

Kommentar zu: Urteil 4A_301/2010 vom 7. September 2010
Sachgebiet: Vertragsrecht
Gericht: Bundesgericht
Spruchkörper: I. zivilrechtliche Abteilung
dRSK-Rechtsgebiet: Vertragsrecht

De | Fr | It |

Unternehmenskauf

Verschweigen einer drohenden Klage

Autor / Autorin

Michele Casale, Markus Vischer

walderwyss

Redaktor / Redaktorin

Christoph Brunner

PETER & PARTNERS

Das Bundesgericht erachtet das bewusste Verschweigen einer drohenden Klage im Rahmen eines Unternehmenskaufs als absichtliche Täuschung. Als Folge davon kann sich der Verkäufer im Sinne des Art. 210 Abs. 3 OR nicht mehr auf die kurze Verjährungsfrist von einem Jahr berufen.

[1] Die in der Luftfahrt tätige X SA verkaufte im Jahr 1997 sämtliche Aktien ihrer Tochtergesellschaft an die in der gleichen Branche tätige Y AG. Das Share Purchase Agreement enthielt dabei weitreichende Zusicherungen der Verkäuferin bezüglich der Richtigkeit und Vollständigkeit der im Rahmen der Due Diligence zur Verfügung gestellten Informationen. So wurde der Käuferin versichert, dass die Tochtergesellschaft nicht in laufende Gerichtsverfahren involviert sei und keine Tatsachen vorlägen, welche die Gefahr eines Rechtsstreits bergen. Die Gewährleistung wurde auf ein Jahr ab dem Closing festgesetzt.

[2] Die verkaufte Tochtergesellschaft hatte im Jahr 1992 der C AG ein Flugzeug verkauft. Nachdem die C AG eine Kaufpreisrate nicht fristgerecht bezahlt hatte, trat die Tochtergesellschaft vom Vertrag zurück. Dabei behielt sie, entsprechend der vertraglichen Vereinbarung, die bereits geleisteten Teilzahlungen in der Höhe von CHF 3.7 Mio. Die C AG bestritt die Gültigkeit der Vertragsauflösung, weshalb die Tochtergesellschaft nicht berechtigt sei, das Geld zu behalten. Dieser Vorfall zwischen der C AG und der gekauften Tochtergesellschaft wurde der Y AG weder im Rahmen der Due Diligence noch im Disclosure Letter mitgeteilt. Im Jahr 2002 klagte die C AG schliesslich auf Rückzahlung der CHF 3.7 Mio. aufgrund der Unzulässigkeit der Vertragsauflösung. Der darauffolgende Rechtsstreit zwischen der Tochtergesellschaft und der C AG wurde im Jahr 2007 in dem Sinne entschieden, dass der zurückbehaltene Betrag eine offensichtlich übermässige Konventionalstrafe darstelle und entsprechend reduziert werden müsse. Daraufhin klagte die Y AG gegen die X SA auf eine entsprechende Minderung des Kaufpreises um den an die C AG bezahlten Betrag sowie auf Ersatz des aus dem Verfahren sowie dem Vertrag mit der C AG entstandenen Schadens. In zweiter Instanz verurteilte das Kantonsgericht die X SA zu den entsprechenden Zahlungen, wogegen sie Beschwerde in Zivilsachen ans Bundesgericht erhob.

[3] Vor dem Bundesgericht machte die X SA insbesondere die Verjährungseinrede gemäss Art. 210 Abs. 1

OR geltend. Das Bundesgericht führte dazu aus, dass die einjährige Verjährungsfrist gemäss Art. 210 Abs. 3 OR nicht mehr zur Anwendung kommt, wenn der Verkäufer den Käufer absichtlich täuscht. Als solche Täuschung gilt laut den Ausführungen des Bundesgerichts nicht bloss die falsche Information über Eigenschaften des Kaufgegenstandes, sondern auch das Verschweigen gewisser Tatsachen, welche durch Gesetz, Vertrag oder Treu und Glauben mitgeteilt werden müssen. Im Einzelnen genüge es, dass der Verkäufer einen Mangel, den der Käufer nicht erkennen kann, im Wissen um dessen Wichtigkeit für den Käufer, verschweige. Das Vorliegen von Eventualvorsatz reiche dabei aus. Das Argument der Klägerin, sie sei stets der Überzeugung gewesen, den Vertrag mit der C AG korrekt aufgelöst zu haben weshalb sie sich eines drohenden Rechtsstreits nicht bewusst gewesen war, liess das Bundesgericht nicht gelten. In der Folge kam deshalb die zehnjährige Verjährungsfrist gemäss Art. 210 Abs. 1 OR zur Anwendung.

[4] Der vorliegende Entscheid ist deshalb beachtlich, weil die unterlassene Mitteilung einer falsch eingeschätzten Tatsache, die später zu einem Rechtsstreit führt, dem Verkäufer als Arglist ausgelegt wird und zur Anwendung der zehnjährigen Verjährungsfrist nach Art. 127 OR führt. Damit werden die Aufklärungspflichten des Verkäufers sehr weit gezogen (zu den Aufklärungspflichten des Verkäufers im Allgemeinen z.B. MARKUS VISCHER, Die Rolle des Verschuldens im Gewährleistungsrecht, SJZ 2009, 131 ff., insb. 135, und MARKUS VISCHER, Due diligence bei Unternehmenskäufen, SJZ 2000, 231 ff.).

Zitiervorschlag: Michele Casale / Markus Vischer, Unternehmenskauf, in: dRSK, publiziert am 17. Januar 2011

ISSN 1663-9995. Editions Weblaw



Weblaw AG | Cybersquare | Laupenstrasse 1 | 3008 Bern
T +41 31 380 57 77 | F +41 31 380 57 78 | info@weblaw.ch

www.weblaw.ch