

Zeitschrift: Gewerkschaftliche Rundschau : Vierteljahresschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes

Herausgeber: Schweizerischer Gewerkschaftsbund

Band: 54 (1962)

Heft: 12

Artikel: Streifzug durch das Bundesgesetz über den Abzahlungs- und Vorauszahlungsvertrag : kleiner Leitfaden

Autor: Schmid, Arthur

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-354055>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 16.04.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

GEWERKSCHAFTLICHE RUNDschau

MONATSSCHRIFT DES SCHWEIZERISCHEN GEWERKSCHAFTSBUNDES
ZWEIMONATLICHE BEILAGEN: «BILDUNGSARBEIT» UND «GESETZ UND RECHT»

HEFT 12 - DEZEMBER 1962 - 54. JAHRGANG

Streifzug durch das Bundesgesetz über den Abzahlungs- und Vorauszahlungsvertrag

Kleiner Leitfaden

EINLEITUNG

Das Abzahlungsgeschäft ist in der Schweiz zu einer Massenerscheinung geworden. Wenn schon im Jahre 1955 der Gesamtbetrag der ausstehenden Abzahlungskredite auf 350 Mio Fr. geschätzt wurde, dürfte sich diese Summe bis heute nahezu verdoppelt haben. Auch der Vorauszahlungsvertrag, der sogenannte Sparvertrag, hat in den letzten Jahren eine starke Verbreitung gefunden.

Die gesetzliche Regelung des Abzahlungsvertrages war bisher rudimentär; über den Vorauszahlungsvertrag bestanden überhaupt keine Vorschriften. In der Praxis haben sich bei beiden Vertragsarten Mißstände ergeben, die in zahllosen Betreibungen und Gerichtsverfahren ihren äußern Ausdruck fanden. Von gewerkschaftlicher Seite ist frühzeitig Abhilfe verlangt worden. Es sind ja vor allem die Arbeitnehmer mit bescheidenen Einkommen, die den Risiken dieser Vertragsarten am stärksten ausgesetzt sind.

Das Bundesgesetz über den Abzahlungs- und Vorauszahlungsvertrag vom 23. März 1962 trägt den Interessen des Käufers weitgehend Rechnung und versucht ihn vor Schaden zu schützen. Voraussichtlich wird der Bundesrat das Gesetz auf den 1. Januar 1963 in Kraft setzen.

Das Gesetz ist nicht öffentlich-rechtlich konzipiert, so daß der angestrebte Schutz nicht von Amtes wegen durchgesetzt wird. Der einzelne selber muß sich die neue gesetzliche Regelung zunutze machen. Es ist daher außerordentlich wichtig, daß weite Bevölkerungskreise über die neue Regelung orientiert werden. Das gilt vor allem vom Verzichtrecht während fünf Tagen nach Erhalt des Vertragsdoppels. Dieses Ziel der Aufklärung verfolgt der nachfolgende summarische Leitfaden, der keineswegs Anspruch auf Vollständigkeit erhebt.

A. BEGRIFF UND ANWENDUNGSBEREICH DER BEIDEN VERTRAGSTYPEN

I. Der Abzahlungsvertrag

1. Begriff

Wie im bisherigen Recht liegt nach dem neuen Gesetz dann ein Abzahlungsvertrag vor, wenn sich der Verkäufer verpflichtet, dem Käufer eine bewegliche Sache zu übergeben, der Käufer dagegen den Kaufpreis wenigstens teilweise in Raten nachträglich zu begleichen hat. Mit andern Worten: Sofortige Uebergabe der Ware und Zahlung des Preises erst später durch Teilzahlungen.

2. Anwendungsbereich

Art. 226 *m* Abs. 1 OR stellt als Grundsatz alle Verträge, mit denen wirtschaftlich der gleiche Zweck wie bei einem Abzahlungsgeschäft verfolgt wird, unter den Geltungsbereich des neuen Gesetzes. Es kommt also nicht auf die Bezeichnung der Verträge, auf die rechtliche Formulierung des Vertragstextes allein an, sondern entscheidend ist seine wirtschaftliche Bedeutung für die Vertragsparteien. Das ist vor allem da augenfällig, wo eine Sache zuerst gemietet wird und nach einiger Zeit ins Eigentum des Mieters übergeht. Auch können der Verkäufer und Institute, die Darlehen gewähren, derart zusammenarbeiten, daß der Käufer bzw. Borger des Darlehens wirtschaftlich die Stellung eines Abzahlungskäufers bekommt. In allen diesen Fällen ist daher notwendig, daß der mit dem Gesetz angestrebte Schutz des wirtschaftlich Schwächern ebenfalls wirksam wird.

