

Ein Irrtum, der bei der Verlautbarung oder Übermittlung einer Erklärung auftritt, wird als Irrtum der Person angesehen, welche die Erklärung abgab.

KOMMENTAR

Dieser Artikel stellt einen Irrtum bei der Verlautbarung oder Übermittlung einer Erklärung einem gewöhnlichen Irrtum der Person gleich, die eine Erklärung abgibt oder sie übermittelt, so daß die Regeln des Art. 3.5 und der Art. 3.12 bis 3.19 auch auf diese Arten von Irrtum anzuwenden sind.

1. Erheblicher Irrtum

Ist ein Erklärungs- oder Übermittlungsirrtum hinreichend gewichtig (insbesondere wenn er zu einer falschen Angabe von Zahlen geführt hat), so wird oder sollte der Empfänger den Irrtum erkennen. Da nichts in diesen Grundregeln den Angebotsempfänger hindert, das entstellte abgegebene oder übermittelte Angebot anzunehmen, liegt es am Erklärenden/Anbietenden, sich auf den Irrtum zu berufen und den Vertrag anzufechten, falls die Voraussetzungen des Art. 3.5 erfüllt sind, insbesondere daß es angemessenen Maßstäben eines redlichen Geschäftsgebarens für den Angebotsempfänger widersprach, den Erklärenden/Anbietenden nicht über seinen Irrtum aufzuklären.

In gewissen Fällen kann das Irrtumsrisiko vom Erklärenden übernommen worden sein oder mag ihm aufzuerlegen sein, wenn er nämlich einen Übermittlungsweg wählt, von dem er weiß oder wissen mußte, daß er allgemein oder angesichts der besonderen Umstände des Falles unsicher ist.

Beispiel

A, ein italienischer Interessent, bittet B, eine englische Anwaltskanzlei, um Rechtsberatung und erhält als Antwort ein Telegramm, das „GBP 150“ als Stundensatz des B nennt, während auf dem von B dem englischen Postamt übergebenen Formular „GBP 250“ stand. Da es allgemein bekannt ist, daß Zahlen in Telegrammen oft falsch übermittelt werden, gilt dieses Risiko als von B übernommen und ist B nicht berechtigt, sich auf den Übermittlungsirrtum zu berufen, selbst wenn die anderen Voraussetzungen des Art. 3.5 erfüllt sind.

2. Irrtümer seitens des Empfängers

Die Übermittlung ist beendet, sobald die Nachricht den Empfänger erreicht. Vergleiche Art. 1.9.

Wird die Nachricht richtig übermittelt, versteht aber der Empfänger ihren Inhalt falsch, so liegt der Fall außerhalb des Anwendungsbereichs des vorliegenden Artikels.

Wird die Nachricht richtig an das Gerät des Empfängers übermittelt, das jedoch wegen eines technischen Fehlers einen verstümmelten Text ausdrückt, so liegt auch dieser Fall außerhalb des Anwendungsbereichs dieses Artikels. Dasselbe gilt, wenn die Nachricht auf Aufforderung des Empfängers dem Boten des Empfängers mündlich gegeben wird, der sie falsch versteht oder übermittelt.

In den zwei obengenannten Fällen kann jedoch der Empfänger berechtigt sein, sich gemäß Art. 3.5 auf seinen Irrtum zu berufen, wenn er dem Erklärenden antwortet und seine Antwort auf seinem eigenen Mißverständnis der Nachricht des Erklärenden beruht, und alle Voraussetzungen des Art. 3.5 erfüllt sind.

ARTIKEL 3.7

(Rechtsbehelfe bei Nichterfüllung)

Eine Partei ist zur Anfechtung des Vertrages wegen Irrtums nicht berechtigt, wenn die Umstände, auf die sich die Partei beruft, einen Rechtsbehelf wegen Nichterfüllung gewähren oder gewährt haben würden.

KOMMENTAR

1. Rechtsbehelfe wegen Nichterfüllung bevorzugt

Dieser Artikel soll den Konflikt lösen, der zwischen dem Rechtsbehelf der Irrtumsanfechtung und den Rechtsbehelfen wegen Nichterfüllung entstehen kann. Im Falle eines solchen Konflikts werden die Rechtsbehelfe wegen Nichterfüllung bevorzugt, da sie besser zu passen scheinen und flexibler sind als die radikale Lösung der Anfechtung.

2. Tatsächliche und mögliche Konflikte

Ein tatsächlicher Konflikt zwischen den Rechtsbehelfen wegen Irrtums und denen wegen Nichterfüllung entsteht immer dann, wenn man sich auf die zwei Gruppen von Rechtsbehelfen wegen im wesentlichen gleicher Tatsachen beruft.

Beispiel

Bauer A findet eine rostige Schüssel auf dem Feld und verkauft sie für 100 000 Österreichische Schillinge an den Kunsthändler B. Der hohe Preis beruht auf der Annahme beider Parteien, die Schüssel sei aus Silber (andere Silbergegenstände waren zuvor auf dem Feld gefunden worden). In der Folge stellt sich heraus, daß die fragliche Schüssel eine gewöhnliche Eisenschüssel ist, die nur 1000 Schillinge wert ist. B weigert sich, die Schüssel anzunehmen und zu bezahlen, weil ihr die angenommene Qualität fehle. B ficht den Vertrag auch wegen Irrtums bezüglich der Eigenschaft der Schüssel an. B hat nur ein Recht auf die Rechtsbehelfe wegen Nichterfüllung.

Art. 3.8

UNIDROIT Grundregeln

Es kann sein, daß der Konflikt zwischen den zwei Gruppen von Rechtsbehelfen nur ein potentieller ist, da sich die irrende Partei auf einen Rechtsbehelf wegen Nichterfüllung hätte berufen können, ihr dies aber wegen spezieller Umstände versagt ist, zum Beispiel weil eine gesetzliche Verjährungsfrist abgelaufen ist. Selbst in einem solchen Fall ist der vorliegende Artikel anzuwenden, so daß der Rechtsbehelf der Irrtumsanfechtung ausgeschlossen ist.

ARTIKEL 3.8

(Täuschung)

Eine Partei kann den Vertrag anfechten, wenn sie von der anderen Partei zum Vertragsabschluß bestimmt worden ist durch arglistige Vorspiegelung falscher Umstände, einschließlich arglistigen Sprachgebrauchs oder einer arglistigen Handlungsweise, oder durch das arglistige Verschweigen von Umständen, welche die andere Partei nach angemessenen Maßstäben eines redlichen Geschäftsgebarens hätte offenlegen müssen.

KOMMENTAR

1. Täuschung und Irrtum

Die Vertragsanfechtung einer Partei wegen Täuschung hat einige Ähnlichkeit mit der Anfechtung wegen einer bestimmten Art von Irrtum. Die Täuschung kann als Sonderfall eines durch die andere Partei verursachten Irrtums angesehen werden. Wie der Irrtum kann die Täuschung sowohl das ausdrückliche oder stillschweigende Vorspiegeln falscher Tatsachen als auch das Verschweigen wahrer Tatsachen einschließen.

2. Der Begriff der Täuschung

Der entscheidende Unterschied zwischen Täuschung und Irrtum liegt in der Natur und dem Zweck der Vorspiegelungen oder des Verschweigens der täuschenden Partei. Die „arglistige“ Vorspiegelung oder das Verschweigen erheblicher Tatsachen sind es, welche die getäuschte Partei zur Vertragsanfechtung berechtigen. Ein solches Verhalten ist arglistig, wenn es darauf abzielt, die andere Partei in einen Irrtum zu führen, und dadurch zum Nachteil der anderen Partei einen Vorteil zu gewinnen. Die Täuschung ist so tadelnswert, daß sie ein hinreichender

Anfechtungsgrund ist, ohne daß es der weiteren in Artikel 3.5 niedergelegten Voraussetzungen bedarf, die einen Irrtum erheblich machen.

Eine bloße „Marktschreierei“ bei der Werbung oder den Verhandlungen genügt nicht.

ARTIKEL 3.9

(Drohung)

Eine Partei kann den Vertrag anfechten, wenn sie von der anderen Partei zum Vertragsabschluß bestimmt worden ist durch eine widerrechtliche Drohung, die nach den Umständen so unmittelbar und ernsthaft ist, daß der ersten Partei keine vernünftige Alternative bleibt. Eine Drohung ist insbesondere dann widerrechtlich, wenn die Handlung oder Unterlassung, die der Partei angedroht worden ist, für sich genommen unrechtmäßig ist, oder es unrechtmäßig ist, sie als Mittel zur Erreichung des Vertragsabschlusses zu benutzen.

KOMMENTAR

Dieser Artikel erlaubt die Anfechtung eines Vertrages wegen Drohung.

1. Die Drohung muß unmittelbar und ernsthaft sein

Eine Drohung für sich genommen genügt nicht. Sie muß so unmittelbaren und ernsthaften Charakter haben, daß die bedrohte Person keine vernünftige Alternative hat zum Abschluß des Vertrages zu den von der anderen Partei vorgeschlagenen Bedingungen. Die Unmittelbarkeit und Ernsthaftigkeit der Drohung sind nach einem objektiven Maßstab unter Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalles zu bewerten.

2. Widerrechtliche Drohung

Die Drohung muß außerdem widerrechtlich sein. Der zweite Satz des vorliegenden Artikels führt zur Verdeutlichung zwei Beispiele einer widerrechtlichen Drohung an. Das erste bezieht sich auf einen Fall, bei dem die Handlung oder Unterlassung, mit der die Vertragspartei bedroht wurde, für sich genommen unrechtmäßig ist (z.B. ein körperlicher Angriff). Das zweite bezieht sich auf eine Situation, bei der die

Art. 3.10

UNIDROIT Grundregeln

angedrohte Handlung oder Unterlassung für sich genommen rechtmäßig ist, aber der damit verfolgte Zweck unrechtmäßig ist (z.B. die Erhebung einer Klage zu dem alleinigen Zweck, die andere Partei dazu zu bringen, den Vertrag zu den vorgeschlagenen Bedingungen abzuschließen).

Beispiel

1. A, der mit der Rückzahlung eines Darlehens in Verzug ist, wird vom Darlehensgeber B mit einem Prozeß zur Rückzahlung des Geldes bedroht. Der einzige Zweck dieser Drohung liegt darin, A's Lagerhaus zu besonders vorteilhaften Bedingungen zur Pacht zu erhalten. A unterschreibt den Pachtvertrag, ist aber zur Anfechtung des Vertrages berechtigt.

3. Drohung betreffend den Ruf oder wirtschaftliche Interessen

Zum Zwecke der Anwendung des vorliegenden Artikels muß sich die Drohung nicht notwendig gegen eine Person oder ein Vermögen richten, sondern kann auch den Ruf oder rein wirtschaftliche Interessen betreffen.

Beispiel

2. Die Spieler einer Basketballmannschaft drohen mit einem Streik, wenn sie für die verbleibenden vier Spiele der Saison nicht eine weit höhere Siegesprämie als bisher vereinbart erhalten; darauf erklärt sich der Vorsitzende des Vereins einverstanden, die verlangte Prämie zu zahlen. Der Vorsitzende des Vereins ist berechtigt, den neuen Vertrag mit den Spielern anzufechten, da der Streik automatisch zum Abstieg der Mannschaft in eine niedrigere Liga geführt hätte und daher eine schwere und unmittelbare Bedrohung sowohl des Rufes als auch der finanziellen Position des Vereins darstellte.

ARTIKEL 3.10

(Grobes Mißverhältnis)

(1) Eine Partei kann den Vertrag oder eine einzelne Bedingung anfechten, wenn bei Vertragsabschluß der Vertrag oder die einzelne Bedingung der anderen Partei unberechtigt einen übermäßigen Vorteil verschaffte. Zu berücksichtigensind unter anderem

(a) die Tatsache, daß die andere Partei aus einer Abhängigkeit, wirtschaftlichen Notlage, dringenden Bedürfnissen oder mangelnder

Voraussicht, einer Unwissenheit, Unerfahrenheit oder mangelndem Verhandlungsgeschick der ersten Partei unredlichen Vorteil gezogen hat; und

(b) die Natur und der Zweck des Vertrages.

(2) Auf Verlangen der zur Anfechtung berechtigten Partei kann ein Gericht den Vertrag oder die Bedingung anpassen, um sie mit angemessenen Maßstäben eines redlichen Geschäftsgebarens in Einklang zu bringen.

(3) Ein Gericht kann den Vertrag oder die Bedingung auch auf Verlangen der Partei anpassen, welche die Anfechtungserklärung empfängt, sofern diese Partei die andere Partei umgehend nach Empfang der Anfechtungserklärung und bevor die andere Partei im Vertrauen darauf gehandelt hat, von ihrem Verlangen unterrichtet. Die Bestimmungen des Artikels 3.13 Abs. 2 sind entsprechend anzuwenden.

KOMMENTAR

1. Übermäßiger Vorteil

Diese Bestimmung erlaubt einer Partei die Anfechtung des Vertrages in Fällen, bei denen ein grobes Mißverhältnis zwischen den Verpflichtungen der Parteien besteht, das einer Partei einen nicht zu rechtfertigenden übermäßigen Vorteil verschafft.

Der übermäßige Vorteil muß bei Vertragsabschluß bestehen. Ein Vertrag, der zwar bei Eingehung nicht grob unredlich war, aber es später wurde, kann nach den in Kapitel 6, Abschnitt 2 enthaltenen Regeln über veränderte Umstände angepaßt oder aufgehoben werden.

Wie die Formulierung „übermäßiger“ Vorteil zum Ausdruck bringt, genügt selbst ein beträchtliches Mißverhältnis zwischen Wert und Preis oder ein anderer Faktor, der das Gleichgewicht zwischen Leistung und Gegenleistung stört, nicht für die Anfechtung oder Anpassung des Vertrages nach diesem Artikel. Verlangt wird vielmehr, daß das Ungleichgewicht nach den Umständen so groß ist, daß es das Gerechtigkeitsgefühl einer vernünftigen Person erschüttert.

2. Unberechtigter Vorteil

Der Vorteil muß nicht nur übermäßig, er muß auch unberechtigt sein. Ob dieses Erfordernis erfüllt ist, hängt von der Bewertung aller erheblichen Umstände des Falles ab. Abs. 1 des vorliegenden Artikels bezieht sich insbesondere auf zwei Umstände, die in diesem Zusammenhang besondere Aufmerksamkeit verdienen.

a. Ungleiche Verhandlungsposition

Der erste Umstand ist, daß eine Partei unredlichen Vorteil gezogen hat aus der Abhängigkeit, wirtschaftlichen Notlage oder den dringenden Bedürfnissen der anderen Partei oder ihrer mangelnden Voraussicht, ihrer Unwissenheit, Unerfahrenheit oder mangelndem Verhandlungsgeschick (Unterabsatz (a)). Für eine Abhängigkeit einer Partei gegenüber der anderen genügt es nicht allein, daß letztere auf Grund der Marktbedingungen eine stärkere Verhandlungsposition hat.

Beispiel

A, der Inhaber einer Automobilfabrik, verkauft ein veraltetes Fließband an B, die Regierungsstelle eines um den Aufbau einer eigenen Automobilindustrie bemühten Landes. Obwohl A zur Leistungsfähigkeit des Fließbandes keine Angaben macht, gelingt ihm die Festlegung eines offenkundig übermäßigen Preises. Nachdem B entdeckt, daß er einen Preis bezahlt hat, der dem Preis eines weit moderneren Fließbandes entspricht, kann sie zur Anfechtung berechtigt sein.

b. Natur und Zweck des Vertrages

Der zweite, besonders zu berücksichtigende Umstand ist die Natur und der Zweck des Vertrages (Unterabsatz (b)). Es gibt Situationen, bei denen ein übermäßiger Vorteil unberechtigt ist, selbst wenn die Partei, die ihn ausnutzen will, die schwache Verhandlungsposition der anderen Partei nicht mißbraucht hat.

Ob das der Fall ist, hängt oft von der Natur und dem Zweck des Vertrages ab. So kann eine Vertragsbedingung, die eine äußerst kurze Frist zur Mängelanzeige bei zu liefernden Waren oder zu leistenden Diensten bestimmt, für den Verkäufer oder Leistenden je nach dem Charakter der fraglichen Güter oder Dienstleistungen übermäßig vorteilhaft sein oder auch nicht. Ebenso kann es bei der Provision eines Vertreters liegen, die als fester Prozentsatz des Preises der verkauften Güter oder vorzunehmenden Dienstleistungen ausgedrückt ist; während sie im Falle eines wesentlichen Beitrages des Vertreters zum Abschluß des Geschäfts und/oder eines geringen Wertes der

betreffenden Güter oder Dienstleistungen berechtigt sein kann, mag sie dann einen übermäßigen Vorteil für den Vertreter darstellen, wenn dessen Beitrag kaum fühlbar war und/oder der Wert der Güter oder Dienstleistungen außerordentlich hoch ist.

c. Andere Umstände

Es kann erforderlich sein, auch andere Umstände zu berücksichtigen, wie zum Beispiel die in dem Geschäfts- oder Handelszweig herrschende Sitte.

3. Anfechtung oder Anpassung

Die Anfechtung des Vertrages oder einer einzelnen Bedingung nach diesem Artikel unterliegt den in den Art. 3.14 - 3.18 niedergelegten allgemeinen Regeln.

Nach Abs. 2 des vorliegenden Artikels kann jedoch das Gericht auf Verlangen der anfechtungsberechtigten Partei den Vertrag anpassen, um ihn mit den angemessenen Maßstäben eines redlichen Geschäftsgebarens in Einklang zu bringen. Ähnlich kann entsprechend Abs. 3 auch die Partei, welche die Anfechtungserklärung empfängt, eine solche Anpassung verlangen, vorausgesetzt sie informiert die anfechtende Partei umgehend nach Zugang der Anfechtungserklärung und bevor die anfechtende Partei im Vertrauen auf diese Erklärung gehandelt hat.

Stimmen die Parteien bezüglich der Vorgehensweise nicht überein, so muß das Gericht entscheiden, ob der Vertrag angefochten oder angepaßt wird, und im Falle der Anpassung zu welchen Bedingungen.

Verlangt eine anfechtungsberechtigte Partei in ihrer Erklärung oder danach nur die Anpassung, so verliert sie ihr Anfechtungsrecht. Vergleiche Art. 3.13(2).

ARTIKEL 3.11

(Dritte)

(1) Ist eine Täuschung, Drohung, ein grobes Mißverhältnis oder der Irrtum einer Partei einem Dritten, für dessen Handeln die andere Partei verantwortlich ist, zuzuschreiben oder kennt der Dritte jenen Umstand oder hätte er ihn kennen müssen, so kann der Vertrag unter denselben Voraussetzungen angefochten werden, als handele es sich um das Verhalten oder das Wissen der Parteil selbst.

(2) Ist eine Täuschung, Drohung oder ein grobes Mißverhältnis einem Dritten zuzuschreiben, für dessen Handeln die andere Partei nicht verantwortlich ist, so kann der Vertrag angefochten werden, wenn diese Partei die Täuschung, Drohung oder das Mißverhältnis kannte oder hätte kennen müssen, oder wenn diese Partei zum Zeitpunkt der Anfechtung noch nicht im Vertrauensaufbau auf den Vertrag gehandelt hat.

KOMMENTAR

Dieser Artikel behandelt die praktisch häufigen Situationen, in denen ein Dritter an den Verhandlungen beteiligt wurde oder sich in diese eingemischt hat, und der Anfechtungsgrund auf die eine oder andere Weise dieser Person zuzuschreiben ist.

1. Dritter, für den eine Partei verantwortlich ist

Abs. 1 betrifft Situationen, in denen die Täuschung, Drohung, das grobe Mißverhältnis oder der Irrtum einer Partei von einem Dritten verursacht werden, für dessen Handlungen die andere Partei verantwortlich ist, oder Fälle, in denen der Dritte den Irrtum kannte oder kennen mußte, ohne ihn zu verursachen. Eine Partei ist für die Handlungen eines Dritten in einer Vielzahl von Situationen verantwortlich; sie reichen von denen, in welchen jene Person ein Vertreter der fraglichen Partei ist, bis zu jenen, wo der Dritte aus eigenem Antrieb zum Vorteil jener Partei handelt. In allen diesen Fällen erscheint es gerechtfertigt, jener Partei die Handlungen des Dritten oder seine tatsächliche oder unterstellte Kenntnis bestimmter Umstände zuzuschreiben, und zwar unabhängig davon, ob die fragliche Partei die Handlungen des Dritten kannte.

2. Dritter, für den keine Partei verantwortlich ist

Abs. 2 behandelt die Fälle, in denen eine Partei von einem Dritten, für den die andere Partei nicht verantwortlich ist, getäuscht, bedroht, oder sonst ungebührlich beeinflusst wird. Solche Handlungen können der letzteren Partei nur zugeschrieben werden, wenn sie diese kannte oder kennen mußte.

Es gibt jedoch eine Ausnahme von dieser Regel: Selbst wenn die andere Partei die Handlungen des Dritten nicht kannte, ist die getäuschte, bedrohte oder sonst ungebührlich beeinflusste Partei zur

Anfechtung des Vertrages berechtigt, wenn die andere Partei vor dem Zeitpunkt der Anfechtung noch nicht im Vertrauen auf den Vertrag gehandelt hat. Diese Ausnahme ist gerechtfertigt, weil in dieser Situation die andere Partei nicht schutzbedürftig ist.

ARTIKEL 3.12

(Bestätigung)

Wenn die zur Anfechtung berechtigte Partei den Vertrag nach Beginn der Anfechtungsfrist ausdrücklich oder stillschweigend bestätigt, so ist die Anfechtung ausgeschlossen.

KOMMENTAR

Dieser Artikel legt die Regel nieder, nach der die zur Anfechtung berechtigte Partei den Vertrag ausdrücklich oder stillschweigend bestätigen kann.

Für eine stillschweigende Bestätigung genügt es nicht, daß beispielsweise die zur Anfechtung berechtigte Partei einen Anspruch gegen die andere Partei geltend macht, der mit deren Nichterfüllung begründet wird. Eine Bestätigung kann nur angenommen werden, wenn die andere Partei den Anspruch anerkennt oder wenn eine Klage erfolgreich war.

Eine Bestätigung liegt auch darin, daß die zur Anfechtung berechtigte Partei, ohne sich das Anfechtungsrecht vorzubehalten, den Vertrag weiterhin erfüllt.

ARTIKEL 3.13

(Verlust des Anfechtungsrechts)

(1) Ist eine Partei zur Anfechtung wegen Irrtums berechtigt, erklärt sich jedoch die andere Partei bereit, den Vertrag so zu erfüllen, wie er von der zur Anfechtung berechtigten Partei verstanden wurde, oder erfüllt sie ihn so, dann gilt der Vertrag als mit dem Inhalt geschlossen, wie ihn die letztere Partei verstanden hat. Die andere Partei muß, nachdem sie darüber unterrichtet wurde, wie die zur Anfechtung berechtigte Partei

den Vertrag verstanden hat und bevor diese Partei im Vertrauen auf die Anfechtungserklärung gehandelt hat, umgehend eine derartige Erklärung abgeben oder die Erfüllung vornehmen.

(2) Nach einer solchen Erklärung oder Erfüllung erlischt das Anfechtungsrecht und ist jede zuvor abgegebene Anfechtungserklärung unwirksam.

KOMMENTAR**1. Erfüllung des Vertrages in dem von der irrenden Partei verstandenen Sinn**

Nach diesem Artikel kann eine irrende Partei gehindert sein, den Vertrag anzufechten, wenn sich die andere Partei bereit erklärt, den Vertrag so zu erfüllen, wie er von der irrenden Partei verstanden wurde, oder wenn sie ihn tatsächlich so erfüllt. Das Interesse der anderen Partei, dies zu tun, kann in dem Vorteil liegen, den die Partei aus dem Vertrag selbst in seiner angepaßten Fassung ziehen kann.

Eine solche Berücksichtigung der Interessen der anderen Partei ist nur im Falle des Irrtums gerechtfertigt, nicht dagegen in anderen Fällen eines Willensmangels (Drohung und Täuschung), wo von den Parteien kaum erwartet werden kann, den Vertrag aufrecht zu erhalten.

2. Entscheidung umgehend zu treffen

Die andere Partei hat umgehend, nachdem sie darüber unterrichtet wurde, wie die zur Anfechtung berechtigte Partei den Vertrag verstanden hat, ihre Entscheidung mitzuteilen, den Vertrag in seiner angepaßten Fassung zu erfüllen, oder den Vertrag tatsächlich so zu erfüllen. Wie die andere Partei die Information über das Mißverständnis der Vertragsbedingungen erhält, hängt von den Umständen des Falles ab.

3. Verlust des Anfechtungsrechts

Abs. 2 stellt ausdrücklich fest, daß, sobald die andere Partei ihre Erklärung abgegeben hat oder die Erfüllung vorgenommen hat, das Anfechtungsrecht der irrenden Partei erlischt ist, und daß eine zuvor abgegebene Anfechtungserklärung unwirksam wird.

Umgekehrt ist die andere Partei nicht länger berechtigt, den Vertrag anzupassen, wenn die irrende Partei nicht nur die Anfechtung erklärt hat, sondern auch im Vertrauen auf diese Erklärung gehandelt hat.

4. Schadenersatz

Die Anpassung des Vertrages durch die andere Partei hindert die irrende Partei nicht, gemäß Art. 3.18 Schadenersatz zu verlangen, wenn sie einen Schaden erlitten hat, der durch die Vertragsanpassung noch nicht wiedergutmacht ist.

ARTIKEL 3.14

(Anfechtungserklärung)

Das Anfechtungsrecht wird durch Erklärung gegenüber der anderen Partei ausgeübt.

KOMMENTAR

1. Das Erfordernis einer Erklärung

Dieser Artikel stellt den Grundsatz fest, daß das Anfechtungsrecht einer Partei durch Erklärung gegenüber der anderen Partei ausgeübt wird, ohne daß es des Eingreifens eines Gerichtes bedarf.

2. Form und Inhalt der Erklärung

Dieser Artikel stellt keinerlei bestimmte Anforderung an die Form oder den Inhalt der Anfechtungserklärung. Daraus folgt, daß nach der allgemeinen, in Art. 1.9(1) niedergelegten Regel die Erklärung auf jede nach den Umständen angemessene Weise abgegeben werden kann. Für den Inhalt der Erklärung gilt, daß es nicht notwendig ist, den Ausdruck „Anfechtung“ ausdrücklich zu benutzen oder die Anfechtungsgründe ausdrücklich zu benennen. Um der Klarheit willen ist jedoch eine Partei gut beraten, in ihrer Erklärung einige Gründe für die Anfechtung anzugeben, obwohl die anfechtende Partei in den Fällen von Täuschung oder grobem Mißverhältnis annehmen kann, daß diese Gründe der anderen Partei bereits bekannt sind.

Beispiel

A, der Arbeitgeber des B, droht B mit der Entlassung, wenn B dem A nicht eine Kommode im Stile Ludwigs XVI. verkauft. Schließlich stimmt B dem Verkauf zu. Zwei Tage später erhält A einen Brief von B, der das Ausscheiden des B ankündigt und

Art. 3.15

UNIDROIT Grundregeln

erklärt, B habe die Kommode an C verkauft. B's Brief genügt als Anfechtungserklärung bezüglich des Kaufvertrages mit A.

3. Die Erklärung muß zugehen

Die Anfechtungserklärung wird wirksam, wenn sie der anderen Partei zugeht. Vergleiche Art. 1.9(2).

ARTIKEL 3.15

(Anfechtungsfristen)

(1) Die Anfechtungserklärung ist innerhalb einer nach den Umständen angemessenen Frist abzugeben, nachdem die anfechtende Partei von den maßgeblichen Tatsachen Kenntnis erhielt oder davon nicht in Unkenntnis sein konnte, oder nachdem sie frei handeln konnte.

(2) Kann eine Partei eine einzelne Vertragsbedingung nach Artikel 3.10 anfechten, so beginnt die Anfechtungsfrist, sobald sich die andere Partei auf diese Bedingung beruft.

KOMMENTAR

Nach Abs. 1 dieses Artikels muß eine Anfechtungserklärung innerhalb angemessener Frist abgegeben werden, nachdem die anfechtende Partei die maßgeblichen Tatsachen erkannt hat oder sie hätte erkennen müssen, oder nachdem sie frei handeln konnte. Genauer ausgedrückt, muß die irrende oder getäuschte Partei die Anfechtung innerhalb angemessener Frist abgeben, nachdem sie den Irrtum oder die Täuschung erkannt hat oder sie hätte erkennen müssen. Das gleiche gilt in den Fällen groben Mißverhältnisses, die aus dem Mißbrauch einer Unwissenheit, mangelnden Voraussicht oder Unerfahrenheit der schuldlosen Partei entstehen. In den Fällen der Drohung oder des Mißbrauchs einer Abhängigkeit, wirtschaftlichen Notlage oder dringender Bedürfnisse der schuldlosen Partei läuft die Frist ab dem Zeitpunkt, zu dem die bedrohte oder mißbrauchte Partei in die Lage kommt, frei zu handeln.

Für den Fall der Anfechtung einer einzelnen Vertragsbedingung nach Art. 3.10 stellt Abs. 2 dieses Artikels fest, daß die Anfechtungsfrist beginnt, sobald sich die [andere] Partei auf diese Bedingung beruft.

ARTIKEL 3.16
(*Teilanfechtung*)

Betrifft ein Anfechtungsgrund nur einzelne Vertragsbedingungen, so beschränkt sich die Wirkung der Anfechtung auf diese Bedingungen, außer wenn es nach den Umständen unangemessen ist, den Vertrag im übrigen aufrecht zu erhalten.

KOMMENTAR

Dieser Artikel behandelt Situationen, in denen die Anfechtungsgründe nur einzelne Vertragsbedingungen betreffen. In solchen Fällen sind die Wirkungen der Anfechtung auf die betroffenen Bedingungen beschränkt, außer wenn es nach den Umständen unangemessen ist, den Vertrag im übrigen aufrecht zu erhalten. Dies wird im allgemeinen davon abhängen, ob eine Partei den Vertrag abgeschlossen hätte, wenn sie vorausgesehen hätte, daß die fraglichen Bedingungen durch Anfechtungsgründe betroffen sind.

Beispiele

1. Unternehmer A vereinbart, für B zwei Häuser auf den Grundstücksparzellen X und Y zu bauen; in einem der Häuser will B leben, und das andere will er vermieten. Irrigerweise nahm B an, daß er eine Baugenehmigung für beide Parzellen habe, während tatsächlich die Genehmigung nur die Parzelle X betraf. Wenn sich aus den Umständen nichts anderes ergibt, wäre es trotz der Anfechtung des Bauvertrages über das Haus auf Parzelle Y angemessen, den verbleibenden Vertrag über den Bau des Hauses auf Parzelle X aufrecht zu erhalten.
2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, jedoch mit dem Unterschied, daß auf Parzelle X eine Schule gebaut werden soll und auf Parzelle Y Wohnungen für die Schüler. Außer wenn sich aus den Umständen anderes ergibt, wäre es nach der Anfechtung des Bauvertrages über die Wohnungen auf Parzelle Y nicht angemessen, den verbleibenden Vertrag über den Bau der Schule auf Parzelle X aufrecht zu erhalten.

ARTIKEL 3.17

(Rückwirkung der Anfechtung)

(1) Die Anfechtung wirkt zurück.

(2) Auf Grund der Anfechtung kann jede Partei Rückgabe von allem verlangen, was sie nach dem Vertrag oder seinem angefochtenen Teil geleistet hat, sofern sie Zug um Zug all das zurückgibt, was sie nach dem Vertrag oder seinem angefochtenen Teil erhalten hat oder, falls Rückgabe in Natur nicht möglich ist, für das Erhaltene Ersatz leistet.

KOMMENTAR

1. Anfechtung hat grundsätzlich Rückwirkung

Abs. 1 dieses Artikels stellt die Regel auf, daß die Anfechtung zurückwirkt. Mit anderen Worten, der Vertrag wird so angesehen, als habe er nie bestanden. Im Falle teilweiser Anfechtung nach Art. 3.16 gilt die Regel nur für den angefochtenen Teil des Vertrages.

Es gibt jedoch einzelne Vertragsbedingungen, die selbst in Fällen der Gesamtanfechtung bestehen bleiben. Schieds-, Gerichtsstands- sowie Rechtswahlklauseln werden im Unterschied zu anderen Vertragsbedingungen als Klauseln besonderer Art angesehen, die trotz der Gesamt- oder Teilanfechtung des Vertrages aufrecht erhalten werden können. Ob solche Klauseln tatsächlich wirksam bleiben, bestimmt das anwendbare nationale Recht.

2. Rückgabe

Nach Abs. 2 des vorliegenden Artikels kann jede Partei Rückgabe dessen verlangen, was sie auf Grund des Vertrages oder seines angefochtenen Teils geleistet hat. Die einzige Bedingung einer solchen Rückgabe ist, daß jede Partei auch selbst all das zurückzugeben hat, was sie auf Grund des Vertrages oder seines angefochtenen Teils erhalten hat. Wenn die Rückgabe in Natur nicht möglich ist, wie es für Dienstleistungen typisch ist, muß eine Partei für das Erhaltene Ersatz leisten, außer wenn die erhaltene Leistung für sie keinen Wert hat.

Beispiel

A beauftragt B, ein Restaurant zu dekorieren. B beginnt mit der Arbeit. Als A später entdeckt, daß B nicht der berühmte Dekorateur ist, der ähnliche Dekorationen in einer Anzahl anderer Restaurants angebracht hat, ficht er den Vertrag an. Da die bisher vorgenommenen Dekorationen nicht zurückgegeben werden können und für A wertlos sind, hat B für die geleistete Arbeit keinen Ersatzanspruch gegen A.

ARTIKEL 3.18
(*Schadenersatz*)

Unabhängig von einer etwaigen Anfechtung des Vertrages ist die Partei, die den Anfechtungsgrund kannte oder hätte kennen müssen, zum Schadenersatz verpflichtet, um dadurch die andere Partei in die gleiche Lage zu versetzen, in der diese sich ohne Abschluß des Vertrages befunden haben würde.

KOMMENTAR

1. Schadenersatz, wenn andere Partei den Anfechtungsgrund kennt

Dieser Artikel bestimmt, daß eine Partei, die einen Anfechtungsgrund kannte oder hätte kennen müssen, der anderen Partei zum Schadenersatz verpflichtet ist. Der Anspruch auf Schadenersatz besteht ohne Rücksicht auf eine etwaige Anfechtung des Vertrages.

2. Bemessung des Schadenersatzes

Anders als der Schadenersatz im Falle der Nichterfüllung nach Kapitel 7, Abschnitt 4 soll der durch diesen Artikel gewährte Schadensersatz die andere Partei lediglich in die gleiche Lage versetzen, in der sie sich ohne Abschluß des Vertrages befunden haben würde.

Beispiel

A verkauft B Software und mußte B's Irrtum bezüglich der Eignung für den von B beabsichtigten Gebrauch erkennen. Unabhängig von einer etwaigen Anfechtung des Vertrages durch B haftet A dem B für alle Aufwendungen, die B für die Schulung seines Personals im Gebrauch der Software machen mußte, aber nicht für den Schaden, der B infolge der Unbrauchbarkeit der Software für den beabsichtigten Zweck entstanden ist.

ARTIKEL 3.19
(*Zwingende Bestimmungen*)

Die Bestimmungen dieses Kapitels sind zwingend, außersoweit sie die verbindliche Wirkung der bloßen Vereinbarung, die anfängliche Unmöglichkeit oder den Irrtum betreffen.

Art. 3.20

UNIDROIT Grundregeln

KOMMENTAR

Dieser Artikel legt fest, daß die Bestimmungen dieses Kapitels über Täuschung und Drohung sowie über das grobe Mißverhältnis zwingenden Charakter haben. Es wäre treuwidrig, wenn die Parteien bei Abschluß ihres Vertrages diese Bestimmungen ausschließen oder ändern würden. Nichts hindert jedoch die anfechtungsberechtigte Partei, auf dieses Recht zu verzichten, sobald sie die wahren Tatsachen kennenlernt oder frei handeln kann.

Andererseits sind die Bestimmungen dieses Kapitels über die verbindliche Wirkung der bloßen Vereinbarung, die anfängliche Unmöglichkeit oder den Irrtum nicht zwingend. So können die Parteien sehr wohl besondere Erfordernisse des nationalen Rechts wieder aufnehmen, wie etwa die *consideration* oder die *causa*; ebenso können sie vereinbaren, daß ihr Vertrag bei anfänglicher Unmöglichkeit unwirksam sein soll, oder daß der Irrtum einer Partei kein Anfechtungsgrund ist.

ARTIKEL 3.20

(Einseitige Erklärungen)

Die Bestimmungen dieses Kapitels sind sinngemäß auf jede Willenserklärung anzuwenden, die von einer Partei an die andere gerichtet wird.

KOMMENTAR

Dieser Artikel trägt der Tatsache Rechnung, daß abgesehen vom Vertrag selbst die Parteien vor oder nach Vertragsabschluß oft eine Anzahl von Willenserklärungen austauschen, die ebenfalls von Ungültigkeit betroffen sein können.

Im Geschäftsverkehr sind das wichtigste Beispiel einseitiger Willenserklärungen, die nach außen gerichtet sind, aber einen Vertrag vorbereiten, die Gebote für Investitionen, Anlagen, die Lieferung von Waren oder das Erbringen von Dienstleistungen. Willenserklärungen nach Vertragsabschluß gibt es in vielen Formen, wie Anzeigen, Erklärungen, Verlangen und Aufforderungen. Insbesondere Verzichtserklärungen und Erklärungen, durch die eine Partei eine Verpflichtung übernimmt, können von einem Willensmangel betroffen sein.

KAPITEL 4

AUSLEGUNG

ARTIKEL 4.1

(Wille der Parteien)

(1) Ein Vertrag wird nach dem gemeinsamen Willen der Parteien ausgelegt.

(2) Läßt sich ein solcher Wille nicht feststellen, so wird der Vertrag nach der Bedeutung ausgelegt, die ihm vernünftige Personen gleicher Art wie die Parteien unter gleichen Umständen geben würden.

KOMMENTAR

1. Vorrang des gemeinsamen Willens

Abs. 1 dieses Artikels legt den Grundsatz nieder, daß zur Feststellung der Bedeutung von Vertragsbedingungen dem gemeinsamen Willen der Parteien Vorrang zukommt. Folglich kann einer Vertragsbedingung eine Bedeutung gegeben werden, die sowohl von der wörtlichen Bedeutung der benutzten Worte abweicht als auch von der Bedeutung, die ihnen eine vernünftige Person beimessen würde, falls die Parteien ein solches abweichendes Verständnis bei Vertragsabschluß teilten.

Die praktische Bedeutung des Grundsatzes sollte nicht überschätzt werden, erstens weil Parteien im Geschäftsverkehr Worte wohl nicht in einem völlig anderen Sinn benutzen, als ihnen sonst beigemessen wird, und zweitens weil es, selbst wenn dies der Fall wäre, bei Entstehen einer Streitigkeit sehr schwer nachzuweisen wäre, daß eine bestimmte Bedeutung, die eine Partei als ihren gemeinsamen Willen in Anspruch nimmt, tatsächlich von der anderen Partei bei Vertragsabschluß geteilt wurde.

2. Rückgriff auf das Verständnis vernünftiger Personen

Für Fälle, in denen sich ein gemeinsamer Parteiwille nicht feststellen läßt, sieht Abs. 2 vor, daß der Vertrag nach der Bedeutung auszulegen ist, die ihm vernünftige Personen gleicher Art wie die Parteien unter

Art. 4.2

UNIDROIT Grundregeln

gleichen Umständen geben würden. Die Prüfung erfolgt nicht an einem allgemeinen und abstrakten Kriterium der Vernünftigkeit, sondern vielmehr nach dem Verständnis, das vernünftigerweise von Personen mit beispielsweise den gleichen sprachlichen Kenntnissen, der gleichen technischen Sachkenntnis oder Geschäftserfahrung wie die Parteien erwartet werden kann.

3. Wie wird der gemeinsame Wille der Parteien oder das Verständnis vernünftiger Personen festgestellt

Um festzustellen, ob die Parteien einen gemeinsamen Willen hatten, und wenn ja, welches dieser gemeinsame Wille war, sind alle maßgeblichen Umstände des Falles zu berücksichtigen; die wichtigsten von ihnen sind in Art. 4.3 aufgezählt. Dasselbe gilt für die Feststellung des Verständnisses vernünftiger Personen, wenn kein gemeinsamer Parteiwille festgestellt werden kann.

4. Auslegung allgemeiner Geschäftsbedingungen

Sowohl die in Abs. 1 niedergelegte „subjektive“ Prüfung als auch die „Vernünftigkeit“-Prüfung in Abs. 2 mögen bei allgemeinen Geschäftsbedingungen nicht immer geeignet sein. Angesichts ihrer besonderen Natur und ihres besonderen Zwecks sollten allgemeine Geschäftsbedingungen vornehmlich gemäß den angemessenen Erwartungen ihrer durchschnittlichen Benutzer ausgelegt werden, unabhängig von dem tatsächlichen Verständnis, das eine der Parteien des betreffenden Vertrages oder vernünftige Personen gleicher Art wie die Parteien gehabt haben könnten. Zur Definition von „allgemeinen Geschäftsbedingungen“ siehe Art. 2.19(2).

ARTIKEL 4.2

(Auslegung von Erklärungen und sonstigem Verhalten)

(1) Die Erklärungen und das sonstige Verhalten einer Partei werden nach ihrem Willen ausgelegt, wenn die andere Partei diesen Willen kannte oder darüber nicht in Unkenntnis sein konnte.

(2) Ist Absatz 1 nicht anwendbar, so werden solche Erklärungen und das sonstige Verhalten nach der Bedeutung ausgelegt, die ihnen eine vernünftige Person dergleichen Art wie die andere Partei unter dergleichen Umständen geben würde.

KOMMENTAR**1. Auslegung einseitiger Handlungen**

Analog der in Art. 4.1 hinsichtlich des Vertrages als ganzes niedergelegten Kriterien erklärt dieser Artikel, daß bei der Auslegung einseitiger Erklärungen oder einseitigen Verhaltens der Wille der betreffenden Partei Vorrang hat, falls die andere Partei diesen Willen kannte (oder darüber nicht in Unkenntnis sein konnte), und daß in allen anderen Fällen solche Erklärungen oder solches Verhalten nach dem Verständnis auszulegen sind, das eine vernünftige Person der gleichen Art wie die andere Partei unter den gleichen Umständen gehabt hätte.

Praktisch liegt der Hauptanwendungsbereich dieses Artikels, der fast wörtlich Art. 8 Abs. 1 und 2 CISG entspricht, beim Zustandekommen von Verträgen, wenn die Parteien Erklärungen abgeben und sich eines Verhaltens bedienen, dessen genaue rechtliche Bedeutung festgestellt werden muß, um zu bestimmen, ob ein Vertrag letztlich abgeschlossen wurde. Es gibt jedoch auch einseitige, nach Vertragsabschluß vorgenommene Handlungen, die Auslegungsprobleme aufwerfen können: beispielsweise eine Mängelrüge bei Waren, eine Anfechtungserklärung oder Erklärung der Vertragsaufhebung, u.s.w.

2. Wie wird der Wille der die Handlung vornehmenden Partei oder das Verständnis einer vernünftigen Person festgestellt

Bei der Anwendung sowohl der in Abs. 1 niedergelegten „subjektiven“ Prüfung als auch der „Vernünftigkeit“-Prüfung in Abs. 2 sind alle erheblichen Umstände zu berücksichtigen; die wichtigsten sind in Art. 4.3 aufgezählt.

ARTIKEL 4.3

(Erhebliche Umstände)

Bei der Anwendung der Artikel 4.1 und 4.2 sind alle Umstände zu berücksichtigen, einschließlich

(a) der vorausgegangenen Verhandlungen zwischen den Parteien;

(b) der zwischen den Parteien entstandenen Gepflogenheiten;

(c) des Verhaltens der Parteien nach Vertragsabschluß;

Art. 4.3

UNIDROIT Grundregeln

- (d) der Natur und des Zwecks des Vertrages;**
- (e) der Bedeutung, die allgemein den Bedingungen und Ausdrücken im betreffenden Geschäftszweig gegeben wird;**
- (f) der Gebräuche.**

KOMMENTAR

1. Für die Auslegung erhebliche Umstände

Dieser Artikel bezeichnet Umstände, die bei der Anwendung sowohl der „subjektiven“ Prüfung als auch der „Vernünftigkeit“-Prüfung in den Art. 4.1 und 4.2 zu berücksichtigen sind. Die Liste erwähnt nur die wichtigsten Umstände und erhebt keineswegs Anspruch auf Vollständigkeit.

2. Vergleich „besonderer“ und „allgemeiner“ Umstände

Von den im vorliegenden Artikel aufgeführten Umständen beziehen sich einige auf das spezielle, zwischen den betreffenden Parteien bestehende Verhältnis, während andere allgemeineren Charakter haben. Obwohl grundsätzlich alle aufgeführten Umstände in einem gegebenen Fall von Bedeutung sein können, haben wahrscheinlich die drei ersten bei der Anwendung der „subjektiven“ Prüfung eine größere Bedeutung.

Beispiele

1. Ein Vertrag zur Abfassung eines Buches zwischen A und B, einem Verleger, besagt, daß das Buch „etwa 300 Seiten“ umfassen soll. Während ihrer Verhandlungen hatte B dem A versichert, daß eine ungefähre Angabe der Seitenzahl aus administrativen Gründen notwendig sei, und daß B sich nicht genau an die Seitenzahl halten müsse, sondern sie überschreiten könne, notfalls sogar erheblich. A legt ein Manuskript von 500 Seiten vor. Bei der Auslegung von „etwa 300 Seiten“ sind diese vorangegangenen Verhandlungen gebührend zu berücksichtigen. Siehe Art. 4.3(a).
2. Der kanadische Hersteller A und der amerikanische Einzelhändler B schließen eine Anzahl von Verträgen über die Lieferung optischer Linsen, in denen der Preis immer in kanadischen Dollar ausgedrückt ist. A macht B ein neues Angebot, in dem er den Preis ohne weiteren Zusatz in „Dollar“ ausdrückt; er will sich wieder auf kanadische Dollar beziehen. Bei Fehlen jeglichen gegenteiligen Hinweises gilt der Wille des A. Siehe Art. 4.3(b).

Die weiteren, in diesem Artikel aufgeführten Umstände, d.h. die Natur und der Zweck des Vertrages, die Bedeutung, die allgemein den Bedingungen und Ausdrücken im betreffenden Geschäftszweig gegeben wird, und die Gebräuche sind hauptsächlich, wenn auch nicht ausschließlich bei der „Vernünftigkeit“-Prüfung wichtig.

Die Kriterien in den Unterabsätzen (e) und (f) scheinen sich auf den ersten Blick zu überschneiden. Es gibt zwischen ihnen jedoch einen Unterschied: während die „Gebräuche“ nur anzuwenden sind, wenn sie die in Art. 1.8 niedergelegten Erfordernisse erfüllen, kann die „Bedeutung, die allgemein (...) im betreffenden Geschäftszweig gegeben wird“ erheblich sein, selbst wenn sie einem Handelszweig eigen ist, zu dem nur eine oder sogar keine der Parteien gehört, falls der betreffende Ausdruck oder die betreffende Bedingung für diesen Handelszweig typisch ist.

Beispiele

3. A und B schließen einen Kaufvertrag über eine Ladung Öl zu US \$20,5 pro Barrel. In der Folge geraten sie über die Größe des Barrels in Streit, auf das sie sich bezogen hatten. A hatte ein Barrel zu 42 Standardgallonen im Sinn und B eines zu 36 gesetzlichen Gallonen. Bei Fehlen jeglichen gegenteiligen Hinweises hat die Auslegung von A Vorrang, da es im internationalen Ölhandel Brauch ist, Barrel in Standardgallonen zu messen. Siehe Art. 4.3(f).

4. Reeder A schließt mit B einen Chartervertrag zur Beförderung von Getreide, der hinsichtlich des Beginns der Liegezeit des Schiffes nach Erreichen des Bestimmungshafens die allgemeine Geschäftsbedingung „ob vor Anker oder nicht“ enthält. Wenn es sich in der Folge herausstellt, daß die Parteien der Bestimmung unterschiedliche Bedeutung beimessen, so sollte bei Fehlen jeglichen gegenteiligen Hinweises die Auslegung maßgebend sein, die ihr üblicherweise im Schiffsverkehr beimessen wird, da die Bedingung im Schiffsverkehr typisch ist. Siehe Art. 4.3(e).

3. „Vollständigkeitsklauseln“

Parteien internationaler Handelsgeschäfte vereinbaren oft eine Klausel, die besagt, daß die Vertragsurkunde alle vereinbarten Bedingungen vollständig enthält. Zur Wirkung dieser sogenannten „Vollständigkeits-“ oder „Integrationsklauseln“, insbesondere ob und inwieweit sie die Erheblichkeit vorausgegangener Verhandlungen zwischen den Parteien ausschließen, wenn auch lediglich zum Zwecke der Vertragsauslegung, siehe Art. 2.17.

ARTIKEL 4.4

(Bezug auf den Vertrag oder die Erklärung als Ganzes)

Bedingungen und Ausdrücke werden im Lichte des ganzen Vertrages oder der ganzen Erklärung ausgelegt, in denen sie enthalten sind.

KOMMENTAR

1. Auslegung im Lichte des ganzen Vertrages oder der ganzen Erklärung

Von einer oder beiden Parteien gebrauchte Bedingungen und Ausdrücke zielen offensichtlich nicht darauf, isoliert zu wirken, sondern sind als wesentlicher Teil der gesamten Vereinbarung zu sehen. Folglich sollten sie im Lichte des ganzen Vertrages oder der ganzen Erklärung ausgelegt werden, in denen sie enthalten sind.

Beispiel

Lizenznehmer A hört, daß Lizenzgeber B trotz einer Bestimmung in ihrem Vertrag, die A eine ausschließliche Lizenz gewährt, einen ähnlichen Vertrag mit C, einem Wettbewerber des A, geschlossen hat. A schickt B einen Brief, in dem er sich über die Vertragsverletzung des B beschwert, und den er mit den Worten beschließt: „Ihr Verhalten hat klargezeigt, daß es unsererseits ein Fehler war, sich auf Ihre berufliche Korrektheit zu verlassen. Hiermit fechten wir den mit Ihnen bestehenden Vertrag an.“ Trotz des Gebrauchs des Ausdrucks „anfechten“ sind A's Worte, wenn man sie im Lichte des ganzen Briefes auslegt, als Aufhebungserklärung zu verstehen.

2. Grundsätzlich keine Hierarchie der Vertragsbedingungen

Grundsätzlich gibt es keine Hierarchie der Vertragsbedingungen; vielmehr ist ihre jeweilige Bedeutung für die Auslegung des verbleibenden Teils des Vertrages dieselbe, unabhängig von der Reihenfolge, in der sie stehen. Es gibt jedoch Ausnahmen von dieser Regel. Erstens kann den in der Präambel gemachten Absichtserklärungen eine Erheblichkeit für die Auslegung der entscheidenden Bestimmungen des Vertrages zukommen oder auch nicht. Zweitens versteht es sich von selbst, daß im Falle des Widerspruchs spezielle Bestimmungen den Bestimmungen vorgehen, die allgemeinere Regeln niederlegen. Schließlich können die Parteien selbst ausdrücklich eine Hierarchie der verschiedenen Bestimmungen oder Vertragsteile festlegen. Dies ist häufig bei umfangreichen Vereinbarungen der Fall, die aus verschiedenen Urkunden bestehen, die sich auf die rechtlichen, wirtschaftlichen und technischen Aspekte des Geschäfts beziehen.

ARTIKEL 4.5*(Wirkung für alle Bedingungen)*

**Vertragsbedingungen werden so ausgelegt,
daß allen Bedingungen Wirkung verliehen wird,
anstatt einigen von ihnen Wirkung zu nehmen.**

KOMMENTAR

Man kann davon ausgehen, daß die Parteien beim Entwerfen ihres Vertrages keine Worte ohne einen Zweck verwenden. Aus diesem Grund legt dieser Artikel die Regel nieder, daß unklare Vertragsbedingungen so ausgelegt werden sollten, daß alle Bedingungen Wirkung entfalten, anstatt einigen von ihnen Wirkung zu nehmen. Diese Regel kommt jedoch nur zum Zuge, wenn die fraglichen Bedingungen trotz Anwendung der in den Art. 4.1-4.3 niedergelegten Auslegungsgrundregeln unklar bleiben.

Beispiel

A, ein gewerblicher Fernsehsender, schließt eine Vereinbarung mit B, einem Filmverleiher, über die regelmäßige Lieferung einer bestimmten Anzahl von Filmen, die über A's Fernsehnetz nachmittags auszustrahlen sind, wenn nur für alle Zuschauer zulässige Filme ausgestrahlt werden können. Nach dem Vertrag müssen die gelieferten Filme die Zulassungsprüfung der zuständigen Zensurkommission bestanden haben. Zwischen A und B entsteht eine Streitigkeit über die Bedeutung dieser Bedingung. B behauptet, dies bedeute lediglich, daß die Filme zur Ausstrahlung freigegeben worden sein müssen, selbst wenn sie auf den Index gesetzt wurden, während A darauf besteht, daß sie als für jedermann zulässig eingestuft worden sein müssen. Ist es nicht möglich, auf andere Weise die Bedeutung der fraglichen Bedingung festzustellen, so geht A's Auslegung vor, da B's Auslegung der Bestimmung jede Wirkung nähme.

ARTIKEL 4.6*(Contra proferentem - Regel)*

**Sind die von einer Seite verwendeten
Vertragsbedingungen unklar, so wird eine
Auslegung zu Lasten dieser Partei bevorzugt.**

Art. 4.7

UNIDROIT Grundregeln

KOMMENTAR

Eine Partei kann für die Formulierung einer bestimmten Vertragsbedingung verantwortlich sein, entweder weil diese Partei sie entworfen oder sie sonst verwendet hat, beispielsweise indem sie von anderen vorbereitete allgemeine Geschäftsbedingungen gebraucht hat. Eine solche Partei sollte das Risiko einer möglicherweise mangelnden Klarheit der gewählten Formulierung tragen. Aus diesem Grund stellt der vorliegende Artikel fest, daß bei Unklarheit der von einer Partei verwendeten Vertragsbedingungen ihre Auslegung gegen diese Partei bevorzugt wird. Inwieweit diese Regel anzuwenden ist, hängt von den Umständen des Falles ab; je weniger die fragliche Vertragsbedingung Gegenstand weiterer Verhandlungen zwischen den Parteien war, desto eher ist ihre Auslegung gegen die Partei gerechtfertigt, die sie in den Vertrag aufgenommen hat.

Beispiel

Der Vertrag zwischen dem Auftragnehmer A und B zum Bau einer Fabrik enthält eine von A entworfene und nicht weiter diskutierte Bestimmung, die feststellt, daß „(d)er Auftragnehmer dem Käufer für alle durch Fahrlässigkeit des Auftragnehmers, seiner Arbeitnehmer oder Vertreter verursachten Schäden, Aufwendungen und Ansprüche hinsichtlich jeden Verlustes oder Schadens an Sacheigentum (außer dem Betrieb), Leben oder körperlicher Unversehrtheit haftet und ihn dafür schadlos halten soll.“ Einer von A's Arbeitnehmern spielt nach Arbeitsschluß mit einem Ausrüstungsstück von B und beschädigt es. A verweigert die Haftung und behauptet, die fragliche Bestimmung betreffe nur Fälle, in denen A's Arbeitnehmer im Rahmen ihrer Aufgaben handeln. Mangels gegenteiliger Anhaltspunkte wird die Bestimmung in einem für A weniger günstigen Sinn ausgelegt, d.h. sie umfaßt auch Fälle, in denen seine Arbeitnehmer nicht im Rahmen ihrer Aufgaben handeln.

ARTIKEL 4.7

(Abweichende Sprachfassungen)

Wird ein Vertrag in zwei oder mehr Sprachen abgefaßt, die gleichermaßen verbindlich sind, so wird, falls die Fassungen voneinander abweichen, die Auslegung nach derjenigen Fassung bevorzugt, in welcher der Vertrag ursprünglich abgefaßt worden war.

KOMMENTAR

Internationale Handelsverträge werden oft in zwei oder mehr Sprachen abgefaßt, die in bestimmten Punkten voneinander abweichen mögen. Manchmal bezeichnen die Parteien die maßgebende Sprachfassung ausdrücklich. Sind alle Fassungen gleichermaßen verbindlich, entsteht die Frage, wie mögliche Abweichungen behandelt werden sollten. Der vorliegende Artikel legt keine feste Regel nieder, sondern besagt lediglich, daß die Fassung, in welcher der Vertrag ursprünglich abgefaßt worden war, bevorzugt werden soll; sollte er von Anfang an in mehreren Sprachen abgefaßt worden sein, hat eine von ihnen Vorrang.

Beispiel

1. Obwohl Englisch weder für A noch für B die Muttersprache ist, verhandeln sie und fassen sie ihren Vertrag in dieser Sprache ab, bevor sie ihn in ihre jeweiligen Sprachen übersetzen. Die Parteien vereinbaren, daß alle drei Fassungen gleichermaßen verbindlich sind. Im Falle von Abweichungen zwischen den Texten geht die englische Fassung vor, es sei denn, aus den Umständen ergibt sich etwas anderes.

Eine andere Lösung mag naheliegen, wenn die Parteien sich auf der Grundlage internationaler und allgemein anerkannter Klauselwerke wie der INCOTERMS oder der *Uniform Customs and Practices on Documentary Credits* geeinigt haben. Im Falle von Abweichungen zwischen den verschiedenen von den Parteien gebrauchten Fassungen kann es besser sein, sich auf eine weitere Version zu beziehen, wenn diese viel klarer als die gebrauchte ist.

Beispiel

2. Ein Vertrag zwischen einer mexikanischen und einer schwedischen Gesellschaft ist in den drei gleichermaßen verbindlichen Fassungen spanisch, schwedisch und englisch abgefaßt und enthält eine Bezugnahme auf die INCOTERMS 1990. Falls die französische Fassung der INCOTERMS einen Streitpunkt viel klarer regelt als die anderen drei, so kann auf jene Fassung Bezug genommen werden.

ARTIKEL 4.8

(Ausfüllung einer Vertragslücke)

(1) Haben sich die Vertragsparteien hinsichtlich einer Bedingung, die zur Bestimmung ihrer Rechte und Pflichten wichtig ist, nicht geeinigt, so wird der Vertrag durch eine nach den Umständen angemessene Bedingung ergänzt.