Dem Gesetze unterstehen dagegen Barkäufe in Verbindung mit Teilzahlungsdarlehen dann nicht, wenn der Kaufpreis ohne Teilzahlungszuschlag bei Kaufabschluß bezahlt und dem Darleiher die gesetzliche Mindestanzahlung geleistet wird.

Schließlich kommen die wesentlichen Bestimmungen des Gesetzes dann nicht zur Anwendung, wenn der Käufer im Handelsregister eingetragen ist, wenn der Kaufgegenstand für einen Gewerbebetrieb oder für berufliche Zwecke dient, wenn der Gesamtkaufpreis höchstens 200 Fr. beträgt oder wenn der Gesamtkaufpreis schließlich in weniger als vier Raten (die Anzahlung inbegriffen) zu leisten ist.

II. Der Vorauszahlungsvertrag

1. Begriff

Ein Vorauszahlungsvertrag liegt dann vor, wenn sich der Käufer verpflichtet, den Kaufpreis für eine bewegliche Sache zum voraus in Teilzahlungen zu entrichten, der Verkäufer die Sache dagegen

erst nach vollständiger Zahlung zu übergeben hat. Mit andern Worten: Vorerst ratenweise Zahlung des Preises und dann erst Uebergabe der Ware.

2. Anwendungsbereich

Tatsächlich findet der Vorauszahlungsvertrag vor allem in Form des Möbel- oder Wäscheparvertrages Anwendung. Neuerdings schließt man aber sogar Vorauszahlungsverträge für Autoreparaturen oder Flugreisen ab.

Die Bestimmungen des Gesetzes finden keine Anwendung, wenn der Käufer im Handelsregister eingetragen ist oder wenn der Kaufgegenstand für einen Gewerbebetrieb oder für berufliche Zwecke dient.

B. WICHTIGE BESTIMMUNGEN, DIE FÜR BEIDE VERTRAGSTYPEN GELTEN

I. Schriftlichkeit und bestimmte Ausgestaltung der Verträge

1. Bedeutung

Das neue Gesetz verlangt nun ausdrücklich, daß sowohl ein Abzahlungs- wie ein Vorauszahlungsvertrag schriftlich abgefaßt sein muß und zudem die wichtigsten Bestimmungen zu enthalten hat. Dadurch wird verhindert, daß mündliche Abmachungen bloß bestätigt werden oder daß außerhalb des Vertragstextes noch mündliche Zusicherungen gemacht werden können. Zudem werden dadurch die Vertrags- und Kreditbedingungen klargestellt, was besonders für den unerfahrenen Käufer unerläßlich ist. Enthalten die Verträge wichtige Bestimmungen nicht, sind sie ungültig. Im einzelnen sind folgende Angaben notwendig:

2. Abzahlungsvertrag

a) Name und Wohnsitz der Parteien.

Damit wird verhindert, daß die Verkäuferfirma irgendeinen Phantasienamen oder eine Postfachadresse verwendet. Der Käufer weiß, mit wem er es zu tun hat.

b) Gegenstand des Kaufes.

c) Preis bei sofortiger Barzahlung.

d) Teilzahlungszuschlag in Franken.

e) Gesamtkaufpreis.

Da diese drei Summen genau ausgesetzt werden müssen, kann der Käufer überblicken, ob das Geschäft günstig ist oder nicht. Besonders wichtig ist, daß der Teilzahlungszuschlag in Franken (nicht wie bis anhin meist nur Prozentzahlen, deren Tragweite sich der einfache Käufer nicht vorstellen konnte) anzugeben ist.

- f) Andere vom Käufer zu erbringende Leistungen.
Es soll damit verhindert werden, daß der Käufer nachträglich noch mit Transport- oder Montagekosten und ähnlichem mehr belastet werden kann.
- g) Höhe und Fälligkeit der Anzahlung und der Raten sowie deren Zahl.
- h) Recht des Käufers, innert fünf Tagen den Verzicht auf den Vertrag zu erklären (vgl. unter II).
- i) Allfällige Vereinbarung eines Eigentumsvorbehaltes oder Vereinbarung einer Abtretung der Kaufpreisforderung, von Lohnforderungen des Käufers oder von Ansprüchen gegen Wohlfahrtseinrichtungen.
- k) Bei Stundung oder Verzug geforderter Zins.
- l) Ort und Datum der Vertragsunterzeichnung.

Der Vertrag ist ungültig, wenn der Käufer nicht schriftlich auf das Verzichtsrecht hingewiesen wird, wenn der Kaufgegenstand, die Höhe der Anzahlung, der Barkaufpreis oder der Gesamtpreis nicht angegeben sind (also bei Fehlen eines der voranstehend erwähnten Erfordernisse *b*, *c*, *e* oder *g*). Werden andere Formvorschriften verletzt, ist der Vertrag zuungunsten des Verkäufers, der den Text ja in der Regel entworfen hat, auszulegen.