(2) Um die angemessene Bedingung festzustellen, sollen neben anderen Umständen berücksichtigt werden

- (a) der Wille der Parteien;**
- (b) Natur und Zweck des Vertrages;**
- (c) Treu und Glauben und der redliche Geschäftsverkehr;**
- (d) die Angemessenheit.**

KOMMENTAR

1. Ausfüllung einer Vertragslücke und Auslegung

Die Art. 4.1-4.7 regeln die Vertragsauslegung im engeren Sinne, d.h. wie die Bedeutung zu bestimmen ist, die unklaren Vertragsbedingungen gegeben werden soll. Dieser Artikel spricht einen anderen, aber damit verwandten Punkt an, nämlich die Schließung von Vertragslücken. Lücken, d.h. das Fehlen von Bedingungen treten auf, wenn sich nach Vertragsabschluß eine Frage erhebt, welche die Parteien in ihrem Vertrag überhaupt nicht geregelt haben, entweder weil sie es vorzogen, diese nicht zu behandeln, oder weil sie diese einfach nicht vorhergesehen haben.

2. Wann eine Vertragslücke zu ergänzen ist

Für viele Fälle des Fehlens von Bedingungen oder von Vertragslücken sehen die Grundregeln eine Lösung vor. Siehe beispielsweise die Art. 5.6 (Bestimmung der Qualität der Leistung), 5.7 (Bestimmung des Preises), 6.1.1 (Leistungszeit), 6.1.4 (Reihenfolge der Leistungen), 6.1.6 (Leistungsort) und 6.1.10 (Fehlende Angabe der Währung). Vergleiche auch allgemein Art. 5.2 über stillschweigend übernommene Pflichten. Selbst wenn es jedoch solche ergänzenden Regeln allgemeinen Charakters zur Lückenfüllung gibt, können diese in einem gegebenen Fall nicht anwendbar sein, weil sie keine Lösung vorsehen, die nach den Umständen den Erwartungen der Parteien oder der besonderen Natur des Vertrages angemessen wäre. Dann ist dieser Artikel anzuwenden.

3. Kriterien für die Füllung einer Vertragslücke

Die nach dem vorliegenden Artikel ergänzten Bedingungen müssen den Umständen des Falles angemessen sein. Um festzustellen, was angemessen ist, muß zu allererst der Wille der Parteien berücksichtigt werden, wie er sich neben anderen Umständen aus den ausdrücklichen Vertragsbedingungen, vorherigen Verhandlungen oder jedem Verhalten nach Vertragsabschluß ergibt.

Beispiel

1. Die Parteien eines Bauvertrages vereinbaren einen besonderen Zinssatz, den der Besteller im Falle verspäteter Zahlung des Preises zahlen muß. Vor Beginn der Arbeiten entschließen sich die Parteien, den Vertrag aufzuheben. Verzögert der Bauunternehmer die Rückzahlung des Vorschusses, so erhebt sich die Frage nach dem anwendbaren Zinssatz. Fehlt eine ausdrückliche Vertragsklausel zu diesem Punkt, kann es nach den Umständen angemessen sein, den für den Zahlungsverzug des Bestellers vereinbarten Zinssatz auch auf die verzögerte Rückzahlung durch den Bauunternehmer anzuwenden.

Läßt sich der Parteiwille nicht ermitteln, kann die zu ergänzende Bedingung gemäß der Natur und dem Zweck des Vertrages, den Grundsätzen von Treu und Glauben und des redlichen Geschäftsverkehrs und der Angemessenheit bestimmt werden.

Beispiel

2. Ein Franchising-Vertriebsvertrag bestimmt, daß der Franchisenehmer während eines Jahres nach der Beendigung des Vertrages keine ähnliche Tätigkeit ausüben darf. Obwohl die Vereinbarung über die örtliche Reichweite des Verbotes schweigt, ist es angesichts der besonderen Natur und Zwecks des Franchisevertrages angemessen, das Verbot auf das Gebiet zu beschränken, in dem der Franchisenehmer tätig war.

KAPITEL 5

INHALT

ARTIKEL 5.1

(Ausdrücklich vereinbarte und stillschweigend übernommene Pflichten)

Die vertraglichen Pflichten der Parteien können ausdrücklich vereinbart oder stillschweigend übernommene sein.

KOMMENTAR

Diese Bestimmung bringt den allgemein anerkannten Grundsatz zum Ausdruck, daß die Verpflichtungen der Parteien sich nicht notwendigerweise auf das beschränken, was ausdrücklich in dem Vertrag festgelegt wurde. Andere Verpflichtungen können stillschweigend übernommen sein (siehe Art. 5.2, Kommentare und Beispiele).

Zwischen dieser Regel und einigen der anderen Bestimmungen der Grundregeln besteht ein enger Zusammenhang. So ist Art. 5.1 eine direkte Folge der Regel, nach welcher „Jede Partei muß die Grundsätze von Treu und Glauben und des redlichen Geschäftsverkehrs im internationalen Handel einhalten.“ (Art. 1.7). Soweit die Regeln über die Auslegung (Kapitel 4) Kriterien zur Ausfüllung von Lücken vorsehen (abgesehen von den Kriterien zur Lösung von Zweideutigkeiten), können diese Regeln helfen, den genauen Vertragsinhalt zu bestimmen und deshalb die Bedingungen festzulegen, welche als stillschweigend vereinbart angesehen werden müssen.

ARTIKEL 5.2

(Stillschweigend übernommene Pflichten)

Stillschweigend übernommene Pflichten ergeben sich aus

(a) der Natur und dem Zweck des Vertrages;

- (b) Gepflogenheiten, die zwischen den Parteien entstanden sind, und Gebräuchen;**
- (c) Treu und Glauben und dem redlichen Geschäftsverkehr;**
- (d) der Angemessenheit.**

KOMMENTAR

Art. 5.2 beschreibt die Quellen der stillschweigend übernommenen Verpflichtungen. Es mag verschiedene Gründe geben, warum sie nicht ausdrücklich festgelegt worden waren. Die stillschweigend übernommenen Verpflichtungen können zum Beispiel, gemessen an der Natur oder dem Zweck der Verpflichtung, so offensichtlich gewesen sein, daß die Parteien annahmen, daß die Verpflichtungen „keiner Erwähnung bedurften“. Sie können aber auch bereits in den zwischen den Parteien entstandenen Gepflogenheiten enthalten gewesen sein oder durch die Handelsbräuche gemäß Art. 1.8 vorgeschrieben sein. Schließlich können sie sich auch aus den Grundsätzen von Treu und Glauben und des redlichen Geschäftsverkehrs sowie der Angemessenheit in den vertraglichen Beziehungen ergeben.

Beispiele

1. A vermietet ein ganzes Computernetzwerk an B und richtet es ein. Der Vertrag sagt nichts über A's mögliche Verpflichtung, B zumindest einige grundlegenden Informationen zur Bedienung des Systems zu geben. Das kann jedoch als stillschweigend vereinbarte Verpflichtung angesehen werden, da es offensichtlich und notwendig für die Erreichung des Zweckes eines solchen Vertrages ist, daß der Lieferant von hochentwickelten Geräten die andere Partei mit einem Minimum an Information versorgen sollte. Siehe Art. 5.2(a).
2. Ein Makler, der einen Chartervertrag vermittelt hat, verlangt die geschuldete Provision. Obwohl der Maklervertrag darüber schweigt, wann die Provision fällig ist, können die Bräuche auf diesem Gebiet eine stillschweigend übernommene Bedingung vorsehen, nach welcher die Provision zum Beispiel nur fällig wird, wenn die Miete fällig wird, oder - alternativ - bei Unterzeichnung des Chartervertrages, ohne Rücksicht darauf, ob die Miete tatsächlich bezahlt werden wird. Siehe Art. 5.2(b).
3. A und B, die in Verhandlungen über ein Kooperationsabkommen getreten sind, schließen eine Vereinbarung über eine schwierige Durchführbarkeitsstudie, welche für A sehr zeitaufwendig sein wird. Lange bevor die Studie fertig ist, entscheidet B, daß die Verhandlungen über das Kooperationsabkommen nicht weiterführen

Art. 5.3

UNIDROIT Grundregeln

wird. Auch wenn eine solche Situation nicht geregelt wurde, verlangen Treu und Glauben von B, den A unverzüglich von seiner Entscheidung zu unterrichten. Siehe Art. 5.2(c).

ARTIKEL 5.3

(Zusammenarbeit zwischen den Parteien)

Jede Partei hat mit der anderen Partei zusammenzuarbeiten, wenn eine solche Zusammenarbeit bei der Erfüllung der Pflichten jener Partei vernünftigerweise erwartet werden kann.

KOMMENTAR

Ein Vertrag ist nicht bloß ein Sammelplatz zum Ausgleich widerstreitender Interessen, sondern muß auch in einem gewissen Ausmaß als ein gemeinsames Projekt betrachtet werden, an welchem jede Partei mitwirken muß. Diese Ansicht ist klar auf den Grundsatz von Treu und Glauben und des redlichen Geschäftsverkehrs bezogen (Art. 1.7), welcher das Vertragsrecht durchdringt, wie auch auf die Verpflichtung, im Fall der Nichterfüllung den Schaden zu mindern (Art. 7.4.8).

Die Pflicht zur Zusammenarbeit muß natürlich in einem bestimmten Rahmen gehalten werden (die Bestimmung bezieht sich auf vernünftige Erwartungen), um nicht die Verteilung der Pflichten bei der Vertragserfüllung umzustoßen. Obwohl die Bestimmung den Nachdruck auf die Pflicht legt, die Erfüllung der anderen Partei nicht zu behindern, kann es auch Umstände geben, die eine eher aktive Zusammenarbeit verlangen.

Beispiele

1. Nachdem A mit B einen Vertrag für die sofortige Lieferung einer bestimmten Menge Öl abgeschlossen hat, kauft er alles auf dem Markt sofort lieferbare Öl von einer anderen Bezugsquelle. Solch ein Verhalten, welches B behindern wird, seine Verpflichtung zu erfüllen, widerspricht der Pflicht zur Zusammenarbeit.
2. Eine Kunstgalerie A im Land X kauft von einem privaten Sammler B im Land Y ein Gemälde aus dem 16. Jahrhundert. Das Gemälde darf nicht ohne eine besondere Genehmigung ausgeführt werden, und der Vertrag verlangt von B, diese Genehmigung zu beantragen. B, der keine Erfahrung mit solchen Formalitäten hat, stößt auf ernsthafte Schwierigkeiten mit der Genehmigung, wohingegen A mit solchen Verfahren vertraut ist. Unter diesen Umständen und ungeachtet der vertraglichen Bestimmung kann von A erwartet werden, B zumindest einige Hilfestellung zu gewähren.

ARTIKEL 5.4

*(Pflicht, einen bestimmten Erfolg zu erzielen.
Pflicht zum Einsatz aller Kräfte)*

(1) Soweit die Verpflichtung einer Partei eine Pflicht umfaßt, einen bestimmten Erfolg zu erzielen, ist diese Partei verpflichtet, diesen Erfolg zu erzielen.

(2) Soweit die Verpflichtung einer Partei eine Pflicht zum Einsatz aller Kräfte bei der Ausführung einer Tätigkeit umfaßt, ist diese Partei verpflichtet, solche Anstrengungen zu unternehmen, die von einer vernünftigen Person gleicher Art unter gleichen Umständen unternommen würden.

KOMMENTAR**1. Unterscheidung zwischen der Pflicht, ein bestimmtes Ergebnis zu erzielen, und der Pflicht zum Einsatz aller Kräfte**

Das von einer Partei geforderte Maß an Anstrengung bei der Erfüllung einer Verpflichtung schwankt erheblich je nach dem Charakter der eingegangenen Verpflichtung. Manchmal ist eine Partei nur zum Einsatz aller Kräfte verpflichtet. Diese Partei muß dann die Kräfte einsetzen, die eine vernünftige Person der gleichen Art unter den gleichen Umständen einsetzen würde, aber sie garantiert nicht die Erzielung eines bestimmten Erfolges. In anderen Fällen ist hingegen die Verpflichtung stärker und ist ein solcher bestimmter Erfolg versprochen.

Die Unterscheidung zwischen einer „Pflicht, einen bestimmten Erfolg zu erzielen“ und „einer Pflicht zum Einsatz aller Kräfte“ entspricht zwei häufigen und typischen Pflichtstufen bei der Übernahme einer vertraglichen Verpflichtung, obwohl sie nicht alle möglichen Fälle umfaßt.

Verpflichtungen beider Art können in demselben Vertrag nebeneinander bestehen. So kann eine Firma, die eine defekte Maschine repariert, zum Einsatz aller Kräfte hinsichtlich der Qualität der allgemeinen Reparaturarbeit verpflichtet sein, dagegen zur Erzielung eines bestimmten Erfolges bei der Wiederbeschaffung bestimmter Ersatzteile.

2. Die Unterscheidung stellt Maßstäbe für die Feststellung bereit, ob eine Partei ihre Verpflichtungen erfüllt hat

Zusammengenommen stellen die beiden Absätze dieses Artikels Richtern und Schiedsrichtern Kriterien zur Verfügung, mit deren Hilfe die richtige Erfüllung beurteilt werden kann. Im Fall einer Verpflichtung, einen bestimmten Erfolg zu erzielen, ist eine Partei schlicht verpflichtet, das versprochene Ergebnis zu erzielen. Wird das versprochene Ergebnis nicht erreicht, so liegt darin eine Nichterfüllung, vorbehaltlich der Anwendung der Bestimmung über höhere Gewalt (Art. 7.1.7). Andererseits gilt, wenn es um die Nichterfüllung einer Verpflichtung zum Einsatz aller Kräfte geht, ein weniger strenger Maßstab: es ist ein Vergleich mit den Anstrengungen vorzunehmen, die eine vernünftige Person derselben Art unter ähnlichen Umständen unternommen hätte. Diese Unterscheidung bedeutet, daß von einer hoch spezialisierten Firma, die wegen ihrer Sachkenntnis ausgesucht wird, mehr erwartet werden wird als von einem weniger qualifizierten Partner.

Beispiele

1. A, ein Generalvertreter, verspricht, daß er eine Quote von 15.000 Verkäufen innerhalb eines Jahres in dem Vertragsgebiet erreichen wird. Wenn A am Ende des Jahres nur 13.000 Posten verkauft hat, hat er klar seine Verpflichtung zur Erfüllung verletzt. Siehe Art. 5.4(1).
2. B, ein anderer Generalvertreter, verspricht, in dem Vertragsgebiet „unsere größten Anstrengungen zu unternehmen, den Verkauf des Produkts zu erweitern“, ohne Festsetzung einer zu erreichenden Mindestmenge. Diese Bestimmung begründet eine Pflicht zum Einsatz aller Kräfte; sie verpflichtet B, alle Schritte zu unternehmen, die eine vernünftige Person in einer ähnlichen Lage (Art des Produktes, Eigenschaften des Marktes, Bedeutung und Erfahrung der Firma, Anwesenheit von Konkurrenten, usw.) unternehmen würde, um den Absatz zu fördern (Werbung, Kundenbesuche, ordnungsgemäßer Kundendienst, usw.). B verspricht nicht das bestimmte Ergebnis, eine bestimmte Zahl von Posten pro Jahr zu verkaufen; wohl aber sagt er zu, alles zu unternehmen, was von ihm erwartet werden kann, wenn er als vernünftige Person handelt. Siehe Art. 5.4(2).

ARTIKEL 5.5

(Bestimmung der Art der übernommenen Pflicht)

Um festzustellen, in welchem Maße eine Verpflichtung einer Partei eine Pflicht zum Einsatz aller Kräfte bei der Ausführung einer

Tätigkeit enthält oder eine Pflicht, einen bestimmten Erfolg zu erzielen, sollen neben anderen Umständen berücksichtigt werden

(a) die Art, in der die Verpflichtung im Vertrag ausgedrückt ist;

(b) der Vertragspreis und andere Bedingungen des Vertrages;

(c) das Ausmaß des Risikos, das normalerweise mit der Erreichung des erwarteten Erfolges verbunden ist;

(d) die Fähigkeit der anderen Partei, die Erfüllung der Verpflichtung zu beeinflussen.

KOMMENTAR

1. Kriterien für die Bestimmung der Art der Verpflichtung

Es ist wichtig zu bestimmen, ob eine Verpflichtung eine Pflicht, ein bestimmtes Ergebnis zu erreichen, enthält oder einfach nur eine Pflicht zum Einsatz aller Kräfte, da die Verpflichtung im ersten Fall belastender ist. Eine solche Feststellung kann manchmal schwierig sein. Deswegen legt dieser Artikel Kriterien fest, die den Parteien, Richtern und Schiedsrichtern als Anleitung dienen können, wenn auch die Liste nicht erschöpfend ist. Die damit verbundenen Probleme sind häufig eine Sache der Auslegung.

2. Die im Vertrag festgelegte Art der Verpflichtung

Die Art, wie eine Verpflichtung im Vertrag ausgedrückt wird, kann oftmals für die Feststellung hilfreich sein, ob die Parteien vorhatten, eine Pflicht zur Erreichung eines bestimmten Erfolges zu begründen oder lediglich eine Pflicht zum Einsatz aller Kräfte.

Beispiel

1. A, ein Werkunternehmer, vereinbart, Lagereinrichtungen für B zu bauen, der äußerst erpicht darauf ist, daß die Arbeit in einer ungewöhnlich kurzen Zeit vollendet wird. Wenn sich A verpflichtet, daß „die Arbeit vor dem 31. Dezember beendet sein wird“, so übernimmt er eine Verpflichtung, diesen Termin genau einzuhalten. Wenn er sich lediglich dazu verpflichtet „zu versuchen, die Arbeit vor dem 31. Dezember zu beenden“, so enthält seine Verpflichtung die Pflicht, alle Kräfte für den Versuch einzusetzen, den Termin einzuhalten, aber ohne Garantie, daß er bestimmt eingehalten wird. Siehe Art. 5.5(a).

3. Preis oder andere Vertragsbedingungen

Der Vertragspreis oder andere Vertragsbedingungen können ebenfalls Hinweise auf die Art einer Verpflichtung bieten. Ein ungewöhnlich hoher Preis oder eine andere nicht auf Geld gerichtete Gegenleistungspflicht kann eine Pflicht anzeigen, ein bestimmtes Ergebnis in Fällen zu erreichen, in denen normalerweise eine bloße Pflicht zum Einsatz aller Kräfte angenommen würde. Klauseln, welche die Zahlung des Preises an das erfolgreiche Ergebnis der Tätigkeit binden; Vertragsstrafen, die fällig werden, wenn das Ergebnis nicht erreicht wird; Hardship-Klauseln, die es einer Partei ermöglichen, den Vertrag anzupassen, wenn es die Umstände zu hart machen, so zu erfüllen wie ursprünglich vereinbart, sind andere Beispiele für Vertragsbedingungen, die - auf die eine oder andere Weise - helfen, die Art der fraglichen Verpflichtung zu bestimmen. Siehe Art. 5.5(b).

4. Ausmaß des Risikos, eine Verpflichtung zu erfüllen

Wenn die Erfüllung einer Verpflichtung einer Partei normalerweise mit einem hohen Grad an Risiko verbunden ist, so ist im allgemeinen anzunehmen, daß diese Partei nicht vorhat, ein Ergebnis zu garantieren, und daß die andere Partei eine solche Garantie nicht erwartet. Der gegenteilige Schluß wird gezogen, wenn das erwünschte Ergebnis in der Regel ohne besondere Schwierigkeit erzielt werden kann. Siehe Art. 5.5(c).

Beispiele

2. Eine Weltraumagentur verpflichtet sich, einen Fernmelde-satelliten in die Umlaufbahn zu bringen. Die Rate der Fehlstarts betrug bisher 22%. Es kann von der Weltraumagentur nicht erwartet werden, daß sie die erfolgreiche Stationierung in der Umlaufbahn garantiert. Die Verpflichtung geht lediglich dahin, den Grad an Sorgfalt einzuhalten, der für solche Starts nach dem gegenwärtigen Stand der Technologie erforderlich ist.
3. A verspricht, 20 Tonnen Stahl am 30. Juni an B zu liefern. Solch eine verhältnismäßig einfache Verpflichtung unterliegt keinem besonderen Risiko. A ist verpflichtet, die erforderliche Menge Stahl zu dem festgelegten Zeitpunkt zu liefern; ein bloßer Versuch, dies zu tun, genügt nicht.

5. Einfluß des Gläubigers auf die Erfüllung einer Verpflichtung

In einigen Fällen kann eine Partei ein gewisses Maß an Einfluß auf die Erfüllung der Verpflichtungen der anderen Partei haben. Diese Tatsache kann Verpflichtungen, die sonst Pflichten zur Erreichung bestimmter Ergebnisse sind, zu Pflichten zum Einsatz aller Kräfte verwandeln.

Beispiel

4. A ist bereit, B mit der notwendigen technischen Hilfe auszustatten, die benötigt wird, um einen neu entdeckten chemischen Prozeß anzuwenden; es wird vereinbart, daß B einige seiner Ingenieure entsenden wird, um an Ausbildungskursen teilzunehmen, die von A organisiert werden. A kann nicht versprechen, daß der neue Prozeß von seinem Vertragspartner gemeistert werden wird, da dieses Ergebnis teilweise davon abhängt, daß B wirklich seine Ingenieure zu den Ausbildungskursen schickt, von der Fähigkeit dieser Ingenieure und von deren Aufmerksamkeit beiden Kursen. Siehe Art. 5.5(d).

ARTIKEL 5.6

(Bestimmung der Qualität der Leistung)

Wenn die Qualität der Leistung weder im Vertrag festgelegt noch aus ihm bestimmbar ist, ist eine Partei verpflichtet, eine Leistung in einer Qualität zu erbringen, die angemessen ist und nach den Umständen nicht unter dem Durchschnitt liegt.

KOMMENTAR

In Art. 5.4 sind die Maßstäbe festgelegt worden, welche die Ausübung des „Einsatzes aller Kräfte“ betreffen, aber die Qualität der Leistung ist ein allgemeineres Problem, das von Art. 5.6 geregelt wird. Wenn Waren geliefert oder Dienstleistungen erbracht werden müssen, genügt es nicht, diese Waren zu liefern oder diese Dienstleistungen zu erbringen; sie müssen auch eine bestimmte Qualität aufweisen.

Der Vertrag wird die geschuldete Güte häufig ausdrücklich festlegen („Öl erster Qualität“), oder er enthält Elemente, welche die Qualität bestimmbar machen. In anderen Fällen gilt die in Art. 5.6 festgelegte Regel, daß die Qualität „angemessen [sein muß] und nach den Umständen nicht unter dem Durchschnitt“ liegen darf. Zwei Kriterien werden also miteinander verknüpft.

Beispiel

1. A verpflichtet sich, ein Hotel neben einem verkehrsreichen Bahnhof zu errichten. Der Vertrag sieht eine „angemessene Lärmdämmung“ vor, deren Qualität nicht näher bestimmt wird. Es ist jedoch aus dem Vertrag bestimmbar, daß die Lärmdämmung die hohen Maßstäbe erfüllen muß, die angesichts der Nähe des Hotels zu einem Bahnhöferforderlich sind.

1. Die Leistung muß von durchschnittlicher Qualität sein

Die Mindestanforderung ist, daß Waren von durchschnittlicher Qualität geliefert werden. Der Schuldner ist nicht verpflichtet, Waren oder Dienstleistungen von höherer Qualität zu liefern bzw. zu erbringen, wenn dies nicht durch den Vertrag verlangt wird, aber ebensowenig darf er Waren oder Dienste von minderwertiger Qualität leisten. Diese durchschnittliche Qualität wird nach den Umständen bestimmt; dies bedeutet normalerweise die Qualität, die auf dem einschlägigen Markt zum Zeitpunkt der Erfüllung verfügbar ist (es kann zum Beispiel kürzlich einen technologischen Fortschritt gegeben haben). Andere Umstände können ebenfalls erheblich sein, wie die besonderen Befähigungen, derentwegen der Schuldner gewählt wurde.

Beispiel

2. A kauft 500 kg Orangen von B. Wenn der Vertrag nichts genaueres sagt und keine anderen Umstände für eine andere Lösung sprechen, müssen diese Orangen von mindestens durchschnittlicher Qualität sein. Durchschnittliche Qualität reicht aber auch aus, falls sie nicht unverhältnismäßig mangelhaft ist.

2. Die Leistung muß angemessen sein

Der zusätzliche Hinweis auf die Angemessenheit soll verhindern, daß eine Partei behauptet, sie habe angemessen erfüllt, wenn sie eine „durchschnittliche“ Leistung auf einem Markt erbringt, auf dem durchschnittliche Qualität höchst unbefriedigend ist; damit soll dem Richter oder Schiedsrichter die Möglichkeit gegeben werden, solche ungenügenden Maßstäbe anzuheben.

Beispiel

3. Ein im Land X ansässiges Unternehmen veranstaltet ein Bankett zur Feier seines fünfzigjährigen Bestehens. Da die Küche im Land X mittelmäßig ist, bestellt das Unternehmen das Essen von einem namhaften Restaurant in Paris. Unter diesen Umständen darf die Qualität des gelieferten Essens nicht unter dem durchschnittlichen Niveau des Pariser Restaurants liegen; es würde eindeutig nicht ausreichen, nur den durchschnittlichen Maßstäben des Landes X zu entsprechen.

ARTIKEL 5.7*(Bestimmung des Preises)*

(1) Wenn der Vertrag den Preis weder festlegt noch Vorkehrungen für seine Bestimmung trifft, so wird mangels gegenteiliger Anhaltspunkte vermutet, daß die Parteien sich auf den Preis bezogen haben, der bei Vertragsabschluß allgemein für eine derartige Leistung in dem betreffenden Geschäftszweig unter vergleichbaren Umständen berechnet wurde, oder, wenn kein solcher Preis verfügbar ist, auf einen angemessenen Preis.

(2) Wenn der Preis durch eine Partei zu bestimmen ist und diese Bestimmung offensichtlich unangemessen ist, dann ist ungeachtet irgendeiner gegenteiligen Vertragsbedingung ein angemessener Preis einzusetzen.

(3) Wenn der Preis durch eine dritte Person festzulegen ist und diese Person das nicht tun kann oder will, soll der Preis angemessen sein.

(4) Wenn der Preis durch Bezugnahme auf Umstände festzulegen ist, die nicht bestehen oder nicht mehr bestehen oder nicht mehr zugänglich sind, soll der nächste gleichwertige Umstand an deren Stelle treten.

KOMMENTAR**1. Allgemeine Regel über die Bestimmung des Preises**

Ein Vertrag legt normalerweise den zu zahlenden Preis fest oder trifft Vorkehrungen für seine Bestimmung. Wenn dies jedoch nicht der Fall ist, unterstellt Abs. 1, daß die Parteien sich auf den Preis bezogen haben, der normalerweise für eine solche Leistung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses unter vergleichbaren Umständen in dem betreffenden Geschäftszweig verlangt wird. Alle diese Umstände sind natürlich von Bedeutung. Die Bestimmung erlaubt auch die Widerlegung der Vermutung, wenn es irgendein Anzeichen für das Gegenteil gibt.

Dieser Artikel ist durch Art. 55 CISG angeregt. Die Regel hat die notwendige Anpassungsfähigkeit, um den Ansprüchen des internationalen Handels zu genügen.

In einigen Fällen steht der auf dem Markt normalerweise verlangte Preis nicht im Einklang mit dem Angemessenheitstest, der an anderer Stelle in diesem Artikelmaßgebend ist. In diesem Fall müßte dann auf die allgemeine Vorschrift über Treu und Glauben und den redlichen Geschäftsverkehr (Art. 1.7) oder vielleicht auf einige der Bestimmungen über Irrtum, Täuschung oder ein grobes Mißverhältnis zurückgegriffen werden (Kapitel 3).

Einige internationale Verträge betreffen Leistungen, die einzigartig oder zumindest sehr speziell sind und für die es deshalb ausgeschlossen ist, sich auf den Preis zu beziehen, der für eine ähnliche Leistung unter vergleichbaren Umständen verlangt würde. Nach Abs. 1 wird dann angenommen, daß die Parteien auf einen angemessenen Preis Bezug nehmen; die fragliche Partei wird den Preis in angemessener Höhe festlegen, vorbehaltlich der möglichen Überprüfung durch Gerichte oder Schiedsgerichte.

Beispiele

1. Eine Firma A, die sich auf schnelle Postzustellung in der ganzen Welt spezialisiert hat, erhält von B ein Paket, das so schnell wie möglich von Frankreich in die USA geliefert werden muß. Zum Preis ist nichts gesagt. A sollte B den Preis berechnen, der normalerweise in dieser Branche für eine solche Dienstleistung verlangt wird.
2. Der nächste Auftrag, den A von B erhält, geht dahin, ein anderes Paket so schnell wie möglich in der Antarktis zuzustellen, wo eine Forschergruppe dringend Nachschub benötigt. Wieder ist nichts über den Preis gesagt, aber da kein Marktvergleich möglich ist, muß A bei der Preisbestimmung angemessen handeln.

2. Bestimmung des Preises durch eine Partei

In einigen Fällen bestimmt der Vertrag ausdrücklich, daß der Preis von einer der Parteien bestimmt wird. Dies geschieht in mehreren Geschäftszweigen häufig, zum Beispiel bei Dienstleistungen. Der Preis läßt sich nur schwer im voraus bestimmen, und die leistende Partei ist am besten in der Lage, einen Wert für ihre Tätigkeit festzulegen.

In den Fällen, in denen die Parteien eine solche Bestimmung über die Festsetzung des Preises getroffen haben, wird sie durchgesetzt. Um jedoch mögliche Mißbräuche zu vermeiden, ermöglicht es Abs. 2 Richtern und Schiedsrichtern, einen offenkundig unangemessenen Preis durch einen angemessenen zu ersetzen. Diese Bestimmung ist zwingend.

3. Bestimmung des Preises durch eine dritte Person

Eine Bedingung, daß der Preis durch eine dritte Person bestimmt wird, kann zu Schwierigkeiten führen, wenn die dritte Person nicht in der Lage ist, die Aufgabe zu erfüllen (er oder sie ist nicht der Fachmann, für den er oder sie gehalten wurde) oder er oder sie sich weigert, dies zu tun. Abs. 3 bestimmt, daß der Preis, der möglicherweise durch Richter oder Schiedsrichter festgesetzt wird, angemessen sein soll. Wenn die dritte Person den Preis unter Umständen bestimmt, in denen eine Täuschung, ein grobes Mißverhältnis oder eine Drohung zu erblicken ist, so kann Art. 3.11(2) Anwendung finden.

4. Bestimmung des Preises durch Bezugnahme auf äußere Umstände

In einigen Fällen soll der Preis durch Bezugnahme auf äußere Umstände bestimmt werden, typischerweise durch einen veröffentlichten Index oder Notierungen an einer Warenbörse. Für Fälle, in denen der Bezugsfaktor aufhört zu bestehen oder zugänglich zu sein, bestimmt Abs. 4, daß der nächste gleichwertige Umstand als Ersatz behandelt werden soll.

Beispiel

3. Der Preis eines Bauvertrages ist an mehrere Indizes gebunden, einschließlich des „Amtlichen Index für Kosten im Baubereich“, der regelmäßig von der örtlichen Regierung veröffentlicht wird. Mehrere Raten des Preises müssen noch berechnet werden, als dieser Index nicht mehr veröffentlicht wird. Die Bauvereinigung, ein privater Handelsverband, entschließt sich jedoch, anstelle des früheren einen ähnlichen Index zu veröffentlichen; unter diesen Umständen dient dieser neue Index als Ersatz.

ARTIKEL 5.8

(Vertrag auf unbestimmte Zeit)

Ein Vertrag auf unbestimmte Zeit kann von jeder Partei durch Kündigung mit angemessener Kündigungsfrist beendet werden.

KOMMENTAR

Die Dauer eines Vertrages ist oftmals durch eine ausdrückliche Bedingung bestimmt, oder sie kann aus der Art und dem Zweck des Vertrages abgeleitet werden (z.B. technische Sachkunde zur Unter-

Art. 5.8

UNIDROIT Grundregeln

stützung bei der Erfüllung einer speziellen Aufgabe). Es gibt jedoch Fälle, in denen die Dauer weder bestimmt noch bestimmbar ist. Die Parteien können auch vereinbaren, daß ihr Vertrag für eine unbestimmte Zeit geschlossen wird.

Dieser Artikelsieht vor, daß in solchen Fällen jede der beiden Parteien die vertragliche Beziehung durch Kündigung mit einer angemessenen Frist beenden kann. Was eine angemessene Frist ist, hängt von Umständen ab, wie der Dauer der Zusammenarbeit der Parteien, der Bedeutung ihrer jeweiligen für das Vertragsverhältnis aufgewandten Investitionen, dem Zeitraum für die Suche eines neuen Partners, usw.

Die Regel kann als eine ergänzende Vorschrift für Fälle angesehen werden, in denen die Parteien es versäumt haben, die Dauer ihres Vertrages zu bestimmen. Allgemeiner ist sie auch Ausdruck des weithin anerkannten Grundsatzes, daß Verträge die Parteien nicht ewig binden können und daß sie sich immer von solchen Verträgen lösen können, vorausgesetzt, daß sie eine angemessene Kündigungsfrist einhalten.

Die hier geregelte Situation muß von dem Fall der veränderten Umstände (*Hardship*) unterschieden werden, der in den Art. 6.2.1 - 6.2.3 geregelt ist. Die veränderten Umstände setzen eine grundlegende Änderung des Gleichgewichts der vertraglichen Leistungen voraus und lösen zumindest zunächst neue Verhandlungen aus. Die Regel in Art. 5.8 erfordert dagegen keine besondere Voraussetzung, außer daß die Dauer des Vertrages unbestimmt ist und daß er eine einseitige Beendigung erlaubt.

Beispiel

A verpflichtet sich, B's Produkte im Land X zu vertreiben. Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen. Jede der beiden Parteien kann diese Vereinbarung einseitig beenden, vorausgesetzt, daß sie der anderen Partei die Kündigung mit angemessener Frist mitteilt.

KAPITEL 6

ERFÜLLUNG

ABSCHNITT 1 : ERFÜLLUNG IM ALLGEMEINEN

ARTIKEL 6.1.1

(Leistungszeit)

Eine Partei muß ihre Verpflichtungen erfüllen:

(a) wenn ein Zeitpunkt im Vertrag festgelegt oder auf Grund des Vertrages bestimmbar ist, zu diesem Zeitpunkt;

(b) wenn ein Zeitraum im Vertrag festgelegt oder auf Grund des Vertrages bestimmbar ist, jederzeit innerhalb dieses Zeitraums, sofern sich nicht aus den Umständen ergibt, daß die andere Partei den Zeitpunkt zu wählen hat;

(c) in allen anderen Fällen innerhalb einer angemessenen Frist nach Vertragsabschluß.

KOMMENTAR

Für die Frage, wann eine Vertragsverpflichtung erfüllt werden muß, unterscheidet dieser Artikel, der durch Art. 33 CISG beeinflusst ist, drei Fälle. Im ersten ist der genaue Zeitpunkt für die Leistung im Vertrag festgelegt oder danach bestimmbar. Wenn der Vertrag keinen genauen Zeitpunkt, sondern eine Frist für die Leistung bestimmt, so ist jeder Zeitpunkt annehmbar, der von der erfüllenden Partei innerhalb dieser Frist gewählt wird, wenn nicht die Umstände ergeben, daß die andere Partei den Zeitpunkt zu wählen hat. Schließlich wird in allen anderen Fällen die Leistung innerhalb eines angemessenen Zeitraums fällig.

Art. 6.1.2

UNIDROIT Grundregeln

Beispiele

1. A bietet B seinen Rat für dessen Vorhaben an, eine Computerausrüstung und Software zu kaufen, und es wird vereinbart, daß A's Fachleute B „im Mai“ aufsuchen. Es liegt grundsätzlich an A anzukündigen, wann genau im Mai dieser Besuch stattfinden wird. Je nach den Umständen kann jedoch B die Entscheidung überlassen sein, wenn etwa der Vertrag ausdrücklich B die Wahl der genauen Tage überläßt, oder wenn z.B. vorausgesetzt wurde, daß einige von B's Angestellten, die sich häufig auf Geschäftsreisen befinden, anwesend sein müssen, wenn A's Fachleute eintreffen. Siehe Art. 6.1.1(b).

2. A, ein Bauunternehmer, stößt beim Ausheben der Baugrube auf ungewöhnliche Hindernisse und benötigt ein Spezialgerät, das er selbst nicht hat, um die Arbeit fortzusetzen. A ruft sofort B, einen anderen Unternehmer, an, der das erforderliche Gerät hat und der sich bereit erklärt, dieses A zu leihen. Es wird jedoch nicht darüber gesprochen, wann das Gerät an A geliefert werden soll. In diesem Fall muß die Lieferung „innerhalb einer angemessenen Frist“, den Umständen entsprechend, erfolgen. Da die Arbeit aufgrund der oben genannten Hindernisse unterbrochen wurde, muß A die Geräte schnellstens erhalten; in einem solchen Fall bedeutet „innerhalb einer angemessenen Frist“ wohl, daß die Leistung nahezu sofort fällig ist. Siehe Art. 6.1.1(c).

ARTIKEL 6.1.2

(Leistung in einem Zug oder in Raten)

In den Fällen des Artikels 6.1.1(b) oder (c) muß eine Partei ihre Verpflichtungen in einem Zug erfüllen, wenn diese Leistung in einem Zug erbracht werden kann und die Umstände nichts anderes ergeben.

KOMMENTAR

Manchmal muß die Leistung einer Partei notwendigerweise in einem Zug erbracht werden (z.B. Lieferung eines Einzelgegenstandes), oder sie muß umgekehrt über einen bestimmten Zeitraum hinweg erfolgen (z.B. Bautätigkeit). Es gibt jedoch auch Fälle, in denen sie entweder in einem Zug oder in Raten bewirkt werden kann (z.B. Lieferung einer Menge von Gütern). Art 6.1.2 bezieht sich auf den letzteren Fall und setzt weiter voraus, daß eine vertragliche Bestimmung über die Art der Erbringung einer solchen

Leistung fehlt und dies nach dem Vertrag auch nicht bestimmbar ist. Es ist der Grundsatz festgelegt, daß die Leistung in einem Zug fällig ist, falls sich nicht aus den Umständen etwas anderes ergibt.

Beispiele

1. A verspricht, „im März“ 100 Tonnen Kohle an B zu liefern. Nach Sachlage wäre es A möglich und vielleicht zweckdienlich, die 100 Tonnen in Raten zu liefern, z.B. 25 Tonnen in jeder Woche des Monats. Grundsätzlich jedoch muß A gemäß Art. 6.1.2 die 100 Tonnen in einem Zug liefern.
2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, nur mit dem Unterschied, daß B die Kohle für seine Zwecke nach und nach benötigt. Auch hat B begrenzte Lagermöglichkeiten und wäre überhaupt nicht in der Lage, eine volle Lieferung von 100 Tonnen angemessen zu lagern. A kennt B's spezielle Bedürfnisse. Hier legen es die Umstände nahe, daß A in Raten während des Monats März liefert.

ARTIKEL 6.1.3

(Teilleistung)

(1) Der Gläubiger kann, wenn ihm bei Fälligkeit der Leistung eine Teilleistung angeboten wird, diese auch dann zurückweisen, wenn dieses Angebot mit einer Zusicherung hinsichtlich des ausstehenden Teils der Leistung verbunden ist, außer wenn der Gläubiger kein berechtigtes Interesse daran hat, so zu handeln.

(2) Zusätzliche Kosten, die dem Gläubiger durch die Teilleistung entstanden sind, sind vorbehaltlich aller weiteren Rechtsbehelfe vom Schuldner zu tragen.

KOMMENTAR

1. Unterschied zwischen Teilleistung und Leistung in einem Zug oder in Raten

Der Sachverhalt, den Art. 6.1.3 regelt, muß von dem in Art 6.1.2 geregelten unterschieden werden.

Die Vorschrift über „Leistung in einem Zug oder in Raten“ versucht, eine Vorfrage zu lösen, welche nur bestimmte spezielle Fälle betrifft.

Art. 6.1.3

UNIDROIT Grundregeln

Wenn die Leistung einer Partei in einem Zug oder in Raten erbracht werden kann und wenn es nach dem Vertrag nicht klar oder bestimmbar ist, wie diese Partei leisten soll, so muß grundsätzlich in einem Zug erfüllt werden.

Art. 6.1.3 (Teilleistung) hat einen allgemeineren Anwendungsbereich. Er sieht vor, daß der Gläubiger bei Fälligkeit der Leistung grundsätzlich das Angebot einer Teilleistung ablehnen kann. Dies gilt bei Fälligkeit, unabhängig davon, ob das, was dann fällig ist, eine Gesamtleistung oder eine Rate einer umfassenderen Verpflichtung ist (dies ist in einigen Fällen bereits auf der Grundlage von Art. 6.1.2 bestimmt worden).

Beispiel

1. A schuldet einer Bank US \$ 1.000.000, und es wurde vereinbart, daß A US \$ 100.000 am ersten Tag jedes Monats zurückzahlen wird, beginnend im Januar. Am 1. April bietet A an, nur US \$ 50.000 zurückzuzahlen und den geschuldeten Restbetrag zwei Wochen später. Grundsätzlich ist die Bank berechtigt, A's Angebot zurückzuweisen.

2. Grundsätzliche Berechtigung des Gläubigers, eine Teilleistung zurückzuweisen

Wenn die Leistung fällig ist (sei es die Gesamtleistung oder eine Rate), so muß das, was fällig ist, vollständig geleistet werden. Grundsätzlich kann der Gläubiger das Angebot einer Teilleistung ablehnen, selbst wenn es mit einer Zusicherung hinsichtlich des ausstehenden Teils der Leistung verbunden ist, da er berechtigt ist, die volle vereinbarte Leistung zu erhalten. Vorbehaltlich der folgenden Bemerkung stellt eine Teilleistung normalerweise eine Vertragsverletzung dar. Eine Partei, die bei Fälligkeit nicht die volle Leistung erhält, kann auf die verfügbaren Rechtsbehelfe zurückgreifen. In der Regel hat der Gläubiger ein berechtigtes Interesse, bei Fälligkeit die volle vereinbarte Leistung zu verlangen.

Der Gläubiger kann selbstverständlich davon absehen, das Angebot einer Teilleistung zurückzuweisen, jedoch unter Vorbehalt seiner Rechte wegen der Vertragsverletzung; oder er kann das Angebot ohne jeglichen Vorbehalt annehmen, wobei in diesem Fall die Teilleistung nicht länger als Nichterfüllung behandelt werden kann.

Beispiel

2. A möchte ein Zweigbüro in Brüssel eröffnen und mietet die notwendige Bürofläche in einem in Bau befindlichen Gebäude, das

rechtzeitig vor dem Einzug am 1. September fertiggestellt sein soll. An diesem Tage sind nur vier der zehn Büros für A verfügbar, aber mit einer Zusicherung, daß die restlichen sechs in einem Monat fertig sein werden. Grundsätzlich kann A es ablehnen, in jene vier Büros einzuziehen.

3. Abhängigkeit des Rechts des Gläubigers, eine Teilleistung zurückzuweisen, von seinem berechtigten Interesse daran

Es kann Situationen geben, in denen ein berechtigtes Interesse des Gläubigers, die volle Leistung zu erhalten, nicht erkennbar ist und eine vorübergehende Annahme der Teilleistung dem Gläubiger keinerlei bedeutsamen Schaden zufügt. Falls die die Teilleistung anbietende Partei dies nachweist, kann der Gläubiger dann eine solche Teilleistung nicht ablehnen (vorbehaltlich Abs. 2); in diesem Fall liegt keine Nichterfüllung vor. Dies kann als eine Folgerung aus dem allgemeinen Grundsatz von Treu und Glauben und redlichem Verhalten gesehen werden, der in Art. 1.7 niedergelegt ist.

Beispiel

3. Eine Fluggesellschaft verspricht, zu einem festgelegten Datum mit einer einzigen Lieferung 10 Automobile von Italien nach Brasilien zu transportieren. Als die Leistung fällig wird, erschweren es einige Umstände der Fluggesellschaft, machen es ihr jedoch nicht unmöglich, ausreichenden Platz in einem einzigen Flugzeug zu finden. Die Fluggesellschaft schlägt vor, innerhalb einer Woche zwei aufeinanderfolgende Lieferungen durchzuführen. Es steht fest, daß dies dem Käufer der Wagen keine Unannehmlichkeiten bereitet, da die Autos tatsächlich nicht vor dem folgenden Monat benötigt werden. In einem solchen Fall hat der Gläubiger kein berechtigtes Interesse daran, eine Teilleistung abzulehnen.

4. Durch Teilleistung verursachte zusätzliche Kosten vom Schuldner zu tragen

Wenn eine Teilleistung angenommen wird, können dem Gläubiger dadurch zusätzliche Kosten entstehen. In jedem Fall müssen solche Kosten von der anderen Partei getragen werden. Wenn die Teilleistung eine Nichterfüllung darstellt (was gewöhnlich der Fall ist), so bilden diese Aufwendungen einen Teil des Schadensersatzanspruchs, vorbehaltlich jedes anderen verfügbaren Rechtsbehelfes. Wenn die Teilleistung keine Nichterfüllung darstellt (dem Gläubiger wird nachgewiesen, daß er kein berechtigtes Interesse daran hat, das Angebot der Teilleistung abzulehnen, oder er hat das Angebot ohne Vorbehalt als annehmbar befunden), so hat er nur Anspruch auf Ersatz dieser Kosten.

Art. 6.1.4

UNIDROIT Grundregeln

Beispiel

4. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 3. Wenn dem Käufer zusätzliche Aufwendungen dadurch entstehen, daß er zweimal Vorkehrungen für das Abholen der Autos vom Flughafen treffen muß, so sind diese zusätzlichen Kosten von der Fluggesellschaft zu tragen.

ARTIKEL 6.1.4

(Reihenfolge der Leistungen)

(1) Soweit die Leistungen der Parteien gleichzeitig erbracht werden können, sind die Parteien verpflichtet, sie gleichzeitig zu erbringen, außer wenn sich aus den Umständen etwas anderes ergibt.

(2) Soweit für die Leistung nur einer der Parteien eine Zeitspanne erforderlich ist, hat diese Partei ihre Leistung zuerst zu erbringen, außer wenn sich aus den Umständen etwas anderes ergibt.

KOMMENTAR

In gegenseitigen Verträgen, in denen beide Parteien Verpflichtungen gegenüber der anderen Partei haben, stellt sich die grundlegende, aber schwierige Frage, welche der beiden Parteien zuerst zu erfüllen hat. Wenn die Parteien keine genauen Abreden getroffen haben, so hängt in der Praxis viel von den Gebräuchen ab; es ist auch nochmals zu erwähnen, daß es oft auf beiden Seiten mehrere Verpflichtungen gibt, die möglicherweise zu unterschiedlichen Zeiten zu erfüllen sind.

Art. 6.1.4 stellt zwei allgemeine Grundsätze auf, wenn auch unter dem Vorbehalt, daß in beiden Fällen die Umstände etwas anderes ergeben können. Tatsächlich ist es der Hauptzweck dieses Artikels, die Aufmerksamkeit der Parteien auf das Problem der Reihenfolge der Leistungen zu lenken, und sie dazu zu bewegen, wenn immer notwendig, angemessene vertragliche Vereinbarungen zu treffen.

Es wird unterschieden zwischen Fällen, in denen die Leistungen der Parteien gleichzeitig erbracht werden können, und solchen, in denen die Leistung nur einer Partei einen Zeitspanne erfordert.

1. Gleichzeitige Leistungen, soweit möglich

Im ersten Fall gilt die Regel, daß die Parteien verpflichtet sind, gleichzeitig zu erfüllen (Abs. 1). Ein Verkäufer hat ein Recht auf Zahlung bei Lieferung, aber aus den Umständen kann sich etwas anderes ergeben; so kann sich eine Ausnahme aus den Vertragsbedingungen ergeben oder aus Gebräuchen, die es einer Partei erlauben können, einige Zeit nach der anderen Partei zu erfüllen.

Beispiel

1. A und B vereinbaren, eine bestimmte Menge Öl gegen eine bestimmte Menge Baumwolle zu tauschen. Wenn sich aus den Umständen nichts anderes ergibt, so sollen die Waren gleichzeitig ausgetauscht werden.

2. Ausnahme, wenn die Leistung eine Zeitspanne erfordert

Wenn die Erfüllung der Verpflichtung nur einer Partei nach ihrer Natur eine Zeitspanne erfordert, z.B. bei Bau- und bei den meisten Dienstleistungsverträgen, so gilt die in Abs. 2 festgelegte Regel, daß diese Partei verpflichtet ist, ihre Leistung zuerst zu erbringen. Aus den Umständen kann sich jedoch häufig das Gegenteil ergeben. So werden Versicherungsprämien normalerweise vorausbezahlt, ebenso Mieten und Frachtkosten. Bei Bauverträgen werden die Zahlungen normalerweise in vereinbarten Raten über die gesamte Dauer der Arbeiten geleistet.

Beispiel

2. A verspricht, ein Rechtsgutachten zu erstatten, um B in einem Schiedsverfahren beizustehen. Wenn keine Vereinbarung darüber getroffen wurde, wann A für seine Dienste bezahlt werden soll, so muß A das Gutachten abfassen, bevor er Zahlung verlangt.

3. Verhältnis der Reihenfolge der Leistung zur Zurückhaltung der Leistung

Dieser Artikel legt die Regeln fest, welche für die Anwendung von Art. 7.1.3 bezüglich der Zurückhaltung der Leistung den Ausschlag geben.

ARTIKEL 6.1.5

(Vorzeitige Leistung)

(1) Der Gläubiger kann eine vorzeitige Leistung zurückweisen, außer wenn er kein berechtigtes Interesse daran hat, so zu handeln.

(2) Die Annahme einer vorzeitigen Leistung durch eine Partei berührt nicht die Zeit für die Erfüllung ihrer eigenen Verpflichtungen, wenn diese Zeit unabhängig von der Erfüllung der Verpflichtungen der anderen Partei festgelegt worden ist.

(3) Zusätzliche Kosten, die dem Gläubiger durch die vorzeitige Leistung entstanden sind, sind vorbehaltlich aller weiteren Rechtsbehelfe vom Schuldner zu tragen.

KOMMENTAR

1. Gläubiger grundsätzlich berechtigt, vorzeitige Leistung abzulehnen

Wenn die Leistung zu einem bestimmten Zeitpunkt fällig ist, (was nach Art. 6.1.1 zu bestimmen ist), so muß sie zu diesem Zeitpunkt erbracht werden, und grundsätzlich kann der Gläubiger eine vorzeitige Leistung ablehnen. Normalerweise ist die für die Leistung festgelegte Zeit auf die Tätigkeiten des Gläubigers abgestimmt, und vorzeitige Leistung kann ihm Unannehmlichkeiten bereiten. Der Gläubiger hat deshalb ein berechtigtes Interesse, sie abzulehnen. Eine vorzeitige Leistung stellt grundsätzlich eine Nichterfüllung des Vertrages dar.

Der Gläubiger kann natürlich auch von der Ablehnung einer vorzeitigen Leistung absehen, sich aber zugleich seine Rechte wegen der Nichterfüllung vorbehalten. Er kann jedoch eine solche Leistung auch ohne Vorbehalt annehmen; dann kann die vorzeitige Leistung nicht länger als Nichterfüllung behandelt werden.

Beispiel

1. A vereinbart, die jährliche Wartung aller Aufzüge in B's Bürogebäude am 15. Oktober durchzuführen. A's Angestellte erscheinen am 14. Oktober, einem Tag, an dem wichtige Konferenzen mit vielen Besuchern im Gebäude stattfinden. B ist berechtigt, eine solche vorzeitige Leistung, die ihm offensichtliche Unannehmlichkeiten bereiten würde, abzulehnen.

2. Das Recht des Gläubigers auf Zurückweisung vorzeitiger Leistung in Abhängigkeit von seinem berechtigtem Interesse daran

Es gibt Umstände, in denen ein berechtigtes Interesse des Gläubigers auf Leistung zur vereinbarten Zeit nicht erkennbar ist und eine Annahme

der vorzeitigen Leistung ihm keinen bedeutsamen Schaden verursacht. Wenn die Partei, welche die vorzeitige Leistung anbietet, dies beweist, kann die andere Partei die vorzeitige Leistung nicht ablehnen.

Beispiel

2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, nur mit dem Unterschied, daß es weder auf den 14. noch den 15. Oktober ankommt. A kann wahrscheinlich nachweisen, daß B kein berechtigtes Interesse an der Ablehnung der vorzeitigen Leistung hat.

3. Wirkung der Annahme der vorzeitigen Leistung der anderen Partei auf die Leistungspflicht des Gläubigers

Wenn eine Partei eine vorzeitige Leistung der anderen annimmt, so ergibt sich die Frage, ob dies die Leistungszeit ihrer eigenen Verpflichtungen berührt. Abs. 2 behandelt Fälle, in denen Verpflichtungen zu einer bestimmten Zeit fällig sind, die nicht von der Leistung der anderen Partei abhängig ist; diese Leistungszeit ändert sich nicht.

Diese Bestimmung regelt hingegen nicht den umgekehrten Fall, in dem die Leistungen zeitlich miteinander verbunden sind. In diesem letzten Fall können sich mehrere Alternativen ergeben. Jener Umstand kann bereits für sich allein das Interesse des Gläubigers begründen, die vorzeitige Leistung abzulehnen. Wenn die vorzeitige Leistung unter diesen Umständen abgelehnt wird, bleibt die Leistungszeit des Gläubigers unberührt. Wenn die vorzeitige Leistung mit allen Vorbehalten hinsichtlich der darin liegenden Nichterfüllung angenommen wird, kann sich der Gläubiger ebenfalls seine Rechte hinsichtlich seiner Leistungszeit vorbehalten. Wenn für den Gläubiger eine vorzeitige Leistung annehmbar ist, kann er zugleich entscheiden, ob er die Folgen bezüglich seiner eigenen Verpflichtungen akzeptieren will.

Beispiele

3. B verpflichtet sich, am 15. Mai an A Waren zu liefern, und A verpflichtet sich, den Preis dafür am 30. Juni zu zahlen. B möchte die Waren am 10. Mai liefern, und A hat kein berechtigtes Interesse, eine solche vorzeitige Leistung abzulehnen. Dies hat jedoch keine Auswirkung auf den für die Zahlung des Preises vereinbarten Termin, der unabhängig vom Zeitpunkt der Lieferung bestimmt wurde.

4. B verpflichtet sich, A am 15. Mai Waren zu liefern, und A verpflichtet sich, den Preis „bei Lieferung“ zu bezahlen. Wenn B die Waren am 10. Mai anbietet, so kann A, je nach den Umständen, eine solche vorzeitige Leistung ablehnen, indem er behauptet, zur Zahlung zu diesem Zeitpunkt nicht in der Lage zu sein; er kann die Lieferung annehmen, sich aber Zahlung des Kaufpreises zum

Art. 6.1.6

UNIDROIT Grundregeln

ursprünglichen Termin vorbehalten; oder er kann sich entschließen, die Waren anzunehmen und diese sofort zu bezahlen.

4. Zusätzliche durch vorzeitige Leistung verursachte Kosten von der erfüllenden Partei zu tragen

Wenn eine vorzeitige Leistung akzeptiert wird, kann dies dem Gläubiger zusätzliche Kosten verursachen. In jedem Fall müssen solche Aufwendungen von der anderen Partei getragen werden. Wenn die vorzeitige Leistung eine Nichterfüllung darstellt (der Normalfall), so bilden diese Aufwendungen einen Teil des Schadens, berühren aber nicht andere verfügbare Rechtsbehelfe. Wenn die vorzeitige Leistung keine Nichterfüllung darstellt (dem Gläubiger ist nachgewiesen worden, daß er kein berechtigtes Interesse an der Ablehnung des Angebots der vorzeitigen Leistung hat, oder er hat das Angebot ohne Vorbehalt annehmbar gefunden), so hat der Gläubiger nur Anspruch auf Ersatz dieser Kosten.

Beispiel

5. A hat kein berechtigtes Interesse daran, die Lieferung der Waren am 10. Mai statt am 15. Mai abzulehnen, aber für diese fünf zusätzlichen Tage fallen einige zusätzliche Lagerkosten an. Diese Kosten sind von B zu tragen.

ARTIKEL 6.1.6

(Leistungsort)

(1) Wenn der Leistungsort weder durch den Vertrag festgelegt noch auf Grund des Vertrages bestimmbar ist, hat eine Partei zu erfüllen:

(a) eine Zahlungsverpflichtung am Ort der Niederlassung des Gläubigers;

(b) jede andere Verpflichtung am Ort ihrer eigenen Niederlassung.

(2) Eine Partei hat alle mit der Erfüllung zusammenhängenden Mehrkosten zu tragen, die durch einen Wechsel des Ortes ihrer Niederlassung nach Vertragsabschluß entstehen.

KOMMENTAR**1. Leistungsort soll, wenn möglich im Vertrag bestimmt oder danach bestimmbar sein**

Der Ort, an dem eine Verpflichtung erfüllt werden muß, wird oft durch eine ausdrückliche Vertragsklausel bestimmt oder ist auf Grund des Vertrages bestimmbar. Zum Beispiel ist es offensichtlich, daß eine Verpflichtung zum Bauen an der Baustelle erfüllt werden muß, und daß eine Verpflichtung zum Transport von Gütern auf der vereinbarten Strecke erfüllt werden muß.

2. Bedürfnis nach ergänzenden Regeln

Es werden jedoch Regeln für die Fälle benötigt, in denen der Vertrag dazu schweigt und sich aus den Umständen nicht ergibt, wo die Leistung erfolgen soll. Art. 6.1.6(1) sieht zwei Lösungen vor.

Grundsätzlich muß eine Partei ihre Verpflichtungen an ihrer eigenen Niederlassung erfüllen. Die zweite Regel gilt speziell für Zahlungsverpflichtungen, wo die gegenteilige Lösung Anwendung findet, nämlich daß der Schuldner seine Verpflichtungen am Ort der Niederlassung des Gläubigers erfüllen muß (vorbehaltlich der Anwendung von Art. 6.1.8 betreffend Zahlungen durch Überweisung).

Diese Lösungen sind möglicherweise nicht in allen Fällen optimal, aber sie spiegeln das Bedürfnis nach Regeln wider, falls die Parteien keine andere Vereinbarung getroffen haben, oder wenn die Umstände nichts anderes besagen.

Beispiele

1. A möchte, daß einige seiner Ingenieure die Sprache des Landes X lernen, in dem sie für einige Zeit beschäftigt sein werden. Er vereinbart mit B, einer Sprachschule, eine Reihe von Intensivstunden. Wenn nichts anderes vereinbart wird, müssen die Unterrichtsstunden an B's Niederlassung stattfinden. Siehe Art. 6.1.6(1)(b).

2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1. Die Sprachschule schickt die Rechnung an A. Die Kosten für die Unterrichtsstunden müssen grundsätzlich am Ort von B's Niederlassung gezahlt werden. Siehe Art. 6.1.6(1)(a).

3. Folgen der Verlegung der Niederlassung einer Partei nach Vertragsabschluß

Angesichts der Bedeutung der jeweiligen Niederlassungen der Parteien für die Anwendung des Abs. 1 ist es notwendig, für den Fall

Art. 6.1.7

UNIDROIT Grundregeln

Vorsorge zu treffen, daß eine Partei den Ort ihrer Niederlassung nach Vertragsabschluß verlegt; ein solcher Umzug kann zusätzliche Kosten für die erfüllende Partei mit sich bringen. Die in Abs. 2 festgelegte Regel ist, daß jede Partei jegliche Zusatzkosten tragen muß, die durch eine Verlegung des Ortes ihrer Niederlassung ausgelöst werden.

Darüber hinaus ist es möglich, daß ein Umzug einer Partei der anderen Partei Unannehmlichkeiten bereitet. Die Verpflichtung, nach Treu und Glauben zu handeln (Art. 1.7), und die Pflicht zur Zusammenarbeit (Art. 5.3) wird der umziehenden Partei oft die Verpflichtung auferlegen, die andere Partei rechtzeitig zu unterrichten, um es der letzteren zu ermöglichen, notwendige Vorkehrungen zu treffen.

Beispiele

3. A schließt mit B einen Vertrag zur technischen Unterstützung; darin verpflichtet sich A u.a., zehn Ingenieure von B für einen Zeitraum von zwei Monaten in A's Geschäftsräumen auszubilden. Die Ingenieure müssen in einem örtlichen Hotel untergebracht werden, welches sehr günstige Preise aufgrund von A's Standort in einem ländlichen Gebiet anbietet. Nach Abschluß des Vertrages, aber vor Eintreffen der Ingenieure von B teilt A dem B mit, daß er in die Hauptstadt umgezogen ist, wo die Hotelpreise viel höher sind. Unabhängig davon, ob die ursprünglichen Unterkunftskosten von A oder von B hätten gezahlt werden müssen, hat A die zusätzlichen Kosten zu tragen.

4. Am 3.Mai jeden Jahres muß A Lizenzgebühren an B an dessen Niederlassung zahlen. B zieht in ein anderes Land um; die Zahlungen nehmen längere Zeit in Anspruch (z.B. zwei Monate). A gab früher seiner Bank den Überweisungsauftrag am oder ungefähr am 15.April, aber nunmehr muß der Auftrag spätestens gegen Ende März gegeben werden, falls A eine verspätete Zahlung vermeiden will. B ist verpflichtet, A von seiner neuen Niederlassung binnen angemessener Zeit zu unterrichten, um es A zu ermöglichen, die notwendigen Vorkehrungen bezüglich der Zahlung zu treffen, und B muß die zusätzlichen Kosten tragen.

ARTIKEL 6.1.7

(Zahlung durch Scheck oder ähnliches Mittel)

(1) Zahlung kann in jeder Form bewirkt werden, die im gewöhnlichen Geschäftsverkehr am Zahlungsort benutzt wird.

(2) Von einem Gläubiger, der entweder aufgrund von Absatz 1 oder freiwillig einen Scheck, eine andere Zahlungsanweisung oder ein Zahlungsversprechen annimmt, wird jedoch vermutet, daß er das nur unter der Bedingung ihrer Einlösung tut.

KOMMENTAR

Zahlungspflichten werden gewöhnlich durch Scheck oder ähnliche Mittel oder durch Überweisungen zwischen Geldinstituten erfüllt. Die damit verbundenen Probleme sind bis jetzt jedoch sehr selten der Gegenstand einer Regelung gewesen, allerdings mit der wichtigen Ausnahme des UNCITRAL Modellgesetzes über Internationale Geldüberweisungen. Ohne den Versuch einer ausführlichen Regelung, welche mit der sehr schnellen technischen Entwicklung auf diesem Gebiet unvereinbar wäre, legen die Art. 6.1.7 und 6.1.8 einige grundlegende Prinzipien fest, die für den internationalen Zahlungsverkehr eine Hilfe sein sollen.

1. Allgemeine Regel zur Zahlungsweise

Abs. 1 gestattet die Zahlung in jeder Weise vorzunehmen, die am Ort der Zahlung üblich ist. Vorbehaltlich der Einschränkung, die in Abs. 2 enthalten ist, kann der Schuldner z.B. bar, mit Scheck, Bankscheck, Wechsel, Kreditkarte oder auf jede andere Weise, wie den sich gerade entwickelnden elektronischen Zahlungsmitteln bezahlen, vorausgesetzt, er wählt eine Art, die am Zahlungsort, d.h. normalerweise der Niederlassung des Gläubigers, üblich ist. Grundsätzlich sollte der Gläubiger damit zufrieden sein, die Zahlung in einer Form zu erhalten, die an seinem Niederlassungsort gebräuchlich ist.

Beispiel

1. A, ein Importeur in Luxemburg, erhält eine Rechnung für Waren, die er von B, einer Firma in Zentralamerika, gekauft hat und sendet einen Euroscheck als Zahlung. B kann diese Zahlungsart ablehnen, wenn die Banken in seinem Land mit Euroschecks nicht vertraut sind.

2. Vermutung, daß Annahme eines Zahlungsmittels unter Bedingung der Einlösung erfolgt

Abs. 2 legt den allgemein anerkannten Grundsatz fest, wonach die Annahme eines Zahlungsmittels durch den Gläubiger, das von einem

Art. 6.1.8

UNIDROIT Grundregeln

Geldinstitut oder einer anderen Person (einer dritten Person oder dem Schuldner selbst) eingelöst werden muß, nur unter der Bedingung erfolgt, daß das Zahlungsmittel tatsächlich eingelöst werden wird.

Diese Vermutung kann manchmal durch Gebräuche widerlegt werden. Es gibt z.B. Länder, in denen die Übergabe von Zahlungsmitteln, wie garantierten Schecks und Bankschecks, als Zahlung durch den Schuldner angesehen wird, mit der Folge, daß das Risiko der Zahlungsunfähigkeit der Bank auf den Gläubiger übergeht. In solchen Ländern würde die Regel in Art. 6.1.7(2) nur auf sogenannte persönliche Schecks anwendbar sein.

Beispiel

2. A, ein Bauunternehmer, muß B, einen Subunternehmer, für eine Arbeit bezahlen, die letzterer auf einer Baustelle ausgeführt hat. A befindet sich in einem Zahlungsengpaß, da sein Kunde C seine erste fällige Rate noch nicht gezahlt hat. C hat A jedoch eine Reihe von Eigenwechseln in Höhe seiner Schulden gegeben. A bietet B an, ihn durch Übertragung einer ausreichenden Anzahl von Wechseln zu bezahlen. Wenn B diese annimmt (in diesem Fall muß er das wahrscheinlich nicht tun, da dies nicht eine übliche Form der Bezahlung ist), so hängt die Wirksamkeit der Zahlung von A an B davon ab, ob C die Wechsel bei Fälligkeit einlöst.

ARTIKEL 6.1.8

(Zahlung durch Überweisung)

(1) Wenn der Gläubiger nicht ein bestimmtes Konto angegeben hat, kann Zahlung durch Überweisung an jedes der Kreditinstitute bewirkt werden, bei welchem der Gläubiger nach seinen Angaben ein Konto unterhält.

(2) Bei Zahlung durch Überweisung wird die Verpflichtung des Schuldners erfüllt, sobald die Überweisung an das Kreditinstitut des Gläubigers wirksam wird.

KOMMENTAR

1. Zulässigkeit von Überweisungen

Obwohl grundsätzlich das in Art. 6.1.6 formulierte Prinzip gilt, daß die Zahlung einer Geldschuld an der Niederlassung des Gläubigers erfüllt werden muß, sieht Abs. 1 dieses Artikels vor, daß sie auch an

eines der Geldinstitute erfolgen kann, bei denen der Gläubiger nach eigenen Angaben ein Konto unterhält. Wenn der Gläubiger jedoch ein bestimmtes Konto angegeben hat, so sollte die Zahlung auf dieses Konto erfolgen. Natürlich kann der Gläubiger auch mitteilen, daß er keine Zahlung durch Überweisung wünscht.

Beispiel

1. A, eine Werft mit Sitz in Helsinki, repariert ein Schiff, das B, einer schwedischen Firma, gehört; die Rechnung wird unter einem Briefkopf gesandt, der ein Bankkonto in Finnland und ein anderes in Schweden angibt. Wenn A nicht darauf hinweist, daß die Zahlung auf das finnische Konto erfolgen soll oder auf anderem Wege als durch Überweisung, so ist B berechtigt, die Zahlung auf das schwedische Konto vorzunehmen.

2. Zeitpunkt, in dem Verpflichtung des Schuldners durch Überweisung erfüllt wird

Abs. 2 dieses Artikels behandelt das schwierige Problem der Festlegung, wann eine Zahlung durch Überweisung als bewirkt gilt, d.h. wann die Verpflichtung des Schuldners erlischt. Diese Frage ist bedeutsam, wenn z.B. zu entscheiden ist, ob eine Zahlung rechtzeitig vorgenommen wurde, oder falls eine der Banken die Überweisung, die sie erhalten hat, nicht weiterleitet. Die Wahl einer befriedigenden Lösung bildet bis heute in vielen Ländern und auf internationaler Ebene den Gegenstand eines beträchtlichen Streits. Verschiedene mögliche Zeitpunkte sind vorgeschlagen worden, wie etwa die Belastung des Kontos des Überweisenden, die Gutschrift auf dem Konto der Empfängerbank, die Mitteilung der Gutschrift auf diesem Konto, die Entscheidung der Empfängerbank, die Überweisung anzunehmen, die Gutschrift auf dem Konto des Empfängers, die Mitteilung der Gutschrift an den Empfänger usw. Die Sache wird darüber hinaus erschwert durch Änderungen in den Überweisungsverfahren, welche neue elektronische Überweisungsmechanismen mit sich bringen; außerdem kann die Bankpraxis von Fall zu Fall differieren.

Diese Unsicherheit macht es äußerst schwierig, eine feste Regel aufzustellen, die festlegt, wann eine Zahlung durch Überweisung abgeschlossen ist. Trotzdem erfüllt Abs. 2 dieses Artikels einen wichtigen Zweck, indem er den Grundsatz festlegt, mit dessen Hilfe sich in jedem Einzelfall eine genauere Regel finden läßt. Eine solche Zahlung wird wirksam, wenn die Überweisung an das Geldinstitut des Gläubigers wirksam wird; diese Lösung beruht auf dem Gedanken, daß das Institut als Vertreter des Gläubigers handelt. Dies bedeutet, daß die Zahlung

Art. 6.1.9

UNIDROIT Grundregeln

nicht bereits wirksam wird, weil ein Auftrag an das Geldinstitut des Schuldners gegeben und das Konto des Überweisenden belastet wurde. Hingegen ist die Zahlung wirksam, bevor der Empfänger durch sein Geldinstitut von ihr benachrichtigt oder sie ihm gutgeschrieben wird; allerdings wird der genaue Zeitpunkt, an dem die Zahlung an das Geldinstitut des Gläubigers als wirksam erachtet werden kann, von der Bankpraxis im betreffenden Fall abhängen.

Beispiel

2. A, ein Lizenznehmer, gibt seiner Bank C einen Überweisungsauftrag über US \$ 5.000 für fällige Lizenzgebühren an B, einen Lizenzgeber, der ein Konto bei der Bank D hat. C belastet A's Konto, aber leitet die Gelder nicht an D weiter und fällt in Konkurs. A hat B nicht wirksam bezahlt.

ARTIKEL 6.1.9

(Zahlungswährung)

(1) Wenn eine Zahlungsverpflichtung in einer anderen Währung ausgedrückt ist als in der des Zahlungsortes, kann sie durch den Schuldner in der Währung des Zahlungsortes erfüllt werden, außer wenn

(a) diese Währung nicht frei konvertierbar ist; oder

(b) die Parteien vereinbart haben, daß die Zahlung nur in der Währung bewirkt werden soll, in der die Zahlungsverpflichtung ausgedrückt ist.

(2) Wenn es für den Schuldner unmöglich ist, die Zahlung in der Währung zu bewirken, in der die Zahlungsverpflichtung ausgedrückt ist, kann der Gläubiger die Zahlung in der Währung des Zahlungsortes verlangen, und zwar auch in dem in Absatz 1 Buchstabe (b) erwähnten Fall.

(3) Zahlung in der Währung des Zahlungsortes ist nach dem anzuwendenden Umrechnungskurs zu bewirken, der dort zum Zeitpunkt der Fälligkeit gilt.

(4) Wenn der Schuldner aber nicht zum Zeitpunkt der Fälligkeit gezahlt hat, kann der Gläubiger Zahlung gemäß dem anzuwendenden

Umrechnungskurs verlangen, der entweder bei Fälligkeit oder zum Zeitpunkt der tatsächlichen Zahlung gilt.

KOMMENTAR

Zahlungsverpflichtungen sind gewöhnlich in einer bestimmten Währung ausgedrückt (Rechnungswährung) und die Zahlung muß normalerweise in derselben Währung erfolgen. Wenn jedoch die Währung des Zahlungsortes von der Rechnungswährung abweicht, so regeln die Absätze 1 und 2 dieses Artikels die Fälle, in denen der Schuldner in der erstgenannten Währung zahlen kann oder muß.

1. Zahlungsverpflichtung in anderer Währung als der des Zahlungsortes

Grundsätzlich ist dem Schuldner die Befugnis eröffnet, in der Währung des Zahlungsortes zu bezahlen, was klare praktische Vorteile haben kann; wenn diese Währung frei konvertibel ist, sollte dies dem Gläubiger keine Schwierigkeit bereiten.

Wenn jedoch die Währung des Zahlungsortes nicht frei konvertibel ist, ist diese Regel nicht anwendbar. Die Parteien können auch die Anwendung der Regel dadurch ausschließen, daß sie vereinbaren, daß die Zahlung nur in der Währung erfolgen darf, in der die Zahlungsverpflichtung ausgedrückt ist (Effektivklausel). Wenn der Gläubiger Interesse daran hat, daß die Zahlung tatsächlich in der Rechnungswährung bewirkt wird, so sollte er dies im Vertrag festlegen.

Beispiele

1. Eine französische Firma erhält von einem brasilianischen Käufer eine Bestellung über Maschinen; der Preis ist in US \$ ausgedrückt. Gemäß Art. 6.1.6 muß die Zahlungsverpflichtung grundsätzlich am Ort der Niederlassung des Gläubigers erfüllt werden, d.h. in Frankreich. Wenn die brasilianische Firma das praktischer findet, kann sie den Preis in Französischen Francs bezahlen. Siehe Art. 6.1.9(1).
2. Dieselbe französische Firma muß häufig von Lieferanten in den Vereinigten Staaten bestimmte Teile kaufen, die in die Maschinen eingebaut werden, und hat sich ausbedungen, daß der brasilianische Käufer nur in Dollar zahlen soll. In diesem Fall kann die Zahlung nur in Dollar erfolgen. Siehe Art. 6.1.9(1)(b).

Art. 6.1.9

UNIDROIT Grundregeln

3. Dieselbe französische Firma hat ein Werk im Land X, wo die Maschinen zusammengebaut werden. Der Vertrag sieht vor, daß der brasilianische Käufer den Preis an die Tochtergesellschaft der Firma im Land X zahlen muß. Da die Währung des Landes X nicht konvertibel ist, kann die Zahlung nur in Dollar erfolgen. Siehe Art. 6.1.9(1)(a).

2. Schuldner unfähig, in der Rechnungswährung zu zahlen

Unter gewissen Umständen kann es dem Schuldner unmöglich sein, Zahlung in der Rechnungswährung zu leisten. Dies kann sich aus der Anwendung von Devisenvorschriften oder anderer zwingender Regeln ergeben oder aus irgend einem anderen Grund, der den Schuldner daran hindert, diese Währung in ausreichender Menge zu erhalten. Abs. 2 eröffnet dem Gläubiger die Befugnis, Zahlung in der Währung des Zahlungsortes zu verlangen, auch wenn der Vertrag eine Effektivklausel enthält. Damit steht dem Gläubiger eine weitere Möglichkeit zur Verfügung, die er je nach den Umständen annehmbar oder sogar vorteilhaft finden kann. Dies schließt nicht die Ausübung des jeweils verfügbaren Rechtsbehelfs aus, soweit die Unfähigkeit des Schuldners, in der Rechnungswährung zu zahlen, eine Nichterfüllung des Vertrages darstellt (z.B. Schadensersatz).

Beispiel

4. A, eine Schweizer Bank, gibt B ein Darlehen von US \$ 1.000.000, das in Lugano zurückzuzahlen ist. Bei Fälligkeit ist B nicht in der Lage, die erforderlichen Dollar aufzubringen. A, die weiß, daß B Konten in Schweizer Franken bei einer anderen Bank am Ort hat, kann Zahlung in Schweizer Franken verlangen, obwohl die Kreditvereinbarung festlegte, daß die Rückzahlung nur in US \$ erfolgen sollte. Siehe Art. 6.1.9(2).

3. Bestimmung des anwendbaren Wechselkurses

Die Absätze 3 und 4 behandeln das Problem, den maßgebenden Wechselkurs festzulegen, wenn die Zahlung in der Währung des Zahlungsortes erfolgt statt in einer anderen, im Vertrag festgelegten Währung. Dieser Fall kann eintreten, wenn der Schuldner von Abs. 1 Gebrauch macht oder der Gläubiger von den Bestimmungen des Abs. 2. Zwei weithin akzeptierte Lösungen werden angeboten. Im Normalfall kommt es auf den Wechselkurs an, der gilt, wenn die Zahlung fällig ist. Wenn der Schuldner jedoch in Verzug ist, so hat der Gläubiger die Wahl zwischen dem Wechselkurs, der galt, als die Zahlung fällig war, oder dem Kurs zum Zeitpunkt der tatsächlichen Zahlung.

Der doppelte Hinweis auf den „anwendbaren“ Kurs wird durch die Tatsache gerechtfertigt, daß es verschiedene Wechselkurse geben kann, je nach Art des Geschäftes.

Beispiel

5. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 4. A entscheidet sich für Rückzahlung in Schweizer Franken; die Zahlung, die am 10. April fällig war, findet tatsächlich am 15. September statt. Der Wechselkurs am 10. April betrug 2 SFr für 1 US \$. Am 15. September steht der Wechselkurs bei 2,15 SFr zu 1 US \$. A kann sich auf den letzteren Kurs berufen. Wenn der Dollarkurs gesunken wäre statt zu steigen, hätte A den Kurs gewählt, der am 10. April galt.

ARTIKEL 6.1.10

(Fehlende Angabe der Währung)

Wenn eine Zahlungsverpflichtung nicht in einer bestimmten Währung ausgedrückt ist, muß die Zahlung in der Währung des Ortes bewirkt werden, an dem die Zahlung zu leisten ist.

KOMMENTAR

Ein besonderes Problem wirft die Bestimmung der Zahlungswährung auf, wenn der Vertrag die Währung, in der die Zahlung fällig ist, nicht festlegt. Obwohl solche Fälle nicht sehr häufig sein mögen, gibt es sie doch; ein Vertrag kann z.B. als Preis den „gegenwärtigen Preis“ bestimmen, oder daß er durch eine dritte Person bestimmt wird, oder daß einige Aufwendungen oder Kosten einer Partei durch die andere erstattet werden, ohne näher zu bestimmen, in welcher Währung diese Summen fällig sind. Die in Art. 6.1.10 aufgestellte Regel besagt, daß in solchen Fällen Zahlung in der Währung des Ortes zu erfolgen hat, an welchem die Zahlung vorgenommen werden muß.

Art. 6.1.10 betrifft nicht die Währung, in der Schadenersatz berechnet werden muß; dieses Problem wird in Art. 7.4.12 im Zusammenhang mit der Nichterfüllung behandelt.

Beispiel

Ein holländischer Kunde A beauftragt seinen Makler B, Aktien an der Frankfurter Börse zu kaufen. Wenn B diese in D-Mark bezahlt, sollte A die Rechnung in Mark oder Holländischen Gulden erhalten? Wenn A in Amsterdam an B zahlen muß, so wird er in Gulden zahlen.

ARTIKEL 6.1.11

(Kosten der Erfüllung)

Jede Partei hat die Kosten der Erfüllung ihrer Verpflichtungen zu tragen.

KOMMENTAR

Die Erfüllung von Verpflichtungen bringt oft Kosten mit sich, die verschiedener Art sein können: Transportkosten bei Lieferung von Gütern, Bankgebühren bei Geldüberweisungen, Gebühren für einen Antrag auf eine Genehmigung etc. Grundsätzlich müssen derartige Kosten von der leistenden Partei getragen werden.

Die Parteien können natürlich eine andere Vereinbarung treffen; und nichts hindert die leistende Partei, solche Kosten im voraus in den Preis einzubeziehen, den sie berechnet. Die in Art. 6.1.11 festgelegte Regel gilt, wenn solche Vereinbarungen fehlen.

Die Bestimmung legt fest, wer die Kosten tragen soll, nicht aber, wer sie zu bezahlen hat. Normalerweise ist dies dieselbe Partei; aber es kann abweichende Fälle geben, z.B. wenn Steuervorschriften die Last der Zahlung einer bestimmten Partei auferlegen; in solchen Fällen, in denen die Person, die zahlen muß, eine andere ist als die Person, welche die Kosten gemäß Art. 6.1.11 zu tragen hat, muß die letztere der ersteren den Betrag erstatten.

Beispiel

A, ein Berater, erklärt sich bereit, fünf Sachverständige zu schicken, um die Bücher von B's Firma zu prüfen. Über die Reisekosten der Sachverständigen ist nichts gesagt, und A berücksichtigt diese Kosten nicht bei der Kalkulation seiner Gebühren. A kann die Reisekosten nicht zusätzlich in Rechnung stellen.

ARTIKEL 6.1.12

(Anrechnung von Zahlungen)

(1) Ein Schuldner, der demselben Gläubiger mehrere Zahlungsverpflichtungen schuldet, kann zum Zeitpunkt der Zahlung die Schuld festlegen, auf welche er die Zahlung angerechnet haben will. Jedoch tilgt die Zahlung zuerst etwaige Kosten, dann fällige Zinsen und zuletzt die Hauptforderung.

(2) Wenn der Schuldner eine solche Festlegung nicht trifft, kann der Gläubiger innerhalb angemessener Zeit nach der Zahlung dem Schuldner gegenüber erklären, auf welche Verpflichtung er die Zahlung anrechnet, vorausgesetzt daß die Verpflichtung fällig und unbestritten ist.

(3) Mangels einer Anrechnung nach den Absätzen 1 oder 2 wird die Zahlung auf diejenige Verpflichtung angerechnet, die eines der folgenden Kriterien in der angegebenen Reihenfolge erfüllt:

(a) eine Verpflichtung, die fällig ist oder die als erste fällig wird;

(b) die Verpflichtung, für die der Gläubiger die geringste Sicherheit hat;

(c) die Verpflichtung, die den Schuldner am meisten belastet;

(d) die Verpflichtung, die als erste entstanden ist.

Wenn keines der vorerwähnten Kriterien anwendbar ist, wird die Zahlung auf alle Verpflichtungen verhältnismäßig angerechnet.

KOMMENTAR

Die Art. 6.1.12 und 6.1.13 behandeln das klassische Problem der Anrechnung von Geldleistungen. Wenn ein Schuldner demselben Gläubiger zu demselben Zeitpunkt mehrere Geldleistungen schuldet und eine Zahlung vornimmt, die nicht für die Tilgung aller dieser Verpflichtungen ausreicht, so stellt sich die Frage, welchen Verbindlichkeiten die Zahlung zuzurechnen ist.

Art. 6.1.12, der auf weithin anerkannten Grundsätzen beruht, bietet dem Schuldner die Möglichkeit, seine Zahlung einer bestimmten Schuld zuzurechnen, vorausgesetzt daß etwaige Kosten sowie fällige Zinsen vor der Hauptschuld beglichen wurden. Fehlt eine Zurechnung durch den Schuldner, ermöglicht diese Bestimmung es dem Gläubiger, die erhaltene Zahlung zuzurechnen, jedoch nicht auf eine umstrittene Verbindlichkeit. Abs. 3 legt Kriterien fest, die eingreifen, wenn keine der Parteien eine Zurechnung vornimmt.

Art. 6.1.13

UNIDROIT Grundregeln

Beispiel

A erhält von der Bank B aufgrund jeweils eines besonderen Vertrages drei Kredite, jeweils über US \$ 100.000, deren Rückzahlung am 31. Dezember fällig ist. B erhält am 2. Januar von A US \$ 100.000 mit der ungenauen Mitteilung: „Rückzahlung des Kredits“. B schenkt der Sache wenig Beachtung und reagiert zunächst nicht; drei Monate später verklagt sie aber A auf Zahlung der restlichen US \$ 200.000; die Parteien sind sich nicht darüber einig, welcher der Kredite bei der Januarzahlung zurückgezahlt wurde. B hatte ähnliche Sicherheiten für die drei Kredite, aber die Zinssätze differierten: 8% für den ersten Kredit, 8,50% für den zweiten und 9% für den dritten. Die Januarzahlung wird dem dritten Kredit zugerechnet.

ARTIKEL 6.1.13

(Anrechnung von anderen Leistungen als Zahlungen)

Artikel 6.1.12 findet auf die Anrechnung der Erfüllung von anderen Leistungen als Zahlungensinngemäß Anwendung.

KOMMENTAR

Das Problem der Anrechnung der Zahlungen betrifft normalerweise Zahlungsverpflichtungen, aber ähnliche Schwierigkeiten können manchmal in Bezug auf Verpflichtungen anderer Art auftreten. Art. 6.1.13 sieht vor, daß die Regeln über Zahlungsverpflichtungen mit entsprechenden Anpassungen auch auf diese Fälle anzuwenden sind.

Beispiel

A führt Bauarbeiten auf mehreren Baustellen in einem afrikanischen Land aus und kauft mit fünf getrennten und nacheinander mit B abgeschlossenen Verträgen verschiedene Mengen Zement, die alle zum selben Zeitpunkt in Antwerpen geliefert und auf dasselbe Schiff verladen werden sollen. Die Verträge sind ähnlich, außer daß der dritte und fünfte Vertrag sehr hohe Vertragsstrafen im Falle verspäteter Lieferung festsetzen. Aufgrund gewisser Schwierigkeiten kann B nur einen Teil der von ihm erwarteten Gesamtmenge liefern. Bei der Lieferung ist B berechtigt zu bestimmen, daß die gelieferten Mengen auf den dritten und fünften Vertrag angerechnet werden sollen.

ARTIKEL 6.1.14

(Antrag auf öffentliche Genehmigung)

Wenn das Recht eines Staates eine öffentliche Genehmigung verlangt, welche die Gültigkeit des Vertrages oder seine Erfüllung berührt, und wenn weder dieses Recht noch die Umstände etwas anderes ergeben, so hat

(a) wenn nur eine Partei ihre Niederlassung in diesem Staat hat, diese Partei die erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen, um die Genehmigung zu erlangen; und

(b) in jedem anderen Fall die Partei, deren Leistung eine Genehmigung erfordert, die erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen.

KOMMENTAR

Wenn die Gültigkeit oder die Erfüllung eines Vertrages von der Einhaltung öffentlicher Genehmigungsanforderungen abhängig ist, so wirft dies mehrere Fragen auf, nämlich wer die Last trägt, den Antrag einzureichen (Art. 6.1.14), die Frist für die Einreichung (Art. 6.1.15), die rechtlichen Folgen des Ausbleibens einer rechtzeitigen Verwaltungsentscheidung (Art. 6.1.16) und einer Ablehnung des Antrags (Art. 6.1.17).

1. Anwendungsbereich des Genehmigungserfordernisses

Die Grundregeln behandeln nicht den Umfang öffentlicher Genehmigungserfordernisse. Welche Art von öffentlicher Genehmigung eventuell verlangt wird, muß nach dem anwendbaren Recht bestimmt werden, einschließlich der Regeln des internationalen Privatrechts.

Nationale Gerichte neigen dazu, nur die öffentlichen Genehmigungserfordernisse der *lex fori* durchzusetzen und manchmal auch diejenigen, die vom Vertragsstatut vorgeschrieben werden. Schiedsgerichte haben ein weiteres Ermessen als nationale Gerichte bei der Entscheidung, welche öffentlichen Genehmigungen für den Vertrag erforderlich sind.

Nach Art. 7(2) des Übereinkommens von Rom von 1980 und anderen Kollisionsnormen können auch öffentliche Genehmigungserfordernisse des Rechtes anderer Rechtsordnungen, die mit dem Vertrag verbunden sind, relevant werden. Weitreichende Gesetzesbestimmungen einiger Rechtsordnungen können auch Lizenznehmern oder Tochtergesell-

Art. 6.1.14

UNIDROIT Grundregeln

schaften von Unternehmen, die im Ausland ihren Sitz haben, öffentliche Genehmigungserfordernisse auferlegen. Dieser Artikel geht davon aus, daß die von dem anwendbaren Gesetz vorgeschriebenen Erfordernisse beachtet werden müssen.

a. Weiter Begriff der „öffentlichen Genehmigung“

Dem Begriff „öffentliche Genehmigung“ muß eine weite Auslegung gegeben werden. Er umfaßt alle Genehmigungserfordernisse, die aufgrund eines öffentlichen Interesses erlassen wurden, wie Gesundheit oder Sicherheit oder einer bestimmten Handelspolitik. Es ist belanglos, ob eine erforderliche Lizenz oder Erlaubnis von einer staatlichen Einrichtung gewährt wird oder von einer nichtstaatlichen Einrichtung, der Regierungen für einen bestimmten Zweck eine hoheitliche Befugnis übertragen haben. So handelt es sich bei der Genehmigung von Zahlungen durch eine Privatbank, die aufgrund devisenrechtlicher Vorschriften erfolgt, um eine „öffentliche Genehmigung“ im Sinne dieses Artikels.

b. Zeitlicher Anwendungsbereich der öffentlichen Genehmigung

Die Bestimmungen über öffentliche Genehmigungen beziehen sich in erster Linie auf solche, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nach dem anwendbaren Recht oder einer Regelung erforderlich sind. Diese Bestimmungen können jedoch genauso auf öffentliche Genehmigungen angewendet werden, die nach Vertragsabschluß eingeführt werden.

c. Öffentliche Genehmigung kann den Vertrag als ganzes oder teilweise berühren

Die Bestimmungen über öffentliche Genehmigungen sind sowohl anwendbar auf Erfordernisse, die den Vertrag als ganzes betreffen, als auch auf solche, die lediglich einzelne Klauseln eines Vertrages betreffen. Wenn jedoch die rechtlichen Folgen der Nichterlangung einer öffentlichen Genehmigung sich danach unterscheiden, ob eine solche Genehmigung den Vertrag als ganzes oder in Teilen berührt, gelten unterschiedliche Regeln. Siehe Art. 6.1.16(2) und 6.1.17.

d. Öffentliche Genehmigung kann Wirksamkeit oder Erfüllung eines Vertrages berühren

Das Fehlen der erforderlichen Genehmigung kann die Wirksamkeit eines Vertrages berühren oder dessen Erfüllung unmöglich machen. Ungeachtet der Unterschiede in den rechtlichen Folgen des Nichterlangens einer erforderlichen öffentlichen Genehmigung sind die Probleme, die im Zusammenhang mit dem Antrag auf eine öffentliche

Genehmigung oder der Erteilung einer solchen auftauchen, dieselben. Als weitere Folge bestimmt Art. 6.1.17(2), daß die Regeln über Nichterfüllung anzuwenden sind, falls die Verweigerung einer Genehmigung die Erfüllung eines Vertrages ganz oder teilweise unmöglich macht.

2. Pflicht zur Information über die Notwendigkeit einer öffentlichen Genehmigung

Grundsätzlich gibt es keine Pflicht zur Information über die Notwendigkeit, eine öffentliche Genehmigung zu beantragen. Das Bestehen einer Genehmigungspflicht muß jedoch von der Partei offengelegt werden, welche mit der Erfüllung der Genehmigungspflicht belastet ist, wenn diese Pflicht auf Vorschriften beruht, die nicht allgemein zugänglich sind. Der vorrangige Grundsatz von Treu und Glauben (Art. 1.7) kann der Partei, deren Niederlassung in dem Staat liegt, der eine öffentliche Genehmigung fordert, die Pflicht auferlegen, die andere Partei von dem Bestehen dieser Genehmigungspflicht in Kenntnis zu setzen. Wird dies versäumt, so kann sich ein Gericht veranlaßt sehen, die Genehmigungspflicht gänzlich beiseite zu schieben oder zu schließen, daß die Partei, die das Bestehen der Pflicht nicht mitteilte, stillschweigend dafür einstehen will, daß sie die Genehmigung erhalten werde.

3. Welche Partei hat Maßnahmen zur Erlangung einer öffentlichen Genehmigung zu ergreifen

a. Partei mit einer Niederlassung in dem Staat, der eine öffentliche Genehmigung verlangt

Die in Unterabsatz (a) dieses Artikels aufgestellte Regel, welche die Last der Antragstellung der Partei auferlegt, die ihre Niederlassung in dem Staat hat, der eine einschlägige öffentliche Genehmigung fordert, entspricht der gegenwärtigen internationalen Handelspraxis. Diese Partei hat die beste Möglichkeit, eine öffentliche Genehmigung rasch zu beantragen, da sie wahrscheinlich mit den Voraussetzungen und dem Verfahren für einen Antrag besser vertraut ist.

Wenn eine Partei von der anderen weitere Auskünfte benötigt, um einen Antrag zu stellen (z.B. Auskunft über das Endziel der Güter oder Auskünfte über den Zweck oder Gegenstand des Vertrages), so hat die andere Partei gemäß der Pflicht zur Zusammenarbeit (Art. 5.3) eine solche Auskunft zu erteilen. Sollte diese Partei eine solche Auskunft nicht erteilen, so kann sie sich nicht auf die Verpflichtung der ersten Partei berufen. Diese Pflicht zur Zusammenarbeit mit der anderen Partei gilt sogar dann, wenn der Vertrag bestimmt, daß eine der Parteien die

Art. 6.1.14

UNIDROIT Grundregeln

Last der Antragstellung für die öffentliche Genehmigung trägt. So ist, wenn die Parteien in ihrem Vertrag die Klausel „ab Werk“ aufgenommen haben, die dem Käufer weitreichende Pflichten auferlegt, der Verkäufer trotzdem verpflichtet, dem Käufer „auf dessen Verlangen, Risiko und Kosten jegliche Unterstützung bei der Erlangung von Ausfuhrlicenzen oder anderen amtlichen Genehmigungen zu gewähren, die für die Ausfuhr der Güter erforderlich sind“ (INCOTERMS 1990, A 2, siehe auch B 2).

b. *Partei, deren Leistung eine öffentliche Genehmigung erfordert*

Unterabsatz (b) dieses Artikels hat solche Fälle im Auge, in denen keine der Parteien eine Niederlassung in dem Staat hat, der eine Genehmigung fordert. Er soll auch einen Vertrag erfassen, der wirklich international ist, obwohl beide Parteien ihre Niederlassung in jenem Staat haben. In beiden Fällen ist die Partei, für deren Leistung die öffentliche Genehmigung erforderlich ist, dazu verpflichtet, die notwendigen Maßnahmen für die Erlangung einer solchen Genehmigung zu ergreifen.

Beispiel

1. A, ein Bauunternehmer, dessen Niederlassung im Land X liegt, verkauft eine Fabrik auf der Basis „schlüsselfertige Ablieferung“ an B, dessen Niederlassung im Land Y ist. Die Abnahme soll nach den Funktionsprüfungen im Land Y stattfinden. Einerseits muß A alle Anträge für die im Land X erforderlichen öffentlichen Genehmigungen stellen sowie für alle Genehmigungen in Drittländern (Durchfuhr, Zulieferungen). Andererseits muß B die Einfuhrlicenzen sowie alle anderen Genehmigungen bezüglich des Baugrundstückes, der Benutzung öffentlicher Versorgungsdienste und der in das Land Y einzuführenden Technologien beantragen. A ist auch verpflichtet, die Informationen und Unterlagen zu liefern, die B benötigt, um Einfuhrlicenzen und andere Genehmigungen für B's Leistungen zu erhalten. A ist nicht verantwortlich für Anträge auf öffentliche Genehmigungen im Land Y, wenn dies nicht im Vertrag vereinbart wurde oder vom anwendbaren Gesetz oder den Umständen des Falles ausdrücklich oder stillschweigend gefordert wird (z.B. kann das anwendbare Gesetz verlangen, daß bestimmte technische Genehmigungen im Land Y vom Lizenznehmer beantragt werden müssen).

c. *Ergänzende Funktion der Bestimmungen über öffentliche Genehmigungen*

Der Zweck dieses Artikels ist es, die Partei zu bestimmen, die den Antrag auf eine öffentliche Genehmigung in den Fällen stellen muß, in

denen nicht klar ist, wer diese Last zu tragen hat. Es handelt sich um eine ergänzende Regel, die anzuwenden ist, wenn weder der Vertrag noch das Recht, das die Genehmigung erfordert, oder die Umstände ergeben, welche Partei verpflichtet ist, die erforderliche öffentliche Genehmigung zu beantragen.

Beispiel

2. Das Recht des Landes X macht die Ausfuhrgenehmigung für Computer von einer eidlichen Erklärung abhängig, die das Land der Endbestimmung des Computers angibt. Weder der Vertrag noch das Recht des Landes X geben jedoch an, welche Partei die Last der Antragstellung für die Genehmigung zu tragen hat. Da es logisch ist anzunehmen, daß nur der Käufer weiß, was er mit den Computern vorhat, führt der Grundgedanke der Vorschrift über die Genehmigungspflicht zu dem Schluß, daß es der Käufer ist, der den Antrag stellen muß.

4. Art der Verpflichtung, die „notwendigen Maßnahmen“ zu treffen

Die Partei, welche die Genehmigung beantragen muß, hat die „notwendigen Maßnahmen“ zu ergreifen, um eine solche Genehmigung zu erhalten, aber sie ist nicht verantwortlich für das Ergebnis des Antrags. Diese Partei ist verpflichtet, die am Ort verfügbaren Rechtsbehelfe auszuschöpfen, um die Genehmigung zu erhalten, vorausgesetzt, daß sie eine gute Erfolgchance bieten, und daß der Rückgriff auf diese Rechtsbehelfe nach den Umständen des Falles vernünftig erscheint (z.B. im Hinblick auf den Wert des Geschäfts, Zeitdruck).

Welche Maßnahmen getroffen werden müssen, hängt von den einschlägigen Vorschriften und von den verfahrensrechtlichen Möglichkeiten ab, die in dem Staat verfügbar sind, in dem die Genehmigung gewährt werden muß. Die Verpflichtung ist der Art nach eine Verpflichtung zum Einsatz aller Kräfte (siehe Art. 5.4.(2)).

Beispiel

3. A, ein Unternehmer mit Niederlassung im Land X, schließt einen Vertrag mit B, einem selbständigen Handelsvertreter mit Niederlassung im Land Y. B, der keine Abschlußvollmacht hat, soll A in den Ländern Y und Z vertreten. Neben anderen Pflichten muß B die Waren von A bei einer Messe ausstellen, die im Land Z stattfinden soll. B muß alle Genehmigungen beantragen, die erforderlich sind, um diese geschäftlichen Tätigkeiten in den Ländern Y und Z aufnehmen zu können. Zu B's Pflicht, die „notwendigen Maßnahmen“ zu treffen, gehört es auch, die öffentlichen Genehmigungen zu

Art. 6.1.15

UNIDROIT Grundregeln

beantragen, die erforderlich sind, um A's Güter vorübergehend in die Länder Y und Z einzuführen, sowie jede andere öffentliche Genehmigung, die es B ermöglicht, an der Messe teilzunehmen. Wenn nicht anders vereinbart, braucht B jedoch nicht die öffentlichen Genehmigungen zu beantragen, die für die Güter erforderlich sind, die im Transit durch B von Kunden eingeführt werden, die in den Ländern Y und Z ansässig sind.

ARTIKEL 6.1.15

(Verfahren für den Antrag auf Genehmigung)

(1) Die Partei, welche die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen hat, um die Genehmigung zu erlangen, hat das unverzüglich zu tun und hat alle damit verbundenen Kosten zu tragen.

(2) Diese Partei hat, wann immer das angemessen ist, der anderen Partei die Erteilung oder Verweigerung einer solchen Genehmigung unverzüglich anzuzeigen.

KOMMENTAR

1. Zeitpunkt für die Einreichung eines Antrages

Die Partei, die verpflichtet ist, eine öffentliche Genehmigung zu beschaffen, muß sofort nach Abschluß des Vertrages Maßnahmen treffen und diese Maßnahmen so weiter verfolgen, wie dies nach den Umständen erforderlich ist.

2. Aufwendungen

Nach Art. 6.1.11 hat jede Partei die Kosten der Erfüllung ihrer Verpflichtungen zu tragen. Diese Regel ist in Abs. 1 des vorliegenden Artikels um der Klarheit willen wiederholt worden.

3. Pflicht zur unverzüglichen Mitteilung über Erteilung oder Ablehnung der Genehmigung

Die Vertragsparteien müssen sobald wie möglich wissen, ob die Genehmigung erlangt werden kann. Demgemäß legt Abs. 2 dieses Artikels fest, daß die Partei, die verpflichtet ist, die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen, die andere Vertragspartei von dem Ergebnis des Antrags benachrichtigen muß. Diese Mitteilungspflicht gilt auch für andere relevante Tatsachen, wie z.B. den zeitlichen Ablauf und das

Ergebnis des Antrages, ob gegen eine Ablehnung ein Rechtsbehelf zulässig ist und ob ein solcher eingelegt werden sollte.

4. Pflicht zur Mitteilung, „wann immer angemessen“

Die „Angemessenheit“ einer Mitteilung über die Erteilung oder Verweigerung bezieht sich auf die Notwendigkeit, Mitteilung zu machen, und ihre Art und Weise. Die Notwendigkeit einer Mitteilung ist offensichtlich, wenn eine solche Mitteilung durch das Gesetz gefordert wird; sie kann aber ebenso aus der bloßen Tatsache abgeleitet werden, daß im Vertrag auf ein Genehmigungserfordernis hingewiesen wird.

Die „Angemessenheit“ der Pflicht zur Mitteilung bezieht sich auch auf die Bedeutung der zu erteilenden Auskunft. Demgemäß ist die antragstellende Partei nicht verpflichtet, die andere Partei von dem Ergebnis dieses Antrages in Fällen zu benachrichtigen, in denen diese Partei die Auskunft von der bewilligenden Behörde erhält oder in denen Genehmigungen regelmäßig erteilt werden. Wird die Genehmigung entgegen der normalen Praxis in einem konkreten Fall verweigert, so verstärkt dies die Pflicht zur Mitteilung.

Dieser Artikel legt keine besonderen Erfordernisse hinsichtlich der Form der Mitteilung fest. Siehe Art. 1.9.

5. Folgenunterlassener Mitteilung

Die Unterlassung einer Mitteilung über die Erteilung oder Verweigerung der Genehmigung stellt eine Nichterfüllung dar. Demgemäß finden die allgemeinen Folgen der Nichterfüllung Anwendung, wie sie in Kapitel 7 festgelegt sind. Die Pflicht, die Erteilung der öffentlichen Genehmigung mitzuteilen, ist eine vertragliche Pflicht, die zum Zeitpunkt des Abschlusses des Vertrages entsteht. Die Pflicht, die Verweigerung der Genehmigung mitzuteilen, ist Teil der Pflicht, die „notwendigen Maßnahmen“ zu ergreifen, um die Genehmigung gemäß Art. 6.1.14 zu erhalten (siehe Kommentar 4).

Beispiele

1. A, dessen Niederlassung sich im Land X befindet, und B, ein Unternehmer, schließen einen Vertrag über die Errichtung einer Fabrik im Land X. Die Parteien vereinbaren, daß vor Erteilung der Genehmigung durch die Behörden im Land X weder B verpflichtet ist, mit dem Bau zu beginnen, noch A's Vorauszahlungen fällig sind.

A beantragt und erhält die Genehmigung, informiert jedoch B nicht, daß die Genehmigung erteilt wurde. Zwei Monate später erfährt B durch Anfragen bei den Behörden des Landes X, daß die Genehmigung bewilligt wurde, und er beginnt mit den Arbeiten zum Bau der Fabrik.

Obwohl die Parteien vereinbart hatten, daß ihre Leistungen zum Zeitpunkt der Erteilung der Genehmigung fällig waren, verwirkt A durch sein Versäumnis, B von der Bewilligung der Genehmigung zu benachrichtigen, das Recht, sich darauf zu berufen, daß B zu diesem Zeitpunkt nicht geleistet hatte (siehe Art. 7.1.2). Daher wird die vertragliche Frist für B erst in Gang gesetzt, sobald er von der Erteilung der Genehmigung erfährt.

Darüber hinaus kann B auch Schadenersatz verlangen, wenn er z.B. einen Schaden nachweisen kann, der ihm daraus entsteht, daß er seine Produktionskapazität nicht nutzen kann, daß zusätzliche Aufwendungen durch das Lagern von Rohmaterialien während der zwei Monate entstehen usw. (siehe Art. 7.4.1 ff.). A, der von Anfang an von der Erteilung der Genehmigung wußte, muß die im Vertrag festgelegte ursprüngliche Leistungszeit einhalten. Wenn A eine Vorauszahlung, die vier Wochen nach der Erteilung der Genehmigung fällig ist, unterläßt, so muß A von diesem Zeitpunkt an Zinsen zahlen.

2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, nur mit dem Unterschied, daß die zuständige Behörde gleichzeitig A und B die Erteilung der Genehmigung mitteilt. B kann sich weder auf A's unterlassene Mitteilung berufen, um seine Leistung aufzuschieben, noch kann er wegen der unterlassenen Mitteilung von A Schadenersatz verlangen.

ARTIKEL 6.1.16

(Genehmigung weder erteilt noch abgelehnt)

(1) Wenn ungeachtet dessen, daß die verantwortliche Partei alle erforderlichen Maßnahmen ergriffen hat, die Genehmigung innerhalb einer vereinbarten Frist oder, wenn keine Frist vereinbart worden ist, innerhalb einer angemessenen Frist seit Abschluß des Vertrages weder erteilt noch abgelehnt worden ist, ist jede Partei berechtigt, den Vertrag aufzuheben.

(2) Falls die Genehmigung nur einzelne Bedingungen betrifft, findet Absatz 1 keine Anwendung, wenn es nach den Umständen angemessen ist, den Vertrag im übrigen auch dann aufrecht zu erhalten, wenn die Genehmigung abgelehnt wird.

KOMMENTAR

Während sich die Art. 6.1.14 und 6.1.15 mit den Pflichten der Vertragsparteien befassen, behandeln die Art. 6.1.16 und 6.1.17 die Rechtsfolgen, falls über den Antrag nicht innerhalb einer bestimmten Frist entschieden worden ist oder falls die öffentliche Genehmigung abgelehnt worden ist.

1. Keine Entscheidung über die Genehmigung

Abs. 1 des vorliegenden Artikels behandelt die „Nichts passiert“- Situation, also die Situation, in der die Genehmigung innerhalb der vereinbarten Frist oder, wenn keine Frist vereinbart wurde, innerhalb eines angemessenen Zeitraumes seit Abschluß des Vertrages weder erteilt noch verweigert worden ist. Die Gründe für das Ausbleiben einer Entscheidung können vielfältig sein; etwa eine schleppende Bearbeitung des Antrages, ein schwebender Rechtsbehelf usw. Jedenfalls gibt es keinen Grund mehr, die Parteien warten zu lassen, und jede der beiden Parteien ist berechtigt, den Vertrag aufzuheben.

2. Aufhebung des Vertrages

Andere Rechtsbehelfe als die Aufhebung können angemessen sein, je nach der rechtlichen Rolle, welche die Genehmigung bei der Begründung der vertraglichen Verpflichtungen gespielt hat. Dies gilt vor allem dann, wenn die Erteilung der öffentlichen Genehmigung eine Bedingung für die Gültigkeit des Vertrages ist; denn bei Fehlen der Genehmigung ist der Vertrag für beide Parteien schlicht ein Nullum. Der Grund, warum dieser Artikel auch in diesen Fällen eine Aufhebung des Vertrages vorsieht, liegt darin, daß die Parteien im Hinblick auf die Erlangung der Genehmigung mehreren Verpflichtungen unterliegen, die nicht unbefristet bestehen bleiben dürfen.

Das Recht der Partei, die für die Erlangung der Genehmigung verantwortlich ist, den Vertrag gemäß diesem Artikel aufzuheben, hängt davon ab, ob die Partei die für jenen Zweck „notwendigen Maßnahmen“ getroffen hat.

Beispiel

1. A, der im Land X ansässig ist, verkauft an B Gewehre zum Verkauf in der Jagdsaison, die in vier Monaten beginnt. Die Gültigkeit des Verkaufs steht unter dem Vorbehalt, daß die Behörden des Landes X eine öffentliche Genehmigung erteilen werden. Es wird keine Frist für die Erlangung der Genehmigung vereinbart. Obwohl A alle notwendigen Maßnahmen ergreift, um die Geneh-

Art. 6.1.17

UNIDROIT Grundregeln

migung zu erhalten, ist nach drei Monaten noch keine Entscheidung über den Antrag von A getroffen worden. Jede der beiden Parteien kann den Vertrag aufheben.

Die in diesem Artikel ins Auge gefaßte Aufhebung hat keine Folgen für die Aufwendungen, welche den Parteien bis zu diesem Zeitpunkt zum Zweck der Erlangung der Genehmigung entstanden sind. Diese Aufwendungen hat die Partei zu tragen, die das Risiko übernommen hat, daß die Genehmigung nicht erteilt wird.

3. Genehmigung, die nur einzelne Bedingungen betrifft

Wenn die Genehmigung nur einzelne Vertragsbedingungen betrifft, schließt Abs. 2 dieses Artikels das Recht zur Aufhebung des Vertrages in Fällen aus, in denen es, falls die Genehmigung verweigert worden wäre, nach Art. 6.1.17(1) trotzdem angemessen wäre, den Vertrag aufrechtzuerhalten.

Beispiel

2. A, der im Land X ansässig ist, schließt mit B einen Vertrag, der eine Vertragsstrafe für verspätete Leistung vorsieht; ihre Gültigkeit hängt von einer öffentlichen Genehmigung ab, die von den Behörden im Land X erteilt werden muß. Obwohl A alle notwendigen Maßnahmen trifft, um die Genehmigung zu erhalten, verstreicht die Zeit, ohne daß irgendeine Entscheidung getroffen wird. Unter diesen Umständen wäre es angemessen, den Vertrag aufrechtzuerhalten. Auch wenn die Genehmigung verweigert worden wäre, könnte keine der beiden Parteien den Vertrag aufheben.

ARTIKEL 6.1.17

(Ablehnung der Genehmigung)

(1) Die Ablehnung einer Genehmigung, welche die Gültigkeit des Vertrages berührt, führt zur Nichtigkeit des Vertrages. Wenn die Ablehnung lediglich die Gültigkeit einzelner Bedingungen betrifft, sind nur diese Bedingungen nichtig, wenn es nach den Umständen angemessen ist, den Vertrag im übrigen aufrecht zu erhalten.

(2) Wenn die Ablehnung einer Genehmigung die Erfüllung des Vertrages gänzlich oder teilweise unmöglich macht, finden die Regeln über die Nichterfüllung Anwendung.

KOMMENTAR**1. Antrag auf Genehmigung verweigert**

Dieser Artikel regelt den Fall, daß der Antrag auf eine Genehmigung ausdrücklich abgelehnt wird. Die Art der Verpflichtung, die der für die Einholung der Genehmigung verantwortlichen Partei auferlegt ist, bringt es mit sich, daß gegen eine Ablehnung nach diesem Artikel kein Rechtsbehelf eingelegt zu werden braucht, wenn dieser keine angemessene Aussicht auf Erfolg hat. Siehe Kommentar 4 zu Art. 6.1.14. Darüber hinaus müssen Rechtsbehelfe gegen die Ablehnung nicht ausgeschöpft werden, wenn eine endgültige Entscheidung über die Genehmigung erst nach dem Zeitpunkt getroffen würde, zu dem der Vertrag sinnvollerweise erfüllt werden könnte.

2. Rechtsfolgen einer Ablehnung der Genehmigung

Die Folgen einer Ablehnung der Genehmigung unterscheiden sich danach, ob die Genehmigung die Gültigkeit des Vertrages oder dessen Erfüllung betrifft.

a. *Ablehnung einer Genehmigung, welche die Gültigkeit des Vertrages berührt*

Wenn die Genehmigung die Gültigkeit des ganzen Vertrages berührt, führt ihre Ablehnung zur Nichtigkeit des ganzen Vertrages, d.h. der Vertrag wird als niemals zustande gekommen betrachtet.

Beispiel

1. A, der im Land X ansässig ist, schließt einen Vertrag mit B, dessen Gültigkeit von einer öffentlichen Genehmigung abhängt, die von den Behörden des Landes X zu erteilen ist. Obwohl A alle notwendigen Maßnahmen ergreift, um die Genehmigung zu erhalten, wird sein Antrag abgelehnt. Der Vertrag gilt als niemals zustande gekommen.

Wenn andererseits eine Ablehnung nur die Gültigkeit einiger Vertragsbedingungen betrifft, so sind nur diese Bedingungen nichtig, während der verbleibende Teil des Vertrages aufrechterhalten werden kann, vorausgesetzt, daß dieses Ergebnis nach den Umständen angemessen erscheint.

Beispiel

2. A, der im Land X ansässig ist, schließt mit B einen Vertrag, der eine Vertragsstrafe für Verzug vorsieht. Die Gültigkeit dieser Klausel hängt ab von einer öffentlichen Genehmigung durch die Behörden

Art. 6.1.17

UNIDROIT Grundregeln

des Landes X. Obwohl A alle notwendigen Maßnahmen zur Erlangung der Genehmigung trifft, wird sein Antrag abgelehnt. Wenn dies nach den Umständen angemessen ist, wird der Vertrag ohne die Klausel zur Vertragsstrafe aufrechterhalten.

b. *Ablehnung macht Erfüllung des Vertrages unmöglich*

Für den Fall, daß die Ablehnung der Genehmigung die Erfüllung teilweise oder ganz unmöglich macht, verweist Abs. 2 dieses Artikels auf die Regeln über die Nichterfüllung, die in Kapitel 7 enthalten sind.

Beispiel

3. A schuldet B aufgrund eines mit B geschlossenen Vertrages US \$ 100.000. Die Überweisung der Summe von Land X, in dem A ansässig ist, auf B's Bankkonto in Land Y ist von einer Genehmigung der Zentralbank in Land X abhängig. Obwohl A alle notwendigen Maßnahmen ergreift, um die Genehmigung zu erhalten, wird sein Antrag abgelehnt. Infolge der Ablehnung der Genehmigung ist es A unmöglich, an B zu zahlen. Die Folgen von A's Nichterfüllung richten sich nach den Bestimmungen in Kapitel 7.

Die Ablehnung der Genehmigung kann dazu führen, daß einer Partei die Erfüllung lediglich in dem Staat unmöglich wird, in dem das Genehmigungserfordernis besteht, während es dieser Partei möglich sein kann, dieselbe Verpflichtung anderswo zu erfüllen. In solchen Fällen verhindert der allgemeine Grundsatz von Treu und Glauben (siehe Art. 1.7), daß sich diese Partei auf die Ablehnung der Genehmigung als Entschuldigung für die Nichterfüllung beruft.

Beispiel

4. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 3, nur mit dem Unterschied, daß A im Land Z, in dem kein derartiges Genehmigungserfordernis besteht, ausreichende Finanzmittel hat, um an B zu zahlen. A kann sich nicht auf die Verweigerung der Genehmigung durch die Behörden im Land X als Entschuldigung dafür berufen, nicht an B zu zahlen.

ABSCHNITT 2 : VERÄNDERTE UMSTÄNDE (HARDSHIP)

ARTIKEL 6.2.1

(Einhaltung des Vertrages)

Wenn die Erfüllung eines Vertrages für eine der Parteien belastender wird, ist diese Partei dennoch verpflichtet, ihre Verpflichtungen zu erfüllen, vorbehaltlich der folgenden Bestimmungen über veränderte Umstände.

KOMMENTAR

1. Verbindlichkeit des Vertrages als Grundsatz

Der Zweck dieses Artikels ist es klarzustellen, daß sich aus dem allgemeinen Grundsatz der Verbindlichkeit von Verträgen (siehe Art. 1.3) ergibt, daß Erfüllung so lange zu bewirken ist, wie sie möglich ist, unabhängig von der Last, die sie der erfüllenden Partei auferlegt. Mit anderen Worten, selbst wenn eine Partei schwere Verluste erleidet anstatt der erhofften Gewinne oder die Erfüllung für diese Partei sinnlos geworden ist, müssen die vertraglichen Vereinbarungen dennoch eingehalten werden.

Beispiel

A, ein Spediteur, schließt im Januar 1990 einen zweijährigen Seetransportvertrag mit B, einem Reeder, ab. Nach dem Vertrag hat B während der zwei Jahre in jedem Monat bestimmte Güter zu einem Festpreis von Hamburg nach New York zu befördern. Unter Berufung auf einen erheblichen Anstieg der Treibstoffpreise als Nachwirkung der Golfkrise von 1990 verlangt B, die Frachtrate für den Monat August 1990 um fünf Prozent zu erhöhen. B steht kein Recht auf eine solche Erhöhung zu, da er das Risiko trägt, daß seine Leistung für ihn belastender wird.