3. Vorauszahlungsvertrag

- a) Namen und Wohnsitz der Parteien.
- b) Gegenstand des Kaufes.
- c) Gesamtforderung des Verkäufers (sog. Sparsumme).
Es muß demnach der Höchstbetrag genau festgelegt werden, in dessen Rahmen sich der Käufer zum Erwerb von Waren verpflichtet.
- d) Zahl, Höhe und Fälligkeit der Vorauszahlungen sowie die Vertragsdauer.
- e) Bank, die zur Entgegennahme der Vorauszahlungen befugt ist.
- f) Zins, der dem Käufer geschuldet wird.
- g) Recht des Käufers, innert fünf Tagen den Verzicht auf den Vertrag zu erklären (vgl. unter II).
- h) Recht des Käufers, den Vertrag zu kündigen und Höhe des dabei zu zahlenden Reugeldes (vgl. unter D, IV).
- i) Ort und Datum der Vertragsunterzeichnung.

Beim Vorauszahlungsvertrag ist das Gesetz noch strenger bezüglich dieser Inhaltserfordernisse. Fehlt eine der vorerwähnten Angaben, ist der Vertrag nicht gültig (Art. 227 a Abs. 2 OR).

II. Verzichtmöglichkeit

In Art. 226 c bzw. Art. 228 OR hat das neue Gesetz eine ganz bedeutsame Schutzeinrichtung zugunsten des Käufers geschaffen. Es wird ihm hier eine Bedenkzeit eingeräumt, während welcher er den schriftlichen Vertrag genau studieren und die Folgen sorgfältig abwägen kann. Er kann in dieser Zeit auch Bekannte aufsuchen und sich beraten lassen. Jedenfalls aber wird durch die Verzichtmöglichkeit ein Gegengewicht gegenüber den modernen Werbemethoden geschaffen, bei denen dem Käufer häufig die Unterschrift abgelockt oder aufgedrängt wird.

Der Vertrag (sowohl der Abzahlungs- wie der Vorauszahlungsvertrag) *tritt für den Käufer erst fünf Tage nach Erhalt eines beidseitig unterzeichneten Vertragsdoppels in Kraft.* Während dieser fünftägigen Frist kann er schriftlich seinen Verzicht erklären mit der Wirkung, daß für ihn der Vertrag überhaupt nie wirksam wird. Die Frist ist eingehalten, wenn die Verzichtserklärung am letzten Tag der Frist der Post übergeben wird. Es ist aus Gründen der Beweis-sicherung dringend zu empfehlen, den Verzicht mittels *ingeschriebenem Brief* an den Verkäufer zu übersenden.

Uebersaus wichtig im Zusammenhang mit dieser Verzichtmöglichkeit ist die Vorschrift, daß ein zum voraus erklärter Verzicht auf dieses Recht unverbindlich ist. In jedem Falle also hat der Käufer das Recht, innert fünf Tagen nach Erhalt des unterzeichneten Vertragsdoppels den Verzicht zu erklären.

Praktisch wird die Verzichtmöglichkeit dadurch gefördert, daß dem Käufer kein Reugeld verlangt werden darf, wenn er innerhalb der Frist von fünf Tagen auf den Vertragsschluß verzichtet.

III. Zustimmung des Ehegatten bzw. des gesetzlichen Vertreters

Diese grundlegende Bestimmung, die praktisch vor allem für den Abzahlungsvertrag bedeutsam ist, aber auch für den Vorauszahlungsvertrag gilt, ist erst im Verlaufe der parlamentarischen Beratungen durchgesetzt worden.

Daß der gesetzliche Vertreter seine Zustimmung zu erteilen hat, wenn der Käufer noch minderjährig ist, ergibt sich schon aus den allgemeinen Bestimmungen des Zivilgesetzbuches über die Handlungsfähigkeit. Sie hat hier lediglich noch eine Unterstreichung erfahren.

Neu im Sinne des Familienschutzes wird nun auch die Zustimmung des Ehegatten verlangt, wenn der Käufer verheiratet und der Vertrag finanziell von ziemlicher Bedeutung ist. Gemäß Art. 226 b Abs. 1 OR ist diese Zustimmung dann zur Gültigkeit des Vertrages erforderlich, *wenn der Kaufpreis den Betrag von 1000 Fr. übersteigt.*

Es muß hier ganz klar festgehalten werden, daß es nicht nur um die Zustimmung der Ehefrau zu Abzahlungsverträgen (bzw. Vorauszahlungsverträgen) des Ehemannes (etwa für ein Motorfahrzeug) geht, sondern daß gleichermaßen auch Verträge, die die Ehefrau abgeschlossen hat (beispielsweise für Waschmaschinen, Kühlschränke usw.), der Zustimmung des Ehemannes bedürfen.