2. Veränderung der Umstände nur in Ausnahmefällen erheblich

Der Grundsatz der Verbindlichkeit des Vertrages gilt jedoch nicht uneingeschränkt. Wenn neue Umstände eintreten, die zu einer wesentlichen Änderung des Gleichgewichts der vertraglichen Leistungen führen, so wird eine außergewöhnliche Situation geschaffen, die in diesen Grundregeln als „veränderte Umstände“ (Hardship) bezeichnet und in den folgenden Artikeln dieses Abschnitts behandelt werden.

Art. 6.2.2

UNIDROIT Grundregeln

Das Phänomen der veränderten Umstände wird von verschiedenen Rechtsordnungen unter anderen Begriffen anerkannt, wie Zweckverfehlung, Wegfall der Geschäftsgrundlage, *imprévision*, *excessiva onerosità sopravvenuta* usw. Der Begriff „veränderte Umstände“ (Hardship) wurde deswegen gewählt, weil er im internationalen Handelsverkehr weithin bekannt ist, wie die Einbeziehung sogenannter „Klauseln über veränderte Umstände“ („*hardship clauses*“) in vielen internationalen Verträgen bestätigt.

ARTIKEL 6.2.2

(Definition der veränderten Umstände [Hardship])

Veränderte Umstände liegen vor, wenn der Eintritt von Ereignissen das Gleichgewicht des Vertrages grundlegend ändert, sei es, weil sich die Kosten der Leistung einer Partei erhöht haben oder weil der Wert der Leistung, die eine Partei erhält, sich vermindert hat, und

(a) diese Ereignisse nach Vertragsabschluß eintreten oder der benachteiligten Partei bekannt werden;

(b) diese Ereignisse vernünftigerweise durch die benachteiligte Partei zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht hatten berücksichtigt werden können;

(c) diese Ereignisse außerhalb des Einflusses der benachteiligten Partei liegen; und

(d) das Risiko des Eintritts dieser Ereignisse durch die benachteiligte Partei nicht übernommen worden war.

KOMMENTAR

1. Definition der veränderten Umstände (Hardship)

Dieser Artikel definiert die veränderten Umstände als eine Situation, in der das Eintreten von Ereignissen das Gleichgewicht des Vertrages grundlegend verändert, vorausgesetzt, daß diese Ereignisse die Anforderungen erfüllen, die in den Unterabsätzen (a) bis (d) dargelegt sind.

2. Grundlegende Änderung des Gleichgewichts des Vertrages

Da nach dem allgemeinen Grundsatz eine Veränderung der Umstände die Verpflichtung zur Erfüllung nicht berührt (siehe Art. 6.2.1), ist folglich die Berufung auf veränderte Umstände ausgeschlossen, wenn nicht die Veränderung des Gleichgewichts des Vertrages grundlegend ist. Ob eine Veränderung in einem gegebenen Fall „grundlegend“ ist, wird natürlich von den Umständen abhängen. Wenn sich jedoch die Leistungen finanziell genau messen lassen, stellt eine Veränderung, die sich auf mindestens 50% der Kosten oder des Wertes der Leistung beläuft, wahrscheinlich eine „grundlegende“ Veränderung dar.

Beispiel

1. Im September 1989 kauft A, ein Elektrohändler, der in der ehemaligen DDR ansässig ist, Lagerbestände von B, der im Land X ansässig ist, ebenfalls ein früher sozialistisches Land. Die Waren sollen von B im Dezember 1990 geliefert werden. Im November 1990 benachrichtigt A den B, daß er die Waren nicht mehr gebrauchen könne unter Hinweis darauf, daß nach der Vereinigung der Deutschen Demokratischen Republik und der Bundesrepublik Deutschland kein Markt mehr für solche, aus dem Land X eingeführte Waren vorhanden sei. Wenn sich aus den Umständen nichts anderes ergibt, kann A sich auf veränderte Umstände berufen.

a. *Gestiegene Leistungskosten*

In der Praxis kann sich eine grundlegende Änderung des Gleichgewichts des Vertrages auf zwei verschiedene, aber verwandte Arten bemerkbar machen. Die erste ist gekennzeichnet durch einen wesentlichen Anstieg der Kosten, die eine Partei zur Erfüllung ihrer Pflichten aufzuwenden hat. Diese Partei ist normalerweise diejenige, welche die nicht auf Geld gerichtete Leistungspflicht erfüllen muß. Die wesentliche Erhöhung der Kosten kann z.B. ausgelöst werden durch einen dramatischen Anstieg des Preises der für die Produktion der Waren notwendigen Rohstoffe oder Dienstleistungen oder durch die Einführung neuer Sicherheitsbestimmungen, die bei weitem teurere Produktionsverfahren erfordern.

b. *Wertverlust der von einer Partei erhaltenen Leistung*

Der zweite Fall veränderter Umstände wird gekennzeichnet durch einen wesentlichen Wertverfall der von der einen Partei erhaltenen Leistung bis zu Fällen, in denen die Leistung für den Empfänger überhaupt keinen Wert mehr hat. Die Leistung kann entweder aus einer Zahlungspflicht oder aus einer nicht auf Geld gerichteten Verpflichtung bestehen. Der wesentliche Wertverlust oder die völlige Wertlosigkeit der Leistung kann sich ergeben entweder aus drastisch veränderten

Art. 6.2.2

UNIDROIT Grundregeln

Marktbedingungen (z.B. der Wirkung eines dramatischen Anstieges der Inflation auf einen vertraglich vereinbarten Preis) oder der Vereitelung des Zweckes, für den die Leistung erforderlich war (z.B. die Wirkung eines Bauverbotes für ein Grundstück, das zum Zwecke der Bebauung erworben worden war, oder die Wirkung einer Ausfuhrsperr für Güter, die im Hinblick auf ihre spätere Ausfuhr gekauft worden waren).

Natürlich muß der Wertverlust der Leistung objektiv meßbar sein: eine bloße Veränderung der persönlichen Einschätzung des Wertes der Leistung durch den Empfänger ist nicht von Belang. Was die Vereitelung des Zweckes der Leistung betrifft, so kann diese nur berücksichtigt werden, wenn der fragliche Zweck beiden Parteien bekannt war oder zumindest hätte bekannt sein müssen.

3. Zusätzliche Anforderungen an veränderte Umstände (Hardship)

- a. *Ereignisse, die nach Vertragsabschluß eintreten oder bekannt werden*

Gemäß Unterabsatz (a) dieses Artikels müssen die Ereignisse, welche eine Änderung der Umstände verursachen, nach Vertragsabschluß eintreten oder der benachteiligten Partei bekannt werden. Wenn dieser Partei jene Ereignisse bei Abschluß des Vertrages bekannt gewesen wären, hätte sie sie zu diesem Zeitpunkt berücksichtigen können und kann sich nicht nachträglich auf veränderte Umstände berufen.

- b. *Ereignisse konnten von der benachteiligten Partei vernünftigerweise nicht berücksichtigt werden*

Selbst wenn die Veränderung der Umstände nach Vertragsabschluß eintritt, so stellt Unterabsatz (b) dieses Artikels klar, daß solche Ereignisse keine veränderten Umstände darstellen können, wenn die benachteiligte Partei sie vernünftigerweise zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses hätte berücksichtigen können.

Beispiel

2. A vereinbart mit B, diesem in den nächsten fünf Jahren zu einem festen Preis Rohöl aus dem Land X zu liefern, ungeachtet der akuten politischen Spannungen in der Region. Zwei Jahre nach Vertragsabschluß bricht zwischen streitenden Splittergruppen in den benachbarten Ländern Krieg aus. Der Krieg löst eine Weltenergiekrise aus, und die Ölpreise steigen stark. A ist nicht berechtigt, sich auf veränderte Umstände zu berufen, weil ein solcher Anstieg des Preises für Rohöl nicht unvorhersehbar war.

Manchmal verändern sich die Umstände allmählich, aber das Endergebnis dieser langsamen Veränderungen kann einen Fall veränderter Umstände darstellen. Wenn diese Veränderung einsetzte, bevor der Vertrag abgeschlossen wurde, so stellt dies keinen Fall veränderter Umstände dar, außer wenn das Tempo der Veränderung während der Vertragszeit dramatisch ansteigt.

Beispiel

3. In einem Kaufvertrag zwischen A und B ist der Preis in der Währung des Landes X ausgedrückt; der Wert dieser Währung war gegenüber anderen wichtigen Leitwährungen bereits vor Abschluß des Vertrages langsam gefallen. Einen Monat später führt eine politische Krise im Land X zu einer gewaltigen Abwertung der dortigen Währung in der Größenordnung von 80%. Wenn die Umstände nichts anderes ergeben, stellt dies einen Fall veränderter Umstände dar, da eine solche dramatische Beschleunigung der Abwertung der Währung des Landes X nicht vorhersehbar war.

c. Ereignisse außerhalb der Kontrolle der benachteiligten Partei

Nach Unterabsatz (c) dieses Artikels kann ein Fall veränderter Umstände nur eintreten, wenn die Ereignisse, welche die veränderten Umstände verursachen, außerhalb der Kontrolle der benachteiligten Partei liegen.

d. Risiken dürfen von der benachteiligten Partei nicht übernommen worden sein

Nach Unterabsatz (d) liegt kein Fall veränderter Umstände vor, wenn die benachteiligte Partei das Risiko der Veränderung der Umstände übernommen hatte. Das Wort „Übernahme“ macht klar, daß die Risiken nicht ausdrücklich übernommen worden sein müssen, sondern daß diese Übernahme sich aus der besonderen Art des Vertrages ergeben kann. Von einer Partei, die ein spekulatives Geschäft abschließt, wird erwartet, daß sie ein bestimmtes Maß an Risiko akzeptiert, auch wenn sie sich dieses Risikos zum Zeitpunkt, als sie den Vertrag abschloß, nicht völlig bewußt war.

Beispiel

4. A, eine Versicherungsgesellschaft, die sich auf die Versicherung von Seefrachtrisiken spezialisiert hat, verlangt eine zusätzliche Prämie von denjenigen Kunden, die Verträge haben, die Kriegs- und Bürgerkriegsrisiken involvieren, um dem wesentlich höheren Risiko Rechnung zu tragen, dem sie durch den gleichzeitigen Ausbruch von Krieg und Bürgerkrieg in drei Ländern derselben

Art. 6.2.2

UNIDROIT Grundregeln

Region ausgesetzt ist. A ist zu einer solchen Vertragsanpassung nicht berechtigt, da die Versicherungsgesellschaften durch solche Kriegs- und Bürgerkriegsklauseln diese Risiken übernehmen, selbst wenn drei Länder zum selben Zeitpunkt betroffen sind.

4. Veränderte Umstände relevant nur für noch nicht erbrachte Leistung

Nach ihrem Wesen können veränderte Umstände nur Bedeutung erlangen für Leistungen, die noch zu erbringen sind: Hat eine Partei einmal geleistet, kann sie sich nicht länger auf einen wesentlichen Anstieg ihrer Erfüllungskosten oder auf eine wesentliche Verminderung des Wertes der von ihr empfangenen Leistung berufen, wenn diese Veränderung die Folge von Umständen ist, die sich erst nach jener Leistung ereignet haben.

Wenn die grundlegende Änderung des Gleichgewichts des Vertrages zu einem Zeitpunkt eintritt, zu dem die Leistung erst teilweise erbracht war, können veränderte Umstände nur für die noch ausstehenden Teile der Leistung von Belang sein.

Beispiel

5. A schließt einen Vertrag mit B, einer Gesellschaft zur Abfallbeseitigung im Land X, über die Lagerung seines Abfalls. Der Vertrag hat eine Laufzeit von vier Jahren und legt einen Festpreis pro Tonne Abfall fest. Zwei Jahre nach Abschluß des Vertrages gewinnt die Umweltbewegung im Land X an Boden, und die Regierung des Landes X schreibt Preise für die Lagerung von Abfall vor, die zehn Mal höher sind als zuvor. B kann sich erfolgreich auf veränderte Umstände nur hinsichtlich der zwei verbleibenden Jahre der Laufzeit des Vertrages berufen.

5. Veränderte Umstände in der Regel bedeutsam für langfristige Verträge

Obwohl dieser Artikel nicht ausdrücklich die Möglichkeit ausschließt, sich bei anderen Verträgen auf veränderte Umstände zu berufen, sind veränderte Umstände normalerweise für langfristige Verträge erheblich, d.h. solche, bei denen sich die Leistung zumindest einer Partei über einen gewissen Zeitraum erstreckt.

6. Veränderte Umstände und höhere Gewalt

Im Hinblick auf die jeweiligen Definitionen der veränderten Umstände und der höheren Gewalt (siehe Art. 7.1.7) kann es nach diesen Grundregeln tatsächlich Situationen geben, die zugleich als Fälle

veränderter Umstände und von höherer Gewalt betrachtet werden können. Wenn dies der Fall ist, so liegt die Entscheidung, auf welchen Rechtsbehelf sie sich stützen will, bei der Partei, die von diesen Ereignissen betroffen ist. Wenn sie sich auf höhere Gewalt beruft, so tut sie das, um zu erreichen, daß ihre Nichterfüllung entschuldigt wird. Wenn sich andererseits eine Partei auf veränderte Umstände beruft, so dient dies in erster Linie dem Zweck, die Vertragsbedingungen neu auszuhandeln, damit der Vertrag aufrecht erhalten bleiben kann, wenn auch unter geänderten Bedingungen.

7. Veränderte Umstände und Vertragspraxis

Die Definition der veränderten Umstände in diesem Artikel ist unvermeidlich von ziemlich allgemeiner Art. Internationale Handelsverträge enthalten dazu oft viel genauere und ausführlichere Bestimmungen. Die Parteien mögen es deshalb als empfehlenswert betrachten, den Inhalt dieses Artikels anzupassen, um die besonderen Merkmale des konkreten Geschäfts zu berücksichtigen.

ARTIKEL 6.2.3

(Wirkungen veränderter Umstände)

(1) Bei veränderten Umständen ist die benachteiligte Partei berechtigt, Nachverhandlungen zu verlangen. Das Verlangen muß unverzüglich erhoben werden und muß die Gründe angeben, auf die es gestützt wird.

(2) Das Verlangen nach einer Nachverhandlung als solches berechtigt die benachteiligte Partei nicht, die Leistung zurückzuhalten.

(3) Kann innerhalb einer angemessenen Frist keine Einigung erzielt werden, kann jede Partei das Gericht anrufen.

(4) Wenn das Gericht veränderte Umstände feststellt, kann es, wenn angemessen,

(a) den Vertrag zu einem Zeitpunkt und zu Bedingungen, die festzulegen sind, aufheben oder

(b) den Vertrag mit dem Ziel der Wiederherstellung seines Gleichgewichts anpassen.

KOMMENTAR**1. Benachteiligte Partei kann Nachverhandlungen verlangen**

Da veränderte Umstände auf einer grundlegenden Änderung des Gleichgewichts des Vertrages beruhen, berechtigt Abs. 1 dieses Artikels in erster Linie die benachteiligte Partei, von der anderen Partei zu verlangen, daß sie in eine Verhandlung über eine Revision der ursprünglichen Vertragsbedingungen eintritt, um diese an die veränderten Umstände anzupassen.

Beispiel

1. A, ein im Land X ansässiges Bauunternehmen, schließt mit B, einer Regierungsstelle, einen Vertrag über die Errichtung einer Fabrik im Land Y zu einem Pauschalpreis ab. Der größte Teil der komplizierten Maschinen muß aus dem Ausland eingeführt werden. Aufgrund einer unerwarteten Abwertung der Währung des Landes Y, welche die Zahlungswährung ist, erhöhen sich die Kosten der Maschinen um mehr als 50%. A ist berechtigt, von B zu verlangen, den ursprünglichen Vertragspreis neu auszuhandeln, um ihn den veränderten Umständen anzupassen.

Eine Aufforderung zu Neuverhandlungen ist nicht zulässig, wenn der Vertrag selbst schon eine Klausel enthält, welche die automatische Anpassung des Vertrages vorsieht (z.B. eine Klausel über eine automatische Indexierung des Preises, wenn bestimmte Ereignisse eintreten).

Beispiel

2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, nur mit dem Unterschied, daß der Vertrag eine Preisindexklausel enthält, die sich auf die Schwankungen der Material- und Arbeitskosten bezieht. A ist nicht berechtigt, eine Neuverhandlung des Preises zu verlangen.

Jedoch würde selbst in einem solchen Fall eine Neuverhandlung wegen veränderter Umstände nicht ausgeschlossen sein, wenn die in dem Vertrag enthaltene Anpassungsklausel die Ereignisse, welche die Änderung der Umstände verursachen, nicht ins Auge faßte.

Beispiel

3. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 2, nur mit dem Unterschied, daß die wesentliche Erhöhung von A's Kosten auf der Einführung neuer Sicherheitsbestimmungen im Land Y beruht. A ist berechtigt, von B zu verlangen, den ursprünglichen Vertragspreis neu auszuhandeln, um ihn den veränderten Umständen anzupassen.

2. Unverzügliche Aufforderung zu Neuverhandlungen

Die Aufforderung zu Neuverhandlungen muß so schnell wie möglich nach dem Zeitpunkt vorgebracht werden, zu welchem die Änderung der Umstände angeblich eingetreten ist (Abs. 1). Der genaue Zeitpunkt für die Aufforderung zu Neuverhandlungen hängt von den Umständen des Falles ab: Er kann z.B. länger sein, wenn die Veränderung der Umstände schrittweise stattfindet (siehe Kommentar 3 b zu Art. 6.2.2).

Die benachteiligte Partei verliert ihr Recht, Neuverhandlungen zu verlangen, nicht allein deshalb, weil sie es versäumt, unverzüglich zu handeln. Die Verzögerung der Aufforderung kann jedoch die Feststellung berühren, ob eine Änderung der Umstände tatsächlich bestand und, wenn dies der Fall war, welche Folgen sie für den Vertrag hat.

3. Gründe für die Aufforderung zu Neuverhandlungen

Abs. 1 dieses Artikels erlegt der benachteiligten Partei auch die Pflicht auf, die Gründe anzugeben, auf welche sie die Aufforderung zu Neuverhandlungen stützt, um die andere Partei in die Lage zu versetzen, sich ein Urteil darüber zu bilden, ob die Aufforderung zu Neuverhandlungen gerechtfertigt ist oder nicht. Eine unvollständige Aufforderung ist als verspätet zu betrachten, außer wenn die Gründe der angeblichen Änderung der Umstände so offensichtlich sind, daß sie in der Aufforderung nicht erwähnt zu werden brauchen.

Fehlt die Angabe der Gründe, auf welche die Aufforderung zu Neuverhandlungen gestützt wird, so ähneln die Folgen denen, die sich aus der verspäteten Geltendmachung der Aufforderung ergeben (siehe Kommentar 2 zu diesem Artikel).

4. Aufforderung zu Neuverhandlungen und Zurückhalten der Leistung

Abs. 2 dieses Artikels bestimmt, daß die Aufforderung zu Neuverhandlungen als solche die benachteiligte Partei nicht berechtigt, ihre Leistung zurückzuhalten. Der Grund dafür ist der Ausnahmecharakter der Änderung der Umstände und das Risiko möglicher Mißbräuche des Rechtsbehelfs. Ein Zurückhalten der Leistung kann nur unter außergewöhnlichen Umständen gerechtfertigt sein.

Beispiel

4. A schließt mit B einen Vertrag über den Bau einer Fabrik ab. Die Fabrik soll im Land X gebaut werden, das nach Vertragsabschluß neue Sicherheitsbestimmungen einführt. Die neuen Bestimmungen machen zusätzliche Maschinen erforderlich und ändern dadurch

grundlegend das Gleichgewicht des Vertrages, indem sie A's Leistung wesentlich belastender machen. A ist berechtigt, Neuverhandlungen zu verlangen, und kann angesichts der Zeit, die er für die Erfüllung der neuen Sicherheitsvorschriften benötigt, seine Leistung verzögern; er kann aber auch die Lieferung der zusätzlichen Maschinen so lange zurückhalten, bis man sich über die entsprechende Preisanpassung geeinigt hat.

5. Neuverhandlungen nach Treu und Glauben

Obwohl dieser Artikel zu diesem Punkt schweigt, unterliegen sowohl die Aufforderung zu Neuverhandlungen durch die benachteiligte Partei als auch das Verhalten beider Parteien im Verlauf der Neuverhandlung dem allgemeinen Grundsatz von Treu und Glauben (Art. 1.7) und der Pflicht zur Zusammenarbeit (Art. 5.3). Daher muß die benachteiligte Partei aufrichtig davon überzeugt sein, daß ein Fall der Änderung der Umstände tatsächlich besteht, und darf die Neuverhandlungen nicht als rein taktischen Schachzug verlangen. Entsprechend müssen beide Parteien, wenn die Aufforderung einmal ergangen ist, die Neuverhandlungen in konstruktiver Weise führen und insbesondere von jeglicher Art der Behinderung absehen und alle Auskünfte liefern.

6. Anrufung des Gerichts bei mißlungener Einigung

Wenn es den Parteien nicht gelingt, sich innerhalb vernünftiger Zeit über die Anpassung des Vertrages an die veränderten Umstände zu einigen, gestattet Abs. 3 des vorliegenden Artikels es jeder der beiden Parteien, das Gericht anzurufen. Eine solche Situation kann entweder dadurch entstehen, daß die nicht benachteiligte Partei die Aufforderung zu Neuverhandlungen völlig unbeachtet ließ oder weil die Neuverhandlungen, obwohl von beiden Parteien in aufrichtiger Absicht geführt, zu keinem positiven Ergebnis führten.

Wie lange eine Partei warten muß, bis sie das Gericht anrufen kann, hängt von der Komplexität der zu lösenden Probleme und den besonderen Umständen des Falles ab.

7. Maßnahmen des Gerichts bei Änderung der Umstände

Gemäß Abs. 4 dieses Artikels stehen einem Gericht, das eine Änderung der Umstände feststellt, verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung.

Eine erste Möglichkeit besteht darin, den Vertrag aufzuheben. Da die Aufhebung des Vertrages jedoch in diesem Fall nicht auf einer Nichterfüllung durch eine der Parteien beruht, mögen die Folgen für die schon

erbrachten Leistungen anders sein als diejenigen, die sich aus den Regeln über die Aufhebung im allgemeinen ergeben (Art. 7.3.1 ff.). Demgemäß bestimmt Abs. 4 (a), daß die Aufhebung erfolgen soll „zu einem Zeitpunkt und zu Bedingungen“, die das Gericht festlegen soll.

Eine andere Möglichkeit besteht darin, daß das Gericht den Vertrag anpaßt mit dem Ziel, dadurch das Gleichgewicht wiederherzustellen (Abs. 4 (b)). Dabei wird das Gericht versuchen, die Verluste in gerechter Weise auf die Parteien zu verteilen. Dies kann eventuell, je nach der Art der Änderung der Umstände, eine Preisanpassung erforderlich machen. In diesem Fall wird die Anpassung nicht notwendigerweise den gesamten Verlust widerspiegeln, der durch die Veränderung der Umstände verursacht wurde; das Gericht wird z.B. berücksichtigen müssen, inwiefern eine der beiden Parteien ein Risiko übernommen hat und inwiefern die Partei, die Anspruch auf eine Leistung hat, daraus noch Nutzen ziehen kann.

Abs. 4 dieses Artikels spricht ausdrücklich aus, daß das Gericht den Vertrag nur aufheben oder anpassen darf, wenn dies angemessen ist. Die Umstände können sogar so liegen, daß weder Aufhebung noch Anpassung angemessen sind; die einzige angemessene Lösung mag es dann sein, daß das Gericht entweder anordnet, daß die Parteien die Verhandlungen wieder aufnehmen mit dem Ziel einer Einigung über die Anpassung des Vertrages, oder die bestehenden Vertragsbedingungen bestätigt.

Beispiel

5. A, ein Exporteur, verpflichtet sich, einen Importeur B im Land X für drei Jahre mit Bier zu beliefern. Zwei Jahre nach Vertragsabschluß wird ein neues Gesetz im Land X erlassen, das den Verkauf und den Genuß von alkoholischen Getränken verbietet. B beruft sich sofort auf eine Änderung der Umstände und verlangt von A, den Vertrag neu zu verhandeln. A erkennt an, daß eine Änderung der Umstände eingetreten ist, weigert sich aber, die von B vorgeschlagenen Änderungen des Vertrages anzunehmen. Nach einem Monat ergebnisloser Verhandlungen ruft B das Gericht an.

Wenn B die Möglichkeit hat, das Bier in einem Nachbarland zu verkaufen, wenn auch zu einem deutlich niedrigerem Preis, so kann das Gericht entscheiden, den Vertrag aufrechtzuerhalten, aber den vereinbarten Preis herabzusetzen.

Wenn jedoch B keine derartige Möglichkeit hat, so kann es angemessen sein, daß das Gericht den Vertrag aufhebt, jedoch zugleich von B verlangt, für die letzte Lieferung, die noch unterwegs ist, an A zu zahlen.

KAPITEL 7

NICHTERFÜLLUNG

ABSCHNITT 1 : NICHTERFÜLLUNG IM ALLGEMEINEN

ARTIKEL 7.1.1

(Begriff der Nichterfüllung)

Eine Nichterfüllung liegt vor, wenn eine Partei irgend eine ihrer Vertragspflichten nicht erfüllt, einschließlich einer mangelhaften oder einer verspäteten Erfüllung.

KOMMENTAR

Dieser Artikel definiert den Begriff der „Nichterfüllung“ für den Zweck der Grundregeln. Besondere Aufmerksamkeit verdienen zwei Merkmale der Definition.

Das erste ist, daß „Nichterfüllung“ so definiert ist, daß sie jede Form mangelhafter Erfüllung ebenso umfaßt wie die vollständige Nichterfüllung. Nichterfüllung liegt bei einem Bauunternehmer vor, der ein Gebäude errichtet, das (nur) teilweise dem Vertrag entspricht und teilweise mangelhaft ist, oder das Gebäude verspätet vollendet.

Das zweite Merkmal ist, daß für den Zweck der Grundregeln der Begriff der „Nichterfüllung“ sowohl die unentschuldigte als auch die entschuldigte Nichterfüllung umfaßt.

Entschuldigt sein kann die Nichterfüllung aufgrund des Verhaltens der anderen Vertragspartei (vergleiche die Art. 7.1.2 (Einwirkung der anderen Partei) und 7.1.3 (Zurückhalten der Leistung) und Kommentare) oder wegen unerwarteter äußerer Ereignisse (Art. 7.1.7 (Höhere Gewalt) und Kommentar). Eine Partei hat keinen Anspruch auf Schadenersatz oder auf Erfüllung bei einer entschuldigten Nichterfüllung der anderen Partei. Aber eine Partei, die keine Erfüllung erhalten hat, ist grundsätzlich zur Aufhebung des Vertrages berechtigt,

und zwar selbst wenn die Nichterfüllung entschuldigt ist. Vergleiche Art. 7.3.1 ff. und Kommentare.

Es gibt keine allgemeine Bestimmung, welche die Konkurrenz der Rechtsbehelfe behandelt. Die Grundregeln gehen von der Annahme aus, daß alle Rechtsbehelfe nebeneinander geltend gemacht werden können, die sich nicht logisch ausschließen. Grundsätzlich hat daher eine Partei, die erfolgreich auf Erfüllung besteht, keinen Anspruch auf Schadenersatz. Aber es gibt keinen Grund, warum eine Partei einen Vertrag wegen unentschuldigter Nichterfüllung nicht aufheben und gleichzeitig Schadenersatz verlangen kann. Vergleiche die Art. 7.2.5 (Wechsel des Rechtsbehelfs), 7.3.5 (Wirkung der Aufhebung im allgemeinen) und 7.4.1 (Recht auf Schadenersatz).

ARTIKEL 7.1.2

(Einwirkung der anderen Partei)

Eine Partei kann sich nicht auf die Nichterfüllung durch die andere Partei berufen, soweit eine solche Nichterfüllung durch die Handlung oder Unterlassung der ersten Partei oder durch ein anderes Ereignis verursacht wurde, für das die erste Partei das Risiko trägt.

KOMMENTAR

1. Nichterfüllung verursacht durch die Handlung oder Unterlassung der sich auf Nichterfüllung berufenden Partei

Man kann in diesem Artikel die Regelung von zwei Entschuldigungsgründen für Nichterfüllung erblicken. Begrifflich geht er jedoch darüber hinaus. Wenn der Artikel anzuwenden ist, wird das erhebliche Verhalten nicht zur entschuldigten Nichterfüllung, sondern verliert überhaupt die Eigenschaft als Nichterfüllung. Daraus folgt beispielsweise, daß die andere Partei nicht wegen Nichterfüllung aufheben kann.

Zwei unterschiedliche Situationen werden erfaßt. In der ersten kann eine Partei ganz oder teilweise nicht erfüllen, weil die andere Partei etwas getan hat, was die Erfüllung ganz oder teilweise unmöglich macht.

Beispiel

1. A sagt zu, auf dem Grundstück des B Bauarbeiten auszuführen, die am 1. Februar beginnen sollen. Wenn B das Tor zu dem Grundstück versperrt und A den Eintritt verweigert, kann B sich nicht

Art. 7.1.3

UNIDROIT Grundregeln

darüber beklagen, daß A die Arbeit nicht begonnen hat. Das Verhalten des B wird oft eine unentschuldigte Nichterfüllung darstellen, entweder wegen einer ausdrücklichen Bestimmung, die A zum Betreten des Grundstücks berechtigt, oder weil das Verhalten des B gegen die Verpflichtungen von Treu und Glauben sowie der Zusammenarbeit verstößt. Dieses Ergebnis hängt jedoch nicht davon ab, daß die Nichterfüllung des B unentschuldigt ist. Das Ergebnis ist das gleiche, wenn die Nichterfüllung des B entschuldigt ist, beispielsweise weil der Zugang durch Streikende versperrt wird.

Die Grundregeln ziehen die Möglichkeit in Betracht, daß die Einwirkung der einen Partei nur teilweise als Hinderungsgrund für die Erfüllung der anderen Partei wirkt. In solchen Fällen wird es notwendig sein zu entscheiden, inwieweit die Nichterfüllung durch die Einwirkung der ersten Partei und inwieweit sie durch andere Umstände verursacht wurde.

2. Nichterfüllung verursacht durch Ereignis, für das die sich auf Nichterfüllung berufende Partei das Risiko trägt

Es ist auch möglich, daß die Nichterfüllung auf einem Ereignis beruht, für das die sich auf Nichterfüllung berufende Partei nach dem Vertrag ausdrücklich oder stillschweigend das Risiko zu tragen hat.

Beispiel

2. Bauunternehmer A schließt einen Bauvertrag, der auf den Grundstücken des B zu erfüllen ist. Dieser hat schon viele Gebäude auf diesen Grundstücken, die Gegenstand einer Versicherungspolice sind, die jeden Schaden an den Gebäuden deckt. Wenn die Parteien vereinbaren, daß das Risiko eines zufälligen Schadens B als den Versicherten trifft, so gäbe es normalerweise keinen Grund, die Risikozuweisung der Parteien abzulehnen, da derartige Risiken normalerweise versichert sind. Selbst wenn daher ein Feuer durch Fahrlässigkeit des A verursacht würde, kann das Risiko B zugerechnet werden, obwohl es offensichtlich ausführlicherer Erklärungen bedürfte, um dieses Ergebnis zu erreichen, als wenn keine Partei an dem das Gebäude zerstörenden Feuer Schuld hätte.

ARTIKEL 7.1.3

(Zurückhalten der Leistung)

(1) Sollen die Parteien gleichzeitig erfüllen, so kann jede Partei die Leistung zurückhalten, bis die andere Partei ihre Leistung anbietet.

(2) Sollen die Parteien nacheinander erfüllen, so kann die Partei, die später erfüllen soll, ihre Leistung zurückhalten, bis die erste Partei erfüllt hat.

KOMMENTAR

Dieser Artikel ist zusammen mit Art. 6.1.4 (Reihenfolge der Leistungen) zu lesen. Der vorliegende Artikel regelt Rechtsbehelfe und entspricht in der Sache dem kontinentaleuropäischen Institut der *exceptio non adimpleti contractus*.

Beispiel

A vereinbart, an B tausend Tonnen weißen Weizens cif Rotterdam zu verkaufen. Die Zahlung soll durch ein bestätigtes Akkreditiv erfolgen, das in DM bei einer deutschen Bank zu eröffnen ist. A ist nicht verpflichtet, die Ware zu verschiffen, solange B nicht das Akkreditiv entsprechend den vertraglichen Verpflichtungen eröffnet hat.

Der Text spricht nicht ausdrücklich die Frage an, die sich ergibt, wenn eine Partei teilweise, aber nicht vollständig erfüllt. In einem solchen Fall kann die erfüllungsberechtigte Partei zur Zurückhaltung der Leistung berechtigt sein, aber nur wenn dies unter gewöhnlichen Umständen Treu und Glauben (Art. 1.7) entspricht.

ARTIKEL 7.1.4

(Nachleistung durch die nichterfüllende Partei)

(1) Die nichterfüllende Partei kann auf eigene Kosten jede Nichterfüllung durch Nachleistung heilen, vorausgesetzt daß

(a) sie unverzüglich die Nachleistung anzeigt und die vorgesehene Weise und den vorgesehenen zeitlichen Ablauf mitteilt;

(b) die Nachleistung nach den Umständen geeignet ist;

(c) die benachteiligte Partei kein berechtigtes Interesse an der Zurückweisung der Nachleistung hat; und

(d) die Nachleistung umgehend vorgenommen wird.

(2) Das Recht auf Nachleistung wird durch eine Aufhebungserklärung nicht ausgeschlossen.

(3) Bei wirksamer Anzeige der Nachleistung sind die Rechte der benachteiligten Partei, die mit der Leistung durch die nichterfüllende Partei unvereinbar sind, ausgesetzt, bis die Frist für die Nachleistung abgelaufen ist.

(4) Die benachteiligte Partei kann die Leistung bis zur Nachleistung zurückhalten.

(5) Ungeachtet der Nachleistung behält die benachteiligte Partei das Recht, Schadenersatz wegen Verspätung und wegen jeden Schadens zu verlangen, der durch die Nachleistung verursacht oder nicht abgewendet wird.

KOMMENTAR

1. Grundsatz

Abs. 1 dieses Artikels bestimmt, daß unter bestimmten Bedingungen die nichterfüllende Partei heilen kann, indem sie die Nichterfüllung korrigiert. Tatsächlich kann die nichterfüllende Partei, indem sie diese Bedingungen erfüllt, die Leistungszeit um eine kurze Frist über die vertraglich vereinbarte hinaus ausdehnen, außer wenn nach der Vereinbarung oder den Umständen eine fixe Leistungszeit vereinbart war. Dieser Artikel begünstigt so die Aufrechterhaltung des Vertrages. Er dient auch dem Ziel, den wirtschaftlichen Schaden zu verringern, das in Art. 7.4.8 (Minderung des Schadens) enthalten ist, sowie dem in Art. 1.7 festgestellten Grundsatz von Treu und Glauben. Dieser Artikel ist verwandt mit den in den Art. 37 und 48 CISG und den in einigen nationalen Gesetzen über Verträge und Kaufverträge enthaltenen Heilungsvorschriften. Selbst viele der Rechtsordnungen, die keine die Nachleistung erlaubenden Regeln haben, werden normalerweise ein angemessenes Angebot der Nacherfüllung bei der Festsetzung des Schadenersatzes in Betracht ziehen.

2. Anzeige der Nachleistung

Die Nachleistung kann nur ausgeführt werden, nachdem die nichterfüllende Partei die Nachleistung angezeigt hat. Die Anzeige muß sowohl in zeitlicher und inhaltlicher Hinsicht als auch bezüglich der Art ihrer Mitteilung angemessen sein. Die Anzeige hat unverzüglich zu erfolgen, sobald die nichterfüllende Partei von der Nichterfüllung erfährt. Soweit schon Informationen vorliegen, ist in der Anzeige mitzuteilen, wie und wann die Nachleistung ausgeführt wird. Die

Anzeige ist der benachteiligten Partei auch in einer den Umständen angemessenen Weise zu übermitteln.

Die Anzeige der Nachleistung wird als wirksam angesehen, wenn sie die Anforderungen von Abs. 1 Buchstaben (a) - (c) erfüllt.

3. Angemessenheit der Nachleistung

Ob eine Nachleistung nach den Umständen angemessen ist, hängt davon ab, ob es nach der Natur des Vertrages vertretbar ist, der nicht-erfüllenden Partei zu erlauben, einen weiteren Erfüllungsversuch zu machen. Wie sich aus Abs. 2 ergibt, ist die Nachleistung nicht allein deshalb ausgeschlossen, weil die Nichterfüllung als „wesentlich“ anzusehen ist. Zu den Umständen, die bei der Feststellung der Angemessenheit der Nachleistung zu berücksichtigen sind, gehören unter anderem, ob die vorgesehene Nachleistung das Problem erfolgreich zu lösen verspricht und ob die mit der Nachleistung notwendig oder wahrscheinlich verbundene Verzögerung unangemessen wäre oder selbst eine wesentliche Nichterfüllung darstellen würde. Jedoch wird das Recht zur Nachleistung nicht dadurch ausgeschlossen, daß die benachteiligte Partei nachträglich ihre Position wechselt. Zeigt die nichterfüllende Partei wirksam die Nachleistung an, so ist das Recht der benachteiligten Partei, die Position zu wechseln, ausgesetzt. Die Lage kann allerdings anders sein, wenn die benachteiligte Partei die Position gewechselt hat, bevor sie die Anzeige der Nachleistung erhalten hat.

4. Das Interesse der benachteiligten Partei

Die nichterfüllende Partei darf nicht nachleisten, wenn die benachteiligte Partei ein berechtigtes Interesse an der Zurückweisung der Nachleistung darlegen kann. Wird jedoch die Anzeige der Nachleistung ordnungsgemäß gemacht und ist die Nachleistung den Umständen angemessen, wird angenommen, daß der nichterfüllenden Partei die Nachleistung erlaubt sein sollte. Ein berechtigtes Interesse kann sich beispielsweise ergeben, wenn die nichterfüllende Partei wahrscheinlich bei dem Versuch der Nachleistung Personen- oder Sachschaden verursachen wird. Andererseits liegt kein berechtigtes Interesse vor, wenn die benachteiligte Partei sich auf Grund der Nichterfüllung einfach entschlossen hat, die vertraglichen Beziehungen nicht fortsetzen zu wollen.

Beispiel

1. A vereinbart mit B, auf dessen Grundstück eine Straße zu bauen. Als die Straße fertiggestellt ist, entdeckt B, daß die Straße steiler ist als nach dem Vertrag erlaubt. B entdeckt auch, daß die Lastwagen des A während des Bauvorganges Schaden am Baumbestand des B verursacht haben. A zeigt Nachbesserung zur

Art. 7.1.4

UNIDROIT Grundregeln

Verringerung des Gefälles an. Selbst wenn eine Nachleistung sonst nach den Umständen angemessen wäre, kann der Wunsch des B, weiteren Schaden am Baumbestand zu verhindern, ein berechtigtes Interesse an der Zurückweisung der Nachbesserung darstellen.

5. Zeitlicher Ablauf der Nachleistung

Die Nachleistung ist nach ihrer Anzeige umgehend vorzunehmen. Die Wahrung dieser Frist ist eine entscheidende Voraussetzung für die Ausübung des Rechts der Nachleistung. Die nichterfüllende Partei darf die benachteiligte Partei nicht durch eine ausgedehnte Wartezeit fesseln. Selbst wenn der benachteiligten Partei keine Unannehmlichkeit entsteht, hat die nichterfüllende Partei kein Recht, die Nachleistung zu verzögern.

6. Richtige Formen der Nachleistung

Die Nachleistung kann aus einer Nachbesserung oder einer Ersatzleistung bestehen sowie allen anderen Handlungen, welche die Nichterfüllung beheben und der benachteiligten Partei alles verschaffen, was sie nach dem Vertrag erwarten kann. Nachbesserungen stellen eine Nachleistung nur dann dar, wenn sie keine Spur der vorangegangenen Nichterfüllung bestehen lassen und den Wert oder die Qualität des Gegenstandes als ganzes nicht beeinträchtigen. Es bleibt den Gerichten überlassen festzulegen, wie oft die nichterfüllende Partei eine Nachleistung versuchen darf.

Beispiel

2. A vereinbart, eine Montagelinie für Hochtemperatur-Emaillamalerei in der Fabrik des B einzurichten. Die Motoren wurden mit unzureichenden Schmiermitteln eingebaut und blockieren deshalb nach wenigen Betriebsstunden. A ersetzt die Motoren rasch, weigert sich aber, die übrige Einrichtung zu untersuchen und zu testen, um sicherzustellen, daß andere Teile der Linie nicht beschädigt wurden. A hat nicht wirksam nachgeleistet.

7. Aussetzung anderer Rechtsbehelfe

Hat die nichterfüllende Partei die Nachleistung wirksam angezeigt, kann die benachteiligte Partei zwar gemäß Abs. 4 ihre eigene Erfüllung zurückhalten, kann nach Abs. 3 aber keine Rechtsbehelfe ausüben, die mit dem Recht der nichterfüllenden Partei auf Nachleistung unvereinbar sind. Dies gilt solange, bis offensichtlich wird, daß eine zeitgerechte und sachgemäße Nachleistung nicht ausgeführt wurde oder nicht ausgeführt werden wird. Unvereinbare Rechtsbehelfe sind zumindest die Abgabe

einer Aufhebungserklärung, der Abschluß von Deckungsgeschäften und die Erhebung von Ansprüchen auf Schadenersatz oder Herausgabe.

8. Wirkung einer Aufhebungserklärung

Hat die benachteiligte Partei den Vertrag nach den Art. 7.3.1(1) und 7.3.2(1) zu Recht aufgehoben, so sind auch die Wirkungen der Aufhebung (Art. 7.3.5) durch eine wirksame Anzeige der Nachleistung ausgesetzt. Wird der Nichterfüllung abgeholfen, verliert die Aufhebungserklärung ihre Wirkung. Andererseits wird die Aufhebung wirksam, wenn die Frist für die Nachleistung abgelaufen ist und irgend eine wesentliche Nichterfüllung nicht behoben wurde.

9. Schadenersatzanspruch der benachteiligten Partei

Nach Abs. 5 dieses Artikels haftet eine nichterfüllende Partei, selbst wenn sie erfolgreich durch Nachleistung heilt, für jeden Schaden, der vor der Nachleistung auftrat, ebenso für jeden weiteren Schaden, der durch die Nachleistung selbst oder die Verzögerung verursacht wurde, oder für jeden Schaden, den die Nachleistung nicht beseitigt. Der Grundsatz des vollen Ersatzes für erlittenen Schaden, wie er in Art. 7.4.2 vorgesehen ist, liegt diesen Grundregeln zugrunde.

10. Pflicht der benachteiligten Partei

Die Entscheidung, sich auf diesen Artikel zu berufen, liegt bei der nichterfüllenden Partei. Sobald die benachteiligte Partei eine wirksame Anzeige der Nachleistung erhält, muß sie die Nachleistung zulassen und nach Maßgabe von Art. 5.3 mit der nichterfüllenden Partei zusammenarbeiten. Beispielsweise muß die benachteiligte Partei jede Untersuchung erlauben, die vernünftigerweise für die nichterfüllende Partei zur Vornahme der Nachleistung notwendig ist. Weigert sich die benachteiligte Partei, die Nachleistung zu erlauben, wenn dies von ihr verlangt werden kann, ist jede Aufhebungserklärung unwirksam. Darüber hinaus stehen der benachteiligten Partei wegen einer Nichterfüllung, die hätte geheilt werden können, keine Rechtsbehelfe zu.

Beispiel

3. A vereinbart, auf dem Land des B einen Schuppen zu errichten, um die Maschinen des B vor Witterungseinflüssen zu schützen. Das Dach ist mangelhaft gebaut. Während eines Sturms sickert Wasser in den Schuppen, und die Maschinen des B werden beschädigt. B erklärt die Aufhebung. A zeigt zeitgerecht Nachleistung an. B will nichts weiter mit A zu tun haben und weist die Nachleistung zurück. Ist eine

Nachleistung unter den Umständen angemessen und sind die anderen Bedingungen der Nachleistung erfüllt, hat B keine Rechtsbehelfe wegen schadhafte Erbauens, kann aber den Schaden ersetzt verlangen, der an den Maschinen verursacht wurde, bevor die Nachleistung auszuführen war. Ist eine Nachleistung nach den Umständen unangemessen, oder könnte die vorgeschlagene Nachleistung das Problem nicht lösen, wird der Vertrag durch die Erklärung des B aufgehoben.

ARTIKEL 7.1.5

(Nachfrist)

(1) Im Fall der Nichterfüllung kann die benachteiligte Partei durch Erklärung gegenüber der anderen Partei eine Nachfrist gewähren.

(2) Während der Nachfrist kann die benachteiligte Partei die Erfüllung ihrer eigenen Gegenleistungspflichten zurückhalten und Schadenersatz verlangen, kann aber keinen anderen Rechtsbehelf geltend machen. Wenn sie eine Anzeige der anderen Partei erhält, daß diese innerhalb der Frist nicht erfüllen wird, oder wenn bei Fristablauf nicht vertragsgemäß erfüllt wurde, so kann die benachteiligte Partei jeden Rechtsbehelf geltend machen, der ihr nach diesem Kapitel zur Verfügung stehen mag.

(3) Hat im Fall einer Verzögerung der Erfüllung, die nicht wesentlich ist, die benachteiligte Partei durch Erklärung eine Nachfrist von angemessener Länge gewährt, so kann sie den Vertrag am Ende der Frist aufheben. Ist die Nachfrist nicht von angemessener Länge, so wird sie auf eine angemessene Länge ausgedehnt. Die benachteiligte Partei kann in ihrer Erklärung bestimmen, daß der Vertrag ohne weiteres aufgehoben ist, wenn die andere Partei nicht innerhalb der durch die Erklärung gewährten Frist erfüllt.

(4) Absatz 3 ist nicht anzuwenden, wenn die nichterfüllte Pflicht nur ein untergeordneter Teil der Vertragspflicht der nichterfüllenden Partei ist.

KOMMENTAR

Dieser Artikel behandelt den Fall, daß eine Partei verspätet leistet, und die andere Partei bereit ist, eine zusätzliche Frist zur Leistung zu gewähren. Die Vorschrift wird durch die deutsche Idee der *Nachfrist* inspiriert, obwohl in anderen Rechtsordnungen auf anderen Wegen ähnliche Ergebnisse erzielt werden.

1. Besonderheiten der verspäteten Erfüllung

Der Artikel erkennt an, daß die verspätete Erfüllung sich wesentlich von anderen Formen mangelhafter Erfüllung unterscheidet. Eine verspätete Erfüllung kann niemals behoben werden, denn sobald der Erfüllungszeitpunkt verstrichen ist, wird er nicht wieder eintreten. Trotzdem wird aber in vielen Fällen die benachteiligte Partei selbst eine verspätete Erfüllung der völligen Nichterfüllung weitaus vorziehen. Ferner ist es, wenn eine Partei nicht rechtzeitig erfüllt, oft unklar, mit welcher Verspätung die Leistung tatsächlich noch vorgenommen werden wird. Das wirtschaftliche Interesse der benachteiligten Partei wird daher oft dahin gehen, daß eine angemessen rasche Leistung trotz der Verspätung sehr wohl annehmbar ist, nicht aber eine erheblich verspätete Leistung. Das Verfahren ermöglicht dieser Partei, der erfüllenden Partei eine zweite Chance zu geben, ohne auf ihre anderen Rechtsbehelfe zu verzichten.

2. Wirkungen der Gewährung einer Nachfrist

Die Partei, die eine Nachfrist gewährt, kann während dieser Frist nicht aufheben oder Erfüllung verlangen. Dagegen wird das Recht, Schadenersatz für die Verzögerung zu verlangen, nicht berührt.

Die Lage am Ende der Nachfrist hängt davon ab, ob die Verspätung der Erfüllung zu dem Zeitpunkt, als die Nachfrist gewährt wurde, bereits wesentlich war. Wenn der Vertrag während der Nachfrist nicht vollständig erfüllt wird, lebt in dieser Lage das Recht auf Aufhebung wegen wesentlicher Nichterfüllung einfach wieder auf, sobald die Nachfrist abläuft. Wenn die Verspätung der Erfüllung jedoch noch nicht wesentlich war, wäre hingegen die Aufhebung am Ende der Nachfrist nur möglich, wenn die Länge der Nachfrist angemessen war.

Beispiele

1. A sagt zu, für den Rolls Royce des B eine besondere, kugelsichere Karosserie zu bauen. Der Vertrag bestimmt, daß die Karosserie zum 1. Februar fertiggestellt sein muß, so daß das Auto in das Wohnsitzland des B verschifft werden kann. Am 31. Januar

Art. 7.1.6

UNIDROIT Grundregeln

wird das Auto benötigt, ist aber noch nicht ganz fertig. A versichert B, daß die Arbeit bei Gewährung einer weiteren Woche vollendet werden kann, und B stimmt einer Fristverlängerung um eine Woche zu. Wird das Auto binnen der Woche fertiggestellt, muß B es annehmen, kann aber jeden Schaden ersetzt verlangen, beispielsweise zusätzliche Transportkosten. Wird die Arbeit binnen der Woche nicht fertiggestellt, kann B die Annahme der Lieferung verweigern und den Vertrag aufheben.

2. Die Gesellschaft A im Land X schließt einen Vertrag mit der Gesellschaft B im Land Y über den Bau einer Autobahn von 100 km Länge in dem letzteren Land. Der Vertrag sieht vor, daß die Autobahn binnen zwei Jahren ab dem Beginn der Arbeit fertiggestellt wird. Nach zwei Jahren hat A tatsächlich 85 km gebaut, und es ist offensichtlich, daß es mindestens drei weitere Monate dauern wird, um die Autobahn fertigzustellen. B verlangt von A, die Arbeiten binnen eines weiteren Monats abzuschließen. B ist am Ende des Monats nicht zur Aufhebung berechtigt, weil die Nachfrist nicht angemessen ist. Sie wird auf die angemessene Frist von drei Monaten verlängert.

ARTIKEL 7.1.6

(Freizeichnungsklauseln)

Die Berufung auf eine Klausel, welche die Haftung einer Partei für Nichterfüllung beschränkt oder ausschließt oder die es einer Partei erlaubt, eine wesentlich andere Leistung zu erbringen als die andere Partei vernünftigerweise erwartete, ist ausgeschlossen, wenn dies unter Berücksichtigung des Vertragszwecks grob unredlich wäre.

KOMMENTAR

1. Die Notwendigkeit einer besonderen Regel über Freizeichnungsklauseln

Die Grundregeln enthalten keine allgemeine Regel, die es einem Gericht erlaubt, mißbräuchliche oder sittenwidrige Vertragsbedingungen für unwirksam zu erklären. Abgesehen vom Grundsatz von Treu und Glauben (Art. 1.7), auf den man sich in dieser Hinsicht ausnahmsweise berufen kann, gibt es nur eine Bestimmung, die es jederzeit ermöglicht, den Vertrag als ganzes ebenso wie jede seiner

einzelnen Bedingungen für unwirksam zu erklären, wenn sie unbilligerweise einer Partei einen übermäßigen Vorteil verschaffen (Art. 3.10).

Der Grund für die Aufnahme einer besonderen Regel für Freizeichnungsklauseln liegt darin, daß sie in der internationalen Vertragspraxis besonders verbreitet sind und oft Anlaß zu Auseinandersetzungen zwischen den Parteien geben.

Letztlich hat sich die Bestimmung zugunsten einer Regel entschieden, die dem Gericht ein breites, auf dem Grundsatz der Redlichkeit beruhendes Ermessen gibt. Vertragsbedingungen, welche die Folgen der Nichterfüllung regeln, sind grundsätzlich wirksam, aber das Gericht kann Klauseln unbeachtet lassen, die grob unredlich sind.

2. Definition der „Freizeichnungsklauseln“

Im Sinne dieses Artikels sind Freizeichnungsklauseln zunächst solche Bedingungen, welche die Haftung der nichterfüllenden Partei im Fall der Nichterfüllung beschränken oder ausschließen. Solche Klauseln können in unterschiedlicher Weise ausgedrückt sein (z.B. ein bestimmter Betrag, Höchstbetrag, Prozentsatz der fraglichen Leistung, Einbehaltung einer Anzahlung).

Als Freizeichnungsklauseln werden weiterhin diejenigen Klauseln angesehen, die es einer Partei erlauben, eine wesentlich andere Leistung zu erbringen, als es die andere Partei vernünftigerweise erwartete. In der Praxis sind derartige Klauseln insbesondere diejenigen, deren Zweck oder Wirkung darin besteht, der leistenden Partei zu erlauben, einseitig den Charakter der versprochenen Leistung derartig zu ändern, daß der Vertrag umgestaltet wird. Solche Klauseln sind von denen zu unterscheiden, die darauf beschränkt sind, die von der fraglichen Partei übernommene Leistung näher zu bestimmen.

Beispiele

1. Ein Reiseveranstalter bietet zu einem hohen Preis eine Reise an, bei der die Unterbringung in besonders bezeichneten Luxushotels vorgesehen ist. Eine Vertragsbedingung bestimmt, daß der Veranstalter die Unterbringung ändern kann, wenn es die Umstände erfordern. Quartiert der Veranstalter seine Kunden in zweitklassigen Hotels ein, so haftet er ihnen trotz der Vertragsbedingung, da die Kunden erwarteten, in Hotels einer ähnlichen Kategorie wie der versprochenen untergebracht zu werden.
2. Ein Hotelier hängt eine Erklärung des Inhalts aus, daß das Hotel für in der Garage gelassene Autos verantwortlich ist, nicht aber für die in den Autos befindlichen Gegenstände. Diese Bedingung ist keine Freizeichnungsklausel im Sinne dieses Artikels, da ihr Zweck allein darin liegt, den Umfang der Pflicht des Hoteliers festzulegen.

3. Freizeichnungsklauseln von Reugeldklauseln zu unterscheiden

Freizeichnungsklauseln sind von Reugeldklauseln zu unterscheiden, die einer Partei die Lösung von einem Vertrag gegen Zahlung eines Abfindungsbetrags erlauben. In der Praxis kann es jedoch Reugeldklauseln geben, die nach dem wirklichen Parteiwillen als versteckte Freizeichnungsklauseln wirken sollen.

4. Freizeichnungsklauseln und vereinbarte Zahlung für Nichterfüllung

Eine Vertragsbedingung, die vorsieht, daß eine Partei, die nicht erfüllt, an die benachteiligte Partei einen bestimmten Betrag für eine solche Nichterfüllung zu zahlen hat (vergleiche Art. 7.4.13), kann auch die Wirkung haben, daß sie den der benachteiligten Partei geschuldeten Schadenersatz beschränkt. In solchen Fällen wird die nichterfüllende Partei nicht berechtigt sein, sich auf die fragliche Bestimmung zu berufen, wenn die Voraussetzungen des vorliegenden Artikels erfüllt sind.

Beispiel

3. A schließt mit B einen Vertrag über den Bau einer Fabrik. Der Vertrag enthält eine Strafklausel, nach der für jede Woche Verzögerung 10.000 Australische Dollar zu zahlen sind. Die Arbeit wird nicht binnen der vereinbarten Zeit vollendet, weil A absichtlich die Arbeit zugunsten eines anderen Projekts unterbricht, das für ihn lukrativer war und für das eine höhere Vertragsstrafe für Verzögerung vereinbart war. Der Schaden, den B infolge der Verzögerung tatsächlich erlitten hat, beläuft sich auf 20.000 Australische Dollar pro Woche. A ist nicht berechtigt, sich auf die Strafklausel zu berufen, und B kann vollen Ersatz des tatsächlich erlittenen Schadens verlangen, da die Durchsetzung dieser Klausel angesichts der absichtlichen Nichterfüllung durch A unter diesen Umständen grob unredlich wäre.

5. Fälle, in denen eine Berufung auf Freizeichnungsklauseln ausgeschlossen ist

Entsprechend dem Ansatz der meisten nationalen Rechtsordnungen geht dieser Artikel von der Annahme aus, daß in Anwendung des Grundsatzes der Vertragsfreiheit (Art. 1.1) Freizeichnungsklauseln grundsätzlich wirksam sind. Eine Partei kann sich jedoch auf eine solche Klausel nicht berufen, wenn dies grob unredlich wäre.

Dies wird vor allem der Fall sein, wenn die Klausel in sich unredlich ist und ihre Anwendung zu einem offensichtlichen Ungleichgewicht der Leistungen der Parteien führen würde. Darüber hinaus kann es

Umstände geben, in denen man sich nicht einmal auf eine Bestimmung berufen kann, die für sich genommen nicht offensichtlich unredlich ist: so etwa, wenn die Nichterfüllung das Ergebnis grob fahrlässigen Verhaltens ist, oder wenn die benachteiligte Partei den Folgen der Einschränkung oder des Ausschlusses der Haftung nicht durch Abschluß einer entsprechenden Versicherung begegnen konnte.

In allen Fällen ist der Vertragszweck zu berücksichtigen und insbesondere, was eine Partei berechtigterweise von der Erfüllung des Vertrages erwarten konnte.

Beispiele

4. Der Steuerberater A übernimmt es, den Abschluß des B vorzubereiten. Der Vertrag enthält eine Bestimmung, die jede Haftung des A für die Folgen jeglicher Ungenauigkeit in der Erfüllung des Vertrages durch A ausschließt. Infolge eines schweren Fehlers des A zahlt B 100% mehr Steuern als geschuldet. A kann sich nicht auf die Freizeichnungsklausel berufen, die in sich unredlich ist.

5. A, der Betreiber eines Lagerhauses, schließt mit B einen Vertrag über die Überwachung seiner Gebäude. Der Vertrag enthält eine Bestimmung, welche die Haftung des B einschränkt. In dem Lagerhaus ereignen sich Diebstähle, die zu Schäden führen, welche den Betrag der Haftungsbeschränkung übersteigen. Obwohl die zwischen zwei geschäftserfahrenen Parteien vereinbarte Bedingung nicht in sich unredlich ist, kann B sich nicht auf sie berufen, wenn die Diebstähle von den Beschäftigten des B im Zuge ihrer Tätigkeit begangen werden.

6. Folge des Ausschlusses der Berufung auf Freizeichnungsklauseln

Ist eine Partei nicht berechtigt, sich auf eine Freizeichnungsklausel zu berufen, so bleibt sie verantwortlich, und die benachteiligte Partei kann vollen Ersatz für die Nichterfüllung erhalten. Anders als nach der in Art. 7.4.13 enthaltenen Regel für den Fall einer vereinbarten Zahlung wegen Nichterfüllung, hat das Gericht hier keine Befugnis, die Freizeichnungsklausel zu ändern.

ARTIKEL 7.1.7

(Höhere Gewalt)

(1) Eine Nichterfüllung durch eine Partei ist entschuldigt, wenn sie nachweist, daß die Nichterfüllung auf einem außerhalb ihres Einflusses liegenden Hinderungsgrund

beruht und daß von ihr vernünftigerweise nicht erwartet werden konnte, den Hinderungsgrund bei Vertragsabschluß in Betracht zu ziehen oder den Hinderungsgrund oder seine Folgen zu vermeiden oder zu überwinden.

(2) Besteht der Hinderungsgrund nur vorübergehend, so wirkt die Entschuldigung für einen Zeitraum, der im Hinblick auf die Wirkung des Hinderungsgrunds auf die Vertragserfüllung angemessen ist.

(3) Die Partei, die nicht erfüllt, hat der anderen Partei den Hinderungsgrund und seine Wirkung auf ihre Fähigkeit zur Erfüllung anzuzeigen. Erhält die andere Partei die Anzeige nicht innerhalb einer angemessenen Frist, nachdem die nicht erfüllende Partei den Hinderungsgrund kannte oder kennen mußte, so haftet diese für den aus dem fehlenden Empfang entstehenden Schaden.

(4) Dieser Artikel hindert eine Partei nicht, das Recht zur Aufhebung des Vertrages auszuüben oder die Leistung zurückzuhalten oder Zinsen für einen fälligen Geldbetrag zu fordern.

KOMMENTAR

1. Der Begriff der höheren Gewalt

Dieser Artikel regelt die Probleme, die im anglo-amerikanischen Rechtskreis durch die Institute der Leistungshindernisse (*frustration*) und der Unmöglichkeit der Leistung geregelt sind und im kontinental-europäischen Rechtskreis durch Institute wie höhere Gewalt, *Unmöglichkeit*, usw. Er ist aber mit keinem dieser Institute identisch. Der Ausdruck „höhere Gewalt“ wurde gewählt, weil er in der internationalen Handelspraxis weithin bekannt ist, wie die Aufnahme sogenannter „Höhere-Gewalt“ („force majeure“) -Klauseln in viele internationale Verträge bestätigt.

Beispiel

1. Hersteller A im Land X verkauft an das Versorgungsunternehmen B im Land Y ein Kernkraftwerk. Nach den Vertragsbedingungen übernimmt A die Lieferung des gesamten Bedarfs des Kraftwerks an

Uran für zehn Jahre zu einem für diesen Zeitraum festgelegten Preis, der in Amerikanischen Dollar ausgedrückt und in New York zahlbar ist. Es treten die folgenden Ereignisse unabhängig voneinander auf:

- (1) Nach fünf Jahren ist die Währung des Landes Y auf 1% des Wertes gegenüber dem Dollar zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses entwertet. B ist von der Haftung nicht befreit, da die Parteien dieses Risiko durch die Zahlungsbestimmungen zugewiesen haben.
- (2) Nach fünf Jahren verhängt die Regierung des Landes Y Devisenkontrollen, die B daran hindern, in einer anderen als der Währung des Landes Y zu zahlen. B ist von der Zahlung in U.S. Dollar befreit. A ist berechtigt, den Uranliefervertrag aufzuheben.
- (3) Nach fünf Jahren wird der Uranweltmarkt von einer Gruppe texanischer Spekulanten in die Enge getrieben. Der Weltmarktpreis für Uran steigt auf das Zehnfache des Vertragspreises. A ist nicht von der Uranlieferung befreit, da dies ein zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses vorhersehbares Risiko ist.

2. Wirkungen der höheren Gewalt auf die Rechte und Pflichten der Parteien

Der Artikel beschränkt nicht das Recht der Partei, die keine Leistung erhalten hat, den Vertrag aufzuheben, wenn die Nichterfüllung wesentlich ist. Wenn anwendbar, führt die Vorschrift vielmehr dazu, die nichterfüllende Partei von der Haftung für Schadenersatz zu befreien.

In einigen Fällen wird der Hinderungsgrund jegliche Leistung verhindern, aber in vielen anderen wird er lediglich die Leistung verzögern, und die Wirkung des Artikels wird darin bestehen, zusätzliche Zeit zur Leistung zu geben. Es ist anzumerken, daß in diesem Fall die zusätzliche Zeit länger (oder kürzer) als die Dauer der Unterbrechung sein wird, denn die entscheidende Frage wird sein, welche Wirkung die Unterbrechung auf die weitere Durchführung des Vertrages hat.

Beispiel

2. A schließt einen Vertrag zur Verlegung einer Erdgaspipeline durch das Land X. Die klimatischen Bedingungen machen es normalerweise unmöglich, zwischen dem 1. November und dem 31. März zu arbeiten. Der Vertrag sieht die Fertigstellung am 31. Oktober vor, aber der Beginn der Arbeit wird durch einen Bürgerkrieg im Nachbarland um einen Monat verzögert; dadurch wird es unmöglich, alles Material für die Leitung rechtzeitig in das Land zu bringen. Wenn deshalb vernünftigerweise der Abschluß der Arbeit bis zu ihrer Wiederaufnahme im nächsten Frühjahr verhindert wird, kann A eine Verlängerung um fünf Monate beanspruchen, obgleich die Verzögerung selbst nur einen Monat betrug.

3. Höhere Gewalt und Veränderte Umstände (Hardship)

Der Artikel muß zusammen mit Kapitel 6 Abschnitt 2 der Grundregeln gelesen werden, wo die veränderten Umstände behandelt werden. Vergleiche Kommentar 6 zu Art. 6.2.2.

4. Höhere Gewalt und Vertragspraxis

Die Definition der höheren Gewalt in Abs. 1 dieses Artikels ist notwendigerweise recht allgemeinen Charakters. Internationale Handelsverträge enthalten hierfür oft weitaus präzisere und ausführlichere Regeln. Die Parteien können es daher für angebracht halten, den Inhalt dieses Artikels anzupassen, um so die Besonderheiten des konkreten Geschäfts zu berücksichtigen.

ABSCHNITT 2 : ANSPRUCH AUF ERFÜLLUNG**ARTIKEL 7.2.1***(Erfüllung einer Zahlungspflicht)*

Ist eine Partei zur Zahlung von Geld verpflichtet, zahlt sie aber nicht, so kann die andere Partei Zahlung fordern.

KOMMENTAR

Dieser Artikel spiegelt den allgemein anerkannten Grundsatz wider, daß die Zahlung eines vertraglich geschuldeten, fälligen Geldbetrages immer verlangt werden kann und, wenn das Verlangen nicht erfüllt wird, durch Klage vor Gericht durchgesetzt werden kann. Der in diesem Artikel benutzte Ausdruck „fordern“ umfaßt sowohl das an die andere Partei gerichtete Zahlungsverlangen als auch die Durchsetzung eines solchen Verlangens vor Gericht, wann immer sie notwendig ist.

Der Artikel ist anwendbar ohne Rücksicht auf die Währung, in der die Zahlung fällig ist oder geleistet werden kann. Das Recht des Gläubigers, Zahlung zu fordern, umfaßt mit anderen Worten auch Fälle der Zahlung in einer fremden Währung. Für die Bestimmung der Währung, in der eine Zahlungsverpflichtung besteht oder eine Zahlung geleistet werden kann, vergleiche die Art. 6.1.9, 6.1.10 und 7.4.12.

Ausnahmsweise kann das Recht ausgeschlossen sein, die Zahlung des Preises der zu liefernden Waren oder vorzunehmenden Dienstleistungen zu fordern. Das ist insbesondere dann der Fall, wenn es ein Gebrauch vom Verkäufer verlangt, Waren anderweitig zu verkaufen, die vom Käufer weder angenommen noch bezahlt werden. Zu der Anwendbarkeit von Gebräuchen vergleiche Art. 1.8.

ARTIKEL 7.2.2*(Erfüllung einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht)*

Erfüllt eine Partei nicht, die zu einer anderen Leistung als einer Geldzahlung verpflichtet ist, so kann die andere Partei Erfüllung fordern, es sei denn,

(a) die Erfüllung ist rechtlich oder tatsächlich unmöglich;

(b) die Erfüllung oder, sofern erheblich, die Durchsetzung ist unzumutbar beschwerlich oder teuer;

(c) die Partei mit Anspruch auf Erfüllung kann vernünftigerweise die Leistung aus anderer Quelle erlangen;

(d) die Leistung hat höchstpersönlichen Charakter; oder

(e) die Partei mit Anspruch auf Erfüllung fordert die Erfüllung nicht binnen angemessener Zeit, nachdem sie der Nichterfüllung gewahr wurde oder hätte werden sollen.

KOMMENTAR

1. Recht, die Erfüllung nicht auf Geld gerichteter Leistungspflichten zu fordern

Nach dem allgemeinen Grundsatz des verbindlichen Charakters des Vertrages (vergleiche Art. 1.3) sollte in der Regel jede Partei berechtigt sein, von der anderen Partei die Erfüllung nicht nur der Zahlungspflichten, sondern auch der nicht auf Geld gerichteten Leistungspflichten zu fordern, die jene Partei übernommen hat. Während dies in Ländern des kontinentaleuropäischen Rechtskreises unbestritten ist, erlauben Rechtsordnungen des anglo-amerikanischen Rechtskreises die Durchsetzung von nicht auf Geld gerichteten Leistungspflichten nur unter besonderen Umständen.

Dem grundsätzlichen Ansatz des CISG folgend (Art. 46), nimmt dieser Artikel den Grundsatz des Anspruchs auf Erfüllung an, wenn auch mit bestimmten Einschränkungen.

Der Grundsatz ist besonders bedeutsam für andere Verträge als Kaufverträge. Anders als die Pflicht, etwas zu liefern, können Vertragspflichten, etwas zu tun oder zu unterlassen, oft nur von der anderen Vertragspartei selbst erfüllt werden. In solchen Fällen ist die zwangsweise Durchsetzung der einzige Weg, Erfüllung von einer Partei zu erreichen, die unwillig ist zu erfüllen.

2. Nicht im Ermessenstehender Rechtsbehelf

Während das CISG vorsieht, daß „ein Gericht eine Entscheidung auf Erfüllung in Natur nur zu fällen [braucht], wenn es dies auch nach seinem eigenen Recht bei gleichartigen Kaufverträgen täte, die nicht unter dieses Übereinkommen fallen“ (Art. 28), ist nach den Grundregeln

der Anspruch auf Erfüllung nicht ein im Ermessen stehender Rechtsbehelf, d.h. ein Gericht hat zur Erfüllung zu verurteilen, außer wenn eine der in diesem Artikel niedergelegten Ausnahmen anzuwenden ist.

3. Ausnahmen von dem Recht, Erfüllung zu verlangen

a. *Unmöglichkeit*

Eine Erfüllung, die rechtlich oder tatsächlich unmöglich ist, kann nicht gefordert werden (Unterabsatz (a)). Unmöglichkeit macht den Vertrag jedoch nicht unwirksam: andere Rechtsbehelfe können der benachteiligten Partei zur Verfügung stehen. Vergleiche die Art. 3.3 und 7.1.7(4).

Die Ablehnung einer öffentlichen Genehmigung, die das anwendbare nationale Recht erfordert und welche die Wirksamkeit des Vertrages berührt, macht den Vertrag unwirksam (vergleiche Art. 6.1.17(1)); dann kann sich das Problem der Durchsetzbarkeit der Erfüllung nicht ergeben. Wenn jedoch die Ablehnung nur die Erfüllung unmöglich macht, ohne die Wirksamkeit des Vertrages zu berühren (vergleiche Art. 6.1.17(2)), ist Unterabsatz (a) dieses Artikels anzuwenden und Erfüllung kann nicht gefordert werden.

b. *Unzumutbare Beschwer*

In Ausnahmefällen, insbesondere bei erheblicher Änderung der Umstände nach Vertragsabschluß, kann die Erfüllung, obwohl sie noch möglich ist, so belastend geworden sein, daß es dem allgemeinen Grundsatz von Treu und Glauben (Art. 1.7) zuwiderliefe, sie zu fordern.

Beispiel

1. Ein Öltanker ist bei schwerem Sturm in Küstengewässern gesunken. Obwohl es möglich wäre, das Schiff vom Grund des Meeres zu heben, kann der Verlader die Erfüllung des Beförderungsvertrages nicht fordern, wenn dies den Schiffseigner mit Kosten belasten würde, die den Wert des Öls weit übersteigen. Vergleiche Art. 7.2.2(b).

Die Worte „sofern erheblich, die Durchsetzung“ tragen der Tatsache Rechnung, daß es im anglo-amerikanischen Rechtskreis die Gerichte und nicht die Gläubiger sind, welche die Vollstreckung von Urteilen auf Erfüllung in Natur überwachen. Infolgedessen verweigern die Gerichte in diesen Ländern die Erfüllung in Natur in bestimmten Fällen, insbesondere bei längerer Leistungsdauer, wenn die Überwachung die Gerichte ungebührlich belasten würde.

Art. 7.2.2

UNIDROIT Grundregeln

Wegen anderer möglicher Folgen, die sich aus einer drastischen Änderung der Umstände ergeben, die veränderte Umstände (Hardship) darstellen, vergleiche die Art. 6.2.1 ff.

c. Deckungsgeschäft

Viele Waren und Dienstleistungen sind standardisiert, d.h. die gleichen Waren oder Dienstleistungen werden von vielen Anbietern angeboten. Wird ein Vertrag über solche Massenwaren oder Standarddienstleistungen nicht erfüllt, wollen die meisten Kunden nicht Zeit und Mühe dafür verschwenden, Vertragserfüllung von der anderen Partei zu erlangen. Statt dessen werden sie an den Markt gehen, Ersatzwaren oder -dienstleistungen beschaffen und Schadenersatz wegen Nichterfüllung verlangen.

Angesichts dieser wirtschaftlichen Realität schließt Unterabsatz (c) die Erfüllung in Natur immer dann aus, wenn die Partei mit Erfüllungsanspruch vernünftigerweise die Leistung aus anderer Quelle erlangen kann. Diese Partei kann den Vertrag aufheben und ein Deckungsgeschäft abschließen. Vergleiche Art. 7.4.5.

Das Wort „vernünftigerweise“ weist darauf hin, daß die bloße Tatsache, daß die gleiche Leistung aus anderer Quelle erlangt werden kann, für sich noch nicht genügt. Denn von der benachteiligten Partei kann unter bestimmten Umständen vernünftigerweise nicht erwartet werden, daß sie auf einen anderen Anbieter zurückgreift.

Beispiel

2. A, der sich in einem Entwicklungsland befindet, in dem Devisen knapp sind, kauft eine Maschine eines Standardtyps von B in Tokio. Auf Grund des Vertrages zahlt A den Preis von US \$ 100.000 vor der Lieferung. B liefert nicht. Obwohl A die Maschine aus anderer Quelle in Japan erhalten könnte, wäre es angesichts der Knappheit und des hohen Preises von Devisen in seinem Heimatstaat unangemessen, von A zu fordern, diesen Weg einzuschlagen. A ist daher berechtigt, die Lieferung der Maschine von B zu fordern.

d. Leistung höchstpersönlichen Charakters

Hat die Leistung höchstpersönlichen Charakter, so griffe die zwangsweise Durchsetzung in die persönliche Freiheit des Schuldners ein. Darüber hinaus beeinträchtigt die Durchsetzung einer Leistung oft ihre Qualität. Die Überwachung einer höchstpersönlichen Leistung kann auch unüberwindliche praktische Schwierigkeiten aufwerfen, wie die Erfahrungen von Ländern zeigen, die ihren Gerichten diese Art von Verantwortung aufgebürdet haben. Aus all diesen Gründen schließt Unterabsatz (d) die Durchsetzung einer höchstpersönlichen Leistung aus.

Der genaue Anwendungsbereich dieser Ausnahme hängt wesentlich von der Bedeutung des Ausdrucks „höchstpersönlicher Charakter“ ab. Die aktuelle Entwicklung geht dahin, diesen Begriff auf Leistungen einzigartigen Charakters zu beschränken. Die Ausnahme ist nicht auf Verpflichtungen anwendbar, die von einer Gesellschaft übernommen wurden. Auch fallen die normalen Tätigkeiten eines Anwalts, eines Chirurgen oder eines Ingenieurs nicht unter den Begriff, da sie von anderen Personen mit der gleichen Ausbildung und Erfahrung erfüllt werden können. Eine Leistung hat höchstpersönlichen Charakter, wenn sie nicht übertragbar ist und individuelle Fähigkeiten künstlerischer oder wissenschaftlicher Natur verlangt oder wenn ein vertrauliches und persönliches Verhältnis berührt wird.

Beispiele

3. Das Versprechen eines Architektenbüros, einen Bauplan für eine Reihe von 10 Privathäusern zu entwerfen, kann durchgesetzt werden, da das Büro die Aufgabe einem der Partner übertragen kann oder einen außenstehenden Architekten mit der Arbeit beauftragen kann.
4. Im Unterschied dazu kann das Versprechen eines weltberühmten Architekten, ein neues Rathaus zu entwerfen, welches die Idee einer Stadt des 21. Jahrhunderts ausdrückt, nicht durchgesetzt werden, da es höchst individuell ist und den Einsatz ganz besonderer Fähigkeiten erfordert.

Die Erfüllung von Unterlassenspflichten fällt nicht unter Unterabsatz (d).

e. Leistungsaufforderung binnen angemessener Zeit

Die Erfüllung eines Vertrages erfordert oft besondere Vorbereitung und Einsatz des Schuldners. Ist die Erfüllungszeit verstrichen, hat aber der Gläubiger die Erfüllung nicht binnen angemessener Zeit verlangt, kann der Schuldner zu der Annahme berechtigt sein, daß der Gläubiger nicht auf Erfüllung bestehen wird. Dürfte der Gläubiger den Schuldner darüber im Ungewissen lassen, ob die Erfüllung verlangt wird, so könnte die Gefahr entstehen, daß der Gläubiger zum Nachteil des Schuldners unredlich auf eine günstige Entwicklung des Marktes spekuliert.

Aus diesen Gründen schließt Unterabsatz (e) den Anspruch auf Erfüllung aus, wenn sie nicht binnen angemessener Zeit gefordert wird, nachdem der Gläubiger der Nichterfüllung gewahr wurde oder hätte werden sollen.

Eine ähnliche Regel, die den Verlust des Rechts auf Vertragsaufhebung betrifft, ist in Art. 7.3.2(2) enthalten.

ARTIKEL 7.2.3

(Nachbesserung und Ersatzleistung bei mangelhafter Leistung)

Der Anspruch auf Erfüllung umfaßt in geeigneten Fällen das Recht, Nachbesserung, Ersatzleistung oder andere Abhilfe bei mangelhafter Erfüllung zu fordern. Die Bestimmungen der Art. 7.2.1 und 7.2.2 sind entsprechend anzuwenden.

KOMMENTAR**1. Der Anspruch auf Erfüllung im Falle mangelhafter Leistung**

Dieser Artikel wendet den allgemeinen Grundsatz der Art. 7.2.1 und 7.2.2 auf einen besonderen, aber doch sehr häufigen Fall der Nichterfüllung an, nämlich den der mangelhaften Leistung. Um der Klarheit willen bestimmt der Artikel, daß das Recht auf Erfüllung für eine Partei, die eine mangelhafte Leistung erhalten hat, das Recht einschließt, die Heilung des Mangels zu fordern.

2. Heilung einer mangelhaften Leistung

Nach den Grundregeln bedeutet Heilung sowohl das Recht der leistenden Partei, ihre Leistung zu korrigieren (Art. 7.1.4), als auch das Recht der benachteiligten Partei, eine solche Korrektur von der nichterfüllenden Partei zu verlangen. Der vorliegende Artikel behandelt das letztere Recht.

Der Artikel erwähnt ausdrücklich zwei besondere Beispiele der Heilung, nämlich die Nachbesserung und die Ersatzleistung. Die Nachbesserung mangelhafter Ware (oder einer ungenügenden Dienstleistung) ist der üblichste Fall, aber auch die Ersetzung einer mangelhaften Leistung kommt häufig vor. Das Recht auf Nachbesserung oder Ersatzleistung kann auch bei einer Geldzahlung bestehen, beispielsweise im Fall ungenügender Zahlung oder Zahlung in der falschen Währung oder bei Zahlung auf ein anderes als das von den Parteien vereinbarte Konto.

Abgesehen von der Nachbesserung und Ersatzleistung gibt es auch andere Formen der Abhilfe, wie die Beseitigung von Rechten Dritter an der Ware oder die Erlangung einer erforderlichen öffentlichen Genehmigung.

3. Beschränkungen

Das Recht auf Heilung einer mangelhaften Leistung unterliegt denselben Einschränkungen wie der Anspruch auf Erfüllung im Allgemeinen.

Die meisten der in Art. 7.2.2 festgelegten Ausnahmen von dem Erfüllungsanspruch lassen sich ohne weiteres auf die verschiedenen Formen der Heilung einer mangelhaften Leistung übertragen. Nur die Anwendung von Unterabsatz (b) bedarf einer besonderen Erläuterung. In vielen Fällen geringer, unbedeutender Mängel können sowohl eine Ersatzleistung als auch die Nachbesserung „unzumutbar, beschwerlich oder teuer“ und daher ausgeschlossen sein.

Beispiel

Ein neues Auto wird mit einem kleinen Lackmangel verkauft, der den Wert des Wagens um 0,01% des Kaufpreises vermindert. Eine Neulackierung würde 0,5% des Kaufpreises kosten. Ein Anspruch auf Nachbesserung ist ausgeschlossen, aber der Käufer kann eine Herabsetzung des Kaufpreises verlangen.

ARTIKEL 7.2.4

(Gerichtliches Zwangsgeld)

(1) Verurteilt ein Gericht eine Partei zur Erfüllung, so kann es auch anordnen, daß diese Partei ein Zwangsgeld zahlt, wenn sie dem Urteil nicht nachkommt.

(2) Das Zwangsgeld ist an die benachteiligte Partei zu zahlen, wenn nicht zwingende Bestimmungen des Rechts des Gerichtsortes anderes bestimmen. Die Zahlung des Zwangsgeldes an die benachteiligte Partei schließt Schadenersatzansprüche nicht aus.

KOMMENTAR

1. Gerichtlich auferlegtes Zwangsgeld

Erfahrungen in einigen Rechtsordnungen haben gezeigt, daß die Androhung eines gerichtlich auferlegten Zwangsgeldes für Nichtbefolgung ein höchst wirksames Mittel ist, um die Befolgung von Entscheidungen sicherzustellen, die zur Erfüllung vertraglicher Pflichten verurteilen. Im Gegensatz dazu sehen andere Rechtsordnungen

solche Zwangsmaßnahmen nicht vor, weil sie als eine unzulässige Beeinträchtigung der persönlichen Freiheit angesehen werden.

Der vorliegende Artikel schlägt einen mittleren Weg ein, indem er Zwangsmaßnahmen in Geld, aber nicht anderer Art vorsieht, die auf alle Arten von Leistungsurteilen einschließlich derjenigen auf Zahlung von Geld anwendbar sind.

2. Auferlegung von Zwangsgeld im Ermessen des Gerichts

Der Gebrauch des Wortes „kann“ in Abs. 1 dieses Artikels stellt klar, daß die Auferlegung eines Zwangsgeldes eine Sache des gerichtlichen Ermessens darstellt. Die Ausübung hängt von der Art der zu erfüllenden Pflicht ab. Bei Urteilen auf Zahlung von Geld sollte ein Zwangsgeld nur in Ausnahmefällen auferlegt werden, insbesondere wenn rasche Zahlung für die benachteiligte Partei wesentlich ist. Das gleiche gilt für Pflichten zur Lieferung von Waren. Zahlungs- und Lieferpflichten können normalerweise mit den gewöhnlichen Mitteln der Zwangsvollstreckung leicht durchgesetzt werden. Hingegen ist die Verhängung eines gerichtlichen Zwangsgeldes zur Durchsetzung von Handlungs- oder Unterlassenspflichten, die darüber hinaus nicht leicht durch eine dritte Person erfüllt werden können, oft die angemessenste Lösung.

3. Begünstigter

Die Rechtsordnungen unterscheiden sich hinsichtlich der Frage, ob gerichtliche Zwangsgelder an die benachteiligte Partei, an den Staat oder an beide zu zahlen sind. Einige Rechtsordnungen betrachten die Zahlung an die benachteiligte Partei als unberechtigten Gewinn, der dem Gemeinwohl widerspricht.

Wenngleich er diese letzte Ansicht zurückweist und die benachteiligte Partei als Begünstigten des Zwangsgeldes bezeichnet, erwähnt der erste Satz von Abs. 2 dieses Artikels ausdrücklich die Möglichkeit, daß zwingende Bestimmungen des Rechts des Gerichtsortes eine solche Lösung nicht erlauben und andere mögliche Begünstigte des gerichtlichen Zwangsgeldes bezeichnen.

4. Unterscheidung des gerichtlichen Zwangsgeldes vom Schadenersatz und von vereinbarter Zahlung wegen Nichterfüllung

Der zweite Satz von Abs. 2 stellt klar, daß ein an die benachteiligte Partei gezahltes gerichtliches Zwangsgeld ihren Anspruch auf Schadenersatz nicht berührt. Die Zahlung des Zwangsgeldes wird als Entschädigung der benachteiligten Partei für die Nachteile angesehen,

die nach den normalen Regeln für den Schadenersatz nicht in Betracht gezogen werden können. Da die Zahlung des Schadenersatzes gewöhnlich wesentlich später erfolgt als die Zahlung des gerichtlichen Zwangsgeldes, können die Gerichte zu einem gewissen Grad bei der Bemessung des Schadenersatzes die Zahlung des Zwangsgeldes in Betracht ziehen.

Gerichtliche Zwangsgelder sind ferner auch von den vereinbarten Zahlungen wegen Nichterfüllung zu unterscheiden, die in Art. 7.4.13 behandelt werden, obwohl letztere eine ähnliche Funktion wie erstere erfüllen. Wenn das Gericht die vertragliche Vereinbarung der Zahlung eines Geldbetrages im Falle von Nichterfüllung als hinreichenden Anreiz zur Erfüllung ansieht, kann es die Verhängung eines gerichtlichen Zwangsgeldes ablehnen.

5. Form und Verfahren

Ein gerichtliches Zwangsgeld kann in Form einer Einmalzahlung oder als Ratenzahlung auferlegt werden.

Das Verfahren der Auferlegung eines gerichtlichen Zwangsgeldes regelt die *lex fori*.

6. Von Schiedsrichtern auferlegte Zwangsgelder

Da nach Art. 1.10 der Begriff „Gericht“ ein Schiedsgericht umfaßt, erhebt sich die Frage, ob auch Schiedsrichter ein Zwangsgeld auferlegen können.

Während die Mehrheit der Rechtsordnungen den Schiedsrichtern eine solche Befugnis zu verweigern scheint, haben einige moderne Gesetze und neuere Rechtsprechung dies anerkannt. Diese Lösung, die im Einklang steht mit der zunehmend wichtigen Rolle der Schiedsgerichtsbarkeit als alternatives Mittel der Streitschlichtung, insbesondere im internationalen Handel, wird von den Grundregeln unterstützt. Da die Vollstreckung eines von Schiedsrichtern auferlegten Zwangsgeldes nur von einem Gericht oder mit Hilfe eines Gerichts durchgeführt werden kann, gibt es eine geeignete Überwachung, um jede Möglichkeit eines Mißbrauchs der Befugnis der Schiedsrichter zu unterbinden.

7. Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen, die Zwangsgeld auferlegen

Hinzuweisen ist auf die Probleme der Anerkennung und Vollstreckung von Gerichtsentscheidungen und Schiedssprüchen, die Zwangsgelder auferlegen, in anderen Ländern als dem des Gerichtsortes. Besondere Regeln zu dieser Frage sind gelegentlich im nationalen Recht und in gewissen Umfang in internationalen Übereinkommen zu finden.

ARTIKEL 7.2.5

(Wechsel des Rechtsbehelfs)

(1) Eine benachteiligte Partei, die Erfüllung einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht verlangt hat und die nicht binnen einer gesetzten Frist oder sonst binnen angemessener Frist die Erfüllung erhalten hat, kann sich auf jeden anderen Rechtsbehelf berufen.

(2) Kann die Entscheidung eines Gerichts auf Erfüllung einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht nicht durchgesetzt werden, kann die benachteiligte Partei sich auf jeden anderen Rechtsbehelf berufen.

KOMMENTAR

1. Benachteiligte Partei zum Wechsel des Rechtsbehelfs berechtigt

Dieser Artikel spricht ein Sonderproblem des Erfüllungsanspruches an. Die benachteiligte Partei kann den Anspruch, Erfüllung einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht zu verlangen, aufgeben und statt dessen einen oder mehrere andere Rechtsbehelfe wählen.

Dieses Wahlrecht wird wegen der Schwierigkeiten eingeräumt, die gewöhnlich bei der Durchsetzung von nicht auf Geld gerichteten Leistungspflichten bestehen. Selbst wenn sich die benachteiligte Partei zunächst dafür entscheidet, den Anspruch auf Erfüllung zu erheben, wäre es nicht redlich, diese Partei auf diese eine Möglichkeit zu beschränken. Der nichterfüllenden Partei kann in der Folge die Erfüllung unmöglich werden, oder ihre Unfähigkeit kann erst während des Verfahrens offenbar werden.

2. Freiwilliger Wechsel des Rechtsbehelfs

Zwei verschiedene Fälle sollen erörtert werden.

Im ersten Fall hat die benachteiligte Partei Erfüllung verlangt, wechselt aber ihre Wahl, bevor eine Entscheidung zu ihren Gunsten vollstreckt wird, vielleicht weil sie entdeckt hat, daß die nichterfüllende Partei unfähig ist zu erfüllen. Die benachteiligte Partei will sich nun auf einen oder mehrere andere Rechtsbehelfe berufen. Ein solcher freiwilliger Wechsel des Rechtsbehelfs kann nur zugelassen werden, wenn die Interessen der nichterfüllenden Partei gebührend geschützt werden. Sie kann die Erfüllung vorbereitet haben, Bemühungen unternommen

und Kosten auf sich genommen haben. Aus diesem Grund stellt Abs. 1 dieses Artikels klar, daß die benachteiligte Partei nur berechtigt ist, sich auf einen anderen Rechtsbehelf zu berufen, wenn sie die Erfüllung nicht binnen einer gesetzten Frist oder sonst binnen angemessener Frist erhalten hat.

Wieviel zusätzliche Zeit der nichterfüllenden Partei für die Erfüllung zu gewähren ist, hängt von der Schwierigkeit ab, die Leistung zu erbringen. Die nichterfüllende Partei hat das Recht zu erfüllen, wenn sie dies vor Ablauf der zusätzlichen Frist tut.

Wegen ähnlicher Bedingungen, die das Aufhebungsrecht im Fall verzögerter Erfüllung beschränken, vergleiche Art. 7.3.2(2).

3. Nicht durchsetzbare Entscheidung

Abs. 2 erfaßt den zweiten und weniger schwierigen Fall, in dem die benachteiligte Partei erfolglos versucht hat, eine Gerichtsentscheidung oder einen Schiedsspruch durchzusetzen, welche die nichterfüllende Partei zur Leistung verurteilt hatte. In diesem Fall ist es klar, daß die benachteiligte Partei sofort andere Rechtsbehelfe verfolgen kann.

4. Fristen

Im Fall des nachträglichen Wechsels des Rechtsbehelfs ist natürlich die für eine Aufhebungserklärung nach Art. 7.3.2(2) vorgesehene Frist entsprechend auszudehnen. Die angemessene Frist zur Abgabe der Erklärung beginnt im Falle des freiwilligen Wechsels des Rechtsbehelfs, nachdem die benachteiligte Partei nach Ablauf der zusätzlichen Erfüllungsfrist für die nichterfüllende Partei Kenntnis von der Nichterfüllung erhielt oder diese hätte erkennen müssen. Und im Falle von Abs. 2 dieses Artikels beginnt sie zu laufen, nachdem die benachteiligte Partei Kenntnis erhielt von der Nichtdurchsetzbarkeit der Entscheidung oder des Spruches, die bzw. der zur Erfüllung verurteilt hatte, oder diese hätte erkennen müssen.

ABSCHNITT 3 : AUFHEBUNG

ARTIKEL 7.3.1

(Recht zur Vertragsaufhebung)

(1) Eine Partei kann den Vertrag aufheben, wenn die Nichterfüllung einer der anderen Partei nach dem Vertrag obliegenden Pflicht eine wesentliche Nichterfüllung darstellt.

(2) Bei der Feststellung, ob die Nichterfüllung einer Pflicht eine wesentliche Nichterfüllung darstellt, soll insbesondere berücksichtigt werden, ob

(a) durch die Nichterfüllung der benachteiligten Partei im wesentlichen entgeht, was sie nach dem Vertrag erwartendurfte, es sei denn, daß die andere Partei eine solche Folge nicht vorausgesehen hat und sie vernünftigerweise auch nicht hätte voraussehen können;

(b) die genaue Einhaltung der nicht erfüllten Vertragspflicht für den Vertrag entscheidend ist;

(c) die Nichterfüllung vorsätzlich oder leichtfertig geschieht;

(d) die Nichterfüllung der benachteiligten Partei Anlaß zu der Annahme gibt, daß sie sich auf die künftige Erfüllung durch die andere Partei nicht verlassen kann;

(e) die nichterfüllende Partei aufgrund der Vorbereitung oder Erfüllung unverhältnismäßige Verluste erleidet, wenn der Vertrag aufgehoben wird.

(3) Im Fall der Verzögerung kann die benachteiligte Partei den Vertrag auch dann aufheben, wenn die andere Partei nicht vor Ablauf der ihr nach Artikel 7.1.5 gewährten Frist erfüllt.

KOMMENTAR

1. Aufhebung selbst bei entschuldigter Nichterfüllung

Die in diesem Kapitel festgelegten Regeln sollen anwendbar sein sowohl auf Fälle, in denen die nichterfüllende Partei für die Nicht-

erfüllung haftet, als auch auf diejenigen, in denen die Nichterfüllung entschuldigt ist, so daß die benachteiligte Partei weder Erfüllung noch Schadenersatz wegen Nichterfüllung verlangen kann.

Beispiel

1. Die in Land X ansässige Gesellschaft A kauft Wein von B im Land Y. In der Folge verhängt die Regierung des Landes X über Einfuhren landwirtschaftlicher Produkte aus dem Land Y ein Embargo. Obwohl der Hinderungsgrund nicht A zugerechnet werden kann, kann B den Vertrag aufheben.

2. Recht zur Vertragsaufhebung abhängig von wesentlicher Nichterfüllung

Ob im Falle der Nichterfüllung einer Partei die andere Partei das Recht zur Vertragsaufhebung haben sollte, hängt von der Bewertung einer Reihe von Überlegungen ab. Einerseits kann die Erfüllung so spät oder so mangelhaft sein, daß die benachteiligte Partei sie nicht zu ihrem beabsichtigten Zweck gebrauchen kann; oder das Verhalten der nicht-erfüllenden Partei kann in anderer Hinsicht derart sein, daß der benachteiligten Partei erlaubt sein sollte, den Vertrag aufzuheben.

Andererseits wird die Aufhebung der nichterfüllenden Partei oft beträchtlichen Schaden zufügen, weil ihr ihre Kosten für die Vorbereitung und das Anbieten der Leistung nicht ersetzt werden können.

Aus diesen Gründen bestimmt Abs. 1 dieses Artikels, daß eine benachteiligte Partei den Vertrag nur aufheben kann, wenn die Nichterfüllung der anderen Partei „wesentlich“ ist, d.h. erheblich und nicht nur von bloß geringer Bedeutung. Vergleiche auch die Art. 7.3.3 und 7.3.4.

3. Relevante Umstände für die Feststellung, ob Nichterfüllung wesentlich ist

Abs. 2 dieses Artikels zählt eine Reihe von Umständen auf, die für die Feststellung erheblich sind, ob in einem gegebenen Fall die Nichterfüllung einer Pflicht eine wesentliche Nichterfüllung darstellt.

- a. *Durch Nichterfüllung entgehen der benachteiligten Partei im wesentlichen ihre Erwartungen*

Der erste Umstand, auf den sich Abs. 2(a) bezieht, ist der, daß die Nichterfüllung so wesentlich ist, daß die benachteiligte Partei im wesentlichen das verliert, was sie bei Vertragsabschluß erwarten durfte.

Art. 7.3.1

UNIDROIT Grundregeln

Beispiel

2. Am 1. Mai schließt A mit B einen Vertrag über die Lieferung von Standardsoftware vor dem 15. Mai an B, der rasche Lieferung verlangt hat. Bietet A die Lieferung am 15. Juni an, kann B die Lieferung zurückweisen und den Vertrag aufheben.

Die benachteiligte Partei kann den Vertrag nicht aufheben, wenn die nichterfüllende Partei nachweisen kann, daß sie nicht vorhergesehen hat und vernünftigerweise nicht vorhersehen konnte, daß die Nichterfüllung für die andere Partei wesentlich war.

Beispiel

3. A übernimmt die Abfallbeseitigung von B's Grundstück für 1992. B informiert A nicht davon, daß er zu hohen Kosten Bagger gemietet hat, um mit Arbeiten auf dem Grundstück am 2. Januar 1993 zu beginnen. B kann seinen Vertrag mit A nicht deshalb aufheben, weil A den Platz am 2. Januar nicht geräumt hat.

b. *Genauere Erfüllung des Vertrages entscheidend*

Abs. 2(b) stellt nicht auf das tatsächliche Gewicht der Nichterfüllung ab, sondern auf die Natur der Vertragspflicht, für die eine genaue Erfüllung entscheidend sein könnte. Solche Pflichten zu genauer Erfüllung sind in Handelsverträgen nicht ungewöhnlich. Beispielsweise wird in Kaufverträgen über Rohstoffe die Lieferzeit normalerweise als entscheidend angesehen, und bei einem Akkreditivgeschäft müssen die angebotenen Dokumente genau den Akkreditivdingungen entsprechen.

c. *Absichtliche Nichterfüllung*

Abs. 2(c) behandelt den Fall, in dem die Nichterfüllung vorsätzlich oder leichtfertig ist. Es kann jedoch Treu und Glauben (Art. 1.7) widersprechen, einen Vertrag aufzuheben, wenn die Nichterfüllung, obwohl sie vorsätzlich begangen wurde, unbedeutend ist.

d. *Kein Verlaß auf künftige Erfüllung*

Nach Abs. 2(d) ist die Tatsache von Bedeutung, daß eine Nichterfüllung der benachteiligten Partei Anlaß zu der Annahme gibt, daß sie sich auf die künftige Erfüllung durch die andere Partei nicht verlassen kann. Soll eine Partei ratenweise erfüllen, und ist es offensichtlich, daß ein bei einer früheren Leistung aufgetretener Mangel bei allen weiteren Leistungen wieder auftreten wird, so kann die benachteiligte Partei den Vertrag selbst dann aufheben, wenn die Mängel bei der früheren Leistung für sich genommen die Aufhebung nicht rechtfertigten.

Manchmal kann eine vorsätzliche Vertragsverletzung zeigen, daß man einer Partei nicht trauen kann.

Beispiel

4. A, ein Vertreter des B, der Ersatz seiner Aufwendungen verlangen kann, legt B falsche Belege vor. Obwohl die verlangten Beträge geringfügig sind, kann B das Verhalten des A als wesentliche Nichterfüllung behandeln und den Vertretervertrag aufheben.

e. Unverhältnismäßiger Verlust

Abs. 2(e) behandelt die Fälle, in denen eine nichterfüllende Partei im Vertrauen auf den Vertrag die Erfüllung vorbereitet oder angeboten hat. In diesen Fällen ist zu berücksichtigen, in welchem Umfang diese Partei unverhältnismäßigen Verlust erleidet, wenn die Nichterfüllung als wesentlich behandelt wird. Es ist weniger wahrscheinlich, daß eine Nichterfüllung als wesentlich behandelt wird, wenn sie spät, nach der Vorbereitung der Erfüllung eintritt, als wenn sie früh, vor solcher Vorbereitung eintritt. Ebenfalls erheblich ist, ob eine angebotene oder vorgenommene Erfüllung von irgendeinem Nutzen für die nichterfüllende Partei sein kann, wenn sie zurückgewiesen wird oder dieser Partei zurückzugeben ist.

Beispiel

5. Am 1. Mai sagt A die Lieferung von speziell für B herzustellender Software zu. Es wird vereinbart, daß vor dem 31. Dezember geliefert werden soll. A bietet die Lieferung am 31. Januar an; zu diesem Zeitpunkt kann B die Software noch gebrauchen, während A sie an keine anderen Nutzer verkaufen kann. B kann Schadenersatz von A verlangen, kann aber den Vertrag nicht aufheben.

4. Aufhebung nach *Nachfrist*

Abs. 3 verweist auf Art. 7.1.5, dessen Abs. 3 bestimmt, daß die benachteiligte Partei das Verfahren der Setzung einer *Nachfrist* benutzen kann, um einen Vertrag aufzuheben, der sonst im Fall einer Verzögerung nicht aufgehoben werden kann. Vergleiche Kommentar 2 zu Art. 7.1.5.

ARTIKEL 7.3.2

(*Aufhebungserklärung*)

(1) Das Recht einer Partei zur Aufhebung des Vertrages wird durch Mitteilung an die andere Partei ausgeübt.

(2) Wenn die Erfüllung verspätet angeboten wurde oder sonst vertragswidrig ist, büßt die benachteiligte Partei ihr Recht zur Aufhebung des Vertrages ein, es sei denn, sie macht der anderen Partei Mitteilung binnen angemessener Frist, nachdem sie des Angebots oder der vertragswidrigen Erfüllung gewahr wurde oder hätte werden müssen.

KOMMENTAR

1. Das Erfordernis der Mitteilung

Abs. 1 dieses Artikels bestätigt den Grundsatz, daß das Recht einer Partei zur Aufhebung des Vertrages durch Mitteilung an die andere Partei ausgeübt wird. Die erforderliche Mitteilung erlaubt es der nichterfüllenden Partei, jeden Verlust wegen Ungewißheit darüber, ob die benachteiligte Partei die Leistung annehmen wird, zu vermeiden. Zugleich verhindert es, daß die benachteiligte Partei zum Nachteil der nichterfüllenden Partei auf einen Anstieg oder einen Fall des Wertes der Erfüllung spekuliert.

2. Erfüllung überfällig

Ist die Leistung fällig, aber nicht bewirkt worden, wird das Vorgehen der benachteiligten Partei von ihren Wünschen und ihrem Kenntnisstand abhängen.

Es mag sein, daß die benachteiligte Partei nicht weiß, ob die andere Partei erfüllen will, und daß sie entweder die Erfüllung nicht länger wünscht oder unentschieden ist. In diesem Fall kann die benachteiligte Partei abwarten, ob die Leistung schließlich angeboten wird, und braucht sich erst zu entscheiden, falls und wann dies geschieht (vergleiche Abs. 2). Es mag jedoch auch so liegen, daß sie die Leistung der anderen Partei wünscht; in diesem Fall muß sie die Leistung binnen angemessener Zeit verlangen, nachdem sie der Nichterfüllung gewahr wurde oder hätte werden sollen. Vergleiche Art. 7.2.2 (e).

Dieser Artikel behandelt nicht den Fall, daß die nichterfüllende Partei die benachteiligte Partei fragt, ob sie eine verspätete Leistung annehmen wird. Er behandelt auch nicht den Fall, daß die benachteiligte Partei aus anderer Quelle erfährt, daß die nichterfüllende Partei trotzdem den Vertrag erfüllen will. In solchen Fällen kann Treu und Glauben (Art. 1.7) es erfordern, daß die benachteiligte Partei die andere Partei darüber

informiert, wenn sie die verspätete Leistung nicht annehmen will. Wenn sie dies nicht tut, kann sie für den Schaden haften.

3. „Angemessene Frist“

Eine benachteiligte Partei, die den Vertrag aufheben will, hat dies der anderen Partei binnen angemessener Frist zu erklären, nachdem sie der Nichterfüllung gewahr wurde oder hätte werden müssen (Abs. 2).

Was „angemessen“ ist, hängt von den Umständen ab. In Fällen, wo die benachteiligte Partei leicht eine Ersatzleistung erhalten und so auf einen Anstieg oder ein Fallen des Preises spekulieren kann, ist die Erklärung unverzüglich zu geben. Wenn sie Erkundigungen darüber einholen muß, ob sie eine Ersatzleistung aus anderen Quellen erhalten kann, ist die angemessene Frist länger.

4. Mitteilung muß zugehen

Die Mitteilung der benachteiligten Partei wird wirksam, wenn sie der nichterfüllenden Partei zugeht. Vergleiche Art. 1.9.

ARTIKEL 7.3.3

(Antizipierte Nichterfüllung)

Ist schon vor dem Zeitpunkt, zu dem eine Partei zu leisten hat, offensichtlich, daß es zu einer wesentlichen Nichterfüllung durch diese Partei kommen wird, so kann die andere Partei den Vertrag aufheben.

KOMMENTAR

Dieser Artikel legt den Grundsatz fest, daß eine zu erwartende Nichterfüllung einer Nichterfüllung gleichzustellen ist, die zur Zeit der Fälligkeit der Leistung aufgetreten war. Vorausgesetzt wird, daß offensichtlich ist, daß es zu einer Nichterfüllung kommen wird. Ein Verdacht, selbst wenn wohlbegründet, genügt nicht. Darüber hinaus ist erforderlich, daß die Nichterfüllung wesentlich ist, und daß die Partei, welche die Leistung erhalten soll, die Aufhebung erklärt.

Ein Fall antizipierter Nichterfüllung liegt beispielsweise vor, wenn eine Partei erklärt, daß sie den Vertrag nicht erfüllen wird. Auch aus den Umständen kann sich jedoch ergeben, daß es eine wesentliche Nichterfüllung geben wird.

Art. 7.3.4

UNIDROIT Grundregeln

Beispiel

A verspricht, B mit dem Motorschiff Paul am 3. Februar Öl in Montreal zu liefern. Am 25. Januar ist das Motorschiff Paul noch 2.000 km von Montreal entfernt. Mit seiner gegenwärtigen Geschwindigkeit wird es in Montreal nicht am 3. Februar, sondern frühestens am 8. Februar ankommen. Da die Lieferzeit vertragswesentlich ist und eine erhebliche Verspätung erwartet werden muß, kann B den Vertrag vor dem 3. Februar aufheben.

ARTIKEL 7.3.4

(Angemessene Sicherheit für ordentliche Erfüllung)

Eine Partei, die vernünftigen Grund zu der Annahme hat, daß es zu einer wesentlichen Nichterfüllung durch die andere Partei kommen wird, kann für die ordentliche Erfüllung eine angemessene Sicherheit verlangen und bis dahin ihre eigene Leistung zurückhalten. Ist die Sicherheit nicht binnen angemessener Frist gestellt, kann die Partei, die sie verlangt, den Vertrag aufheben.

KOMMENTAR

1. Vernünftige Erwartung einer wesentlichen Nichterfüllung

Dieser Artikel schützt das Interesse einer Partei, die Grund zu der Annahme hat, daß die andere Partei unfähig oder nicht willens ist, den Vertrag bei Fälligkeit zu erfüllen, die sich aber nicht auf Art. 7.3.3 berufen kann, da noch die Möglichkeit besteht, daß die andere Partei erfüllen will oder kann. Fehlte die in diesem Artikel niedergelegte Regel, wäre die erste Partei oft in einem Dilemma. Hätte sie bis zur Fälligkeit der Leistung zu warten, die aber dann doch nicht erfolgt, könnte sie einen Verlust erleiden. Wenn sie andererseits den Vertrag aufhobe und es sich dann herausstellte, daß der Vertrag von der anderen Partei erfüllt worden wäre, so stellte ihre Handlung eine Nichterfüllung des Vertrages dar, und sie müßte für den Schaden haften.

2. Recht zum Zurückhalten der Leistung bis zur Stellung einer angemessenen Sicherheit für Erfüllung

Folglich ermöglicht es dieser Artikel einer Partei, die vernünftigen Grund zu der Annahme hat, daß es zu einer wesentlichen Nichterfüllung durch die andere Partei kommen wird, von der anderen Partei eine

Sicherheit für die Erfüllung zu verlangen, und bis dahin ihre eigene Leistung zurückzuhalten. Was eine angemessene Sicherheit darstellt, hängt von den Umständen ab. In einigen Fällen wird die Erklärung der anderen Partei, sie werde erfüllen, ausreichen, während in anderen Fällen eine Forderung auf Stellung einer Sicherheit oder Garantie eines Dritten gerechtfertigt sein kann.

Beispiel

A, ein Bootsbauer mit nur einem Dock, verspricht, eine Yacht für B zu bauen, die am 1. Mai und nicht später abgeliefert werden soll. Bald danach erfährt B von C, daß A versprochen hat, während des gleichen Zeitraums eine Yacht für C zu bauen. B ist berechtigt, von A eine angemessene Sicherheit dafür zu fordern, daß die Yacht fristgerecht geliefert wird, und A hat B dann eine befriedigende Erklärung zu geben, wie er seinen Vertrag mit B erfüllen will.

3. Aufhebung des Vertrages

Wird eine angemessene Sicherheit für ordentliche Erfüllung nicht gegeben, so kann die andere Partei den Vertrag aufheben.

ARTIKEL 7.3.5

(Wirkungen der Aufhebung im allgemeinen)

(1) Die Aufhebung des Vertrages befreit beide Parteien von ihrer Pflicht, eine künftige Leistung auszuführen oder anzunehmen.

(2) Die Aufhebung schließt Schadensersatzansprüche wegen Nichterfüllung nicht aus.

(3) Die Aufhebung berührt keine Bestimmung des Vertrages über die Beilegung von Streitigkeiten oder eine andere Bestimmung des Vertrages, die auch nach der Aufhebung noch wirksam sein soll.

KOMMENTAR

1. Aufhebung bringt künftige Pflichten zum Erlöschen

Abs. 1 dieses Artikels legt die allgemeine Regel fest, daß die Aufhebung Wirkungen für die Zukunft hat, indem sie beide Parteien von ihrer Pflicht befreit, eine künftige Leistung auszuführen und anzunehmen.

2. Anspruch auf Schadenersatz nicht berührt

Die Tatsache, daß kraft der Aufhebung der Vertrag beendet wird, nimmt der benachteiligten Partei nicht das Recht, nach den in Abschnitt 4 dieses Kapitels (Art. 7.4.1 ff.) niedergelegten Regeln Schadenersatz wegen Nichterfüllung zu verlangen.

Beispiel

1. A verkauft B bestimmte Produktionsmaschinen. Nachdem B die Maschinen in Betrieb genommen hat, führen schwerwiegende Mängel an ihnen zur Schließung von B's Montagewerk. B hebt den Vertrag auf, kann aber trotzdem Schadenersatz verlangen (Art. 7.3.5(2)).

3. Durch die Aufhebung nicht berührte Vertragsbedingungen

Ungeachtet der allgemeinen, in Abs. 1 niedergelegten Regel kann es Bestimmungen in dem Vertrag geben, die seine Aufhebung überdauern. Das ist insbesondere bei Bestimmungen der Fall, die sich auf die Streitschlichtung beziehen. Aber es kann auch andere Klauseln geben, die nach ihrem Inhalt auch nach der Aufhebung wirksam bleiben sollen.

Beispiel

2. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, jedoch mit dem Unterschied, daß A dem B vertrauliche Auskünfte gibt, die für die Produktion notwendig sind; B verpflichtet sich, sie so lange nicht zu verbreiten, als sie nicht Allgemeingut werden. Der Vertrag enthält weitereine Klausel, die Streitigkeiten den Gerichten des Heimatstaates des A zuweist. Selbst nach Aufhebung des Vertrages durch B bleibt dieser verpflichtet, die vertraulichen Auskünfte nicht zu verbreiten, und jede sich auf den Vertrag und seine Wirkung beziehende Streitigkeit ist von den Gerichten im Land des A zu entscheiden (Art. 7.3.5(3)).

ARTIKEL 7.3.6*(Rückgabe)*

(1) Bei Aufhebung des Vertrages kann jede Partei Rückgabe von allem verlangen, was sie geleistet hat, sofern diese Partei Zug um Zug alles zurückgibt, was sie erhalten hat. Ist Rückgabe in Natur nicht möglich oder angemessen, so soll Ersatz in Geld geleistet werden, wann immer dies vernünftig ist.

(2) Wenn sich jedoch die Erfüllung des Vertrages über einen Zeitraum erstreckt hat und der Vertrag teilbar ist, so kann Rückgabe nur für die Zeit nach dem Wirksamwerden der Aufhebung verlangt werden.

KOMMENTAR

1. Anspruch der Parteien auf Rückgabe nach Aufhebung

Abs. 1 dieses Artikels räumt jeder Partei das Recht ein, die Rückgabe von allem zu verlangen, was sie nach dem Vertrag geleistet hat, vorausgesetzt daß sie Zug um Zug alles zurückgibt, was sie selbst erhalten hat.

Beispiel

1. A verkauft B ein Gemälde von Renoir für US \$ 2.000.000. B bezahlt das Bild nicht, als es geliefert wird. A kann das Bild zurückverlangen.

Kann die nichterfüllende Partei nicht zurückgewähren, hat sie Ersatz in Geld für den erhaltenen Wert zu leisten. So hat B in dem in Beispiel 1 beschriebenen Fall Ersatz für den Wert des Bildes zu leisten, wenn B es an einen Käufer verkauft und geliefert hat, von dem es nicht zurückverlangt werden kann.

Die Regel ist auch anzuwenden, wenn die benachteiligte Partei ein schlechtes Geschäft gemacht hat. Wenn in dem in Beispiel 1 erwähnten Fall der wahre Wert des Bildes US \$ 3.000.000 beträgt, kann A trotzdem die Rückgabe des Bildes verlangen, und wenn es nicht zurückgegeben wird, den wahren Wert von US \$ 3.000.000.

Der vorliegende Artikel ist auch auf Fälle anzuwenden, in denen die benachteiligte Partei Geld für Sachwerte, Dienstleistungen usw. gezahlt hat, die sie nicht erhalten hat oder die mangelhaft sind.

Beispiel

2. Der „Renoir“, für den B US \$ 2.000.000 gezahlt hat, war kein Renoir, sondern eine Kopie. B kann das Geld zurückverlangen und hat die Kopie A zurückzugeben.

Geld, das für nicht erfüllte Dienstleistungen oder Arbeit oder für zurückgewiesene Sachwerte zurückzahlen ist, soll an diejenige Partei zurückgezahlt werden, die es gezahlt hat. Der gleiche Grundsatz ist auf die Verwahrung von Sachen und die Miete oder das Leasing von Sachwerten anzuwenden.

2. Rückgabe nicht möglich oder nicht angemessen

Es gibt Beispiele, in denen statt der Rückgabe in Natur ein Ersatz in Geld geleistet werden sollte. Das ist vor allem der Fall, wenn die Rückgabe in Natur nicht möglich ist.

Beispiel

3. A, der einen Vertrag über das Ausschachten von B's Grundstück geschlossen hat, verläßt dieses, nachdem lediglich die halbe Arbeit ausgeführt wurde. B, der daraufhin den Vertrag aufhebt, hat A einen angemessenen Betrag für die geleistete Arbeit zu zahlen, der nach dem Wert zu bemessen ist, den diese Arbeit für B hat.

Geldersatz wird weiter immer dann von Abs. 1 dieses Artikels vorgesehen, wenn die Rückgabe in Natur nicht „angemessen“ wäre. Das ist insbesondere der Fall, wenn die benachteiligte Partei einen Teil der Leistung erhalten hat und diesen Teil behalten will.

Mit der Bestimmung, Ersatz in Geld zu leisten, „wenn dies vernünftig ist“, soll klargestellt werden, daß Ersatz nur dann und insoweit geleistet werden soll, als die die Rückgabe verlangende Partei durch die erhaltene Leistung einen Vorteil erlangt hat.

Beispiel

4. A hat die Ausstattung eines Schlafzimmers für B, einen Möbelhersteller, übernommen. Nachdem er ungefähr die Hälfte der Arbeit vollendet hat, gibt er sie auf. B kann die Vorauszahlungen zurückverlangen, aber da die begonnene Ausstattung für B wertlos ist, braucht B für die geleistete Arbeit nicht zu zahlen.

3. Dauerverträge

Erstrecken sich die Leistungen über einen Zeitraum, kann nach Abs. 2 dieses Artikels Rückgabe nur für den Zeitraum nach der Aufhebung verlangt werden.

Beispiel

5. A schließt mit B einen Vertrag über die Wartung von B's Computersoft- und -hardware für einen Zeitraum von fünf Jahren. Nach drei Jahren ordnungsgemäßer Wartung wird B durch eine Erkrankung zum Abbruch der Wartung gezwungen, und der Vertrag wird aufgehoben. B, der A für das vierte Jahr bezahlt hatte, kann Rückgabe der Vorauszahlung für dieses Jahr verlangen, aber nicht Rückzahlung des für die drei Jahre ordentlicher Wartung gezahlten Betrages.

Diese Regel ist nur anzuwenden, wenn der Vertrag teilbar ist.

Beispiel

6. A übernimmt es, zehn Bilder für die Festhalle des B zu malen, die ein historisches Ereignis schildern. Nachdem fünf Bilder geliefert und bezahlt sind, bricht A die Arbeit ab. B kann Rückgabe des an A gezahlten Vorschusses verlangen und muß A die fünf Bilder zurückgeben.

4. Andere auf die Rückgabe anwendbare Regeln

Sowohl die Regel über das Zurückbehaltungsrecht in Art. 7.1.3 als auch die über die Erfüllung einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht in Art. 7.2.2 sind mit angemessenen Anpassungen auf einen Anspruch auf Rückgabe von Vermögenswerten anzuwenden. So kann die benachteiligte Partei die Rückgabe von Sachen nicht verlangen, wenn dies unmöglich geworden ist, oder wenn dies der nichterfüllenden Partei unzumutbare Mühen oder Kosten bereitete (vergleiche Art. 7.2.2(a) und (b)). In solchen Fällen hat die nichterfüllende Partei für den Sachwert Ersatz zu leisten. Vergleiche Art. 7.3.6(1).

5. Rechte Dritter nicht berührt

In Übereinstimmung mit anderen Artikeln der Grundregeln behandelt Art. 7.3.6 das Verhältnis zwischen den Parteien und nicht Rechte, die Dritte an den betreffenden Sachen erworben haben mögen. Ob beispielsweise ein Gläubiger des Käufers, sein Konkursverwalter oder ein gutgläubiger Käufer der Rückgabe verkaufter Sachen widersprechen können, ist nach dem anwendbaren nationalen Recht zu bestimmen.