In jedem Falle können Abzahlungs- und Vorauszahlungsverträge über eine Summe von mehr als 1000 Fr. beide Ehegatten schwer treffen, indem diese Verträge für die ganze Familie dauernde bedeutsame Lasten bringen. Darum gilt die Vorschrift nur dann, wenn die Ehegatten einen gemeinsamen Haushalt führen, das heißt weder freiwillig noch gerichtlich getrennt leben.

IV. Weitere gemeinsame Bestimmungen

1. Gerichtsstands- und Schiedsgerichtsvereinbarungen

Zahlreiche Firmen des Abzahlungs- und Vorauszahlungsgeschäftes hatten in ihren Verträgen Gerichtsstands- und Schiedsgerichtsklauseln aufgenommen, die sich fast regelmäßig zum Nachteil des Käufers auswirkten, da er sein Recht irgendwo in einem andern Kantone suchen mußte.

Solche Vereinbarungen sind nun ausdrücklich gemäß Art. 226 l und 228 OR ungültig. Der Käufer muß also an seinem Wohnsitz vor dem ordentlichen Richter belangt werden.

2. Lohnabtretung

Künftige Lohnforderungen können nur abgetreten und verpfändet werden, soweit sie pfändbar sind, das heißt soweit dadurch das Existenzminimum des Käufers nicht in Frage gestellt wird. Den Lohnforderungen gleichgesetzt werden die Ansprüche gegen Wohlfahrts-einrichtungen. Auf Ansuchen der Beteiligten setzt das Betreibungsamt jederzeit das Existenzminimum fest (also ohne daß eine Betreibung laufen muß), so daß der Betrag der Lohnabtretung daraus ermittelt werden kann. Entscheidend ist, daß in Art. 226 e und 228 OR die Wirksamkeit einer Lohnabtretung bzw. der Abtretung von Ansprüchen gegen Wohlfahrtseinrichtungen nur während zweieinhalb Jahren wirksam ist. Damit verhindert das Gesetz eine Belastung des Käufers über Jahre hinweg. Abgesehen vom dadurch gewährten Sozialschutz wird auch eine bessere Kreditauslese garantiert.

3. Einreden des Käufers

Art. 226 f und 228 OR wahren dem Käufer das Recht, seine Forderungen aus dem Abzahlungs- bzw. Vorauszahlungsvertrag mit den Forderungen des Verkäufers zu verrechnen. Auf dieses Recht kann er gültig nicht im voraus verzichten. Das ist insofern bedeutsam,

als der Käufer seine Ansprüche (zum Beispiel auf Minderung des Kaufpreises wegen Mängel) nicht widerklageweise geltend machen muß, was vermehrte Prozeßkosten zur Folge hätte, sondern lediglich die Verrechnungseinrede zu erheben braucht.

Im weitem können die Einreden des Käufers bezüglich der Kaufpreisforderung bei einer Abtretung weder beschränkt noch aufgehoben werden. Das war bisher bei der Finanzierung durch Banken bei gleichzeitiger Abtretung der Kaufpreisforderungen üblich, wobei der Käufer diese Verzichtsklauseln meist nicht beachtete oder doch in ihrer Tragweite nicht erkannte. Ein solcher Verzicht konnte den Käufer aber schwer schädigen, zum Beispiel wenn der Verkäufer mangelhaft lieferte oder noch vor Lieferung der Ware in Konkurs geriet, der Käufer dagegen der Bank bedingungslos zahlen mußte. Nach der neuen Regelung wird das Risiko einer schlechten Vertragserfüllung durch den Verkäufer nun ganz der Bank überbunden, die dessen Geschäftsmoral ja zweifellos auch viel besser beurteilen kann.

4. Stundung durch den Richter

Befindet sich der Käufer mit den Zahlungen im Verzug, kann der Verkäufer vom Vertrage zurücktreten, was für den Käufer wirtschaftlich nachteilige Folgen hat (vgl. C, IV, 3; D, IV). Art. 226 k und 228 OR mildern diese Folge, indem der Richter befugt ist, dem Käufer Zahlungserleichterungen einzuräumen, sofern dieser Gewähr bietet, daß er seine Verpflichtungen erfüllen wird.

C. BESONDERHEITEN DES ABZAHLUNGSVERTRAGES

I. Anzahlungspflicht

Ein Kernstück der neuen Regelung besteht darin, daß der Käufer spätestens bei Uebergabe der Kaufsache mindestens einen Fünftel des Barkaufpreises zu bezahlen hat (Art. 226 d Abs. 1 OR). Einerseits wird dadurch der Kredit und die dafür zu zahlenden Zuschläge reduziert vor allem aber wird dadurch eine Belastung des Käufers mit Schulden, die sich bei hohen Zinsen und Kosten viele Jahre hinschleppen, verhindert. Wenn mehrere Abzahlungsgeschäfte nebeneinander laufen, ist nämlich die Gefahr, daß es plötzlich zum Verzug mit seinen unangenehmen Folgen kommt, besonders groß. Der Abschluß von Abzahlungsverträgen wird dadurch erschwert, indem der Käufer nicht leichthin Anschaffungen machen kann, sondern wenigstens über gewisse eigene Mittel verfügen muß.

Die Anzahlung muß tatsächlich geleistet werden. Umgehungen sind nicht gültig. So darf beispielsweise nicht einfach ein höherer Kaufpreis eingesetzt und dem Käufer die Anzahlung erlassen werden (Art. 226 d Abs. 4 OR).

Wenn der Verkäufer die Ware liefert, ohne die volle gesetzliche Mindestanzahlung erhalten zu haben, ist der Vertrag zwar nicht dahingefallen; der Verkäufer verliert aber in diesem Falle den Anspruch auf den noch nicht geleisteten Teil der Mindestanzahlung (Art. 226 *d* Abs. 3 OR).

Was nun die Höhe der Mindestanzahlung von 20 Prozent des Barkaufpreises betrifft, enthält das Gesetz nur den Grundsatz. Der Bundesrat ist in Art. 226 *d* Abs. 2 ermächtigt, die Mindestanzahlung je nach der Art des Kaufgegenstandes bis auf 10 Prozent des Barkaufpreises herabzusetzen oder bis auf 35 Prozent desselben zu erhöhen. Der Bundesrat wird in seiner Verordnung eine Tabelle zu errichten haben, aus der für die einzelnen Warenkategorien (voraussichtlich etwa für Motorfahrzeuge und Möbel) die Mindestanzahlung zu entnehmen ist. Es bleibt zu hoffen, daß der Bundesrat von seiner Kompetenz zurückhaltend Gebrauch macht, was die Herabsetzung der Mindestanzahlung anbetrifft.

II. Vertragsdauer

Die Vertragsdauer ist gesetzlich auf zweieinhalb Jahre seit Vertragsabschluß befristet (Art. 226 *d* Abs. 1 OR). Es muß mit andern Worten die Restschuld innerhalb von zweieinhalb Jahren seit Unterzeichnung des Vertrages getilgt werden. Diese Begrenzung wirkt sich auf die Höhe der Teilzahlungsraten aus. Es wird verhindert, daß der Käufer über viele Jahre hinweg an vertragliche Verpflichtungen gebunden bleibt, die er wegen der kleinen Teilzahlungen als tragbar erachtet hatte. Der Bundesrat hat auch in diesem Punkte die Kompetenz erhalten, auf dem Verordnungswege je nach der Art des Kaufgegenstandes die gesetzliche Höchstdauer des Vertrages bis auf anderthalb Jahre zu verkürzen oder bis auf fünf Jahre zu verlängern.

Abreden, daß Teilzahlungen nach Ablauf der gesetzlichen Höchstdauer des Vertrages zu leisten sind, haben keine Gültigkeit, es sei denn, sie seien erfolgt, weil sich die wirtschaftliche Lage des Käufers seit Vertragsschluß wesentlich zu dessen Ungunsten verändert hat (Art. 226 *d* Abs. 3 OR). Der Verkäufer verliert den Anspruch auf die nach Vertragsdauer zu zahlenden Raten, sofern er nicht aus sozialen Gründen dem Käufer im Verlaufe der Vertragsdauer Stundung gewährt hat.

III. Barauskauf

Art. 226 *g* OR räumt dem Käufer das ausdrückliche Recht ein, die Restschuld jederzeit durch eine einmalige Zahlung zu begleichen, wobei der Verkäufer dann die Zuschläge jeder Art zum Barkaufpreis entsprechend der Verkürzung der Vertragsdauer um mindestens die Hälfte zu ermäßigen hat. Das ist ein Vorteil für den Käufer, der das Geschäft für sich günstiger gestalten kann, wenn

sich seine wirtschaftliche Lage im Verlaufe der Vertragszeit bessert. Ein Barauskauf ist nur da nicht möglich, wo Wechselakzepte ausgestellt worden sind.

IV. Verzug des Käufers – Möglichkeiten des Verkäufers

1. Verzug mit der Anzahlung

Ist der Käufer mit der Anzahlung im Verzug, das heißt leistet er die Anzahlung nicht fristgerecht, dann hat der Verkäufer die Wahl, entweder die Anzahlung zu fordern (und nötigenfalls auf dem Rechtswege durchzusetzen) oder vom Vertrage zurückzutreten (Art. 226 *h* Abs. 1 OR).