ABSCHNITT 4 : SCHADENERSATZ

ARTIKEL 7.4.1

(Anspruch auf Schadenersatz)

Jede Nichterfüllung gewährt der benachteiligten Partei einen Anspruch auf Schadenersatz, und zwar entweder ausschließlich oder zusammen mit anderen Rechtsbehelfen, außer wenn die Nichterfüllung nach diesen Grundregeln entschuldigt ist.

KOMMENTAR

1. Anspruch auf Schadenersatz im allgemeinen

Dieser Artikel legt den Grundsatz eines allgemeinen Anspruches auf Schadenersatz im Falle der Nichterfüllung fest, außer wenn die Nichterfüllung nach diesen Grundregeln entschuldigt ist, wie in den Fällen der höheren Gewalt (Art. 7.1.7) oder einer Freizeichnungsklausel (Art. 7.1.6). Die Änderung der Geschäftsgrundlage (Hardship) (Art. 6.2.1 ff.) gibt grundsätzlich keinen Anspruch auf Schadenersatz.

Der Artikel wiederholt, daß der Anspruch auf Schadenersatz wie andere Rechtsbehelfe durch die bloße Tatsache der Nichterfüllung entsteht. Für die benachteiligte Partei genügt es, einfach die Nichterfüllung nachzuweisen, d.h. daß sie nicht erhalten hat, was ihr versprochen wurde. Es ist insbesondere nicht notwendig, zusätzlich zu beweisen, daß die Nichterfüllung auf dem Verschulden der nichterfüllenden Partei beruht. Das Maß der Schwierigkeit, die Nichterfüllung nachzuweisen, wird von dem Inhalt der Pflicht abhängen, insbesondere davon, ob es eine Pflicht zum Einsatz aller Kräfte ist oder eine Pflicht zur Erzielung eines bestimmten Erfolges. Vergleiche Art. 5.4.

Anspruch auf Schadenersatz besteht bei Nichterfüllung jeder der Pflichten, die aus dem Vertrag entstehen. Es ist daher nicht notwendig, eine Unterscheidung zwischen Haupt- und Nebenpflichten zu treffen.

2. Schadenersatz kann mit anderen Rechtsbehelfen kombiniert werden

Dieser Artikel stellt auch fest, daß die benachteiligte Partei Schadenersatz entweder als ausschließlichen Rechtsbehelf fordern kann (beispielsweise Schadenersatz wegen Verzögerung im Falle verspäteter

Leistung oder wegen mangelhafter Erfüllung, die von der benachteiligten Partei angenommen wurde; Schadenersatz im Falle einer Unmöglichkeit der Leistung, für welche die nichterfüllende Partei haftet) oder aber zusammen mit anderen Rechtsbehelfen. So kann bei Aufhebung des Vertrages Schadenersatz verlangt werden, um den Schaden auszugleichen, der aus einer solchen Aufhebung entsteht; oder aber bei Erfüllung, um die Verzögerung auszugleichen, mit der die benachteiligte Partei die Leistung erhält, und als Ausgleich für alle Kosten, die entstanden sein können. Neben einem Anspruch auf Schadenersatz kann es auch andere Rechtsbehelfe geben (Nacherfüllung, Veröffentlichung des Eingeständnisses eines Irrtums in einer Zeitung usw.).

3. Schadenersatz und vorvertragliche Haftung

Ein Anspruch auf Schadenersatz kann nicht nur im Zusammenhang mit einer Nichterfüllung des Vertrages entstehen, sondern auch während der vorvertraglichen Periode. Vergleiche beispielsweise Art. 2.15 im Falle von treuwidrigen Verhandlungen, Art. 2.16 bei Verletzung der Pflicht zur Vertraulichkeit, oder Art. 3.18 im Falle des Irrtums, der Täuschung, der Drohung, oder des groben Mißverhältnisses. Die Regeln über den Schadenersatz für Nichterfüllung, wie sie in diesem Abschnitt niedergelegt sind, können analog auf solche Fälle angewendet werden.

ARTIKEL 7.4.2

(Voller Ersatz)

(1) Die benachteiligte Partei hat Anspruch auf vollen Ersatz des Schadens, den sie aufgrund der Nichterfüllung erlitten hat. Dieser Schaden umfaßt sowohl jeden erlittenen Verlust als auch jeden entgangenen Gewinn, wobei jeder Vorteil zu berücksichtigen ist, den die benachteiligte Partei infolge von ihr vermiedener Kosten oder Verluste gezogen hat.

(2) Dieser Schaden kann immateriell sein und umfaßt beispielsweise ein körperliches Leiden und seelischen Kummer.

KOMMENTAR**1. Anspruch der benachteiligten Partei auf vollen Ersatz**

Abs. 1 dieses Artikels legt den Grundsatz fest, daß die benachteiligte Partei Anspruch auf vollen Ersatz des Schadens hat, den sie aufgrund der Nichterfüllung des Vertrages erlitten hat. Weiterhin bekräftigt er das Erfordernis eines kausalen Zusammenhangs zwischen der Nichterfüllung und dem Schaden. Vergleiche auch Kommentar 3 zu Art. 7.4.3. Eine Nichterfüllung darf weder eine Quelle des Gewinns noch des Verlustes für die benachteiligte Partei sein.

Die in einigen Rechtsordnungen zu findende Lösung, die es dem Gericht erlaubt, den Umfang des Schadenersatzes unter Berücksichtigung der Umstände zu reduzieren, ist nicht übernommen worden. Denn in internationalen Fällen könnte diese Lösung das Risiko eines erheblichen Maßes an Unsicherheit schaffen und ihre Anwendung könnte darüber hinaus von Gericht zu Gericht variieren.

2. Schadenersatz umfaßt erlittenen Verlust einschließlich entgangenem Gewinn

Um den Schaden zu bestimmen, für den Ersatz verlangt werden kann, folgt Abs. 1 dieses Artikels der in Artikel 74 CISG niedergelegten Regel, und legt fest, daß die benachteiligte Partei Anspruch auf Entschädigung nicht nur hinsichtlich des erlittenen Verlustes hat, sondern auch hinsichtlich jedes infolge der Nichterfüllung entgangenen Gewinnes.

Der Begriff des erlittenen Verlustes ist in einem weiten Sinn zu verstehen. Er kann eine Verringerung der Vermögenswerte der benachteiligten Partei oder eine Zunahme ihrer Verbindlichkeiten umfassen, die auftritt, wenn ein Gläubiger, der von seinem Schuldner nicht bezahlt wurde, Geld aufnehmen muß, um seinen Verpflichtungen nachzukommen. Entgangener Gewinn, oder wie er manchmal genannt wird, Folgeschaden, ist der Vorteil, der normalerweise der benachteiligten Partei erwachsen wäre, wenn der Vertrag ordentlich erfüllt worden wäre. Der Vorteil wird oft ungewiß sein, so daß er oft in Form des Verlustes einer Chance eintreten wird. Vergleiche Art. 7.4.3(2).

Beispiele

1. Die *Bibliothèque de France* schickt ein seltenes Manuskript mit einem besonderen Kurier für eine Ausstellung nach New York. Das Manuskript wird während des Transports irreparabel beschädigt. Sein Wertverlust wird auf 50.000 Französische Francs geschätzt; diesen Betrag schuldet der Kurier.

2. A, an den B nicht vertragsgemäß gezahlt hat, muß von seiner Bank ein Darlehen zu einem hohen Zinssatz aufnehmen. B muß A die von diesem seiner Bank geschuldeten Zinsen ersetzen.
3. Die Baufirma A mietet einen Kran von der Gesellschaft B. Der schlecht gewartete Kranausleger bricht, zerquetscht beim Fallen das Auto des Architekten und hat eine Unterbrechung der Arbeit auf der Baustelle für acht Tage zur Folge. Deswegen muß A eine Verzögerungsstrafe von 70.000 Französischen Francs an den Bauherrn zahlen. B hat A die infolge der Unterbrechung der Arbeit gemachten Aufwendungen, die Vertragsstrafe und die Reparaturkosten des Autos des Architekten zu ersetzen, die A zu zahlen hatte.
4. Der Sänger A sagt ein Engagement mit dem Konzertveranstalter B ab. A muß B Schadenersatz zahlen nicht nur für die von B bei der Vorbereitung des Konzerts gemachten Aufwendungen, sondern auch für den durch die Absage des Konzerts entgehenden Gewinn.

3. Schadenersatz darf die benachteiligte Partei nicht bereichern

Die benachteiligte Partei darf jedoch durch den Schadenersatz für Nichterfüllung nicht bereichert werden. Aus diesem Grund bestimmt Abs. 1 auch, daß jeder sich aus der Nichterfüllung für die benachteiligte Partei ergebende Vorteil zu berücksichtigen ist. Dieser mag in ersparten Aufwendungen (z.B. die Kosten eines Hotelzimmers für einen Künstler, der nicht erscheint, müssen nicht bezahlt werden) oder eines vermiedenen Verlustes bestehen (z.B. im Fall der Nichterfüllung eines nachteiligen Geschäftes).

Beispiel

5. A vermietet Bagger für zwei Jahre zu einer Monatsmiete von 50.000 Französischen Francs an B. Der Vertrag wird nach sechs Monaten wegen Nichtzahlung der Miete aufgehoben. Sechs Monate später gelingt es A, die gleichen Geräte zu einer Monatsmiete von 55.000 Französischen Francs zu vermieten. Der von A als Folge der Wiedervermietung der Geräte für die Restlaufzeit des ursprünglichen Vertrages, d.h. ein Jahr, realisierte Gewinn von 60.000 Französischen Francs, sollte von dem Schadenersatz abgezogen werden, den B dem A schuldet.

4. Schadenersatz im Falle einer Veränderung des Schadens

Bei Anwendung des Grundsatzes des vollen Ersatzes ist jede Veränderung des Schadens, einschließlich seiner monetären Bewertung, zu berücksichtigen, der zwischen dem Zeitpunkt der Nichterfüllung und dem der Entscheidung eintritt. Diese Regel gilt jedoch nicht ohne Ausnahmen: wenn beispielsweise die benachteiligte Partei selbst schon auf

Art. 7.4.3

UNIDROIT Grundregeln

eigene Kosten den Schaden ausgeglichen hat, so wird der zugesprochene Schadenersatz dem verauslagten Betrag entsprechen.

5. Ersatz immateriellen Schadens

Abs. 2 sieht ausdrücklich auch den Ersatz des nicht in Geld bestehenden Schadens vor. Dieser kann aus Schmerzen und Leid, dem Verlust bestimmter Annehmlichkeiten des Lebens, einer ästhetischen Einbuße usw. ebenso bestehen wie aus Schaden infolge von Angriffen auf die Ehre oder das Ansehen.

Im internationalen Handel könnte die Regel Anwendung auf Verträge finden, die von Künstlern, herausragenden Sportlern oder Sportlerinnen, oder von Beratern geschlossen werden, die von einer Gesellschaft oder Organisation verpflichtet wurden.

Auch in diesen Fällen muß das Erfordernis der Bestimmtheit des Schadens (Art. 7.4.3) sowie der anderen Voraussetzungen für einen Anspruch auf Schadenersatz erfüllt sein.

Beispiel

6. Der junge Architekt A, der beginnt, sich eine bestimmte Reputation aufzubauen, unterschreibt einen Vertrag zur Modernisierung eines städtischen Museums der schönen Künste. Über die Auswahl erscheinen zahlreiche Presseberichte. In der Folge entscheiden die städtischen Behörden, einen erfahreneren Architekten zu verpflichten, und heben den Vertrag mit A auf. A kann nicht nur Ersatz des erlittenen materiellen Schadens erhalten, sondern auch des Schadens an seinem Ansehen und für den Verlust der Chance, bekannter zu werden, die der Auftrag geboten hätte.

Der Ersatz immateriellen Schadens kann in verschiedenen Formen erfolgen, und es liegt am Gericht zu entscheiden, welche von ihnen, ob allein oder gemeinsam, am besten vollen Ersatz gewährt. Das Gericht kann nicht nur Schadenersatz zusprechen, sondern auch zu anderen Formen der Wiedergutmachung verurteilen, wie etwa die Veröffentlichung einer Anzeige in Zeitungen, die von ihm bestimmt werden (z.B. im Falle der Verletzung einer Klausel, die den Wettbewerb untersagt, oder der Wiedereröffnung eines Geschäfts, einer Beleidigung, usw.).

ARTIKEL 7.4.3

(Bestimmtheit des Schadens)

(1) Ersatz wird nur für Schaden, einschließlich künftigen Schadens, geschuldet, der mit einem vernünftigen Grad an Bestimmtheit festgestellt wird.

(2) Ersatz für den Verlust einer Chance kann nach dem Maße der Wahrscheinlichkeit ihres Eintritts geschuldet werden.

(3) Kann der Betrag des Schadenersatzes nicht mit hinreichender Bestimmtheit ermittelt werden, so liegt die Festsetzung im Ermessen des Gerichts.

KOMMENTAR

1. Eintritt des Schadens muß zu einem vernünftigen Grad bestimmt sein

Dieser Artikel bekräftigt das wohlbekannte Erfordernis der Bestimmtheit des Schadens, da man von der nichterfüllenden Partei nicht verlangen kann, einen Schaden zu ersetzen, der nicht eingetreten sein mag, oder der nie eintreten mag.

Abs. 1 erlaubt den Ersatz auch künftigen Schadens, d.h. von Schaden, der noch nicht eingetreten ist, falls er hinreichend bestimmt ist. Abs. 2 umfaßt zusätzlich den Verlust einer Chance, natürlich nur im Maße der Wahrscheinlichkeit ihres Eintritts: so kann der Eigentümer eines Pferdes, das aufgrund einer Verzögerung beim Transport zu spät zur Teilnahme an einem Rennen kommt, nicht das ganze Preisgeld ersetzt verlangen, selbst wenn das Pferd der Favorit war.

2. Bestimmung des Schadensumfangs

Die Bestimmtheit bezieht sich nicht nur auf das Bestehen des Schadens, sondern auch auf seinen Umfang. Es kann einen Schaden geben, dessen Bestehen unstreitig ist, aber den zu beziffern schwierig ist. Das wird oft der Fall sein bei Verlust einer Chance (es gibt nicht immer „Wettkurse“ wie bei einem Pferd, beispielsweise ein Student, der sich für ein Staatsexamen vorbereitet) oder beim Ersatz immateriellen Schadens (Nachteil für jemandes Ansehen, Schmerzen und Leid usw.).

Beispiel

A vertraut B, einem Unternehmen für Kurierdienste, eine Akte mit einem Angebot auf eine Ausschreibung zum Bau eines Flughafens an. B sagt zu, das Angebot vor Ablauf der Angebotsfrist abzuliefern, gibt sie aber erst nach diesem Zeitpunkt ab; das Angebot von A wird abgelehnt. Der Betrag des Schadenersatzes wird vom Grad der Wahrscheinlichkeit abhängen, daß das Angebot von A angenommen worden wäre und verlangt, es mit den zur Auswahl zugelassenen

Art. 7.4.4

UNIDROIT Grundregeln

Angeboten zu vergleichen. Der Ersatz wird daher im Verhältnis zu dem Gewinn berechnet, den A gemacht haben könnte.

Wenn der Betrag des Schadenersatzes nicht mit einem hinreichenden Grad an Bestimmtheit festgestellt werden kann, ist nach Abs. 3 das Gericht ermächtigt, anstelle der Verweigerung jeden Ersatzes oder des Zuspruches eines nur nominellen Betrages den erlittenen Schaden nach billigem Ermessen zu ersetzen.

3. Schaden muß sowohl eine direkte Folge der Nichterfüllung als auch bestimmt sein

Es gibt eine klare Verbindung zwischen der Bestimmtheit und der direkten Natur des Schadens. Obwohl das letztere Erfordernis nicht ausdrücklich von den Grundregeln behandelt wird, steckt es in Art. 7.4.2 Abs. 1, der sich auf den „aufgrund der Nichterfüllung“ erlittenen Schaden bezieht und der daher eine hinreichende kausale Verbindung zwischen der Nichterfüllung und dem Schaden voraussetzt. Schaden, der zu indirekt ist, wird normalerweise auch unbestimmt und unvorhersehbar sein.

ARTIKEL 7.4.4

(Voraussehbarkeit des Schadens)

Die nichterfüllende Partei haftet nur für Schaden, den sie bei Vertragsabschluß als wahrscheinliche Folge ihrer Nichterfüllung vorausgesehen hat oder vernünftigerweise hätte voraussehen können.

KOMMENTAR

Der Grundsatz der Einschränkung des ersetzbaren Schadens auf den Schaden, der voraussehbar ist, entspricht der in Artikel 74 CISG angenommenen Lösung. Diese Einschränkung entspricht der Natur des Vertrages. Nicht alle Vorteile, die der benachteiligten Partei entgehen, fallen in den Bereich des Vertrages, und der nichterfüllenden Partei darf nicht der Ersatz von Schaden aufgebürdet werden, den sie zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nie hätte voraussehen und gegen dessen Eintritt sie sich nicht hätte versichern können.

Das Erfordernis der Voraussehbarkeit des Schadens ist im Zusammenhang mit der Bestimmtheit des Schadens zu sehen, wie in Art. 7.4.3 dargelegt.

Der Begriff der Voraussehbarkeit bedarf der Erläuterung, da die in den Grundregeln enthaltene Lösung bestimmten nationalen Rechtsordnungen nicht entspricht, die Ersatz selbst des Schadens zulassen, der nicht voraussehbar ist, wenn die Nichterfüllung auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruht. Da die vorliegende Regel eine solche Ausnahme nicht vorsieht, ist eine enge Auslegung des Begriffs der Voraussehbarkeit erforderlich. Die Voraussehbarkeit betrifft die Natur oder die Art des Schadens, aber nicht seinen Umfang, außer wenn der Schaden durch seinen Umfang sich in einen Schaden anderer Art verwandelt. In jedem Fall ist die Voraussehbarkeit ein flexibler Begriff, der dem Richter ein hohes Maß an Ermessen einräumt.

Was voraussehbar war, ist unter Bezug auf die Zeit des Vertragsabschlusses und auf die erfüllende Partei selbst (einschließlich ihrer Angestellten und Vertreter) zu bestimmen. Der Maßstab ist, was eine normal sorgfältige Person vernünftigerweise nach dem gewöhnlichen Lauf der Dinge und den besonderen Umständen des Vertrages, wie von den Parteien erteilte Information oder ihre früheren Geschäfte, als Folge der Nichterfüllung voraussehen konnte.

Beispiele

1. Das Reinigungsunternehmen A bestellt eine Maschine, die fünf Monate zu spät geliefert wird. Der Hersteller ist verpflichtet, dem Unternehmen den entgangenen Gewinn zu ersetzen, der durch die verspätete Lieferung verursacht wurde, da er vorhersehen konnte, daß die Maschine für den sofortigen Gebrauch bestimmt war. Andererseits schließt der Schaden nicht den Verlust eines wertvollen öffentlichen Auftrages ein, der bei rechtzeitiger Lieferung der Maschine abgeschlossen worden wäre, da diese Art von Schaden nicht voraussehbar war.
2. Die Bank A bedient sich gewöhnlich der Dienste einer Sicherheitsfirma, um Taschen mit Münzen zu ihren Filialen zu bringen. Ohne die Sicherheitsfirma zu informieren, schickt A eine Sendung mit Taschen, die neue Münzen für Sammler enthalten und die den fünfzigfachen Wert früherer Sendungen hat. Die Taschen werden bei einem Raubüberfall entwendet. A kann nur Ersatz in Höhe des Wertes der normalen Sendungen verlangen, da dies die einzige Art von Schaden war, der vorausgesehen werden konnte, und der Wert der verlorenen Gegenstände so hoch war, daß er den Schaden in einen Schaden anderer Art verwandelte.

Art. 7.4.5

UNIDROIT Grundregeln

Anders als gewisse internationale Übereinkommen, insbesondere auf dem Gebiet des Transportrechts, folgen die Grundregeln dem CISG, indem sie keinen vollen, obwohl nicht voraussehbaren Ersatz des Schadens bei vorsätzlicher Nichterfüllung vorsehen.

ARTIKEL 7.4.5

(Beweis des Schadens im Falle eines Deckungsgeschäftes)

Hat die benachteiligte Partei den Vertrag aufgehoben und hat sie innerhalb eines angemessenen Zeitraumes und in angemessener Weise ein Deckungsgeschäft vorgenommen, so kann sie den Unterschied zwischen dem im Vertrag vereinbarten Preis und dem Preis des Deckungsgeschäfts sowie Ersatz für jeden weiteren Schaden verlangen.

KOMMENTAR

1. Vermuteter Umfang des Schadens im Fall eines Deckungsgeschäfts

Es erscheint ratsam, neben den allgemeinen Beweisregeln für das Bestehen und den Umfang des Schadens Vermutungen aufzustellen, welche die Aufgabe der benachteiligten Partei erleichtern können.

Die erste dieser Vermutungen wird durch diesen Artikel aufgestellt, der im wesentlichen Artikel 75 CISG entspricht. Sie betrifft die Situation, in der die benachteiligte Partei ein Deckungsgeschäft vorgenommen hat, beispielsweise wegen der Pflicht zur Schadensminderung oder auf Grund von Gebräuchen. In solchen Fällen wird als Schaden der Unterschied zwischen dem im Vertrag vereinbarten Preis und dem Preis des Deckungsgeschäfts angesehen.

Die Vermutung greift nur ein, wenn ein Deckungsgeschäft vorliegt; sie gilt nicht, wenn die benachteiligte Partei selbst die Pflicht erfüllt hat, die der nichterfüllenden Partei oblag (beispielsweise wenn ein Reeder selbst die Reparaturen an seinem Schiff ausführt, nachdem die mit der Arbeit beauftragte Schiffswerft dies nicht getan hat).

Es ist auch kein Deckungsgeschäft, und die allgemeinen Regeln sind anwendbar, wenn eine Gesellschaft nach der Aufhebung eines Vertrages ihre Betriebsausrüstung zur Erfüllung eines anderen Vertrages benutzt, den sie zur gleichen Zeit wie den ersten hätte erfüllen können („verlorene Auslastung“).

Das Deckungsgeschäft muß binnen angemessener Zeit und in angemessener Weise vorgenommen werden, um zu vermeiden, daß die nichterfüllende Partei durch hastiges oder böswilliges Verhalten benachteiligt wird.

2. Weiterer Schadenersatz für zusätzlichen Schaden

Die Regel, wonach die benachteiligte Partei den Unterschied zwischen den Preisen der beiden Verträge verlangen kann, legt einen Mindestersatzanspruch fest. Die benachteiligte Partei kann auch Schadenersatz für weiteren Schaden erhalten, den sie infolge der Nichterfüllung erlitten hat.

Beispiel

Die Schiffswerft A sagt zu, ein dem Reeder B gehörendes Schiff ab 1. Juli ins Trockendock zu nehmen für eine Reparatur, die US \$ 500.000 kostet. B erfährt am 1. Juni, daß das Trockendock erst ab 1. August verfügbar sein wird. B hebt den Vertrag auf und schließt nach langen und teuren Verhandlungen einen entsprechenden Vertrag mit C, einer anderen Schiffswerft, zum Preis von US \$ 700.000. B kann von A nicht nur den Preisunterschied von US \$ 200.000 ersetzt verlangen, sondern auch die gemachten Aufwendungen und Ersatz für die längere Dauer der Nichtverfügbarkeit des Schiffes.

ARTIKEL 7.4.6

(Beweis des Schadens durch den Marktpreis)

(1) Hat die benachteiligte Partei den Vertrag aufgehoben und kein Deckungsgeschäft vorgenommen, gibt es aber einen Marktpreis für die vertraglich übernommene Leistung, so kann sie den Unterschied zwischen dem im Vertrag vereinbarten Preis und dem Marktpreis zur Zeit der Aufhebung des Vertrages sowie Ersatz für jeden weiteren Schaden verlangen.

(2) Marktpreis ist der Preis, der allgemein in Rechnung gestellt wird für die Lieferung von Waren oder die Vornahme von Dienstleistungen unter vergleichbaren Umständen an dem Ort, an dem der Vertrag hätte erfüllt werden sollen, oder, wenn dort ein Marktpreis nicht besteht, der Marktpreis an einem anderen Ort, dessen Wahl als Bezugspunkt angemessen erscheint.

KOMMENTAR**1. Vermuteter Umfang des Schadens ohne Deckungsgeschäft**

Es ist der Zweck dieses Artikels, der in der Sache 76 CISG entspricht, den Beweis des Schadens zu erleichtern, wenn kein Deckungsgeschäft vorgenommen wurde, es aber einen Marktpreis für die vereinbarte Leistung gibt. In solchen Fällen wird vermutet, der Schaden sei gleich dem Unterschied zwischen dem vertraglich vereinbarten Preis und dem Marktpreis zur Zeit der Aufhebung des Vertrages.

2. Bestimmung des „Marktpreises“

Nach Abs. 2 ist „Marktpreis“ der Preis, der normalerweise für die fraglichen Waren oder Dienstleistungen in Rechnung gestellt wird. Der Preis wird durch einen Vergleich mit dem Entgelt bestimmt, das für gleiche oder ähnliche Waren oder Dienstleistungen verlangt wird. Dies wird oft, aber nicht notwendigerweise der Preis auf einem organisierten Markt sein. Einen Nachweis über den Marktpreis kann man von Berufsorganisationen, Handelskammern usw. erhalten.

Der für die Bestimmung des Marktpreises maßgebliche Ort ist im Sinne dieses Artikels derjenige Ort, an dem der Vertrag hätte erfüllt werden sollen; wenn dort aber kein Marktpreis besteht, so ist es der Ort, der als Bezugspunkt angemessen erscheint.

3. Weiterer Schadenersatz für zusätzlichen Schaden

Die Regel, wonach die benachteiligte Partei den Unterschied zwischen dem im Vertrag vereinbarten Preis und dem Marktpreis bei Vertragsaufhebung verlangen kann, legt nur einen Mindestersatzanspruch fest. Die benachteiligte Partei kann auch Schadenersatz für weiteren Schaden erhalten, den sie infolge der Nichterfüllung erlitten hat.

ARTIKEL 7.4.7

(Schaden teilweise durch benachteiligte Partei verursacht)

Beruhet der Schaden teilweise auf einer Handlung oder Unterlassung der benachteiligten Partei oder auf einem anderen Ereignis, für das diese Partei das Risiko trägt, so wird der Betrag des Schadenersatzes in dem Umfang herabgesetzt, wie diese Umstände zu dem Schaden beigetragen haben, wobei das Verhalten jeder der Parteien berücksichtigt wird.

KOMMENTAR**1. Beitrag der benachteiligten Partei zu dem Schaden**

In Anwendung des allgemeinen, in Art. 7.1.2 festgelegten Grundsatzes, der die Ausübung von Rechtsbehelfen beschränkt, wenn die Nichterfüllung teilweise auf dem Verhalten der benachteiligten Partei beruht, beschränkt der vorliegende Artikel den Schadenersatzanspruch insoweit, als die benachteiligte Partei teilweise zu dem Schaden beigetragen hat. Es wäre in der Tat ungerecht, wenn eine solche Partei vollen Ersatz eines Schadens erhielte, für den sie selbst teilweise verantwortlich ist.

2. Art und Weise des Beitrags zum Schaden

Der Beitrag der benachteiligten Partei zu dem Schaden kann entweder in ihrem eigenen Verhalten liegen oder in einem Ereignis, für das sie das Risiko trägt. Das Verhalten kann aus einer Handlung (z.B. sie gab einem Transportunternehmer eine falsche Adresse) oder aus einer Unterlassung bestehen (z.B. sie gab dem Konstrukteur der mangelhaften Maschine nicht alle notwendigen Anweisungen). Sehr häufig führen solchen Handlungen oder Unterlassungen dazu, daß die benachteiligte Partei die eine oder andere ihrer Vertragspflichten nicht erfüllt. Sie können jedoch ebenso wohl in deliktischem Verhalten oder der Nichterfüllung eines anderen Vertrages bestehen. Die äußeren Ereignisse, für welche die benachteiligte Partei das Risiko trägt, können unter anderem Handlungen oder Unterlassungen von Personen sein, für die sie verantwortlich ist, wie etwa Beschäftigte oder Vertreter.

Beispiele

1. Franchisenehmer A ist durch eine Ausschließlichkeitsklausel gebunden, die in dem Vertrag mit B enthalten ist. Er hat Vorräte von C gekauft, weil B sofortige Zahlung verlangt hat, obwohl der Franchisevertrag Zahlung nach 90 Tagen vorsieht. B verlangt Zahlung der für die Verletzung der Ausschließlichkeitsklausel vereinbarten Vertragsstrafe. B wird nur einen Teil des danach geschuldeten Betrages erhalten, da B die Nichterfüllung des A provoziert hatte.
2. Passagier A, der auf einem Schiff eine Luxuskreuzfahrt macht, wird verletzt, als ein Lift nicht an dem verlangten Stock hält. Reeder B muß für die Folgen der Verletzung des A haften und belangt im Rückgriff C, die Gesellschaft, welche die Lifte vor der Abfahrt des Schiffes geprüft hatte. Es wird bewiesen, daß der Unfall vermieden worden wäre, wenn das Stockwerk besser beleuchtet gewesen wäre. Da dies in der Verantwortung des B lag, wird B nicht vollen Ersatz von C erhalten.

3. Ermittlung des Beitrages zum Schaden

Das Verhalten der benachteiligten Partei oder die äußeren Ereignisse, für die sie das Risiko trägt, können der nichterfüllenden Partei die Leistung absolut unmöglich gemacht haben. Wenn die Voraussetzungen von Art. 7.1.7 (höhere Gewalt) erfüllt sind, wird die nichterfüllende Partei vollständig von der Haftung befreit.

Ansonsten wird eine teilweise Befreiung eintreten, je nach dem Umfang, in dem die benachteiligte Partei zu dem Schaden beigetragen hat. Die Bestimmung des Beitrags jeder Partei zu dem Schaden mag sich durchaus als schwierig erweisen und wird weitgehend von der Ausübung gerichtlichen Ermessens abhängen. Um dem Gericht einige Anhaltspunkte zu geben, sieht dieser Artikel vor, daß das Gericht das jeweilige Verhalten der Parteien berücksichtigen soll. Je schwerer der Fehler einer Partei wiegt, um so größer ist ihr Beitrag zum Schaden.

Beispiele

3. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1. Da B als erster die Vertragsbedingungen nicht beachtet hat, ist davon auszugehen, daß B die Mißachtung der Ausschließlichkeitsklausel durch A verursacht. B kann nur 25% des in der Vertragsstrafenklausel vereinbarten Betrages verlangen.
4. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 2. Da die Fehler von B und C gleichgewichtig zu sein scheinen, kann B von C nur 50% des Schadenersatzes verlangen, den er an A zu zahlen hatte.

4. Beitrag zum Schaden und Schadensminderung

Dieser Artikel ist in Zusammenhang mit dem folgenden Artikel über die Minderung des Schadens (Art. 7.4.8) zu lesen. Während der vorliegende Artikel das Verhalten der benachteiligten Partei mit Bezug auf die Verursachung des anfänglichen Schadens betrifft, bezieht sich Art. 7.4.8 auf das darauf folgende Verhalten dieser Partei.

ARTIKEL 7.4.8

(Minderung des Schadens)

(1) Die nichterfüllende Partei haftet nicht für den von der benachteiligten Partei erlittenen Schaden, soweit der Schaden durch angemessene Schritte der letzteren Partei hätte verringert werden können.

(2) Die benachteiligte Partei ist berechtigt, Ersatz für alle Aufwendungen zu verlangen, die sie vernünftigerweise bei dem Versuch gemacht hat, den Schaden zu verringern.

KOMMENTAR

1. Pflicht der benachteiligten Partei zur Schadensminderung

Der Zweck des Artikels liegt darin, die benachteiligte Partei davon abzuhalten, sich passiv zu verhalten und zu erwarten, für Schaden entschädigt zu werden, den sie hätte vermeiden oder verringern können. Kein Schaden, den die benachteiligte Partei durch angemessene Schritte hätte vermeiden können, wird ersetzt.

Natürlich kann man von einer Partei, die schon die Folgen der Nichterfüllung des Vertrages erlitten hat, nicht zusätzlich verlangen, zeit- und kostenaufwendige Maßnahmen zu ergreifen. Andererseits wäre es vom wirtschaftlichen Standpunkt unangemessen, eine Vergrößerung des Schadens zuzulassen, die durch angemessene Schritte hätte verringert werden können.

Die von der benachteiligten Partei zu ergreifenden Schritte können sich entweder auf die Beschränkung des Schadensumfangs richten, insbesondere wenn das Risiko besteht, daß der Schaden lange Zeit andauert, falls solche Schritte nicht ergriffen werden (oft wird ein Deckungsgeschäft in Betracht kommen: vergleiche Art. 7.4.5), oder sie können sich auf die Vermeidung der Vergrößerung des anfänglichen Schadens richten.

Beispiele

1. Am 2. Mai bittet A das Reisebüro B, ein Hotelzimmer in Paris zum Preis von 500 französischen Francs für den 1. Juni zu reservieren. Am 15. Mai erfährt A, daß B die Reservierung nicht gemacht hat. A wartet jedoch bis zum 25. Mai, bevor er eine neue Reservierung macht, und kann nur ein Zimmer finden, das 700 Francs kostet, während eine Unterbringung für 600 Francs möglich gewesen wäre, wenn A schon am 15. Mai in Aktion getreten wäre. A kann nur 100 Francs von B verlangen.

2. Die Gesellschaft A wurde von B mit der Errichtung einer Fabrik beauftragt. Als sich das Projekt seiner Vollendung nähert, stellt A plötzlich die Arbeiten ein. B sieht sich nach einer anderen Gesellschaft für die Vollendung des Fabrikbaues um, unternimmt aber keine Schritte zum Schutz der Gebäude auf dem Bauplatz, deren Zustand sich aufgrund schlechten Wetters verschlechtert. B kann für eine

Art. 7.4.9

UNIDROIT Grundregeln

solche Verschlechterung keinen Ersatz verlangen, da sie seiner Unterlassung zuzuschreiben ist, vorläufige Schutzmaßnahmen zu ergreifen.

2. Aufwendungsersatz

Die Herabsetzung des Schadenersatzes, soweit die benachteiligte Partei es unterlassen hat, die notwendigen Schritte zur Minderung des Schadens zu ergreifen, darf jedoch bei dieser Partei keinen Verlust verursachen. Die benachteiligte Partei kann daher von der nichterfüllenden Partei Ersatz für diejenigen Aufwendungen verlangen, die sie bei der Verringerung des Schadens gemacht hat, vorausgesetzt daß diese Aufwendungen nach den Umständen angemessen waren (Abs. 2).

Beispiele

3. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 2, jedoch mit dem Unterschied, daß B die erforderliche Arbeit zum vorläufigen Schutz der Gebäude ausgeführt hat. Die Kosten einer solchen Arbeit werden dem von A für die Nichterfüllung des Vertrages geschuldeten Schadenersatz unter der Bedingung hinzugefügt, daß sie angemessen waren. Wenn sie es nicht waren, werden sie vermindert.

4. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1, jedoch mit dem Unterschied, daß A ein Zimmer in einem Luxushotel nimmt, das 2.000 Francs kostet. Da A ein Zimmer für 600 Francs hätte erhalten können, kann er nur den Unterschied von 100 Francs ersetzt verlangen.

ARTIKEL 7.4.9

(Zinsen bei Nichtzahlung von Geld)

(1) Zahlt eine Partei einen Geldbetrag nicht bei Fälligkeit, so hat die benachteiligte Partei Anspruch auf Zinsen von diesem Betrag für den Zeitraum von der Fälligkeit bis zur Zahlung, unabhängig davon, ob die Nichtzahlung entschuldigt ist.

(2) Der Zinssatz ist der durchschnittliche Bankensatz für kurzfristige Kredite an erstklassige Kreditnehmer, der für die Zahlungswährung am Zahlungsort gilt, oder, wenn es einen solchen Zinssatz dort nicht gibt, der gleiche Satz im Staat der Zahlungswährung. Gibt es einen solchen Satz an beiden Orten nicht, so ist Zinssatz derjenige angemessene Satz, den das Recht des Staates der Zahlungswährung festlegt.

(3) Die benachteiligte Partei hat Anspruch auf weiteren Schadenersatz, wenn die Nichtzahlung ihr einen größeren Schaden verursacht hat.

KOMMENTAR

1. Pauschalierter Ersatz bei Nichtzahlung von Geld

Dieser Artikel bestätigt die weithin anerkannte Regel, nach welcher der Schaden infolge verzögerter Zahlung eines Geldbetrages Sondervorschriften unterliegt und als Pauschalbetrag berechnet wird, der den Zinsen entspricht, die während des Zeitraums von der Fälligkeit des Betrages bis zur tatsächlichen Zahlung auflaufen.

Zinsen sind immer dann zu zahlen, wenn die Verzögerung der Zahlung der nichterfüllenden Partei zuzurechnen ist, und zwar von der Fälligkeit der Zahlung an, ohne daß die benachteiligte Partei die fehlende Zahlung anmahnen muß.

Ist die Verzögerung eine Folge höherer Gewalt (z.B. die nichterfüllende Partei kann infolge der Einführung neuer Devisenkontrollen den fälligen Betrag nicht erhalten), so werden die Zinsen zwar nicht als Schadenersatz geschuldet, wohl aber als Ausgleich für die Bereicherung des Schuldners infolge der Nichtzahlung, da der Schuldner weiterhin Zinsen auf den Betrag erhält, den zu zahlen er abgehalten wird.

Der Schaden wird als Pauschalbetrag berechnet. Mit anderen Worten, weder ist es der benachteiligten Partei vorbehalten Abs. 3 dieses Artikels erlaubt nachzuweisen, daß sie den fälligen Betrag zu einem höheren Zinssatz hätte anlegen können, noch ist es der nichterfüllenden Partei erlaubt nachzuweisen, daß die benachteiligte Partei einen niedrigeren Zinssatz als den durchschnittlichen Bankensatz, auf den Abs. 2 sich bezieht, erhalten hätte.

Selbstverständlich können die Parteien im voraus einen anderen Zinssatz vereinbaren (dann wäre Art. 7.4.13 anwendbar).

2. Zinssatz

Abs. 2 dieses Artikels legt zunächst als Zinssatz den durchschnittlichen Bankensatz für kurzfristige Kredite an erstklassige Kreditnehmer fest. Diese Lösung dürfte den Erfordernissen des internationalen Handels am ehesten gerecht werden und am ehesten geeignet sein, einen angemessenen Ersatz für den erlittenen Schaden sicherzustellen. Der fragliche Zinssatz ist derjenige, zu dem die benachteiligte Partei normalerweise das Geld aufnehmen wird, das sie von der nichterfüllenden Partei nicht erhalten hat. Dieser normale Satz ist der

Art. 7.4.10

UNIDROIT Grundregeln

durchschnittliche Bankensatz für kurzfristige Kredite an erstklassige Kreditnehmer, der am Zahlungsort für die Zahlungswährung gilt.

Jedoch ist es möglich, daß es einen solchen Zinssatz für die Zahlungswährung am Zahlungsort nicht gibt. In solchen Fällen wird zunächst auf den durchschnittlichen Vorzugszinssatz im Staat der Zahlungswährung Bezug genommen. Wenn beispielsweise ein Darlehen in Pfund Sterling gegeben wird, das in Tunis zahlbar ist, und es keinen Zinssatz für Darlehen in Pfund auf dem Finanzmarkt in Tunis gibt, gilt der Zinssatz im Vereinigten Königreich.

Fehlt ein solcher Satz an beiden Plätzen, wird Zinssatz derjenige „angemessene“ Satz, den das Recht des Staates der Zahlungswährung festlegt. In den meisten Fällen wird dies der gesetzliche Zinssatz sein und, da es mehr als einen geben kann, derjenige, der sich am besten für internationale Geschäfte eignet. Gibt es keinen gesetzlichen Zinssatz, so ist Zinssatz der angemessenste Bankensatz.

3. Weiterer Schadenersatzfähig

Die Zinsen sollen den normalerweise infolge der verzögerten Zahlung eines Geldbetrages erlittenen Schaden ersetzen. Aus einer solchen Verzögerung kann jedoch der benachteiligten Partei weiterer Schaden entstehen, für den sie Schadenersatz verlangen kann, falls sie das Bestehen eines solchen Schadens beweisen kann und die Voraussetzungen der Bestimmtheit und Voraussehbarkeit erfüllt sind (Abs. 3).

Beispiel

A schließt mit B, einer spezialisierten Finanzierungsgesellschaft, einen Vertrag über ein Darlehen, das die Renovierung seiner Fabrik in Singapur ermöglichen wird. Der Darlehensvertrag erwähnt ausdrücklich die Verwendung der Mittel. Der Darlehensbetrag wird drei Monate später als vereinbart überwiesen. In diesem Zeitraum haben sich die Renovierungskosten um zehn Prozent erhöht. A hat Anspruch auf Ersatz dieses zusätzlichen Betrages durch B.

ARTIKEL 7.4.10

(Zinsen auf Schadenersatz)

Wenn nicht anders vereinbart, sind Zinsen auf Schadenersatz wegen Nichterfüllung einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht vom Zeitpunkt der Nichterfüllung an geschuldet.

KOMMENTAR

Dieser Artikel legt den Zeitpunkt fest, von dem an Zinsen auf Schadenersatz bei Nichterfüllung anderer als Zahlungsverpflichtungen geschuldet werden. In solchen Fällen wird der Schadensumfang zur Zeit der Nichterfüllung normalerweise noch nicht in Geld berechnet sein. Die Berechnung wird erst nach Eintritt des Schadens entweder durch Parteivereinbarung oder durch das Gericht erfolgen.

Der vorliegende Artikel legt als Anfangspunkt für die Entstehung der Pflicht zur Verzinsung den Zeitpunkt des Schadenseintritts fest. Diese Lösung paßt für den internationalen Handel am besten, da Geschäftsleute ihr Kapital nicht untätig liegen zu lassen pflegen. Tatsächlich wird das Vermögen der benachteiligten Partei vom Schadenseintritt an verringert, während der nichterfüllenden Partei, solange der Schadenersatz nicht gezahlt wird, die Zinsen auf den zu zahlenden Betrag zugute kommen. Es ist nur natürlich, daß dieser Gewinn der benachteiligten Partei zukommt.

Bei der endgültigen Schadensberechnung ist jedoch die Tatsache zu berücksichtigen, daß Schadenersatz vom Zeitpunkt des Schadens an zugesprochen wird, um einen doppelten Ersatz zu vermeiden, beispielsweise wenn eine Währung an Wert verliert.

Dieser Artikel nimmt nicht zur Frage des Zinseszinses Stellung, der in einigen Rechtsordnungen Regeln der öffentlichen Ordnung unterliegt, die den Zinseszins unter dem Gesichtspunkt des Schutzes der nichterfüllenden Partei beschränken.

ARTIKEL 7.4.11

(Form des Schadenersatzes in Geld)

(1) Der Schadenersatz ist in einem Betrag zu zahlen. Er kann jedoch in Raten zahlbar sein, wenn dies nach der Natur des Schadens angemessen ist.

(2) In Raten zu zahlender Schadenersatz kann an einen Index gekoppelt werden.

KOMMENTAR**1. Einmalbetrag oder Raten**

Obwohl dieser Artikel bezüglich der Form der Zahlung des Schadenersatzes keine starre Regel festlegt, wird die Zahlung des Schadenersatzes in einem Betrag im allgemeinen als die für den

Art. 7.4.12

UNIDROIT Grundregeln

internationalen Handel am besten passende Zahlungsweise angesehen. Es gibt jedoch Situationen, in denen eine Zahlung in Raten nach der Natur des Schadens angemessener ist, beispielsweise wenn es sich um einen Dauerschaden handelt.

Beispiele

1. Der Berater A wird von B mit der Aufgabe betraut, die Sicherheit seiner Fabriken zu überwachen. Als A mit dem Hubschrauber zu einer der Fabriken des B fliegt, wird er bei einem Unfall getötet, für den B haftet. A hinterläßt zwei Kinder im Alter von zwölf und acht Jahren. Als Ersatz für den Verlust des Familienunterhalts ist den Kindern eine monatliche Zahlung zu leisten, bis sie volljährig werden.
2. A, ein Beraterin Sicherheitsfragen, wird von B für einen Zeitraum von drei Jahren angestellt. Das Entgelt wird auf 0,5% der Produktion festgesetzt. Nach sechs Monaten wird A unrechtmäßig entlassen. Es kann angemessen sein, B dazu zu verurteilen, an A monatlich einen Betrag zu zahlen, der dem vereinbarten Gehalt entspricht, bis A eine neue Stellung gefunden hat, höchstens aber für 30 Monate.

2. Indexierung

Abs. 2 des Artikels zieht die Möglichkeit der Indexierung des ratenweise zu zahlenden Schadenersatzes in Betracht, um das schwierige Verfahren der Überprüfung der ursprünglichen Entscheidung zur Berücksichtigung einer Inflation zu vermeiden. Die Indexierung kann jedoch nach dem Recht des Gerichtsortes untersagt sein.

Beispiel

3. Der Sachverhalt ist derselbe wie in Beispiel 1. Die monatliche Zahlung kann nach dem Lebenshaltungskostenindex am Wohnort der Kinder angepaßt werden.

ARTIKEL 7.4.12

(Währung für die Berechnung des Schadenersatzes)

Der Schadenersatz ist entweder in der Währung, in der die Zahlungsverpflichtung ausgedrückt war, zu berechnen oder in der Währung, in welcher der Schaden erlitten wurde, je nach dem, welche angemessener ist.

KOMMENTAR

Der Schaden, der aus der Nichterfüllung eines internationalen Vertrages entsteht, kann an verschiedenen Orten eintreten. Daher erhebt sich die Frage, in welcher Währung der Schaden zu berechnen ist. Diese Frage wird in dem vorliegenden Artikel behandelt und ist von der in Art. 6.1.9 angesprochenen Frage zu unterscheiden, in welcher Währung der Schadenersatz zu zahlen ist.

Der Artikel gestattet eine Wahl zwischen der Währung, in der die Pflicht zur Geldleistung ausgedrückt war, und der, in welcher der Schaden erlitten wurde, je nach dem, welche nach den Umständen angemessener ist.

Während die erste Alternative keiner besonderen Kommentierung bedarf, trägt die zweite der Tatsache Rechnung, daß die benachteiligte Partei Aufwendungen in einer bestimmten Währung gemacht haben mag, um von ihr erlittenen Schaden zu beseitigen. In einem solchen Fall sollte sie einen Anspruch darauf haben, den Schadenersatz in dieser Währung zu verlangen, selbst wenn es nicht die Vertragswährung ist. Eine andere Währung, die als die angemessenste gelten kann, ist die, in welcher der Gewinn erzielt worden wäre.

Die Wahl bleibt der benachteiligten Partei überlassen, vorausgesetzt daß der Grundsatz des vollen Ersatzes eingehalten wird.

Schließlich sei angemerkt, daß bei Fehlen jeden gegenteiligen Hinweises eine Partei Zinsen, bezifferten Schadenersatz und Vertragsstrafe in der gleichen Währung beanspruchen kann, in der die Hauptpflicht ausgedrückt ist.

ARTIKEL 7.4.13

(Vereinbarte Zahlung wegen Nichterfüllung)

(1) Bestimmt der Vertrag, daß eine Partei, die nicht erfüllt, der benachteiligten Partei für diese Nichterfüllung einen bestimmten Betrag zu zahlen hat, so hat die benachteiligte Partei unabhängig von ihrem tatsächlichen Schaden Anspruch auf diesen Betrag.

(2) Ungeachtet einer abweichenden Vereinbarung kann jedoch der bestimmte Betrag auf einen angemessenen Umfang herabgesetzt werden, wenn er im Verhältnis zu dem aus der Nichterfüllung entstandenen Schaden und den anderen Umständen gröblich überhöht ist.

KOMMENTAR**1. Definition der vereinbarten Zahlung wegen Nichterfüllung**

Dieser Artikel gibt eine absichtlich weite Definition von Vereinbarungen, einen bestimmten Betrag im Falle der Nichterfüllung zu zahlen, sei es, daß solche Vereinbarungen darauf abzielen, das Verlangen von Schadenersatz zu erleichtern (bezifferter Schadenersatz nach dem anglo-amerikanischen Recht), oder als Abschreckung gegen Nichterfüllung wirken sollen (echte Vertragsstrafe) oder beides.

2. Vereinbarte Zahlung wegen Nichterfüllung grundsätzlich wirksam

Die nationalen Rechtsordnungen weichen in der Beurteilung der Gültigkeit des fraglichen Typs von Klauseln beträchtlich voneinander ab. Die Spannweite reicht von ihrer Gültigkeit - mit oder ohne die Möglichkeit gerichtlicher Überprüfung besonders belastender Klauseln - in Ländern des kontinentaleuropäischen Rechtskreises bis zur gänzlichen Ablehnung von Klauseln, die speziell als Abschreckung gegen Nichterfüllung wirken sollen, d.h. von Vertragsstrafenklauseln, in Ländern des anglo-amerikanischen Rechtskreises.

Angesichts ihrer Häufigkeit in der internationalen Vertragspraxis erkennt Abs. 1 dieses Artikels grundsätzlich die Wirksamkeit von Klauseln an, die vorsehen, daß eine Partei, die nicht erfüllt, einen bestimmten Betrag an die benachteiligte Partei für eine solche Nichterfüllung zu zahlen hat. Die letztere Partei hat daher Anspruch auf den vereinbarten Betrag unabhängig von dem tatsächlich von ihr erlittenen Schaden. Die nichterfüllende Partei kann nicht behaupten, daß die benachteiligte Partei weniger oder überhaupt keinen Schaden erlitten hat.

Beispiel

1. Der früher international eingesetzte brasilianische Spieler A wird für drei Jahre zu einem Monatsgehalt von 10.000 Australischen Dollar angestellt, um die Spieler von B, einer australischen Fußballmannschaft, zu trainieren. Es wird eine Abfindung von 200.000 Australischen Dollar für den Fall widerrechtlicher Entlassung vereinbart. A wird grundlos nach sechs Monaten entlassen. A hat Anspruch auf den vereinbarten Betrag, obwohl A sofort von einer anderen Mannschaft zum doppelten des von B gezahlten Gehalts angestellt wurde.

Normalerweise muß die Nichterfüllung eine solche sein, für welche die nichterfüllende Partei haftet, da eine Klausel, welche die Zahlung eines vereinbarten Betrages bei höherer Gewalt vorsieht, schwer

vorstellbar ist. Ausnahmsweise jedoch kann eine solche Klausel nach der Absicht der Parteien auch eine Nichterfüllung umfassen, für welche die nichterfüllende Partei nicht haftet.

Im Falle teilweiser Nichterfüllung kann der Umfang im Verhältnis herabgesetzt werden, wenn die Parteien nichts anderes vereinbart haben.

3. Vereinbarter Betrag kann herabgesetzt werden

Um die Möglichkeit des Mißbrauchs zu verhindern, zu der solche Klauseln Anlaß geben können, erlaubt Abs. 2 dieses Artikels die Herabsetzung des vereinbarten Betrages, wenn er „im Verhältnis zu dem aus der Nichterfüllung entstandenen Schaden und den anderen Umständen“ gröblich überhöht ist. Der gleiche Absatz stellt klar, daß die Parteien unter keinen Umständen eine solche Möglichkeit der Herabsetzung ausschließen können.

Der vereinbarte Betrag kann nur herabgesetzt, nicht aber völlig ausgeschaltet werden, wie es der Fall wäre, wenn der Richter trotz der Parteivereinbarung einen Schadenersatz zuspräche, der genau dem eingetretenen Schaden entspräche. Andererseits kann er, zumindest nach diesem Artikel, nicht erhöht werden, wenn der vereinbarte Betrag niedriger ist als der tatsächlich erlittene Schaden (vergleiche jedoch Kommentar 4 zu Art. 7.1.6). Darüber hinaus ist notwendig, daß der vereinbarte Umfang „groblich überhöht“ ist, d.h. er würde jeder vernünftigen Person offensichtlich so erscheinen. Berücksichtigt werden sollte insbesondere das Verhältnis zwischen dem vereinbarten Betrag und dem tatsächlich erlittenen Schaden.

Beispiel

2. A schließt mit B einen Vertrag über den Kauf von Maschinen ab, der die Zahlung von 48 Monatsraten von 30.000 Französischen Francs vorsieht. Der Vertrag enthält eine Klausel, welche die sofortige Aufhebung bei Nichtzahlung einer Rate durch B erlaubt, und B gestattet, die bereits gezahlten Beträge zu behalten und die künftigen Raten als Schadenersatz zu verlangen. A zahlt die elfte Rate nicht. B behält die schon bezahlten 300.000 Francs und verlangt zusätzlich zur Rückgabe der Maschinen 1.140.000 Francs für die 38 ausstehenden Raten. Das Gericht wird diesen Betrag herabsetzen, da die Nichterfüllung des A dem B einen gröblich überhöhten Vorteil verschaffen würde.

4. Vereinbarte Zahlung wegen Nichterfüllung zu unterscheiden vom Reuegeld und anderen ähnlichen Klauseln

Der in dem vorliegenden Artikel behandelte Typ von Klauseln ist vom Reuegeld und anderen ähnlichen Klauseln zu unterscheiden, die es einer Partei erlauben, von einem Vertrag zurückzutreten, indem sie entweder einen bestimmten Betrag zahlt, oder indem sie eine bereits geleistete Anzahlung verliert. Andererseits fällt eine Klausel, nach der eine benachteiligte Partei bereits als Teil des Preises gezahlte Beträge einbehalten kann, unter diesen Artikel.

Beispiele

3. A sagt B zu, ihm ein Grundstück für 900.000.000 Italienische Lire zu verkaufen. B hat die Kaufoption binnen drei Monaten auszuüben und eine Anzahlung von 50.000.000 Lire zu leisten, die A einbehalten darf, wenn B die Option nicht ausübt. Da dies keine vereinbarte Zahlung wegen Nichterfüllung ist, fällt sie nicht unter den vorliegenden Artikel, und der Betrag kann nicht nach dieser Vorschrift herabgesetzt werden, selbst wenn er nach den Umständen gröblich überhöht ist.

4. A schließt einen Leasingvertrag über eine Maschine mit B. Der Vertrag sieht vor, daß im Falle der Nichtzahlung einer einzigen Leasingrate durch A der Vertrag aufgehoben ist, und daß die schon bezahlten Beträge von B als Schadenersatz einbehalten werden. Die Klausel fällt unter den vorliegenden Artikel, und der vereinbarte Betrag kann der Herabsetzung unterliegen.

SACHREGISTER^(*)

Abschluß eines Vertrages

Art und Weise, 2.1
durch Annahme eines Angebots,
2.1[1]
durch Verhalten, das eine Einigung
anzeigt, 2.1[2]
Bedingungen absichtlich ungeregt,
2.14
Vertragsabschluß abhängig von, 2.13
Einigung in einer bestimmten Form,
2.13[2]
Einigung über bestimmte Punkte,
2.13[1]
Siehe Schadenersatz (vorvertragliche
Haftung), Verhandlungen

Absendungsgrundsatz

Siehe Mitteilung

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auslegung von, 4.1[4], 4.6
Definition, 2.19[2]
kollidierende, 2.22[2]
„Aufhebungs“-Theorie, 2.22[3]
Definition, 2.22[1]
Theorie des „letzten Wortes“,
2.22[2], 2.22[3]
überraschende Bedingungen in, 2.20[1]
ausdrückliche Annahme, 2.20[4]
kraft Inhalts, 2.20[2]
kraft sprachlicher Fassung, 2.20[3]
Verbindlichkeit, Voraussetzungen,
2.19[3], 2.20[1]
ausdrückliche Annahme, 1.5[2],
2.19[3], 2.20[1], 2.20[4]
stillschweigende Einbeziehung,
2.19[3]
Siehe Auslegung von Verträgen,
Gebräuche, Gepflogenheiten,

Grobes Mißverhältnis, Verhandlungen,
Vertragsbedingungen,
Vollständigkeitsklauseln

Anfängliche Unmöglichkeit

Erfüllung von vornherein unmöglich,
3.3[1], 3.5[2]
Gegenstand (*objet*) muß nicht
möglich sein, 3.3[1]
Fehlen der Verfügungsbefugnis, 3.3[2]
fehlende Geschäftsfähigkeit,
Unterscheidung, 3.3[2]
Wirksamkeit des Vertrages nicht
berührt, 3.3[1], 3.3[2], 7.2.2[3]
Bestimmung nicht zwingend,
1.5[3], 3.19
Bestimmungen über Nichterfüllung
anwendbar, 3.3[1], 3.3[2]
Siehe Höhere Gewalt, Öffentliche
Genehmigung, Veränderte Umstände

Anfechtung

Anfechtungsgrund einer dritten Person
zuzuschreiben, 3.11
für die eine Partei nicht verant-
wortlich ist, 3.11[2]
vor dem Handeln im Vertrauen
auf den Vertrag, 3.11[2]
für die eine Partei verantwortlich
ist, 3.11[1]
Ausschluß bei Bestätigung des
Vertrags, 3.12
Auswirkungen auf dritte Personen
offen gelassen, 1.3[3]
einzelner Bedingungen, 3.10[3], 3.15,
3.16
Erklärung der, 3.14[1]
Auslegung einer, 4.2[1], 4.4[1]
Eingreifen eines Gerichts nicht
erforderlich, 3.14[1]

(*) Die Zahlen verweisen auf die Artikel, die Zahlen in eckigen Klammern auf die Nummer des Kommentars, soweit eine solche vorhanden ist.