2. Verzug mit Teilzahlungen

Leistet der Käufer Teilzahlungen nicht fristgerecht, hat der Verkäufer ein dreifaches Wahlrecht: Entweder kann er die fälligen Teilzahlungen fordern, und zwar in jedem Falle; oder aber, wenn er sich das ausdrücklich vorbehalten hat und der Käufer mit wenigstens zwei Teilzahlungen, die mindestens einen Zehntel des Gesamtkaufpreises ausmachen, oder mit einer Teilzahlung, die mindestens einen Viertel des Gesamtkaufpreises ausmacht, im Verzug ist, kann der Verkäufer zudem entweder den Restkaufpreis in einer einzigen Zahlung fordern oder vom Vertrage zurücktreten (Art. 226 *h* Abs. 2 OR).

Bevor der Verkäufer den Restkaufpreis fordern oder den Rücktritt erklären kann, hat er dem Käufer eine Frist von mindestens 14 Tagen zu setzen (Art. 226 *h* Abs. 3 OR).

3. Der Rücktritt im besondern

Tritt der Verkäufer vom Vertrage zurück, bevor er die Ware geliefert hat (Verzug des Käufers mit der Anzahlung), kann er vom Käufer nur einen angemessenen Kapitalzins und Ersatz für eine seit Vertragsschluß eingetretene Wertverminderung der Ware verlangen. Wesentlich ist die gesetzliche Begrenzung einer allfälligen Konventionalstrafe auf 10 Prozent des Barkaufpreises (Art. 226 *i* Abs. 2 OR).

Erfolgt der Rücktritt nach Lieferung der Ware (Verzug des Käufers mit Teilzahlungen), ist grundsätzlich jeder Teil verpflichtet, die empfangenen Leistungen zurückzuerstatten, das heißt der Käufer die Ware, der Verkäufer die Anzahlung und die bereits erhaltenen Teilzahlungen. Der Verkäufer kann indessen diese Zahlungen mit einem angemessenen Mietzins und einer Entschädigung für die außerordentliche Abnützung der Sache verrechnen. In keinem Falle kann er mehr als das fordern, was er bei rechtzeitiger Erfüllung des Vertrages erhalten hätte (Art. 226 *i* Abs. 1 OR).

D. BESONDERHEITEN DES VORAUSZAHLUNGSVERTRAGES

I. Sicherung der Vorauszahlungen

Die Erfahrungen der Vergangenheit (v. a. die Konkurse von Möbelhändlern und Aussteuergeschäften, bei denen eine große Zahl von Vorauszahlern empfindlich geschädigt worden sind) haben dazu geführt, daß wenigstens bei langfristigen Vorauszahlungsverträgen Sicherungsmaßnahmen getroffen werden müssen. Das geschieht dadurch, daß bei überjährigen (Vertragsdauer mehr als ein Jahr) oder auf unbestimmte Zeit abgeschlossenen Verträgen die Vorauszahlungen auf eine dem Bankengesetz unterstellte Bank zu leisten sind. Die Einlage ist auf einem Spar-, Depositen- oder Einlagekonto, das auf den Namen des Vorauszahlers lautet, gutzuschreiben und zu dem üblichen Zinsfuß zu verzinsen (Art. 227 b Abs. 1 OR).

Die Sicherung erfolgt nun in der Weise, daß Auszahlungen an die Verkäuferfirma nur mit Zustimmung des Käufers erfolgen dürfen und umgekehrt. Diese Zustimmung kann nicht im voraus erteilt werden (Art. 227 b Abs. 2 OR). Die Bank hat die Interessen beider Parteien zu wahren.

Macht der Käufer von der Sicherungsmöglichkeit keinen Gebrauch und leistet er seine Vorauszahlungen nicht an eine Bank, so hat er immerhin bei einer Zwangsvollstreckung gegen den Verkäufer ein Vorzugsrecht dritter Klasse gemäß Art. 219 des Schuldbetreibungs- und Konkursgesetzes bis zum Betrage von 5000 Fr. (Art. 227 b Abs. 3 OR). Das bedeutet einen Fortschritt gegenüber dem bisherigen Zustand, wo er in die große Zahl der Fünftkläßgläubiger eingereiht und mit größter Sicherheit zu Verlust kam.

II. Bezugsrecht des Käufers

Art. 227 c Abs. 1 OR stellt die an sich selbstverständliche Bestimmung klar, daß der Käufer jederzeit gegen Zahlung des gesamten Kaufpreises die Uebergabe der Ware verlangen kann, wobei er dem Verkäufer die üblichen Lieferfristen einräumen muß. Das ist wirtschaftlich deshalb unbedingt notwendig, weil normalerweise zeitlich ungewiß ist, wann der Käufer die Ware braucht. Der Käufer legt meist seine gesamten Ersparnisse zugunsten des Verkäufers fest; es wäre somit unverständlich, wenn er sich nur darum anderweitig eindecken müßte, weil der Verkäufer darauf beharrt, erst nach Ablauf der Vertragsdauer zu liefern.

Dieser Situation kommt das Gesetz auch dadurch entgegen, daß es die Möglichkeit der Umwandlung eines Vorauszahlungsvertrages in einen Abzahlungsvertrag vorsieht (Art. 227 c Abs. 2 OR).

Auch kann der Käufer, wenn der Vertrag mehrere Gegenstände umfaßt, nach Leistung einer Mindestanzahlung von 20 Prozent des

Barkaufpreises die Ware in Teillieferungen abrufen (Art. 227 c Abs. 2 OR).

III. Bestimmung des Kaufpreises

Wenn bereits bei Vertragsabschluß der Kaufpreis bestimmt wird, so kann nachträglich nichts mehr nachgefordert werden. Auch der Vorbehalt einer Nachforderung ist ungültig (Art. 227 e Abs. 1 OR).

Meist verpflichtet sich der Käufer im Vorauszahlungsvertrag, für einen Höchstbetrag Ware zu beziehen (zum Beispiel im Möbel- oder Wäschesparvertrag). In diesem Falle muß ihm die gesamte Auswahl zu den üblichen Barkaufpreisen angeboten werden (Art. 227 e Abs. 2 OR).

Abweichende Vereinbarungen über die Bestimmung des Kaufpreises sind nur gültig, wenn sie für den Käufer günstiger sind.

IV. Kündigungsrecht

Die Regelung des Kündigungsrechtes ist ein Kernstück des neuen Gesetzes. Nach dem bisherigen Recht waren Vorauszahlungsverträge überhaupt nicht kündbar, so daß der Käufer auf Gedeih und Verderb der Verkäuferfirma ausgeliefert war und oft übersetzte Reugeldforderungen akzeptieren mußte. Hier bringt das Gesetz bedeutende Fortschritte:

Ein überjähriger oder auf unbestimmte Zeit abgeschlossener Vertrag kann vom Käufer bis zum Abruf der Ware jederzeit gekündigt werden (Art. 227 f Abs. 1 OR). Entscheidend ist aber, daß zudem das Reugeld gesetzlich begrenzt wird. Erfolgt die Kündigung innert Monatsfrist seit Vertragsschluß, darf das Reugeld 2,5 Prozent der Gesamtforderung, höchstens aber 100 Fr. betragen. Erfolgt die Kündigung später, ist das Reugeld auf 5 Prozent der Gesamtforderung, höchstens aber auf 250 Fr. begrenzt (Art. 227 f Abs. 2 OR). Gegenüber den bisher in der Praxis üblichen Reugeldern von 20 Prozent der Gesamtforderung wird den wirtschaftlich schwächeren Käufern erheblich entgegengekommen.

Das Reugeld wird sogar ganz ausgeschlossen, wenn der Vertrag wegen des Todes oder der dauernden Erwerbsunfähigkeit des Käufers oder wegen des Verlustes der Vorauszahlungen gekündigt wird oder wenn der Verkäufer sich weigert, den Vorauszahlungsvertrag zu den handelsüblichen Bedingungen durch einen Abzahlungsvertrag zu ersetzen (Art. 227 f Abs. 3 OR).

V. Vertragsdauer

Auch die Dauer des Vorauszahlungsvertrages ist beschränkt: Die Pflicht zur Leistung von Vorauszahlungen endet nach fünf Jahren (Art. 227 g Abs. 1 OR). Damit wird verhindert, daß der Käufer sich

für allzu hohe Sparsummen verpflichtet und nachher zu Anschaffungen gezwungen wird, die seinen wirtschaftlichen Verhältnissen nicht entsprechen.

Eine weitere Frist setzt das Gesetz für den Abruf der Ware fest: acht Jahre. Hat der Käufer innert dieser Zeit die Kaufsache nicht abgerufen, so kann der Verkäufer nach unbenütztem Ablauf einer dreimonatigen Mahnfrist die gleichen Rechte wie bei einer Kündigung des Käufers geltend machen (Reugeld).

VI. Verzug des Käufers — Möglichkeiten des Verkäufers

Wenn der Käufer mit einer oder mehreren Vorauszahlungen im Verzug ist, kann der Verkäufer zunächst in jedem Falle die fälligen Raten verlangen und auf dem Rechtswege durchsetzen (Art. 227 *h* Abs. 1 OR).