UNIDROIT Grundregeln

Form und Inhalt, keine bestimmten Anforderungen an, 3.14[2]
Frist, 3.15
wirksam bei Zugang, 3.14[3]
Rückwirkung der, 3.17[1]
Anspruch auf Rückgabe, 3.17[2]
Überleben einzelner Bedingungen, 3.17[1]
Schadenersatz, 3.18[1]
Schadenersatz bei Nichterfüllung, Unterscheidung, 3.18[2]
Siehe Anpassung, Drohung, Grobes Mißverhältnis, Irrtum, Täuschung

Angebot

Ablehnung, 2.5[1]
führt zum Erlöschen, 2.5[1]
kann stillschweigend sein, 2.5[1]
Definition, 2.2
Bestimmtheit, 2.2[1]
Bindungswille, 2.2[2]
Rücknahme, 2.3[2]
Rücknahme einer Annahme, Vergleich zu, 2.10
Widerruf eines Angebots, Unterscheidung, 2.3[2]
unwiderruflich, 2.4[2]
Ablehnung führt zum Erlöschen, 2.5[1]
Rücknahme, 2.3[2]
Vertrauen auf Unwiderruflichkeit, 2.4[2]
Treu und Glauben und redlicher Geschäftsverkehr und, 2.4[2]
Widerruf, 2.4
wirksam bei Zugang, 2.3[1]
Siehe Allgemeine Geschäftsbedingungen, Annahme, Bestätigungsschreiben, Preis, Verhandlungen, Vertrag, Vertragsbedingungen

Annahme

Abweichung von den Bedingungen des Angebots, 2.11[1]
als Ablehnung und Gegenangebot, 2.5[1], 2.11[2]
keine wesentlichen Änderungen, 2.11[2]

Vergleich mit Bestätigung, die Vertragsbedingungen ändert, 2.12[1]
Äußerung der Annahme, 2.6[1]
durch Verhalten, 2.6[2], 2.6[4]
Schweigen nicht ausreichend, 2.6[3]
Frist für, 2.7
festgesetzte Frist, 1.7[1], 2.8
Feiertage, 1.10[2], 2.8
verspätete Annahme, 2.9[2]
wegen Verzögerung bei der Beförderung, 2.9[3]
mündlicher Angebote, 2.7
Rücknahme der, 2.10
Vergleich mit Rücknahme des Angebots, 2.10
Wirksamkeit bei Zugang, 2.6[4]
Siehe Allgemeine Geschäftsbedingungen, Angebot, Bestätigungsschreiben, Vertrag, Vertragsbedingungen

Anpassung

grobes Mißverhältnis, 3.10[1]
Anrufung des Gerichts, 3.10[3]
und Verlust des Anfechtungsrechts, 3.10[3]
Veränderte Umstände, 5.5[3], 6.2.2[3], 6.2.3[1]
Anrufung des Gerichts, 6.2.3[6]
Siehe Anfechtung, Veränderte Umstände, Vertragsänderung

Anrechnung

von anderen Leistungen als Zahlungen, 6.1.13
von Zahlungen, 6.1.12

Anspruch auf Erfüllung

mangelhafte Leistung, 7.2.3[1]
Beschränkungen, 7.2.3[3]
Nachbesserung und Ersatzleistung, 7.2.3[2]
Nichterfüllung einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht, 7.2.2[1]
Ausnahmen vom Anspruch auf Erfüllung, 7.1.1, 7.2.2[3]
Deckungsgeschäft möglich, 7.2.2[3]

Sachregister

- höchstpersönliche Leistung, 7.2.2[3]
Nachfrist gewährt, 7.1.5[2]
Nichterfüllung entschuldigt, 7.1.1, 7.3.1[1]
Unmöglichkeit, 7.2.2[3]
unzumutbare Beschwer, 7.2.2[3]
Rechtsbehelf nicht im Ermessen, 7.2.2[2]
Schadenersatz kann kombiniert werden mit, 7.4.1[2]
Wechsel des Rechtsbehelfs, 7.2.5[1]
Anspruch auf Erfüllung nicht durchsetzbar, 7.2.5[3]
nicht erfüllende Partei unfähig zu erfüllen, 7.2.5[2]
Nichterfüllung einer Zahlungspflicht, 7.2.1
Ausnahmen, 7.2.1
Siehe Deckungsgeschäfte, Erfüllung, Gerichtliche Zwangsgelder, Nachbesserung und Ersatzleistung, Rechtsbehelfe
- Anspruch auf Leistung**
Siehe Anspruch auf Erfüllung
- Anwendung der Grundregeln**
Siehe UNIDROIT Grundregeln
- Anwendungsbereich der Grundregeln**
Siehe UNIDROIT Grundregeln
- Arglistige Täuschung**
Siehe Täuschung
- Aufhebung**
Anspruch auf Rückgabe nach, 7.3.6[1]
Ersetzung durch Geldzahlung, 7.3.6[2], 7.3.6[4]
Rechte Dritter nicht berührt, 7.3.6[5]
Vertrag teilbar, 7.3.6[3]
antizipierte Nichterfüllung und, 7.3.3
Erwartung der Nichterfüllung muß vernünftig sein, 7.3.4[1]
durch Einigung der Parteien, 1.3[2], 3.2
causa nicht erforderlich, 3.2[2]
consideration nicht erforderlich, 3.2[1]
durch einseitige Erklärung, 7.3.1[1]
aufgrund von Nichterfüllung, 7.1.1
auch bei entschuldigter Nichterfüllung, 7.1.1
Nichterfüllung muß wesentlich sein, 7.1.5[2], 7.1.7[2], 7.3.1[2], 7.3.3
nach Anforderung von Zusicherungen, 7.3.4[3]
nach Nachfrist, 7.1.5[2], 7.3.1[4]
Vertrag auf unbestimmte Zeit, 5.8
Erklärung der, 7.3.2[1], 7.3.3
Auslegung, 4.2[1], 4.4[1]
Frist, 7.2.5[4], 7.3.2[3]
kein Formerfordernis, 1.9[1]
wirksam bei Zugang, 7.3.2[4]
höhere Gewalt und, 6.2.2[6], 7.1.7[2]
Schadenersatzanspruch nach, 7.1.1, 7.3.5[2], 7.4.1[2]
aufgrund Deckungsgeschäfts, 7.2.2[3], 7.4.5[1]
verlorene Auslastung, 7.4.5[1]
zusätzlicher Schaden, 7.4.5[2]
aufgrund des Marktpreises, 7.4.6[1]
zusätzlicher Schaden, 7.4.6[3]
unvereinbar mit Erklärung der Nachleistung, 7.1.4[7]
Veränderte Umstände und, 3.10[1], 6.2.3[7]
Wirkungen, 7.3.5[1]
auf Dritte offen gelassen, 1.3[3]
nicht berührte Bedingungen, 7.3.5[3]
Schadenersatzansprüche bleiben unberührt, 7.1.1, 7.3.5[2], 7.4.1[2]
Siehe Nachfrist, Nachleistung durch nicht erfüllende Partei, Nichterfüllung, Öffentliche Genehmigung, Rückgabe, Schadenersatz, Schriftformklausel für Vertragsänderung, Zusicherungen

UNIDROIT Grundregeln

Ausfüllen einer Vertragslücke

Siehe Vertragsbedingungen

Auslegung von Erklärungen und sonstigem Verhalten

Auslegungsregeln für Verträge analog anzuwenden, 4.2[1]

Berücksichtigung der maßgeblichen Umstände, 4.2[2]

Bezug auf die Erklärung als Ganzes, 4.4[1]

Vorrang des Willens, 4.2[1]

Rückgriff auf das Verständnis einer vernünftigen Person, 4.2[1]

Beispiele, 4.2[1]

erhebliche Umstände, 4.3[1]

Kriterium der Vernünftigkeit, 4.2[2], 4.3[1], 4.3[2]

subjektives Kriterium, 4.2[2], 4.3[1], 4.3[2]

Siehe Auslegung von Verträgen,

Einseitige Erklärungen, Mitteilung

Auslegung von Verträgen

Auslegung von UNIDROIT

Grundregeln, Unterscheidung, 1.6[1]

Bestimmung der Art der übernommenen Pflicht, 5.5[1]

erhebliche Umstände, 4.3[1]

Kriterium der Vernünftigkeit, 4.2[1], 4.2[2], 4.3[1], 4.3[2]

subjektives Kriterium, 4.2[1], 4.2[2], 4.3[1], 4.3[2]

Hauptregeln, 4.1, 4.3

Berücksichtigung der maßgeblichen Umstände, 4.1[3], 4.3

Bezug auf den Vertrag als Ganzes, 4.4[1]

keine Hierarchie der Bedingungen, 4.4[2]

contra proferentem-Regel, 4.6

Rückgriff auf das Verständnis einer vernünftigen Person, 4.1[2]

Unklarheitenregel, 4.6

Vorrang des gemeinsamen Willens, 3.5[1], 4.1[1]

Wirkung für alle Bedingungen, 4.5

mehrere Sprachfassungen, 4.7

Siehe Allgemeine Geschäftsbedingungen, Auslegung von Erklärungen und sonstigem Verhalten, Gebräuche, Gepflogenheiten, Pflichten, Preis, Verhandlungen, Vertragsbedingungen

Bestätigungsschreiben

Definition, 2.12[1]

die Vertragsbedingungen abänderndes, 2.12[1]

unwesentliche Änderungen, 2.12[1]

Vergleich mit Annahme, die Bedingungen ändert, 2.12[1]

Frist zur Übersendung, 2.12[2]

Rechnung als, 2.12[3]

Siehe Abschluß eines Vertrages, Annahme

Bezifferter Schadenersatz

Siehe Vereinbarte Zahlung für

Nichterfüllung

Causa

nicht erforderlich, 3.2[2], 3.3

Vereinbarung der Parteien zulässig, 3.19

Siehe Änderung eines Vertrags, Aufhebung, Vertrag

Consideration

nicht erforderlich, 3.2[1]

Vereinbarung der Parteien zulässig, 3.19

Siehe Aufhebung, Vertrag, Vertragsänderung

Contra proferentem-Regel

Siehe Auslegung von Verträgen

Deckungsgeschäft

erforderlich kraft Gebräuchen, 7.2.1, 7.4.5[1]

erforderlich wegen Pflicht zur Schadensminderung, 7.4.5[1], 7.4.8[1]

Möglichkeit schließt Anspruch auf Erfüllung aus, 7.2.2[3]

Schadenersatz bei, 7.2.2[3], 7.4.5[1]

Sachregister

- umfaßt auch Verhandlungskosten,
7.4.5[2]
- Definitionen**
Siehe UNIDROIT Grundregeln
- Dritte Personen**
Auswirkung eines Vertrages offen
gelassen, 1.3[3]
Beseitigung von Rechten Dritter als
Abhilfe bei Nichterfüllung, 7.2.3[2]
Einmischung in Verhandlungen, 3.11
für die eine Partei verantwortlich
ist, 3.11[1]
für die keine Partei verantwortlich
ist, 3.11[2]
Rechte Dritter bei Aufhebung offen
gelassen, 7.3.6[5]
Siehe Anfechtung, Drohung, Grobes
Mißverhältnis, Irrtum, Täuschung
- Drohung**
Anfechtung des Vertrages, 3.9, 3.13[1]
Frist zur Erklärung, 3.15
Voraussetzungen, 3.9[1], 3.9[2]
Anpassung des Vertrages, 3.13[1]
betreffend den Ruf oder wirtschaftliche
Interessen, 3.9[3]
dritter Person zuzuschreiben, 3.11
für die eine Partei verantwortlich
ist, 3.11[1]
für die keine Partei verantwortlich
ist, 3.11[2]
Schadenersatz, 7.4.1[3]
zwingender Charakter der Bestimmung,
3.19
- Einsatz aller Kräfte**
Siehe Pflichten
- Einsatz aller Kräfte, Pflicht**
Siehe Pflichten
- Einseitige Erklärungen**
Definition, 3.20
Unwirksamkeit, Voraussetzungen, 3.20
Siehe Auslegung von Erklärungen und
sonstigem Verhalten, Mitteilung
- Einwirkung der anderen Partei**
entschuldigte Nichterfüllung, 7.1.1,
7.1.2
andere Partei kann nicht aufheben,
7.1.2[1]
Nichterfüllung infolge Handlung
oder Unterlassung der anderen
Partei, 7.1.2[1]
Risiko der nichterfüllenden
Partei, 7.1.2[2]
Erfüllung unmöglich durch, 7.1.2[1],
7.4.7[3]
teilweiser Hinderungsgrund,
7.1.2[1], 7.4.7[3]
Siehe Schadenersatz
- Erfüllung**
Kosten der, 6.1.11
Reklame, übertreibende, 3.8[4]
überfällig, 7.3.2[2]
Siehe Anspruch auf Erfüllung,
Leistung, Nichterfüllung
- Ergänzung der Grundregeln**
Siehe UNIDROIT Grundregeln
- Ergänzung des Vertrages**
Siehe Vertragsbedingungen
- Erklärung**
Siehe Mitteilung
- Erreichen eines bestimmten
Ergebnisses, Pflicht**
Siehe Pflichten
- Formerfordernisse**
Freiheit von, 1.2[1]
bei Mitteilungen, 1.9[1]
Vorrang des anwendbaren Rechts,
1.2[2]
vereinbart von den Parteien, 1.2[3],
2.13[2]
Schriftformklausel für Vertrags-
änderung, 2.18
Vollständigkeitsklausel, 2.17
- Freizeichnungsklauseln**
Definition, 7.1.6[2]

UNIDROIT Grundregeln

Haftung für Nichterfüllung
beschränkt oder ausgeschlossen,
7.1.6[2], 7.4.1[1]
Reuegeldklauseln, Unterscheidung,
7.1.6[3]
Vergleich mit vereinbarter Zahlung
für Nichterfüllung, 7.1.6[4],
7.1.6[6]
Notwendigkeit einer besonderen Regel,
7.1.6[1]
Wirksamkeit, 7.1.6[1], 7.1.6[5]
grob unredlich, 7.1.6[1], 7.1.6[5]
Gericht braucht Klausel nicht
anzuwenden, 7.1.6[1]
Gericht hat keine Änderungs-
befugnis, 7.1.6[6]
Recht auf vollen Schadenersatz,
7.1.6[6]

Gebräuche

Abschluß eines Deckungsgeschäfts,
7.2.1, 7.4.5[1]
Allgemeine Geschäftsbedingungen und,
2.19[3]
Arten der Annahme und, 2.6[3], 2.6[4],
2.7
bindender Charakter, 1.8[1]
bei fehlender Einigung, 1.8[4]
örtliche Gebräuche, 1.8[4]
vereinbarte Gebräuche, 1.8[3]
vorbehaltlich des Maßstabs der
Angemessenheit, 1.8[5]
Mittel der Auslegung, 4.3[2]
Feststellung eines Irrtums, 3.5[1]
Mittel zur Konkretisierung unbe-
stimmter Bedingungen, 2.2[1]
Quelle stillschweigend übernommener
Pflichten, 5.2
Reihenfolge der Leistungen bestimmt
durch, 6.1.4, 6.1.4[1]
Vorrang gegenüber UNIDROIT
Grundregeln, 1.8[6]
Siehe Gepflogenheiten

Gepflogenheiten

Allgemeine Geschäftsbedingungen,
2.19[3]
Arten der Annahme und, 2.6[3], 2.6[4]

bindender Charakter, 1.8[1]
Ausschluß bestimmter Gepflo-
genheiten, 1.8[2]
Entstehen bestimmter
Gepflogenheiten, 1.8[2]
Mittel zur Konkretisierung unbe-
stimmter Bedingungen, 2.2[1]
Quelle einer stillschweigend verein-
barten Pflicht, 5.2
Umstand, maßgeblicher für Auslegung,
4.3[2]
Vorrang gegenüber UNIDROIT
Grundregeln, 1.8[6]
wettbewerbsbeschränkende, 1.4[3],
2.16[2], 3.10[2]
Siehe Gebräuche

Gericht

Bestimmung der Art des Ersatzes,
7.4.2[5]
Definition, 1.10[1]
schließt Schiedsgericht ein, 1.10[1]
Gerichtsstandvereinbarung kann
Vertrag überleben, 3.17[1], 7.3.5[3]
Keine Herabsetzung des Schaden-
ersatzes, 7.4.2[1]
Zwangsgelder auferlegt vom, 7.2.4[2],
7.2.4[6]
Siehe Anpassung, Gerichtliche
Zwangsgelder, Schadenersatz

Gerichtliche Zwangsgelder

Auferlegung angemessen, 7.2.4[2]
Begünstigter, 7.2.4[3]
Form und Verfahren, 7.2.4[5]
Schadenersatz und vereinbarte Zahlung,
Unterscheidung, 7.2.4[4]
Vollstreckung in anderen Ländern,
7.2.4[7]
zwingende Regeln des Gerichtsortes,
7.2.4[3]
Siehe Anspruch auf Erfüllung

Grobes Mißverhältnis

Anfechtung aufgrund von, 3.10[1],
7.1.6[1]
Anfechtungsfrist, 3.15
Preis übermäßig, 3.10[2]

Sachregister

Vorteil muß unverantwortlich sein, 3.10[2]
Anpassung aufgrund von, 3.10[1], 3.10[3]
Bestimmung zwingend, 3.19
dritter Person zuzuschreiben, 3.11
für die keine Partei verantwortlich ist, 3.11[2]
für die eine Partei verantwortlich ist, 3.11[1]
Schadenersatzanspruch, 7.4.1[3]
Veränderte Umstände, Unterscheidung, 3.10[1]

Grundregeln

Siehe UNIDROIT GRUNDREGELN

Handhabung

Siehe Gepflogenheiten

Hardship

Siehe Veränderte Umstände

Höhere Gewalt

Anzeige des Hinderungsgrunds, 7.1.7
Definition, 7.1.7
in Vertragspraxis, 7.1.7[4]
verwandte Institute,
kontinentaleuropäisches und
anglo-amerikanisches Recht,
7.1.7[1]
Einwirkung der anderen Partei als,
7.4.1[2], 7.4.7[3]
Veränderte Umstände, Unterscheidung,
6.2.2[6], 7.1.7[3]
Wirkungen der, 7.1.7[2], 7.4.1[1],
7.4.7[3], 7.4.9[1]
vorübergehender Hinderungsgrund,
7.1.7[2]
Siehe Aufhebung, Einwirkung der
anderen Partei, Nichterfüllung,
Veränderte Umstände, Vereinbarte
Zahlung für Nichterfüllung

Imprévision

Siehe Veränderte Umstände

Integrationsklausel

Siehe Vollständigkeitsklausel

Internationales Privatrecht

Anwendung zwingender Regeln
bestimmt durch, 1.4[4]
auf den Vertrag anwendbares Recht
und, Präambel[4]
Erfordernis öffentlicher Genehmigung
bestimmt durch, 6.1.14[1]
Siehe Nationales Recht, Öffentliche
Genehmigung, UNIDROIT
Grundregeln, Zwingende Regeln

Irrtum

Anfechtung wegen, 3.5
Frist zur Erklärung der, 3.15
Irrtum muß hinreichend bedeutsam
sein, 3.5[1]
Schadenersatz, 7.4.1[3]
Voraussetzungen betreffend den
Vertragspartner der irrenden
Partei, 3.5[2]
Voraussetzungen betreffend die
irrende Partei, 3.5[3]
Bestimmungen nicht zwingend, 1.5[3],
3.19
Definition, 3.4[1]
Rechtsirrtum dem Tatsachenirrtum
gleichgestellt, 3.4[1]
dritter Person zuzuschreiben, 3.11[1],
3.11[2], 5.7[3]
Erklärungs- und Übermittlungsirrtum,
1.9[3], 3.6[1]
Nichterfüllung, Unterscheidung, 3.4[2],
3.7[1]
Rechtsbehelf wegen Nichterfüllung
hat Vorrang, 3.7[1], 3.7[2]
Täuschung, Unterscheidung, 3.8[2],
3.13[1]
Verlust des Anfechtungsrechts, 3.13[3]
Entscheidung für Vertragserfüllung
rasch zu treffen, 3.13[2]
Ausschluß nach Handlung im
Vertrauen auf Anfechtung,
3.10[3], 3.13[3]
Schadenersatz nicht ausge-
schlossen, 3.13[4]

UNIDROIT Grundregeln

Kaufleute

Anwendung der UNIDROIT Grundregeln nicht beschränkt auf, Präambel[2]

Kollidierende Geschäftsbedingungen

Siehe Allgemeine Geschäftsbedingungen

Leistung

Leistungsort, 6.1.6[1]
einer Zahlungspflicht, 6.1.6[2]
Überweisung, 6.1.8[1]
einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht, 6.1.6[2]
Verlegung der Niederlassung, 6.1.6[3]
Leistungszeit, 6.1.1
Raten, 6.1.2
vorzeitige Leistung der anderen Partei, 6.1.5[3]
Qualität der zu erbringenden Leistung, 5.6
angemessene Qualität, 5.6[2]
durchschnittliche Qualität, 5.6[1]
Reihenfolge der, 6.1.4
gleichzeitig, 6.1.4[1]
wenn Leistung einer Partei sich über Zeitraum erstreckt, 6.1.4[2]
Zurückhalten der Leistung, Verhältnis zu, 6.1.4[3], 7.1.3
teilweise, 6.1.3[1]
Annahme, 6.1.3[2], 6.1.3[4]
zusätzliche Kosten verursacht durch, 6.1.3[4]
Unterscheidung von Raten, 6.1.3[1]
Zurückweisung, 6.1.3[2]
nur bei berechtigtem Interesse, 6.1.3[3]
verspätete Leistung, 7.1.5[1]
Schadenersatz, 7.1.5[2], 7.4.1[2]
vorzeitige, 6.1.5[1]
Annahme, 6.1.5[3], 6.1.5[4]
Zurückweisung, 6.1.5[1]
nur bei berechtigtem Interesse, 6.1.5[2]

zusätzliche Kosten verursacht durch, 6.1.5[4]

Zurückhalten, 7.1.3, 7.1.7

bis zur Abgabe von Zusicherungen, 7.3.4[2]

Siehe Anrechnung, Nachfrist, Öffentliche Genehmigung, Erfüllung, Pflichten, Veränderte Umstände, Zahlung, Zusicherungen

Lex mercatoria

Siehe UNIDROIT Grundregeln

Mitteilung

Auslegung von, 4.2[1]
Definition, 1.9[1]
kein Formerfordernis, 1.9[1]
wirksam bei Zugang, 1.9[2]
Absendungsgrundsatz ist zu vereinbaren, 1.9[3]
Definition des Zugangs, 1.9[4]
Siehe Anfechtung, Annahme, Aufhebung, Höhere Gewalt, Irrtum, Nachfrist, Nachleistung durch nichterfüllende Partei, Öffentliche Genehmigung, Rechtsbehelfe, Schadenersatz, Täuschung

Nachbesserung und Ersatzleistung

bei mangelhafter Leistung, 7.2.3[2]
Aufwand oder Ausgaben unzumutbar, 7.2.3[3]
Formen, 7.1.4[6], 7.2.3[2]
Siehe Anspruch auf Erfüllung

Nachfrist

Aufhebung nach, 7.1.5[2], 7.3.1[4]
Gewährung einer, 7.1.5[1]
Wirkung der Gewährung auf andere Rechtsbehelfe, 7.1.5[2], 7.4.1[2]

Nachleistung durch nichterfüllende Partei

Angemessenheit der, 7.1.4[3]
Anzeige der Nachleistung, 7.1.4[2]
Aufhebung, Verhältnis zu, 7.1.4[8]
Aussetzung anderer Rechtsbehelfe, 7.1.4[7]

Sachregister

Frist für, 7.1.4[5]
Grundsatz ermöglicht, 7.1.4[1]
Pflicht zur Zusammenarbeit und,
7.1.4[10]
richtige Formen der, 7.1.4[6]
Schadenersatzanspruch der benach-
teiligten Partei, 7.1.4[9]
Zurückweisungsrecht der benach-
teiligten Partei, 7.1.4[4]
Siehe Nachbesserung und Ersatz-
leistung

Nationales Recht

geregelte Gegenstände, 1.2[2], 1.3[3],
1.6[4], 2.16[2], 3.1, 3.17[1], 6.1.9[2],
6.1.14[1], 7.2.4[3], 7.2.4[5], 7.2.4[7],
7.3.6[5], 7.4.10, 7.4.11[2]
Siehe Zwingende Regeln

Nichterfüllung

antizipierte, 1.9[3], 7.3.3
Definition, 7.1.1
der Pflicht zum Einsatz aller Kräfte,
5.4[2]
Nichterreichung eines bestimmten
Ergebnisses, Unterscheidung,
5.4[2]
Entschuldigung für, 7.1.1, 7.1.7[2],
7.4.1[1]
Einwirkung der anderen Partei,
7.1.2[1], 7.1.2[2]
Freizeichnungsklausel, 7.4.1[1]
höhere Gewalt, 5.4[2], 7.1.7[2],
7.4.1[1], 7.4.7[3], 7.4.9[1],
7.4.13[2]
Zurückhalten der Leistung, 7.1.3,
7.1.7
Irrtum, Unterscheidung, 3.4[2], 3.7[1]
Rechtsbehelf wegen Nichterfüllung
hat Vorrang, 3.7[1], 3.7[2]
teilweise Erfüllung ist normalerweise,
6.1.3[2], 6.1.3[4]
vorzeitige Leistung ist normalerweise,
6.1.5[1], 6.1.5[4]
wesentliche, 7.1.5[2], 7.1.7[2],
7.3.1[2], 7.3.3, 7.3.4
maßgebende Umstände, 7.3.1[3]

Siehe Anspruch auf Erfüllung, Auf-
hebung, Deckungsgeschäft, Einwir-
kung der anderen Partei, Höhere
Gewalt, Nachbesserung und Ersatz-
leistung, Nachleistung durch nicht-
erfüllende Partei, Rechtsbehelfe,
Schadenersatz, Vereinbarte Zahlung
für Nichterfüllung, Zusicherungen

Öffentliche Genehmigung

Antrag auf öffentliche Genehmigung,
6.1.14
Kosten des, 6.1.15[2]
Mitteilung des Ergebnisses,
6.1.15[3], 6.1.15[4]
unterlassene Mitteilung,
6.1.15[5]
Pflicht zum Einsatz aller Kräfte,
6.1.14[4]
Zeitpunkt für die Einreichung des
Antrags, 6.1.15[1]
zur Einreichung verpflichtete
Partei, 1.10[2], 6.1.14[2]
Bestimmung des Erfordernisses,
6.1.14[1]
nach dem Internationalen Privat-
recht, 6.1.14[1], 6.1.14[2]
Definition, 6.1.14[1]
Genehmigung abgelehnt, 6.1.17[1]
Erfüllung unmöglich, 6.1.14[1],
7.2.2[3]
Regeln über Nichterfüllung
anzuwenden, 6.1.17[2],
7.2.3[2]
Gültigkeit des Vertrages berührt,
6.1.14[1], 6.1.17[2], 7.2.2[3]
Genehmigung weder erteilt noch
abgelehnt, 6.1.16[1]
jede Partei kann Aufhebung
erklären, 6.1.16[1], 6.1.16[2]
außer wenn nur einzelne
Bedingungen betroffen,
6.1.16[3]
Pflicht zur Information über Erfor-
dernis einer, 6.1.14[2]
Siehe Internationales Privatrecht,
UNIDROIT Grundregeln

UNIDROIT Grundregeln

Pacta sunt servanda

Siehe Vertrag

Pflichten

Einsatz aller Kräfte oder bestimmtes Ergebnis, 5.4[1], 5.5[1], 5.5[2], 7.4.1[1]
Bestimmung der Art der Verpflichtung, 5.5[1]
Fassung der Vertragsbedingung, 5.5[2]
jeweiliges Ausmaß des Risikos, 5.5[4]
Preis oder andere Bedingung als Hinweis, 5.5[3]
wenn Gläubiger Einfluß auf Erfüllung hat, 5.5[5]
Maßstab zur Feststellung der Erfüllung, 5.4[2], 7.4.1[1]
Pflicht zur Schadensminderung, 5.3, 7.4.5[1], 7.4.8[1]
Pflicht zur Zusammenarbeit, 5.3
Nachleistung durch nichterfüllende Partei und, 7.1.4[10]
Qualität der zu erbringenden Leistung, 5.6
angemessene Qualität, 5.6[2]
durchschnittliche Qualität, 5.6[1]
stillschweigend übernommene, 5.1
Quellen der, 5.2
Siehe Auslegung von Verträgen, Gebräuche, Gepflogenheiten, Pflicht zur Vertraulichkeit, Schadenersatz, Treu und Glaube und redlicher Geschäftsverkehr, Vertragsbedingungen

Preis

Änderung in der Annahme, 2.11[2]
Bestimmung, 5.7[1]
angemessener Preis, 5.7[1], 5.7[2], 5.7[3]
durch Bezug auf äußere Umstände, 5.7[4]
durch eine dritte Person, 5.7[3]
durch eine Partei, 5.7[2]
Lösungen der UNIDROIT Grundregeln unangemessen, 4.8[2]

Rückgriff auf andere Bestimmungen der UNIDROIT Grundregeln, 5.7[1]

Hinweis auf die Art der übernommenen Pflicht, 5.5[3]
Nachverhandlung, 6.2.3[1]
Anpassung, 6.2.3[7]
Preisindexierungsklausel, 6.2.3[1]
unbestimmt im Angebot, 2.11[1]
Siehe Zahlung

Rechtsbehelfe

bei Erklärung der Nachleistung, 7.1.4[7]
Konkurrenz der, 7.1.1, 7.4.1[2]
Mitverursachung des Schadens beschränkt Ausübung, 7.4.7[1]
Wechsel des, 7.2.5[1], 7.2.5[2]
Erklärung des, 7.2.5[4]
Fristen, 7.2.5[4]
nicht durchsetzbare Entscheidung, 7.2.5[3]
wegen Nichterfüllung, 3.4[2], 3.7[1], 3.7[2]
Rechtsbehelfe wegen Irrtums, Unterscheidung, 3.4[2]
Vorrang vor Rechtsbehelfen wegen Irrtums, 3.7[1], 3.7[2]
wegen Nichterhalt einer öffentlichen Genehmigung, 6.1.16[2]
wegen Teilleistung, 6.1.3[2], 6.1.3[4]
wegen Unmöglichkeit, 7.2.2[3]
wegen Unvermögens zur Zahlung in Rechnungswährung, 6.1.9[2]
wegen Verletzung der Pflicht zur Vertraulichkeit, 2.16[3]
wegen vorzeitiger Leistung, 6.1.5[4]
Zurückhalten der Leistung, 7.1.3, 7.1.4[7], 7.1.5
Siehe Anfechtung, Anpassung, Anspruch auf Erfüllung, Aufhebung, Deckungsgeschäft, Nachbesserung und Ersatzleistung, Nachfrist, Nachleistung durch nichterfüllende Partei, Rückgabe, Schadenersatz

Rechtswahl

Klausel kann Vertrag überleben, 3.17[1]
Siehe UNIDROIT Grundregeln

Sachregister

Redlicher Geschäftsverkehr

Siehe Treu und Glauben und redlicher
Geschäftsverkehr

Rückgabe

bei Anfechtung, 3.17[2]

Ersetzung durch Geldzahlung,
3.17[2]

bei Aufhebung, 7.3.6[1]

Ersetzung durch Geldzahlung,
7.3.6[2], 7.3.6[4]

kein Anspruch auf Rückgabe,
7.3.6[4]

Rechte Dritter nicht berührt,
7.3.6[5]

teilbarer Vertrag, 7.3.6[3]

unvereinbar mit Anspruch auf Nach-
leistung, 7.1.4[7]

Schadenersatz

Anfechtung und, 3.18[1]

Schadenersatz wegen
Nichterfüllung, Unterscheidung,
3.18[2]

Anpassung und, 3.13[4]

Anspruch auf, 7.4.1[1]

als Folge der Nichterfüllung,
7.4.1[1], 7.4.3[3]

außer wenn entschuldigt,
7.4.1[1]

keine Unterscheidung zwischen
Haupt- und Nebenpflichten,
7.4.1[1]

Verschulden unerheblich,
7.4.1[1]

Schaden muß bestimmt sein,
7.4.3[1]

Schaden muß voraussehbar sein,
7.4.4

voller Ersatz, 7.4.2[1]

Gericht darf nicht herabsetzen,
7.4.2[1]

erlittener Verlust, 7.4.2[2]

immaterieller Schaden, 7.4.2[5]
Bemessung des, 7.4.3[2]

Gericht bestimmt Art des
Ersatzes, 7.4.2[5]

nach dem Marktpreis, 7.4.6[1]

Bestimmung des, 7.4.6[2]

nach dem Preis des Deckungs-
geschäfts, 7.2.2[3], 7.4.5[1]

verlorene Auslastung, 7.4.5[1]

Nichtzahlung, 7.4.9[1]

Erklärung nicht erforderlich,
7.4.9[1]

Zinssatz, 7.4.9[2]

für entgangenen künftigen Vorteil,
7.4.2[2]

entgangener Gewinn, 7.4.2[2]

verlorene Chance, 7.4.2[2]

Bemessung, 7.4.3[1], 7.4.3[2]

Herabsetzung des, 7.4.2[3]

vermiedener Verlust wegen Nicht-
erfüllung, 7.4.2[3]

wegen Beitrags zum Schaden,
7.4.7[1]

Definition, 7.4.7[2]

Ermittlung des Beitrags,
7.4.7[3]

wegen Verletzung der Schadens-
minderungspflicht, 7.4.7[4]

Kausalität, 7.4.3[3]

kombiniert mit anderen Rechtsbehelfen,
7.1.1, 7.4.1[2]

Schadensminderung, Pflicht zur, 5.3,
7.4.5[1], 7.4.8[1]

Aufwendungsersatz, 7.4.8[2]

Deckungsgeschäft, 7.4.5[1],
7.4.8[1]

unvereinbar mit Nachleistung, 7.1.4[7]

Vertrauensschaden, nicht Erfüllungs-
interesse, 2.15[2]

vorvertragliche Haftung, 2.15[2],
7.4.1[3]

wegen Verletzung der Pflicht zur
Vertraulichkeit, 2.16[3]

Zahlung des, 7.4.11[1]

Indexierung, 7.4.11[2]

Währung für die Berechnung,
7.4.12

Zinsen auf, 7.4.10

Siehe Anfechtung, Aufhebung,

Deckungsgeschäft, Nichterfüllung,

Rechtsbehelfe, Vereinbarte Zahlung

für Nichterfüllung, Zinsen

UNIDROIT Grundregeln

Schiedsgerichtsbarkeit

anwendbares Recht, Präambel[4],
Präambel[6]
Eingriffsnormen, 1.4[3]
Formerfordernis nach dem, 1.2[2]
ICSID Übereinkommen, Präambel[4]
Ratsamkeit der Vereinbarung,
Präambel[4]
Schiedsgerichte, 1.10[1]
Schiedsklausel kann Vertrag überleben,
3.17[1], 7.3.5[3]
in allgemeinen Geschäftsbedin-
gungen, 2.19[2], 2.20[3]
in Annahme, welche die Bedin-
gungen ändert, 2.11[2]
in Bestätigung ist wesentliche
Änderung der Bedingungen,
2.12[1]
UNCITRAL Modellgesetz,
Präambel[4]
Siehe UNIDROIT Grundregeln

Schriftformklausel für Vertrags- änderung

Allgemeine Geschäftsbedingungen mit,
2.21
Definition, 2.18
Vertrauen auf mündliche Änderung
oder Aufhebung trotz, 2.18

Schriftlichkeit

Definition, 1.10[4]

Täuschung

Anfechtung aufgrund von, 3.8[1],
3.8[2]
Erklärungsfrist, 3.15
Anpassung aufgrund von, 3.13[1]
Bestimmungen zwingend, 3.19
Definition, 3.8[1], 3.8[2]
Irrtum, Unterscheidung, 3.8[1],
3.8[2], 3.13[1]
dritter Person zuzuschreiben, 3.11
für die eine Partei verantwortlich
ist, 3.11[2]
für die keine Partei verantwortlich
ist, 3.11[1]
Schadenersatz, 7.4.1[3]

Treu und Glauben und redlicher Geschäftsverkehr

den UNIDROIT Grundregeln zugrunde
liegender allgemeiner Grundsatz,
1.6[3], 1.7[1]
im internationalen Handel, 1.7[2]
Kriterien für Füllung einer Vertrags-
lücke, 4.8[3]
für unterlassene Preisbestimmung,
5.7[1]
Pflicht zur Zusammenarbeit und, 5.3,
6.1.6[3], 6.2.3[5], 7.1.2[1]
stillschweigend übernommene Pflicht,
5.1, 5.2, 6.2.3[5]
zwingende Natur, 1.5[3], 1.7[3]
Siehe Pflicht zur Vertraulichkeit,
Pflichten, Verhandlungen

Ungerechtfertigte Bereicherung

Siehe Rückgabe

Ungleiche Verhandlungsposition

Siehe Grobes Mißverhältnis

UNIDROIT Grundregeln

Anwendung der, Präambel
als Modell für Gesetzgeber,
Präambel [7]
als Vorschriften, die für den Vertrag
maßgebend sind, Präambel[4]
als *lex mercatoria*, Präambel[4]
in Verbindung mit Schieds-
klausel, Präambel[4]
zur Auslegung anderer interna-
tionaler Regelwerke, Präambel[6]
als Ersatz für das anwendbare
nationale Recht, Präambel[5]
Anwendungsbereich der, Präambel
Binnenverträge, Präambel[3]
Handelsverträge, Präambel[2]
internationale Verträge,
Präambel[1]
Auslegung von, 1.6[1]
Auslegung von Verträgen,
Unterscheidung, 1.6[1]
Berücksichtigung des inter-
nationalen Charakters, 1.6[2]

Sachregister

- Berücksichtigung der Zwecke, 1.6[3]
 - Ausschluß und Abänderung, 1.5[1]
 - stillschweigend, 1.5[2]
 - zwingender Bestimmungen, 1.1[3], 1.5[3], 1.7[3], 1.8[6], 3.19, 5.7[2], 7.1.6, 7.4.13
 - Definitionen, 1.10
 - Gericht, 1.10[1]
 - Handelsverträge, Präambel[2]
 - internationale Verträge, Präambel[1]
 - Niederlassung, 1.10[2]
 - Schriftlichkeit, 1.10[4]
 - Schuldner und Gläubiger, 1.10[3]
 - Ergänzung der, 1.6[4]
 - Analogie zu anderen Bestimmungen, 1.6[4]
 - Bezug auf zugrunde liegende allgemeine Grundsätze, 1.6[4]
 - Bezug auf bestimmtes nationales Recht, 1.6[4]
 - Gebrauche und Gepflogenheiten haben Vorrang, 1.8[6]
 - nicht geregelte Probleme, 1.6[4]
 - Bestimmung der erforderlichen öffentlichen Genehmigung, 6.1.14[1]
 - Bestimmung des anwendbaren zwingenden Rechts, 1.4[4]
 - fehlende Geschäftsfähigkeit, 3.1, 3.3[2]
 - fehlende Vertretungsmacht, 3.1
 - Realverträge, 3.2[3]
 - Rechte Dritter im Fall der Rückgabe, 7.3.6[5]
 - Sittenwidrigkeit oder Rechtswidrigkeit, 3.1
 - Verbraucherverträge, Präambel[2]
 - Wirkungen des Vertrages auf Dritte, 1.3[3]
 - zugrunde liegende allgemeine Grundsätze, 1.6[4]
 - Angemessenheit und Vernünftigkeit, 4.1[2], 4.1[4], 4.2[2], 4.3[2], 4.8[3], 5.2, 5.6[2], 5.7[1]
 - keine speziellen Formerfordernisse, 1.2[1], 1.9[1]
 - pacta sunt servanda*, 1.3[1]
 - Treu und Glauben und redlicher Geschäftsverkehr, 1.7[1]
 - Vertragsfreiheit, 1.1[1], 1.5[1]
 - voller Schadenersatz, 7.1.1, 7.4.2[1]
 - zwingende Regeln haben Vorrang, 1.1[3], 1.3[1], 1.4[1]
 - wenn die Grundregeln in Vertrag inkorporiert, 1.4[2]
 - wenn Vertrag den Grundregeln unterliegt, Präambel[3], Präambel[4], 1.4[3]
 - Siehe Internationales Privatrecht, Schiedsgerichtsbarkeit
- ### Unmöglichkeit
- Siehe Anfängliche Unmöglichkeit, Einwirkung der anderen Partei, Höhere Gewalt, Öffentliche Genehmigung, Rechtsbehelfe, Veränderte Umstände, Zahlung
- ### Veränderte Umstände (*Hardship*)
- Aufhebung eines Vertrages auf unbestimmte Zeit, Unterscheidung, 5.8
 - Ausnahmekarakter, 6.2.3[4]
 - Definition, 6.2.2
 - in Vertragspraxis, 5.5[3], 6.2.2[7]
 - grobes Mißverhältnis, Unterscheidung, 3.10[1]
 - höhere Gewalt, Unterscheidung, 6.2.2[6], 7.1.7[4]
 - Nachverhandlungen, 6.2.3[1]
 - Aufforderung zu, 6.2.3[2], 6.2.3[3]
 - Zurückhalten der Leistung, 6.2.3[4]
 - Anrufung des Gerichts bei Scheitern der Nachverhandlungen, 6.2.3[6]
 - mögliche Maßnahmen des Gerichts, 6.2.3[7]
 - Treu und Glauben, 6.2.3[5]
 - Wirkungen, 6.2.3, 7.2.2[3], 7.4.1[1]
 - Siehe Höhere Gewalt, Preis

UNIDROIT Grundregeln

Vereinbarte Zahlung für Nichterfüllung

bezielter Schadenersatz, 6.1.13, 7.4.13[1]
Definition, 7.4.13[1]
Freizeichnungsklausel, Vergleich mit, 7.1.6[4], 7.1.6[6]
gerichtliches Zwangsgeld, Unterscheidung, 7.2.4[4]
Reuegeld, Unterscheidung, 7.4.13[4]
höhere Gewalt und, 7.4.13[2]
Vertragsstrafenklausel, 6.1.16[3], 6.1.17[2], 7.1.6[4], 7.4.7[3], 7.4.13[1], 7.4.13[2]
als Hinweis auf die Art der übernommenen Verpflichtung, 5.5[3]
Wirksamkeit der, 7.4.13[2]
gröblich überhöht, 7.4.13[3]
Siehe Nichterfüllung, Schadenersatz

Verhandlungen

Abbruch, 2.15[3]
absichtlich ungeregelte Bedingungen, 2.14
Allgemeine Geschäftsbedingungen und, 2.19[2], 2.20[2]
ausgehandelte Bedingungen gehen vor, 2.21
Auslegung von Verträgen und, 4.3[2], 4.6
Ausfüllen einer Vertragslücke, 4.8[3]
Vollständigkeitsklausel, 2.17, 4.3[3]
betreffend ein Deckungsgeschäft, 7.4.5[2]
Einmischung durch Dritte, 3.11[1], 3.11[2]
Pflicht zur Vertraulichkeit, 2.16[2]
Treu und Glauben und redlicher Geschäftsverkehr bei, 1.7[1], 2.15[2], 5.2, 6.1.14[2]
Haftung bei Verletzung, 2.15[2], 2.15[3]
übertreibende Angaben, 3.8[2]
Verhandlungsfreiheit, 2.15[1]

Vertragsabschluß abhängig von Einigung in bestimmter Form, 2.13[2]
Vertragsabschluß abhängig von Einigung über bestimmte Punkte, 2.13[1]
Siehe Schadenersatz, Veränderte Umstände, Vertrag

Vertrag

Formfreiheit, 1.2[1]
Ausnahmen nach dem anwendbaren Recht, 1.2[2]
Parteien können Form vereinbaren, 1.2[3]
pacta sunt servanda, 1.3[1], 1.3[2]
teilbar, 7.3.6[3]
Verbindlichkeit von, 1.3[1], 6.2.1[1]
Ausnahmen, 1.3[2]
gegenüber dritten Personen, 1.3[3]
Vertrag mit allgemeinen Geschäftsbedingungen, 2.19[1], 2.20, 2.21, 2.22
Vertragsfreiheit, 1.1[1]
elementarer Grundsatz des internationalen Handels, 1.1[1]
anwendbar auf Gebräuche, 1.8[3]
anwendbar auf Verhandlungen, 2.15[1]
Beschränkung der, 1.1[2], 1.1[3]
Freizeichnungsklauseln und, 7.1.6[5]
Wirksamkeit der bloßen Vereinbarung, 1.3[1], 2.2[1], 3.2
causa nicht erforderlich, 3.2[2]
consideration nicht erforderlich, 3.2[1]
offene Bedingungen als solche kein Grund für Unwirksamkeit, 2.14[2]
Realverträge ausgeschlossen, 3.2[3]
Siehe Abschluß eines Vertrages, Anpassung, Auslegung von Verträgen, Formerfordernisse, Freizeichnungsklauseln, Verhandlungen, Vertragsänderung, Vertragsbedingungen, Vollständigkeitsklausel, Wirksamkeit des Vertrages

Sachregister

Vertragsabschluß

Siehe Abschluß eines Vertrages

Vertragsänderung

durch Vereinbarung der Parteien,
1.3[2], 3.2

causa nicht erforderlich, 3.2[2]
consideration nicht erforderlich,
3.2[1]

kein Formerfordernis, 1.2[1]

Ausnahmen nach dem anwendbaren
Recht, 1.2[2]
außer bei Vereinbarung, 1.2[3]

Siehe Schriftformklausel für Vertrags-
änderung

Vertragsauslegung

Siehe Auslegung von Verträgen

Vertragsbedingungen

absichtlich ungeregelt, 2.14[1]

Bestimmung durch dritte Person,
2.14[1], 2.14[2]
Folge des Scheiterns späterer
Bestimmung, 2.14[3]

Wirksamkeit des Vertrags, 2.14[2]

Anfechtung einzelner Bedingungen,
3.10[3], 3.15, 3.16

Ausfüllen einer Vertragslücke, 4.8[1]

Auslegung von Vertragsbedin-
gungen, Unterscheidung, 4.8[1]
durch die UNIDROIT Grund-
regeln, 2.2[1], 4.8[2]

Kriterien bei Fehlen einer allge-
meinen Regel, 4.8[3]

Bestehen auf bestimmten Bedingungen,
2.13[1]

sittenwidrige, 7.1.6[1]

stillschweigend übernommene
Pflichten, 5.1

Quellen, 5.2

Siehe Allgemeine Geschäfts-
bedingungen, Auslegung von
Erklärungen und sonstigem Verhalten,
Auslegung von Verträgen, Pflichten,
Preis

Vertragsfreiheit

Siehe Vertrag

Vertragsstrafenklausel

Siehe Vereinbarte Zahlung für
Nichterfüllung

Vertragstreue

Siehe Vertrag

Vertragsverletzung

Siehe Nichterfüllung

Vertrauen

Siehe Anfechtung, Angebot,
Anpassung, Bestätigungsschreiben,
Schadenersatz

Vertraulichkeit, Pflicht zur

erforderlich nach Treu und Glauben
und dem redlichen Geschäftsverkehr,
2.16[2]

Schaden zu ersetzen, 2.16[3],
7.4.1[3]

keine allgemeine Pflicht, 2.16[1]

Vollständigkeitsklauseln

Allgemeine Geschäftsbedingungen
enthalten, 2.21

Definition, 2.17

Siehe Verhandlungen

Vorvertragliche Haftung

Siehe Schadenersatz

Wegfall der Geschäftsgrundlage

Siehe Veränderte Umstände

Wirksamkeit des Vertrags

Bestimmungen zwingend, 1.5[3]

Erfordernis öffentlicher Genehmigung,
6.1.14[1], 6.1.16[2], 6.1.17[2],
7.2.2[3]

Unwirksamkeitsgründe, nicht geregelte,
3.1

Siehe Anfängliche Unmöglichkeit,
Drohung, Einseitige Erklärungen,
Grobes Mißverhältnis, Irrtum,
Öffentliche Genehmigung,
Täuschung, Vertrag, Vertrags-
bedingungen

UNIDROIT Grundregeln

Zahlung

bei Lieferung, 6.1.4[1]
in vereinbarten Raten, 6.1.4[2]
Rechnungswährung, 6.1.9
Effektivklausel 6.1.9[1], 6.1.9[2]
eine andere als die des Zahlungs-
ortes, 6.1.9[1]
nicht bestimmt, 6.1.10
Unmöglichkeit der Zahlung in der,
6.1.9[2]
vorfällige, 1.7[1]
Wechselkurs, anwendbarer, 6.1.9[3]
Zahlungsmittel, 6.1.7
Scheck oder ähnliches Mittel,
6.1.7[1]
Annahme unter vermuteter
Bedingung der Einlösung,
6.1.7[2]
Überweisung, 6.1.8[1]
Zeitpunkt der Wirksamkeit,
6.1.8[2]
Zahlungsort, 1.6[4], 6.1.6[2], 6.1.7[1],
6.1.8[1], 6.1.9[1], 6.1.10
zwingende Regeln betreffend, 6.1.9[2],
6.1.14[1]
Siehe Anrechnung, Anspruch auf
Erfüllung

Zinsen

auf Schadenersatz, 7.4.10
fällig ab Zeitpunkt der
Nichterfüllung, 7.4.10
Zinseszins, 7.4.10
bei Nichtzahlung, 7.4.9[1]
fällig ab Fälligkeit der Zahlung der,
7.4.9[1]
weiterer Schaden ersatzfähig,
7.4.9[3]
Zinssatz, 7.4.9[2]
Siehe Schadenersatz, Vereinbarte
Zahlung für Nichterfüllung

Zugangsgrundsatz

Siehe Mitteilung

Zusammenarbeit, Pflicht zur

Siehe Pflichten

Zusicherung

Anspruch auf, 7.3.4[2]
und Aufhebung, 7.3.4[3]
und Zurückhalten der Leistung,
7.3.4[2]
Sicherheit oder Garantie eines Dritten,
7.3.4[2]
Teilleistung, 6.1.3[2]

Zweckvereitelung

Siehe Veränderte Umstände

Zwingende Regeln

Beispiele für, 1.1[3], 1.2[2], 2.16[2],
6.1.9[2], 6.1.14[1], 7.2.4[3], 7.2.4[5],
7.2.4[7]
Bestimmung von, 1.4[4]
UNIDROIT Grundregeln ihnen
unterworfen, 1.1[3], 1.4[1], 1.4[3]
wenn die Grundregeln den Vertrag
regeln, Präambel[3], Präambel[4],
1.4[3]
wenn Grundregeln in den Vertrag
inkorporiert, 1.4[2]
Verbraucherschutzgesetze, Präambel[2]

ANNEX (*)

(*) Es sei noch einmal darauf hingewiesen, daß die Kommentare zu den Artikeln einen integralen Bestandteil der Grundregeln darstellen; gleichwohl ist der Text der einzelnen Artikel zur schnelleren Orientierung des Lesers im Annex ohne Kommentierung abgedruckt.

PRÄAMBEL

(Zweck der Grundregeln)

Diese GRUNDREGELN enthalten allgemeine Regeln für internationale Handelsverträge. Sie sind anzuwenden, wenn die Parteien vereinbart haben, daß ihr Vertrag diesen GRUNDREGELN unterliegt.

Sie können angewendet werden, wenn die Parteien vereinbart haben, daß ihr Vertrag „Allgemeinen Rechtsgrundsätzen“, der „*Lex mercatoria*“ oder dergleichen unterliegt.

Sie können eine Lösung eines aufgeworfenen Problems bieten, wenn es sich als unmöglich erweist, die maßgebende Regel des anzuwendenden Rechts zu ermitteln.

Sie können benutzt werden, um Regelwerke des internationalen Einheitsrechts auszulegen oder zu ergänzen.

Sie können als Modell für nationale und internationale Gesetzgeber dienen.

KAPITEL 1 — ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN

ARTIKEL 1.1

(Vertragsfreiheit)

Die Parteien sind frei, einen Vertrag zu schließen und seinen Inhalt zu bestimmen.

ARTIKEL 1.2

(Formfreiheit)

Nach diesen GRUNDREGELN ist es nicht erforderlich, daß ein Vertrag schriftlich geschlossen oder nachgewiesen wird. Er kann auf jede Weise bewiesen werden, auch durch Zeugen.

ARTIKEL 1.3

(Verbindlichkeit des Vertrages)

Ein Vertrag, der wirksam geschlossen worden ist, bindet die Parteien. Er kann nur gemäß seinen Bedingungen oder durch Vereinbarung oder nach Maßgabe der in diesen GRUNDREGELN vorgesehenen Gründe abgeändert oder aufgehoben werden.

ARTIKEL 1.4

(Zwingende Regeln)

Keine dieser GRUNDREGELN beschränkt die Anwendung zwingender Regeln, seien sie nationalen, internationalen oder supranationalen Ursprungs, die gemäß den maßgebenden Regeln des Internationalen Privatrechts anwendbar sind.

ARTIKEL 1.5

(Ausschluß oder Abänderung durch die Parteien)

Die Parteien können die Anwendung dieser GRUNDREGELN ausschließen oder von jeder ihrer Bestimmungen abweichen oder deren Wirkung ändern, außer wenn in diesen GRUNDREGELN etwas anderes bestimmt ist.

UNIDROIT Grundregeln

ARTIKEL 1.6

(Auslegung und Ergänzung der GRUNDREGELN)

(1) Bei der Auslegung dieser GRUNDREGELN sind ihr internationaler Charakter und ihre Zwecke zu berücksichtigen, einschließlich der Notwendigkeit, ihre einheitliche Anwendung zu fördern.

(2) Probleme innerhalb des sachlichen Anwendungsbereichs dieser GRUNDREGELN, die aber in ihnen nicht ausdrücklich entschieden werden, sind soweit wie möglich gemäß den ihnen zugrunde liegenden allgemeinen Grundsätzen zu entscheiden.

ARTIKEL 1.7

(Treu und Glauben und redlicher Geschäftsverkehr)

(1) Jede Partei muß die Grundsätze von Treu und Glauben und des redlichen Geschäftsverkehrs im internationalen Handel einhalten.

(2) Die Parteien können diese Pflicht nicht ausschließen oder beschränken.

ARTIKEL 1.8

(Gebräuche und Gepflogenheiten)

(1) Die Parteien sind an die Gebräuche, mit denen sie sich einverstanden erklärt haben, und an die Gepflogenheiten gebunden, die zwischen ihnen entstanden sind.

(2) Die Parteien sind gebunden an die Gebräuche, die im internationalen Handel weithin bekannt sind und die von Parteien in dem betreffenden Geschäftszweig regelmäßig beachtet werden, außer wenn die Anwendung solcher Gebräuche unangemessen wäre.

ARTIKEL 1.9

(Mitteilung)

(1) Wo eine Mitteilung erforderlich ist, kann sie auf jede nach den Umständen angemessene Weise gemacht werden.

(2) Eine Mitteilung wird wirksam, wenn sie der Person zugeht, für die sie bestimmt ist.

(3) Im Sinne des Absatzes 2 „geht“ eine Mitteilung einer Person „zu“, wenn sie der Person mündlich gemacht wird oder an der Niederlassung oder Postanschrift dieser Person abgeliefert wird.

(4) Im Sinne dieses Artikels umfaßt „Mitteilung“ eine Erklärung, ein Verlangen, eine Aufforderung oder jegliche sonstige Übermittlung einer Absicht.

ARTIKEL 1.10

(Definitionen)

In diesen GRUNDREGELN

- umfaßt „Gericht“ ein Schiedsgericht;
- ist, falls eine Partei mehr als eine Niederlassung hat, die „Niederlassung“ maßgebend, die unter Berücksichtigung der irgendwann vor oder bei Vertragsabschluß den Parteien bekannten oder von ihnen in Betracht gezogenen Umstände die engste Beziehung zu dem Vertrag und zu seiner Erfüllung hat;
- bezieht sich „Schuldner“ auf die Partei, die eine Verpflichtung zu erfüllen hat, und „Gläubiger“ auf die Partei, die berechtigt ist, Erfüllung dieser Verpflichtung zu verlangen;

Annex

- bedeutet „schriftlich“ jede Art einer Übermittlung, welche die darin enthaltene Information bewahrt und in körperlicher Form wiedergeben kann.

KAPITEL 2 — ABSCHLUß

ARTIKEL 2.1

(Art und Weise des Abschlusses)

Ein Vertrag kann entweder durch die Annahme eines Angebots abgeschlossen werden oder durch ein Verhalten der Parteien, das ausreicht, eine Einigung darzutun.

ARTIKEL 2.2

(Begriff des Angebots)

Ein Vorschlag zum Abschluß eines Vertrages stellt ein Angebot dar, wenn er bestimmt genug ist und den Willen des Anbietenden zum Ausdruck bringt, im Falle der Annahme gebunden zu sein.

ARTIKEL 2.3

(Rücknahme des Angebots)

- (1) Ein Angebot wird wirksam, sobald es dem Empfänger zugeht.
- (2) Ein Angebot kann, selbst wenn es unwiderruflich ist, zurückgenommen werden, wenn die Rücknahmeerklärung dem Empfänger vor oder gleichzeitig mit dem Angebot zugeht.

ARTIKEL 2.4

(Widerruf des Angebots)

- (1) Bis zum Abschluß des Vertrages kann ein Angebot widerrufen werden, wenn der Widerruf dem Empfänger zugeht, bevor dieser eine Annahmeerklärung abgesandt hat.
- (2) Ein Angebot kann jedoch nicht widerrufen werden,
 - (a) wenn es durch Bestimmung einer festen Frist zur Annahme oder auf andere Weise zum Ausdruck bringt, daß es unwiderruflich ist; oder
 - (b) wenn der Empfänger vernünftigerweise darauf vertrauen konnte, daß das Angebot unwiderruflich ist, und er im Vertrauen auf das Angebot gehandelt hat.

ARTIKEL 2.5

(Ablehnung des Angebots)

Ein Angebot erlischt, sobald dem Anbietenden eine Ablehnung zugeht.

ARTIKEL 2.6

(Art der Annahme)

- (1) Eine Erklärung oder ein sonstiges Verhalten des Empfängers, die eine Zustimmung zum Angebot ausdrücken, stellen eine Annahme dar. Schweigen oder Untätigkeit allein stellen keine Annahme dar.
- (2) Die Annahme eines Angebots wird wirksam, sobald die Äußerung der Zustimmung dem Anbietenden zugeht.
- (3) Äußert jedoch der Empfänger aufgrund des Angebots, der zwischen den Parteien entstandenen Gepflogenheiten oder der Gebräuche seine Zustimmung dadurch,

UNIDROIT Grundregeln

daß er eine Handlung vornimmt, ohne den Anbietenden davon zu unterrichten, so ist die Annahme wirksam, sobald die Handlung vorgenommen wird.

ARTIKEL 2.7

(Frist für Annahme)

Ein Angebot muß innerhalb der Frist angenommen werden, die der Anbietende gesetzt hat oder, bei Fehlen einer solchen Frist, innerhalb einer angemessenen Frist; dabei sind die Umstände, einschließlich der Schnelligkeit der vom Anbietenden gewählten Übermittlungsart zu berücksichtigen. Ein mündliches Angebot muß sofort angenommen werden, wenn sich aus den Umständen nichts anderes ergibt.

ARTIKEL 2.8

(Annahme innerhalb einer festgesetzten Frist)

(1) Eine vom Anbietenden in einem Telegramm oder einem Brief gesetzte Annahmefrist beginnt mit der Aufgabe des Telegramms oder mit dem im Brief angegebenen Datum oder, wenn kein Datum angegeben ist, mit dem auf dem Umschlag angegebenen Datum zu laufen. Eine vom Anbietenden durch Sofortübermittlung gesetzte Annahmefrist beginnt zu laufen, sobald das Angebot dem Empfänger zugeht.

(2) Gesetzliche Feiertage oder arbeitsfreie Tage, die in die Laufzeit der Annahmefrist fallen, werden bei der Fristberechnung mitgezählt. Kann jedoch die Mitteilung der Annahme am letzten Tag der Frist nicht an die Anschrift des Anbietenden zugestellt werden, weil dieser Tag am Ort der Niederlassung des Anbietenden auf einen gesetzlichen Feiertag oder arbeitsfreien Tag fällt, so verlängert sich die Frist bis zum ersten darauffolgenden Arbeitstag.

ARTIKEL 2.9

(Verspätete Annahme. Verzögerung bei der Beförderung)

(1) Eine verspätete Annahme ist dennoch als Annahme wirksam, wenn der Anbietende unverzüglich den Annehmenden in diesem Sinne mündlich unterrichtet oder eine entsprechende schriftliche Mitteilung macht.

(2) Ergibt sich aus dem eine verspätete Annahme enthaltenden Brief oder anderen Schriftstück, daß die Mitteilung nach den Umständen, unter denen sie abgesandt worden ist, bei normaler Beförderung dem Anbietenden rechtzeitig zugegangen wäre, so ist die verspätete Annahme als Annahme wirksam, wenn der Anbietende den Annehmenden nicht unverzüglich davon unterrichtet, daß er das Angebot als erloschen betrachtet.

ARTIKEL 2.10

(Rücknahme der Annahme)

Eine Annahme kann zurückgenommen werden, wenn die Rücknahmeerklärung dem Anbietenden vor oder zu dem Zeitpunkt zugeht, in dem die Annahme wirksam geworden wäre.

ARTIKEL 2.11

(Geänderte Annahme)

(1) Eine Antwort auf ein Angebot, die eine Annahme darstellen soll, aber Ergänzungen, Einschränkungen oder sonstige Änderungen enthält, ist eine Ablehnung des Angebots und stellt ein Gegenangebot dar.

Annex

(2) Eine Antwort auf ein Angebot, die eine Annahme darstellen soll, aber Ergänzungen oder Abweichungen enthält, welche die Bedingungen des Angebots nicht wesentlich ändern, stellt jedoch eine Annahme dar, wenn der Anbietende das Fehlen der Übereinstimmung nicht unverzüglich beanstandet. Wenn der Anbietende nicht beanstandet, bilden die Bedingungen des Angebots mit den in der Annahme enthaltenen Änderungen den Vertragsinhalt.

ARTIKEL 2.12

(Bestätigungsschreiben)

Wenn ein Schriftstück, das innerhalb einer angemessenen Frist nach Vertragsabschluß übersandt wird und das eine Bestätigung des Vertrages darstellen soll, ergänzende oder abweichende Bedingungen enthält, werden solche Bedingungen Vertragsinhalt, außer wenn sie den Vertrag wesentlich ändern oder der Empfänger unverzüglich die fehlende Übereinstimmung beanstandet.

ARTIKEL 2.13

*(Vertragsabschluß abhängig von Einigung über bestimmte Punkte
oder in einer bestimmten Form)*

Wenn eine der Parteien im Verlaufe der Verhandlungen darauf besteht, daß der Vertrag nicht geschlossen ist, bis eine Einigung über bestimmte Punkte oder in einer bestimmten Form besteht, ist der Vertrag nicht geschlossen, bevor eine Einigung über diese Punkte oder in dieser Form erreicht ist.

ARTIKEL 2.14

(Vertrag mit absichtlich unregelten Bedingungen)

(1) Wenn die Parteien einen Vertrag schließen wollen, hindert die Tatsache, daß sie absichtlich eine Bedingung einer Einigung in weiteren Verhandlungen oder der Bestimmung durch eine dritte Person überlassen, nicht, daß ein Vertrag zustande kommt.

(2) Das Bestehen des Vertrages wird nicht durch die Tatsache berührt, daß in der Folge

- (a) die Parteien keine Vereinbarung über die Bedingung erreichen; oder
- (b) die dritte Person die Bedingung nicht bestimmt,

vorausgesetzt, daß es eine andere Möglichkeit gibt, die Bedingung zu bestimmen, die unter Berücksichtigung der Absicht der Parteien den Umständen nach angemessen ist.

ARTIKEL 2.15

(Treuwidriges Verhandeln)

(1) Eine Partei ist frei zu verhandeln und haftet nicht, wenn keine Einigung erzielt wird.

(2) Eine Partei jedoch, die treuwidrig verhandelt oder Verhandlungen abbricht, haftet für die Schäden, die der anderen Partei daraus entstanden sind.

(3) Treuwidrigkeit liegt insbesondere vor, wenn eine Partei in der Absicht in Verhandlungen eintritt oder diese fortsetzt, keine Vereinbarung mit der anderen Partei zu erreichen.

UNIDROIT Grundregeln

ARTIKEL 2.16

(Pflicht zur Vertraulichkeit)

Wenn im Verlaufe der Verhandlungen von einer Partei eine Information als vertraulich gegeben wird, ist die andere Partei verpflichtet, diese Information nicht offenzulegen oder sie nicht unberechtigt für ihre eigenen Zwecke zu benutzen, unabhängig davon, ob ein Vertrag in der Folge geschlossen wird oder nicht. Wenn es angemessen ist, kann der Rechtsbehelf für die Verletzung dieser Pflicht auch Schadenersatz für den Vorteil umfassen, den die andere Partei erlangt hat.

ARTIKEL 2.17

(Vollständigkeitsklauseln)

Ein schriftlicher Vertrag, der eine Klausel enthält, die besagt, daß das Schriftstück die Bedingungen, welche die Parteien vereinbart haben, vollständig enthält, kann nicht durch den Beweis früherer Erklärungen oder Vereinbarungen widerlegt oder ergänzt werden. Jedoch können solche Erklärungen oder Vereinbarungen zur Auslegung des Schriftstücks herangezogen werden.

ARTIKEL 2.18

(Klauseln über schriftliche Änderung)

Ein schriftlicher Vertrag, der eine Klausel enthält, nach der jede Änderung oder Aufhebung durch schriftliche Vereinbarung zu erfolgen hat, kann nicht auf andere Weise geändert oder aufgehoben werden. Eine Partei kann jedoch aufgrund ihres Verhaltens das Recht verwirken, sich auf eine solche Klausel zu berufen, soweit die andere Partei im Vertrauen auf dieses Verhalten gehandelt hat.

ARTIKEL 2.19

(Vertragsabschluß mit allgemeinen Geschäftsbedingungen)

(1) Wenn eine Partei oder beide Parteien allgemeine Geschäftsbedingungen beim Vertragsabschluß benutzen, finden die allgemeinen Regeln über den Abschluß vorbehaltlich der Artikel 2.20. bis 2.22 Anwendung.

(2) Allgemeine Geschäftsbedingungen sind Regeln, die im voraus für allgemeine und wiederholte Benutzung durch eine Partei vorbereitet worden sind und die tatsächlich ohne Verhandlung mit der anderen Partei benutzt werden.

ARTIKEL 2.20

(Überraschende Bedingungen)

(1) Eine Bedingung in allgemeinen Geschäftsbedingungen, die von der Art ist, daß die andere Partei sie vernünftigerweise nicht zu erwarten brauchte, ist unwirksam, außer wenn sie von dieser Partei ausdrücklich angenommen worden ist.

(2) Bei der Entscheidung, ob eine Bedingung von der erwähnten Art ist, sind ihr Inhalt, ihre sprachliche Fassung und ihr Erscheinungsbild zu berücksichtigen.

Annex

ARTIKEL 2.21

(Widerspruch zwischen allgemeinen Geschäftsbedingungen und individuellen Bedingungen)

Im Falle eines Widerspruchs zwischen einer allgemeinen Geschäftsbedingung und einer Bedingung, welche keine allgemeine Geschäftsbedingung ist, geht die letztere vor.

ARTIKEL 2.22

(Kollidierende allgemeine Geschäftsbedingungen)

Wenn beide Parteien allgemeine Geschäftsbedingungen benutzen und sich, abgesehen von diesen Bedingungen, einigen, ist ein Vertrag auf der Grundlage der vereinbarten Bedingungen und derjenigen allgemeinen Geschäftsbedingungen geschlossen, die in der Sache übereinstimmen, außer wenn eine Partei eindeutig im voraus äußert oder später und unverzüglich der anderen Partei mitteilt, daß sie durch solch einen Vertrag nicht gebunden sein will.

KAPITEL 3 — GÜLTIGKEIT

ARTIKEL 3.1

(Nicht geregelte Gegenstände)

Diese GRUNDREGELN behandeln nicht eine Ungültigkeit aufgrund

- (a) fehlender Rechts- oder Geschäftsfähigkeit,
- (b) fehlender Vertretungsmacht,
- (c) Sitten- oder Rechtswidrigkeit.

ARTIKEL 3.2

(Wirksamkeit der bloßen Vereinbarung)

Ein Vertrag wird durch bloße Vereinbarung der Parteien und ohne weiteres Erfordernis abgeschlossen, geändert oder aufgehoben.

ARTIKEL 3.3

(Anfängliche Unmöglichkeit)

(1) Die bloße Tatsache, daß bei Vertragsabschluß die Erfüllung der übernommenen Verpflichtung unmöglich war, berührt nicht die Gültigkeit des Vertrages.

(2) Die bloße Tatsache, daß eine Partei bei Vertragsabschluß nicht zur Verfügung über die Vermögenswerte befugt war, auf die sich der Vertrag bezieht, berührt nicht die Gültigkeit des Vertrages.

ARTIKEL 3.4

(Definition des Irrtums)

Irrtum ist eine fehlerhafte Annahme betreffend Tatsachen oder das Recht, wie sie bei Vertragsabschluß bestehen.

ARTIKEL 3.5

(Erheblicher Irrtum)

(1) Eine Partei kann den Vertrag wegen Irrtums nur anfechten, wenn der Irrtum bei Vertragsabschluß so bedeutsam war, daß eine vernünftige Person in der gleichen Lage wie

UNIDROIT Grundregeln

die irrende Partei bei Kenntnis des wahren Sachverhalts den Vertrag nur zu wesentlich anderen Bedingungen oder überhaupt nicht abgeschlossen hätte, und

- (a) die andere Partei dem gleichen Irrtum unterlag oder ihn verursacht hatte, oder wenn sie ihn kannte oder hätte kennen müssen, und es den angemessenen Maßstäben eines redlichen Geschäftsgebarens widersprach, die irrende Partei in ihrem Irrtum zu belassen, oder
 - (b) die andere Partei zum Zeitpunkt der Anfechtung noch nicht im Vertrauen auf den Vertrag gehandelt hatte.
- (2) Eine Partei kann jedoch den Vertrag nicht anfechten, wenn
- (a) sie bei Entstehung des Irrtums grob fahrlässig handelte oder
 - (b) der Irrtum sich auf einen Umstand bezieht, bezüglich dessen das Risiko eines Irrtums von der irrenden Partei übernommen wurde oder nach den Umständen von ihr zu tragen ist.

ARTIKEL 3.6

(Erklärungs- und Übermittlungsirrtum)

Ein Irrtum, der bei der Verlautbarung oder Übermittlung einer Erklärung auftritt, wird als Irrtum der Person angesehen, welche die Erklärung abgab.

ARTIKEL 3.7

(Rechtsbehelfe bei Nichterfüllung)

Eine Partei ist zur Anfechtung des Vertrages wegen Irrtums nicht berechtigt, wenn die Umstände, auf die sich die Partei beruft, einen Rechtsbehelf wegen Nichterfüllung gewähren oder gewährt haben würden.

ARTIKEL 3.8

(Täuschung)

Eine Partei kann den Vertrag anfechten, wenn sie von der anderen Partei zum Vertragsabschluß bestimmt worden ist durch arglistige Vorspiegelung falscher Umstände, einschließlich arglistigen Sprachgebrauchs oder einer arglistigen Handlungsweise, oder durch das arglistige Verschweigen von Umständen, welche die andere Partei nach angemessenen Maßstäben eines redlichen Geschäftsgebarens hätte offenlegen müssen.

ARTIKEL 3.9

(Drohung)

Eine Partei kann den Vertrag anfechten, wenn sie von der anderen Partei zum Vertragsabschluß bestimmt worden ist durch eine widerrechtliche Drohung, die nach den Umständen so unmittelbar und ernsthaft ist, daß der ersten Partei keine vernünftige Alternative bleibt. Eine Drohung ist insbesondere dann widerrechtlich, wenn die Handlung oder Unterlassung, die der Partei angedroht worden ist, für sich genommen unrechtmäßig ist, oder es unrechtmäßig ist, sie als Mittel zur Erreichung des Vertragsabschlusses zu benutzen.

Annex

ARTIKEL 3.10

(Grobes Mißverhältnis)

(1) Eine Partei kann den Vertrag oder eine einzelne Bedingung anfechten, wenn bei Vertragsabschluß der Vertrag oder die einzelne Bedingung der anderen Partei unberechtigt einen übermäßigen Vorteil verschaffte. Zu berücksichtigen sind unter anderem

- (a) die Tatsache, daß die andere Partei aus einer Abhängigkeit, wirtschaftlichen Notlage, dringenden Bedürfnissen oder mangelnder Voraussicht, einer Unwissenheit, Unerfahrenheit oder mangelndem Verhandlungsgeschick der ersten Partei unredlichen Vorteil gezogen hat; und
- (b) die Natur und der Zweck des Vertrages.

(2) Auf Verlangen der zur Anfechtung berechtigten Partei kann ein Gericht den Vertrag oder die Bedingung anpassen, um sie mit angemessenen Maßstäben eines redlichen Geschäftsgebarens in Einklang zu bringen.

(3) Ein Gericht kann den Vertrag oder die Bedingung auch auf Verlangen der Partei anpassen, welche die Anfechtungserklärung empfängt, sofern diese Partei die andere Partei umgehend nach Empfang der Anfechtungserklärung und bevor die andere Partei im Vertrauen darauf gehandelt hat, von ihrem Verlangen unterrichtet. Die Bestimmungen des Artikels 3.13 Abs. 2 sind entsprechend anzuwenden.

ARTIKEL 3.11

(Dritte)

(1) Ist eine Täuschung, Drohung, ein grobes Mißverhältnis oder der Irrtum einer Partei einem Dritten, für dessen Handeln die andere Partei verantwortlich ist, zuzuschreiben oder kennt der Dritte jenen Umstand oder hätte er ihn kennen müssen, so kann der Vertrag unter denselben Voraussetzungen angefochten werden, als handele es sich um das Verhalten oder das Wissen der Partei selbst.

(2) Ist eine Täuschung, Drohung oder ein grobes Mißverhältnis einem Dritten zuzuschreiben, für dessen Handeln die andere Partei nicht verantwortlich ist, so kann der Vertrag angefochten werden, wenn diese Partei die Täuschung, Drohung oder das Mißverhältnis kannte oder hätte kennen müssen, oder wenn diese Partei zum Zeitpunkt der Anfechtung noch nicht im Vertrauen auf den Vertrag gehandelt hat.

ARTIKEL 3.12

(Bestätigung)

Wenn die zur Anfechtung berechtigte Partei den Vertrag nach Beginn der Anfechtungsfrist ausdrücklich oder stillschweigend bestätigt, so ist die Anfechtung ausgeschlossen.

ARTIKEL 3.13

(Verlust des Anfechtungsrechts)

(1) Ist eine Partei zur Anfechtung wegen Irrtums berechtigt, erklärt sich jedoch die andere Partei bereit, den Vertrag so zu erfüllen, wie er von der zur Anfechtung berechtigten Partei verstanden wurde, oder erfüllt sie ihn so, dann gilt der Vertrag als mit dem Inhalt geschlossen, wie ihn die letztere Partei verstanden hat. Die andere Partei muß, nachdem sie darüber unterrichtet wurde, wie die zur Anfechtung berechtigte Partei den

UNIDROIT Grundregeln

Vertrag verstanden hat und bevor diese Partei im Vertrauen auf die Anfechtungserklärung gehandelt hat, umgehend eine derartige Erklärung abgeben oder die Erfüllung vornehmen.

(2) Nach einer solchen Erklärung oder Erfüllung erlischt das Anfechtungsrecht und ist jede zuvor abgegebene Anfechtungserklärung unwirksam.

ARTIKEL 3.14

(Anfechtungserklärung)

Das Anfechtungsrecht wird durch Erklärung gegenüber der anderen Partei ausgeübt.

ARTIKEL 3.15

(Anfechtungsfristen)

(1) Die Anfechtungserklärung ist innerhalb einer nach den Umständen angemessenen Frist abzugeben, nachdem die anfechtende Partei von den maßgeblichen Tatsachen Kenntnis erhielt oder davon nicht in Unkenntnis sein konnte, oder nachdem sie frei handeln konnte.

(2) Kann eine Partei eine einzelne Vertragsbedingung nach Artikel 3.10 anfechten, so beginnt die Anfechtungsfrist, sobald sich die andere Partei auf diese Bedingung beruft.

ARTIKEL 3.16

(Teilanfechtung)

Betrifft ein Anfechtungsgrund nur einzelne Vertragsbedingungen, so beschränkt sich die Wirkung der Anfechtung auf diese Bedingungen, außer wenn es nach den Umständen unangemessen ist, den Vertrag im übrigen aufrecht zu erhalten.

ARTIKEL 3.17

(Rückwirkung der Anfechtung)

(1) Die Anfechtung wirkt zurück.

(2) Auf Grund der Anfechtung kann jede Partei Rückgabe von allem verlangen, was sie nach dem Vertrag oder seinem angefochtenen Teil geleistet hat, sofern sie Zug um Zug all das zurückgibt, was sie nach dem Vertrag oder seinem angefochtenen Teil erhalten hat oder, falls Rückgabe in natura nicht möglich ist, für das Erhaltene Ersatz leistet.

ARTIKEL 3.18

(Schadenersatz)

Unabhängig von einer etwaigen Anfechtung des Vertrages ist die Partei, die den Anfechtungsgrund kannte oder hätte kennen müssen, zum Schadenersatz verpflichtet, um dadurch die andere Partei in die gleiche Lage zu versetzen, in der diese sich ohne Abschluß des Vertrages befunden haben würde.

ARTIKEL 3.19

(Zwingende Bestimmungen)

Die Bestimmungen dieses Kapitels sind zwingend, außer soweit sie die verbindliche Wirkung der bloßen Vereinbarung, die anfängliche Unmöglichkeit oder den Irrtum betreffen.

Annex

ARTIKEL 3.20

(Einseitige Erklärungen)

Die Bestimmungen dieses Kapitels sind sinngemäß auf jede Willenserklärung anzuwenden, die von einer Partei an die andere gerichtet wird.

KAPITEL 4 — AUSLEGUNG

ARTIKEL 4.1

(Wille der Parteien)

- (1) Ein Vertrag wird nach dem gemeinsamen Willen der Parteien ausgelegt.
- (2) Läßt sich ein solcher Wille nicht feststellen, so wird der Vertrag nach der Bedeutung ausgelegt, die ihm vernünftige Personen gleicher Art wie die Parteien unter gleichen Umständen geben würden.

ARTIKEL 4.2

(Auslegung von Erklärungen und sonstigem Verhalten)

(1) Die Erklärungen und das sonstige Verhalten einer Partei werden nach ihrem Willen ausgelegt, wenn die andere Partei diesen Willen kannte oder darüber nicht in Unkenntnis sein konnte.

(2) Ist Absatz 1 nicht anwendbar, so werden solche Erklärungen und das sonstige Verhalten nach der Bedeutung ausgelegt, die ihnen eine vernünftige Person der gleichen Art wie die andere Partei unter den gleichen Umständen geben würde.

ARTIKEL 4.3

(Erhebliche Umstände)

Bei der Anwendung der Artikel 4.1 und 4.2 sind alle Umstände zu berücksichtigen, einschließlich

- (a) der vorausgegangenen Verhandlungen zwischen den Parteien;
- (b) der zwischen den Parteien entstandenen Gepflogenheiten;
- (c) des Verhaltens der Parteien nach Vertragsabschluß;
- (d) der Natur und des Zwecks des Vertrages;
- (e) der Bedeutung, die allgemein den Bedingungen und Ausdrücken im betreffenden Geschäftszweig gegeben wird;
- (f) der Gebräuche.

ARTIKEL 4.4

(Bezug auf den Vertrag oder die Erklärung als Ganzes)

Bedingungen und Ausdrücke werden im Lichte des ganzen Vertrages oder der ganzen Erklärung ausgelegt, in denen sie enthalten sind.

ARTIKEL 4.5

(Wirkung für alle Bedingungen)

Vertragsbedingungen werden so ausgelegt, daß allen Bedingungen Wirkung verliehen wird, anstatt einigen von ihnen Wirkung zu nehmen.

UNIDROIT Grundregeln

ARTIKEL 4.6

(Contra proferentem - Regel)

Sind die von einer Seite verwendeten Vertragsbedingungen unklar, so wird eine Auslegung zu Lasten dieser Partei bevorzugt.

ARTIKEL 4.7

(Abweichende Sprachfassungen)

Wird ein Vertrag in zwei oder mehr Sprachen abgefaßt, die gleichermaßen verbindlich sind, so wird, falls die Fassungen voneinander abweichen, die Auslegung nach derjenigen Fassung bevorzugt, in welcher der Vertrag ursprünglich abgefaßt worden war.

ARTIKEL 4.8

(Ausfüllung einer Vertragslücke)

(1) Haben sich die Vertragsparteien hinsichtlich einer Bedingung, die zur Bestimmung ihrer Rechte und Pflichten wichtig ist, nicht geeinigt, so wird der Vertrag durch eine nach den Umständen angemessene Bedingung ergänzt.

(2) Um die angemessene Bedingung festzustellen, sollen neben anderen Umständen berücksichtigt werden

- (a) der Wille der Parteien;
- (b) Natur und Zweck des Vertrages;
- (c) Treu und Glauben und der redliche Geschäftsverkehr;
- (d) die Angemessenheit.

KAPITEL 5 — INHALT

ARTIKEL 5.1

(Ausdrücklich vereinbarte und stillschweigend übernommene Pflichten)

Die vertraglichen Pflichten der Parteien können ausdrücklich vereinbart oder stillschweigend übernommen sein.

ARTIKEL 5.2

(Stillschweigend übernommene Pflichten)

Stillschweigend übernommene Pflichten ergeben sich aus

- (a) der Natur und dem Zweck des Vertrages;
- (b) Gepflogenheiten, die zwischen den Parteien entstanden sind, und Gebräuchen;
- (c) Treu und Glauben und dem redlichen Geschäftsverkehr;
- (d) der Angemessenheit.

ARTIKEL 5.3

(Zusammenarbeit zwischen den Parteien)

Jede Partei hat mit der anderen Partei zusammenzuarbeiten, wenn eine solche Zusammenarbeit bei der Erfüllung der Pflichten jener Partei vernünftigerweise erwartet werden kann.

Annex

ARTIKEL 5.4

(Pflicht, einen bestimmten Erfolg zu erzielen. Pflicht zum Einsatz aller Kräfte)

(1) Soweit die Verpflichtung einer Partei eine Pflicht umfaßt, einen bestimmten Erfolg zu erzielen, ist diese Partei verpflichtet, diesen Erfolg zu erzielen.

(2) Soweit die Verpflichtung einer Partei eine Pflicht zum Einsatz aller Kräfte bei der Ausführung einer Tätigkeit umfaßt, ist diese Partei verpflichtet, solche Anstrengungen zu unternehmen, die von einer vernünftigen Person gleicher Art unter gleichen Umständen unternommen würden.

ARTIKEL 5.5

(Bestimmung der Art der übernommenen Pflicht)

Um festzustellen, in welchem Maße eine Verpflichtung einer Partei eine Pflicht zum Einsatz aller Kräfte bei der Ausführung einer Tätigkeit enthält oder eine Pflicht, einen bestimmten Erfolg zu erzielen, sollen neben anderen Umständen berücksichtigt werden

- (a) die Art, in der die Verpflichtung im Vertrag ausgedrückt ist;
- (b) der Vertragspreis und andere Bedingungen des Vertrages;
- (c) das Ausmaß des Risikos, das normalerweise mit der Erreichung des erwarteten Erfolges verbunden ist;
- (d) die Fähigkeit der anderen Partei, die Erfüllung der Verpflichtung zu beeinflussen.

ARTIKEL 5.6

(Bestimmung der Qualität der Leistung)

Wenn die Qualität der Leistung weder im Vertrag festgelegt noch aus ihm bestimmbar ist, ist eine Partei verpflichtet, eine Leistung in einer Qualität zu erbringen, die angemessen ist und nach den Umständen nicht unter dem Durchschnitt liegt.

ARTIKEL 5.7

(Bestimmung des Preises)

(1) Wenn der Vertrag den Preis weder festlegt noch Vorkehrungen für seine Bestimmung trifft, so wird mangels gegenteiliger Anhaltspunkte vermutet, daß die Parteien sich auf den Preis bezogen haben, der bei Vertragsabschluß allgemein für eine derartige Leistung in dem betreffenden Geschäftszweig unter vergleichbaren Umständen berechnet wurde, oder, wenn kein solcher Preis verfügbar ist, auf einen angemessenen Preis.

(2) Wenn der Preis durch eine Partei zu bestimmen ist und diese Bestimmung offensichtlich unangemessen ist, dann ist ungeachtet irgendeiner gegenteiligen Vertragsbedingung ein angemessener Preis einzusetzen.

(3) Wenn der Preis durch eine dritte Person festzulegen ist und diese Person das nicht tun kann oder will, soll der Preis angemessen sein.

(4) Wenn der Preis durch Bezugnahme auf Umstände festzulegen ist, die nicht bestehen oder nicht mehr bestehen oder nicht mehr zugänglich sind, soll der nächste gleichwertige Umstand an deren Stelle treten.

UNIDROIT Grundregeln

ARTIKEL 5.8

(Vertrag auf unbestimmte Zeit)

Ein Vertrag auf unbestimmte Zeit kann von jeder Partei durch Kündigung mit angemessener Kündigungsfrist beendet werden.

KAPITEL 6 — ERFÜLLUNG

ABSCHNITT 1 : ERFÜLLUNG IM ALLGEMEINEN

ARTIKEL 6.1.1

(Leistungszeit)

Eine Partei muß ihre Verpflichtungen erfüllen:

- (a) wenn ein Zeitpunkt im Vertrag festgelegt oder auf Grund des Vertrages bestimmbar ist, zu diesem Zeitpunkt;
- (b) wenn ein Zeitraum im Vertrag festgelegt oder auf Grund des Vertrages bestimmbar ist, jederzeit innerhalb dieses Zeitraums, sofern sich nicht aus den Umständen ergibt, daß die andere Partei den Zeitpunkt zu wählen hat;
- (c) in allen anderen Fällen innerhalb einer angemessenen Frist nach Vertragsabschluß.

ARTIKEL 6.1.2

(Leistung in einem Zug oder in Raten)

In den Fällen des Artikels 6.1.1(b) oder (c) muß eine Partei ihre Verpflichtungen in einem Zug erfüllen, wenn diese Leistung in einem Zug erbracht werden kann und die Umstände nichts anderes ergeben.

ARTIKEL 6.1.3

(Teilleistung)

(1) Der Gläubiger kann, wenn ihm bei Fälligkeit der Leistung eine Teilleistung angeboten wird, diese auch dann zurückweisen, wenn dieses Angebot mit einer Zusicherung hinsichtlich des ausstehenden Teils der Leistung verbunden ist, außer wenn der Gläubiger kein berechtigtes Interesse daran hat, so zu handeln.

(2) Zusätzliche Kosten, die dem Gläubiger durch die Teilleistung entstanden sind, sind vorbehaltlich aller weiteren Rechtsbehelfe vom Schuldner zu tragen.

ARTIKEL 6.1.4

(Reihenfolge der Leistungen)

(1) Soweit die Leistungen der Parteien gleichzeitig erbracht werden können, sind die Parteien verpflichtet, sie gleichzeitig zu erbringen, außer wenn sich aus den Umständen etwas anderes ergibt.

(2) Soweit für die Leistung nur einer der Parteien eine Zeitspanne erforderlich ist, hat diese Partei ihre Leistung zuerst zu erbringen, außer wenn sich aus den Umständen etwas anderes ergibt.

Annex

ARTIKEL 6.1.5

(Vorzeitige Leistung)

- (1) Der Gläubiger kann eine vorzeitige Leistung zurückweisen, außer wenn er kein berechtigtes Interesse daran hat, so zu handeln.
- (2) Die Annahme einer vorzeitigen Leistung durch eine Partei berührt nicht die Zeit für die Erfüllung ihrer eigenen Verpflichtungen, wenn diese Zeit unabhängig von der Erfüllung der Verpflichtungen der anderen Partei festgelegt worden ist.
- (3) Zusätzliche Kosten, die dem Gläubiger durch die vorzeitige Leistung entstanden sind, sind vorbehaltlich aller weiteren Rechtsbehelfe vom Schuldner zu tragen.

ARTIKEL 6.1.6

(Leistungsort)

- (1) Wenn der Leistungsort weder durch den Vertrag festgelegt noch auf Grund des Vertrages bestimmbar ist, hat eine Partei zu erfüllen:
 - (a) eine Zahlungsverpflichtung am Ort der Niederlassung des Gläubigers;
 - (b) jede andere Verpflichtung am Ort ihrer eigenen Niederlassung.
- (2) Eine Partei hat alle mit der Erfüllung zusammenhängenden Mehrkosten zu tragen, die durch einen Wechsel des Ortes ihrer Niederlassung nach Vertragsabschluß entstehen.

ARTIKEL 6.1.7

(Zahlung durch Scheck oder ähnliches Mittel)

- (1) Zahlung kann in jeder Form bewirkt werden, die im gewöhnlichen Geschäftsverkehr am Zahlungsort benutzt wird.
- (2) Von einem Gläubiger, der entweder aufgrund von Absatz 1 oder freiwillig einen Scheck, eine andere Zahlungsanweisung oder ein Zahlungsverprechen annimmt, wird jedoch vermutet, daß er das nur unter der Bedingung ihrer Einlösung tut.

ARTIKEL 6.1.8

(Zahlung durch Überweisung)

- (1) Wenn der Gläubiger nicht ein bestimmtes Konto angegeben hat, kann Zahlung durch Überweisung an jedes der Kreditinstitute bewirkt werden, bei welchem der Gläubiger nach seinen Angaben ein Konto unterhält.
- (2) Bei Zahlung durch Überweisung wird die Verpflichtung des Schuldners erfüllt, sobald die Überweisung an das Kreditinstitut des Gläubigers wirksam wird.

ARTIKEL 6.1.9

(Zahlungswährung)

- (1) Wenn eine Zahlungsverpflichtung in einer anderen Währung ausgedrückt ist als in der des Zahlungsortes, kann sie durch den Schuldner in der Währung des Zahlungsortes erfüllt werden, außer wenn
 - (a) diese Währung nicht frei konvertierbar ist; oder
 - (b) die Parteien vereinbart haben, daß die Zahlung nur in der Währung bewirkt werden soll, in der die Zahlungsverpflichtung ausgedrückt ist.

UNIDROIT Grundregeln

(2) Wenn es für den Schuldner unmöglich ist, die Zahlung in der Währung zu bewirken, in der die Zahlungsverpflichtung ausgedrückt ist, kann der Gläubiger die Zahlung in der Währung des Zahlungsortes verlangen, und zwar auch in dem in Absatz 1 Buchstabe (b) erwähnten Fall.

(3) Zahlung in der Währung des Zahlungsortes ist nach dem anzuwendenden Umrechnungskurs zu bewirken, der dort zum Zeitpunkt der Fälligkeit gilt.

(4) Wenn der Schuldner aber nicht zum Zeitpunkt der Fälligkeit gezahlt hat, kann der Gläubiger Zahlung gemäß dem anzuwendenden Umrechnungskurs verlangen, der entweder bei Fälligkeit oder zum Zeitpunkt der tatsächlichen Zahlung gilt.

ARTIKEL 6.1.10

(Fehlende Angabe der Währung)

Wenn eine Zahlungsverpflichtung nicht in einer bestimmten Währung ausgedrückt ist, muß die Zahlung in der Währung des Ortes bewirkt werden, an dem die Zahlung zu leisten ist.

ARTIKEL 6.1.11

(Kosten der Erfüllung)

Jede Partei hat die Kosten der Erfüllung ihrer Verpflichtungen zu tragen.

ARTIKEL 6.1.12

(Anrechnung von Zahlungen)

(1) Ein Schuldner, der demselben Gläubiger mehrere Zahlungsverpflichtungen schuldet, kann zum Zeitpunkt der Zahlung die Schuld festlegen, auf welche er die Zahlung angerechnet haben will. Jedoch tilgt die Zahlung zuerst etwaige Kosten, dann fällige Zinsen und zuletzt die Hauptforderung.

(2) Wenn der Schuldner eine solche Festlegung nicht trifft, kann der Gläubiger innerhalb angemessener Zeit nach der Zahlung dem Schuldner gegenüber erklären, auf welche Verpflichtung er die Zahlung anrechnet, vorausgesetzt daß die Verpflichtung fällig und unbestritten ist.

(3) Mangels einer Anrechnung nach den Absätzen 1 oder 2 wird die Zahlung auf diejenige Verpflichtung angerechnet, die eines der folgenden Kriterien in der angegebenen Reihenfolge erfüllt:

- (a) eine Verpflichtung, die fällig ist oder die als erste fällig wird;
- (b) die Verpflichtung, für die der Gläubiger die geringste Sicherheit hat;
- (c) die Verpflichtung, die den Schuldner am meisten belastet;
- (d) die Verpflichtung, die als erste entstanden ist.

Wenn keines der vorerwähnten Kriterien anwendbar ist, wird die Zahlung auf alle Verpflichtungen verhältnismäßig angerechnet.

ARTIKEL 6.1.13

(Anrechnung von anderen Leistungen als Zahlungen)

Artikel 6.1.12 findet auf die Anrechnung der Erfüllung von anderen Leistungen als Zahlungen sinngemäß Anwendung.

Annex

ARTIKEL 6.1.14

(Antrag auf öffentliche Genehmigung)

Wenn das Recht eines Staates eine öffentliche Genehmigung verlangt, welche die Gültigkeit des Vertrages oder seine Erfüllung berührt, und wenn weder dieses Recht noch die Umstände etwas anderes ergeben, so hat

- (a) wenn nur eine Partei ihre Niederlassung in diesem Staat hat, diese Partei die erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen, um die Genehmigung zu erlangen; und
- (b) in jedem anderen Fall die Partei, deren Leistung eine Genehmigung erfordert, die erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen.

ARTIKEL 6.1.15

(Verfahren für den Antrag auf Genehmigung)

(1) Die Partei, welche die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen hat, um die Genehmigung zu erlangen, hat das unverzüglich zu tun und hat alle damit verbundenen Kosten zu tragen.

(2) Diese Partei hat, wann immer das angemessen ist, der anderen Partei die Erteilung oder Verweigerung einer solchen Genehmigung unverzüglich anzuzeigen.

ARTIKEL 6.1.16

(Genehmigung weder erteilt noch abgelehnt)

(1) Wenn ungeachtet dessen, daß die verantwortliche Partei alle erforderlichen Maßnahmen ergriffen hat, die Genehmigung innerhalb einer vereinbarten Frist oder, wenn keine Frist vereinbart worden ist, innerhalb einer angemessenen Frist seit Abschluß des Vertrages weder erteilt noch abgelehnt worden ist, ist jede Partei berechtigt, den Vertrag aufzuheben.

(2) Falls die Genehmigung nur einzelne Bedingungen betrifft, findet Absatz 1 keine Anwendung, wenn es nach den Umständen angemessen ist, den Vertrag im übrigen auch dann aufrecht zu erhalten, wenn die Genehmigung abgelehnt wird.

ARTIKEL 6.1.17

(Ablehnung der Genehmigung)

(1) Die Ablehnung einer Genehmigung, welche die Gültigkeit des Vertrages berührt, führt zur Nichtigkeit des Vertrages. Wenn die Ablehnung lediglich die Gültigkeit einzelner Bedingungen betrifft, sind nur diese Bedingungen nichtig, wenn es nach den Umständen angemessen ist, den Vertrag im übrigen aufrecht zu erhalten.

(2) Wenn die Ablehnung einer Genehmigung die Erfüllung des Vertrages gänzlich oder teilweise unmöglich macht, finden die Regeln über die Nichterfüllung Anwendung.

ABSCHNITT 2 : VERÄNDERTE UMSTÄNDE (HARDSHIP)

ARTIKEL 6.2.1

(Einhaltung des Vertrages)

Wenn die Erfüllung eines Vertrages für eine der Parteien belastender wird, ist diese Partei dennoch verpflichtet, ihre Verpflichtungen zu erfüllen, vorbehaltlich der folgenden Bestimmungen über veränderte Umstände.

UNIDROIT Grundregeln

ARTIKEL 6.2.2

(Definition der veränderten Umstände [Hardship])

Veränderte Umstände liegen vor, wenn der Eintritt von Ereignissen das Gleichgewicht des Vertrages grundlegend ändert, sei es, weil sich die Kosten der Leistung einer Partei erhöht haben oder weil der Wert der Leistung, die eine Partei erhält, sich vermindert hat, und

- (a) diese Ereignisse nach Vertragsabschluß eintreten oder der benachteiligten Partei bekannt werden;
- (b) diese Ereignisse vernünftigerweise durch die benachteiligte Partei zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht hatten berücksichtigt werden können;
- (c) diese Ereignisse außerhalb des Einflusses der benachteiligten Partei liegen; und
- (d) das Risiko des Eintritts dieser Ereignisse durch die benachteiligte Partei nicht übernommen worden war.

ARTIKEL 6.2.3

(Wirkungen veränderter Umstände)

(1) Bei veränderten Umständen ist die benachteiligte Partei berechtigt, Nachverhandlungen zu verlangen. Das Verlangen muß unverzüglich erhoben werden und muß die Gründe angeben, auf die es gestützt wird.

(2) Das Verlangen nach einer Nachverhandlung als solches berechtigt die benachteiligte Partei nicht, die Leistung zurückzuhalten.

(3) Kann innerhalb einer angemessenen Frist keine Einigung erzielt werden, kann jede Partei das Gericht anrufen.

- (4) Wenn das Gericht veränderte Umstände feststellt, kann es, wenn angemessen,
- (a) den Vertrag zu einem Zeitpunkt und zu Bedingungen, die festzulegen sind, aufheben oder
 - (b) den Vertrag mit dem Ziel der Wiederherstellung seines Gleichgewichts anpassen.

KAPITEL 7 — NICHTERFÜLLUNG

ABSCHNITT 1 : NICHTERFÜLLUNG IM ALLGEMEINEN

ARTIKEL 7.1.1

(Begriff der Nichterfüllung)

Eine Nichterfüllung liegt vor, wenn eine Partei irgend eine ihrer Vertragspflichten nicht erfüllt, einschließlich einer mangelhaften oder einer verspäteten Erfüllung.

ARTIKEL 7.1.2

(Einwirkung der anderen Partei)

Eine Partei kann sich nicht auf die Nichterfüllung durch die andere Partei berufen, soweit eine solche Nichterfüllung durch die Handlung oder Unterlassung der ersten Partei oder durch ein anderes Ereignis verursacht wurde, für das die erste Partei das Risiko trägt.

Annex

ARTIKEL 7.1.3

(Zurückhalten der Leistung)

- (1) Sollen die Parteien gleichzeitig erfüllen, so kann jede Partei die Leistung zurückhalten, bis die andere Partei ihre Leistung anbietet.
- (2) Sollen die Parteien nacheinander erfüllen, so kann die Partei, die später erfüllen soll, ihre Leistung zurückhalten, bis die erste Partei erfüllt hat.

ARTIKEL 7.1.4

(Nachleistung durch die nichterfüllende Partei)

- (1) Die nichterfüllende Partei kann auf eigene Kosten jede Nichterfüllung durch Nachleistung heilen, vorausgesetzt daß
 - (a) sie unverzüglich die Nachleistung anzeigt und die vorgesehene Weise und den vorgesehenen zeitlichen Ablauf mitteilt;
 - (b) die Nachleistung nach den Umständen geeignet ist;
 - (c) die benachteiligte Partei kein berechtigtes Interesse an der Zurückweisung der Nachleistung hat; und
 - (d) die Nachleistung umgehend vorgenommen wird.
- (2) Das Recht auf Nachleistung wird durch eine Aufhebungserklärung nicht ausgeschlossen.
- (3) Bei wirksamer Anzeige der Nachleistung sind die Rechte der benachteiligten Partei, die mit der Leistung durch die nichterfüllende Partei unvereinbar sind, ausgesetzt, bis die Frist für die Nachleistung abgelaufen ist.
- (4) Die benachteiligte Partei kann die Leistung bis zur Nachleistung zurückhalten.
- (5) Ungeachtet der Nachleistung behält die benachteiligte Partei das Recht, Schadenersatz wegen Verspätung und wegen jeden Schadens zu verlangen, der durch die Nachleistung verursacht oder nicht abgewendet wird.

ARTIKEL 7.1.5

(Nachfrist)

- (1) Im Fall der Nichterfüllung kann die benachteiligte Partei durch Erklärung gegenüber der anderen Partei eine Nachfrist gewähren.
- (2) Während der Nachfrist kann die benachteiligte Partei die Erfüllung ihrer eigenen Gegenleistungspflichten zurückhalten und Schadenersatz verlangen, kann aber keinen anderen Rechtsbehelf geltend machen. Wenn sie eine Anzeige der anderen Partei erhält, daß diese innerhalb der Frist nicht erfüllen wird, oder wenn bei Fristablauf nicht vertragsgemäß erfüllt wurde, so kann die benachteiligte Partei jeden Rechtsbehelf geltend machen, der ihr nach diesem Kapitel zur Verfügung stehen mag.
- (3) Hat im Fall einer Verzögerung der Erfüllung, die nicht wesentlich ist, die benachteiligte Partei durch Erklärung eine Nachfrist von angemessener Länge gewährt, so kann sie den Vertrag am Ende der Frist aufheben. Ist die Nachfrist nicht von angemessener Länge, so wird sie auf eine angemessene Länge ausgedehnt. Die benachteiligte Partei kann in ihrer Erklärung bestimmen, daß der Vertrag ohne weiteres aufgehoben ist, wenn die andere Partei nicht innerhalb der durch die Erklärung gewährten Frist erfüllt.
- (4) Absatz 3 ist nicht anzuwenden, wenn die nichterfüllte Pflicht nur ein untergeordneter Teil der Vertragspflicht der nichterfüllenden Partei ist.

UNIDROIT Grundregeln

ARTIKEL 7.1.6

(Freizeichnungsklauseln)

Die Berufung auf eine Klausel, welche die Haftung einer Partei für Nichterfüllung beschränkt oder ausschließt oder die es einer Partei erlaubt, eine wesentlich andere Leistung zu erbringen als die andere Partei vernünftigerweise erwartete, ist ausgeschlossen, wenn dies unter Berücksichtigung des Vertragszwecks grob unredlich wäre.

ARTIKEL 7.1.7

(Höhere Gewalt)

(1) Eine Nichterfüllung durch eine Partei ist entschuldigt, wenn sie nachweist, daß die Nichterfüllung auf einem außerhalb ihres Einflußbereichs liegenden Hinderungsgrund beruht und daß von ihr vernünftigerweise nicht erwartet werden konnte, den Hinderungsgrund bei Vertragsabschluß in Betracht zu ziehen oder den Hinderungsgrund oder seine Folgen zu vermeiden oder zu überwinden.

(2) Besteht der Hinderungsgrund nur vorübergehend, so wirkt die Entschuldigung für einen Zeitraum, der im Hinblick auf die Wirkung des Hinderungsgrunds auf die Vertragserfüllung angemessen ist.

(3) Die Partei, die nicht erfüllt, hat der anderen Partei den Hinderungsgrund und seine Wirkung auf ihre Fähigkeit zur Erfüllung anzuzeigen. Erhält die andere Partei die Anzeige nicht innerhalb einer angemessenen Frist, nachdem die nicht erfüllende Partei den Hinderungsgrund kannte oder kennen mußte, so haftet diese für den aus dem fehlenden Empfang entstehenden Schaden.

(4) Dieser Artikel hindert eine Partei nicht, das Recht zur Aufhebung des Vertrages auszuüben oder die Leistung zurückzuhalten oder Zinsen für einen fälligen Geldbetrag zu fordern.

ABSCHNITT 2 : ANSPRUCH AUF ERFÜLLUNG

ARTIKEL 7.2.1

(Erfüllung einer Zahlungspflicht)

Ist eine Partei zur Zahlung von Geld verpflichtet, zahlt sie aber nicht, so kann die andere Partei Zahlung fordern.

ARTIKEL 7.2.2

(Erfüllung einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht)

Erfüllt eine Partei nicht, die zu einer anderen Leistung als einer Geldzahlung verpflichtet ist, so kann die andere Partei Erfüllung fordern, es sei denn,

- (a) die Erfüllung ist rechtlich oder tatsächlich unmöglich;
- (b) die Erfüllung oder, sofern erheblich, die Durchsetzung ist unzumutbar beschwerlich oder teuer;
- (c) die Partei mit Anspruch auf Erfüllung kann vernünftigerweise die Leistung aus anderer Quelle erlangen;
- (d) die Leistung hat höchstpersönlichen Charakter; oder

Annex

(e) die Partei mit Anspruch auf Erfüllung fordert die Erfüllung nicht binnen angemessener Zeit, nachdem sie der Nichterfüllung gewahr wurde oder hätte werden sollen.

ARTIKEL 7.2.3

(Nachbesserung und Ersatzleistung bei mangelhafter Leistung)

Der Anspruch auf Erfüllung umfaßt in geeigneten Fällen das Recht, Nachbesserung, Ersatzleistung oder andere Abhilfe bei mangelhafter Erfüllung zu fordern. Die Bestimmungen der Artikel 7.2.1 und 7.2.2 sind entsprechend anzuwenden.

ARTIKEL 7.2.4

(Gerichtliches Zwangsgeld)

(1) Verurteilt ein Gericht eine Partei zur Erfüllung, so kann es auch anordnen, daß diese Partei ein Zwangsgeld zahlt, wenn sie dem Urteil nicht nachkommt.

(2) Das Zwangsgeld ist an die benachteiligte Partei zu zahlen, wenn nicht zwingende Bestimmungen des Rechts des Gerichtsortes anderes bestimmen. Die Zahlung des Zwangsgeldes an die benachteiligte Partei schließt Schadenersatzansprüche nicht aus.

ARTIKEL 7.2.5

(Wechsel des Rechtsbehelfs)

(1) Eine benachteiligte Partei, die Erfüllung einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht verlangt hat und die nicht binnen einer gesetzten Frist oder sonst binnen angemessener Frist die Erfüllung erhalten hat, kann sich auf jeden anderen Rechtsbehelf berufen.

(2) Kann die Entscheidung eines Gerichts auf Erfüllung einer nicht auf Geld gerichteten Leistungspflicht nicht durchgesetzt werden, kann die benachteiligte Partei sich auf jeden anderen Rechtsbehelf berufen.

ABSCHNITT 3 : AUFHEBUNG

ARTIKEL 7.3.1

(Recht zur Vertragsaufhebung)

(1) Eine Partei kann den Vertrag aufheben, wenn die Nichterfüllung einer der anderen Partei nach dem Vertrag obliegenden Pflicht eine wesentliche Nichterfüllung darstellt.

(2) Bei der Feststellung, ob die Nichterfüllung einer Pflicht eine wesentliche Nichterfüllung darstellt, soll insbesondere berücksichtigt werden, ob

(a) durch die Nichterfüllung der benachteiligten Partei im wesentlichen entgeht, was sie nach dem Vertrag hätte erwarten dürfen, es sei denn, daß die andere Partei diese Folge nicht vorausgesehen hat und vernünftigerweise auch nicht hätte voraussehen können;

(b) die genaue Einhaltung der nicht erfüllten Vertragspflicht für den Vertrag entscheidend ist;

(c) die Nichterfüllung absichtlich oder leichtfertig geschieht;

UNIDROIT Grundregeln

(d) die Nichterfüllung der benachteiligten Partei Grund zur Annahme gibt, daß sie sich auf die zukünftige Erfüllung durch die andere Partei nicht verlassen kann;

(e) die nichterfüllende Partei aufgrund der Vorbereitung oder Erfüllung unverhältnismäßige Einbußen erleidet, wenn der Vertrag aufgehoben wird.

(3) Im Fall der Verzögerung kann die benachteiligte Partei den Vertrag auch dann aufheben, wenn die andere Partei nicht vor Ablauf der ihr nach Artikel 7.1.5 gewährten Frist erfüllt.

ARTIKEL 7.3.2

(Aufhebungserklärung)

(1) Das Recht einer Partei, den Vertrag aufzuheben, wird durch Mitteilung an die andere Partei ausgeübt.

(2) Wenn die Erfüllung verspätet angeboten wurde oder sonst vertragswidrig ist, büßt die benachteiligte Partei ihr Recht zur Aufhebung des Vertrages ein, es sei denn, sie macht der anderen Partei Mitteilung binnen angemessener Frist, nachdem sie des Angebots oder der vertragswidrigen Erfüllung gewahr wurde oder hätte werden müssen.

ARTIKEL 7.3.3

(Antizipierte Nichterfüllung)

Ist schon vor dem Zeitpunkt, zu dem eine Partei zu leisten hat, offensichtlich, daß es zu einer wesentlichen Nichterfüllung durch diese Partei kommen wird, kann die andere Partei den Vertrag aufheben.

ARTIKEL 7.3.4

(Angemessene Sicherheit für ordentliche Erfüllung)

Eine Partei, die vernünftigen Grund zur Annahme hat, daß es zu einer wesentlichen Nichterfüllung durch die andere Partei kommen wird, kann für die ordentliche Erfüllung eine angemessene Sicherheit fordern und bis dahin ihre eigene Leistung zurückhalten. Ist die Sicherheit nicht binnen angemessener Frist gestellt, kann die Partei, die sie fordert, den Vertrag aufheben.

ARTIKEL 7.3.5

(Wirkungen der Aufhebung im allgemeinen)

(1) Die Aufhebung des Vertrages befreit beide Parteien von ihrer Pflicht, eine künftige Leistung auszuführen oder anzunehmen.

(2) Die Aufhebung schließt Schadenersatzansprüche wegen Nichterfüllung nicht aus.

(3) Die Aufhebung berührt keine Bestimmung des Vertrages über die Beilegung von Streitigkeiten oder eine andere Bestimmung des Vertrages, die auch nach der Aufhebung noch wirksam sein soll.

ARTIKEL 7.3.6

(Rückgabe)

(1) Bei Aufhebung des Vertrages kann jede Partei Rückgabe von allem verlangen, was sie geleistet hat, sofern diese Partei Zug um Zug alles zurückgibt, was sie erhalten

Annex

hat. Ist Rückgabe in Natur nicht möglich oder angemessen, so soll Ersatz in Geld geleistet werden, wann immer dies vernünftig ist.

(2) Wenn sich jedoch die Erfüllung des Vertrages über einen Zeitraum erstreckt hat und der Vertrag teilbar ist, so kann Rückgabe nur für die Zeit nach dem Wirksamwerden der Aufhebung verlangt werden.

ABSCHNITT 4 : SCHADENERSATZ

ARTIKEL 7.4.1

(Recht auf Schadenersatz)

Jede Nichterfüllung gewährt der benachteiligten Partei einen Anspruch auf Schadenersatz, und zwar entweder ausschließlich oder zusammen mit anderen Rechtsbehelfen, außer wenn die Nichterfüllung nach diesen GRUNDREGELN entschuldigt ist.

ARTIKEL 7.4.2

(Volle Entschädigung)

(1) Die benachteiligte Partei hat Recht auf vollen Ersatz des Schadens, den sie aufgrund der Nichterfüllung erlitten hat. Dieser Schaden schließt sowohl jeden erlittenen Verlust ein als auch jeden entgangenen Gewinn, wobei jeder Vorteil zu berücksichtigen ist, den die benachteiligte Partei infolge von ihr vermiedener Kosten oder Verluste gezogen hat.

(2) Dieser Schaden kann immateriell sein und schließt beispielsweise ein körperliches Leiden und seelischen Kummer ein.

ARTIKEL 7.4.3

(Bestimmtheit des Schadens)

(1) Ersatz wird nur für Schaden, einschließlich zukünftigen Schadens, geschuldet, der mit einem vernünftigen Grad an Bestimmtheit festgestellt wird.

(2) Ersatz für den Verlust einer Chance kann nach dem Maße der Wahrscheinlichkeit ihres Eintritts geschuldet werden.

(3) Kann der Betrag des Schadensersatzes nicht mit hinreichender Bestimmtheit ermittelt werden, so liegt die Festsetzung im Ermessen des Gerichts.

ARTIKEL 7.4.4

(Voraussehbarkeit des Schadens)

Die nichterfüllende Partei haftet nur für Schaden, den sie bei Vertragsabschluß als wahrscheinliche Folge ihrer Nichterfüllung vorausgesehen hat oder vernünftigerweise hätte voraussehen können.

ARTIKEL 7.4.5

(Beweis des Schadens im Falle eines Deckungsgeschäftes)

Hat die benachteiligte Partei den Vertrag aufgehoben und hat sie innerhalb eines angemessenen Zeitraumes und in angemessener Weise ein Deckungsgeschäft vorgenommen, so kann sie den Unterschied zwischen dem im Vertrag vereinbarten Preis und dem Preis des Deckungsgeschäftes sowie Ersatz für jeden weiteren Schaden verlangen.

UNIDROIT Grundregeln

ARTIKEL 7.4.6

(Beweis des Schadens durch den Marktpreis)

(1) Hat die benachteiligte Partei den Vertrag aufgehoben und kein Deckungsgeschäft vorgenommen, gibt es aber einen Marktpreis für die vertraglich übernommene Leistung, kann sie den Unterschied zwischen dem im Vertrag vereinbarten Preis und dem Marktpreis zur Zeit der Aufhebung des Vertrages sowie Ersatz für jeden weiteren Schaden verlangen.

(2) Marktpreis ist der Preis, der allgemein in Rechnung gestellt wird für die Lieferung von Waren oder die Vornahme von Dienstleistungen unter vergleichbaren Umständen an dem Ort, an dem der Vertrag hätte erfüllt werden sollen oder, wenn dort ein Marktpreis nicht besteht, der an einem angemessenen Ersatzort geltende Marktpreis.

ARTIKEL 7.4.7

(Schaden teilweise durch benachteiligte Partei verursacht)

Beruhet der Schaden teilweise auf einer Handlung oder Unterlassung der benachteiligten Partei oder auf einem anderen Ereignis, für das diese Partei das Risiko trägt, so wird der Betrag des Schadenersatzes in dem Umfang herabgesetzt, als diese Umstände zu dem Schaden beigetragen haben, wobei das Verhalten der Parteien berücksichtigt wird.

ARTIKEL 7.4.8

(Minderung des Schadens)

(1) Die nichterfüllende Partei haftet für den von der benachteiligten Partei erlittenen Schaden in dem Umfang nicht, als der Schaden durch angemessene Schritte der letzteren Partei hätte verringert werden können.

(2) Die benachteiligte Partei ist berechtigt, Ersatz für alle Aufwendungen zu verlangen, die sie vernünftigerweise bei dem Versuch, den Schaden zu verringern, auf sich genommen hat.

ARTIKEL 7.4.9

(Zinsen bei Nichtzahlung von Geld)

(1) Zahlt eine Partei einen Geldbetrag nicht bei Fälligkeit, hat die benachteiligte Partei Recht auf Zinsen von diesem Betrag für den Zeitraum von der Fälligkeit bis zur Zahlung, unabhängig davon, ob die Nichtzahlung entschuldigt ist.

Annex

(2) Der Zinssatz ist der durchschnittliche Bankensatz für kurzfristige Kredite an erstklassige Kreditnehmer, der für die Zahlungswährung am Zahlungsort gilt, oder, wenn es einen solchen Zinssatz dort nicht gibt, der gleiche Satz im Staat der Zahlungswährung. Gibt es einen solchen Satz an beiden Orten nicht, so ist der Zinssatz derjenige angemessene Satz, den das Recht des Staates der Zahlungswährung festlegt.

(3) Die benachteiligte Partei kann weiteren Schadenersatz verlangen, wenn die Nichtzahlung ihr einen größeren Schaden verursacht hat.

ARTIKEL 7.4.10

(Zinsen auf Schadenersatz)

Wenn nicht anders vereinbart, sind Zinsen auf Schadenersatz wegen Nichterfüllung einer nicht auf Geld gerichteten Leistung vom Zeitpunkt der Nichterfüllung an geschuldet.

ARTIKEL 7.4.11

(Form des Schadenersatzes in Geld)

(1) Der Schadenersatz ist in einem Betrag zu zahlen. Er kann jedoch in Raten zahlbar sein, wenn dies nach der Natur des Schadens angemessen ist.

(2) In Raten zu zahlender Schadenersatz kann an einen Index gekoppelt werden.

ARTIKEL 7.4.12

(Währung für die Berechnung des Schadenersatzes)

Der Schadenersatz ist entweder in der Währung, in der die Zahlungsverpflichtung ausgedrückt war, zu berechnen oder in der Währung, in welcher der Schaden erlitten wurde, je nach dem, welche angemessener ist.

ARTIKEL 7.4.13

(Vereinbarte Zahlung wegen Nichterfüllung)

(1) Bestimmt der Vertrag, daß eine Partei, die nicht erfüllt, der benachteiligten Partei für diese Nichterfüllung einen bestimmten Betrag zu zahlen hat, so hat die benachteiligte Partei unabhängig von ihrem tatsächlichen Schaden Anspruch auf diesen Betrag.

(2) Ungeachtet einer abweichenden Vereinbarung kann jedoch der bestimmte Betrag auf einen angemessenen Umfang herabgesetzt werden, wenn er im Verhältnis zu dem aus der Nichterfüllung entstandenen Schaden und den anderen Umständen stark überhöht ist.