Macht eine Vorauszahlung mindestens einen Viertel der Gesamtforderung oder zwei Vorauszahlungen mindestens einen Zehntel der Gesamtforderung aus und befindet sich der Käufer damit im Verzug, so kann der Verkäufer zudem vom Vertrage zurücktreten, nachdem eine Mahnfrist von einem Monat unbenützt abgelaufen ist (Art. 227 *h* Abs. 1 OR).

Betrifft der Rücktritt einen Vertrag, der höchstens ein Jahr dauert, dann findet eine Abfindung des Verkäufers nach den Regeln des Abzahlungsvertrages vor Ablieferung der Kaufsache statt, das heißt der Verkäufer kann einen angemessenen Kapitalzins sowie Ersatz für eine seit Vertragsschluß eingetretene Wertverminderung der Kaufsache verlangen, und eine allfällige Konventionalstrafe darf 10 Prozent des Barkaufpreises nicht übersteigen (Art. 227 *h* Abs. 2 in Verbindung mit Art. 226 *i* Abs. 2 OR).

Steht ein überjähriger Vertrag in Frage, kann der Verkäufer das für den Rücktritt des Käufers vereinbarte Reugeld beanspruchen sowie die dem Käufer über die Bankzinsen hinaus gewährten Vergünstigungen (Art. 227 *h* Abs. 2 in Verbindung mit Art. 227 *f* Abs. 2 OR). Hat der Käufer zudem die Ware bereits abgerufen, kann der Verkäufer neben einem angemessenen Kapitalzins Ersatz für die seit dem Abruf eingetretene Wertverminderung verlangen. Eine allfällige Konventionalstrafe darf auch in diesem Falle 10 Prozent des Kaufpreises nicht übersteigen (Art. 227 *h* Abs. 3).

Ist schließlich die Kaufsache bereits geliefert worden, kommen die Bestimmungen über den Abzahlungsvertrag zur Anwendung, das heißt gegenseitige Rückerstattung der gemachten Leistungen, wobei der Verkäufer einen angemessenen Mietzins und eine Entschädigung für außerordentliche Abnützung der Sache verrechnen kann (Art. 227 *h* Abs. 4 in Verbindung mit Art. 226 *i* Abs. 1 OR).

E. ANWENDUNG AUF VERTRÄGE, DIE VOR INKRAFTTRETEN DES GESETZES GESCHLOSSEN WURDEN

Beschränkt sollen gewisse Bestimmungen des neuen Gesetzes auch für Verträge gelten, die noch vor seinem Inkrafttreten geschlossen worden sind.

I. Abzahlungsverträge

Bei Abzahlungsverträgen, die vor Inkrafttreten des Gesetzes abgeschlossen wurden, gelten trotzdem die Bestimmungen über die Einreden des Käufers (vgl. B, IV, 3), über den Barauskauf (vgl. C, III), über den Verzug des Käufers und den Rücktritt (vgl. C, IV), sowie über die Stundung durch den Richter (vgl. B, IV, 4).

II. Vorauszahlungsverträge

Auf Vorauszahlungsverträge, die noch vor Inkrafttreten des Gesetzes abgeschlossen wurden, findet nur die Bestimmung über die Stundung durch den Richter Anwendung (vgl. B, IV, 4). Im übrigen müssen die Vorauszahlungsverträge innert Jahresfrist nach dem Inkrafttreten des Gesetzes den Bestimmungen über die Sicherung der Vorauszahlungen angepaßt werden (vgl. D, I), ansonst sie dahinfallen.

Dr. iur Arthur Schmid, Oberentfelden.

Die schweizerische Erklärung vor der EWG in Brüssel

Mitte Dezember 1961 hat die Schweiz bei der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) den Wunsch kundgetan, ein Abkommen zu treffen, das es ihr ermöglichen würde, den wirtschaftlichen Anschluß an den Gemeinsamen Markt zu finden. Am 24. September 1962 hat Bundesrat Wahlen, der Chef des Eidgenössischen Politischen Departementes, begleitet von Bundesrat Schaffner, auf Einladung des EWG-Ministerrates namens der schweizerischen Regierung in Brüssel die Gründe dargelegt, die die Schweiz zu diesem Verhandlungsgesuch bewogen. Wir veröffentlichen nachfolgend die schweizerische Erklärung im vollen Wortlaut.

Herr Präsident!

Mit ihrem Brief vom 15. Dezember 1961 hat die schweizerische Regierung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft den Wunsch meines Landes mitgeteilt, in einer angemessenen Form an dem von den sechs Mitgliedstaaten der EWG geschaffenen und erfolgreich ins Werk gesetzten gemeinsamen europäischen Markt teilzunehmen.