

Kommentar zu: Urteil 4A_259/2011 vom 3. August 2011
Sachgebiet: Vertragsrecht
Gericht: Bundesgericht
Spruchkörper: I. zivilrechtliche Abteilung
dRSK-Rechtsgebiet: Vertragsrecht

De | Fr | It |

Suspensivbedingungen in Kaufverträgen

Autor / Autorin

Philipp Chiani, Markus Vischer
walderwyss

Redaktor / Redaktorin

Christoph Brunner
PETER & PARTNERS

Das Bundesgericht hält fest, dass eine Vertragsklausel, gemäss welcher der Kaufvertrag erst mit Zahlungseingang rechtskräftig wird, als Bedingung für das Zustandekommen des Vertrages zu verstehen ist.

[1] Mittels Kaufvertrag vom 29. Juli 2004 verkauften die Ehegatten X. den Ehegatten Q. unter anderem die Inneneinrichtung eines Gastronomiebetriebes sowie einen Getränkelieferungsvertrag (sic!) zum Preis von CHF 750'000. Ziffer 6 dieses Vertrages lautete dabei wie folgt:

> *„Es wird vereinbart, dass dieser Kaufpreis sofort nach Unterzeichnung dieses Kaufvertrages auf das Konto von B. & A. X. bei der Bank S., Konto-Nr. XXXX einbezahlt wird. Der Kaufvertrag wird demnach mit dem Zahlungseingang rechtskräftig und die Verkäufer verpflichten sich, die notwendigen Übertragungen der verschiedenen Verträge vorzunehmen."*

[2] Nach Unterzeichnung des Kaufvertrages überwiesen die Ehegatten Q. CHF 150'000. Die restliche Kaufpreisforderung wurde nicht beglichen.

[3] Am 16. September 2005 klagten die Ehegatten X. beim Bezirksgericht Zürich und verlangten die Bezahlung der noch offenen Kaufpreisforderung gemäss Vertrag vom 29. Juli 2004 in der Höhe von CHF 600'000 nebst Zins zu 5% seit dem 29. Juli 2004. Nachdem das Bezirksgericht die Klage abgewiesen hatte, erklärten die Ehegatten X. Berufung an das Obergericht des Kantons Zürich mit gleichlautenden Anträgen. Am 24. März 2011 wies das Obergericht die Klage jedoch ebenfalls ab.

[4] In seiner Urteilsbegründung kam das Obergericht unter anderem zum Schluss, dass der Kaufvertrag wegen Nichteintritts der in Ziffer 6 des Kaufvertrages genannten Bedingung gar nicht zustande gekommen sei. Das Obergericht hielt den Beweis für den von den Beschwerdeführern behaupteten übereinstimmenden Parteiwillen, gemäss welchem mit Ziffer 6 nur eine Vorleistungspflicht bezüglich des Kaufpreises, nicht aber eine Bedingung für das Zustandekommen des Vertrages vereinbart worden sei, für nicht erbracht. Das Obergericht legte die Bestimmung daher nach dem Vertrauensprinzip aus, wobei es erwog, Ziffer 6 des Kaufvertrages sei so zu

verstehen, dass erst die Zahlung des Kaufpreises den Vertrag „rechtskräftig“, d.h. verbindlich mache. Mithin sei die Bezahlung des Kaufpreises eine Bedingung für das Entstehen des Kaufvertrages gewesen. Da diese Bedingung nicht eingetreten sei, sei der Kaufvertrag nicht rechtsgültig zustande gekommen, was dazu führe, dass es an der rechtlichen Grundlage für den klägerischen Anspruch fehle.

[5] Gegen dieses Urteil gelangte das Ehepaar X. mittels Beschwerde in Zivilsachen an das Bundesgericht. Insbesondere trugen die Beschwerdeführer vor, dass die Parteien – selbst wenn davon ausgegangen werde, dass Ziffer 6 des Kaufvertrages eine Resolutivbedingung (sic!) enthalte – auf die Geltendmachung dieser Bedingung verzichtet hätten, indem die Beschwerdegegner CHF 150'000 an die Beschwerdeführer überwiesen und diese die Zahlung angenommen sowie hierauf die Übertragung der Kaufgegenstände mehrfach angeboten hätten. Auf letztere Aussage konnte das Bundesgericht nicht abstellen, da den Feststellungen des Obergerichts nicht entnommen werden konnte, dass die Beschwerdeführer die Übertragung der Kaufgegenstände mehrfach angeboten hätten. Dementsprechend kam das Bundesgericht zum Schluss, dass die Teilzahlung über CHF 150'000 in Übereinstimmung mit dem Obergericht als blosser Beleg für eine Zahlungsabsicht bzw. einen Zahlungswillen gewürdigt werden könne – nicht jedoch als Verzicht auf die in Ziffer 6 enthaltene Bedingung.

[6] Inwiefern gemäss übereinstimmendem tatsächlichen Parteiwillen lediglich eine Vorleistungspflicht nicht aber eine Bedingung vereinbart wurde, bzw. inwiefern das Obergericht bei der Auslegung nach dem Vertrauensprinzip Bundesrecht verletzt haben sollte, begründeten die Beschwerdeführer nicht.

[7] Die Beschwerde wurde dementsprechend abgewiesen.

Kurzkommentar

[8] Das Bundesgericht geht in vorliegendem Entscheid davon aus, dass es sich bei Ziffer 6 des Kaufvertrages um eine Bedingung handelt, von deren Eintritt das *Zustandekommen* des ganzen Kaufvertrages abhängig gemacht wurde.

[9] Es kann aber kaum dem Vertragswillen entsprochen haben, das Zustandekommen des beabsichtigten Verkaufs/Kaufs allein vom Willen des Käufers abhängig zu machen. Entsprechend wäre es naheliegender gewesen, wenn das Bundesgericht, wie vom Ehepaar X. geltend gemacht, eine Vorleistungspflicht der Ehegatten Q. angenommen hätte. Das Bundesgericht hätte die fragliche Klausel aber auch als Verpflichtung beider Parteien zu einem Zug um Zug-Austausch der Hauptleistungspflichten, d.h. Geld nur gegen „Assets“ bzw. „Assets“ nur gegen Geld, interpretieren können, wie sie für M&A-Transaktionen, insbesondere auch Asset Deals (zum Begriff des Asset Deal z.B. Rudolf Tschäni, M&A-Transaktionen nach Schweizer Recht, Zürich, Basel, Genf, 2003, 3. Kapitel, N 1 ff.), typisch ist (Wolfgang Zürcher, Käuferfreundliche versus verkäuferfreundliche Vertragsklauseln, in: Rudolf Tschäni, Mergers & Acquisitions IX, Zürich, Basel, Genf 2007, 152). Zu guter Letzt hätte das Bundesgericht, wenn es den Fall denn unbedingt über eine Bedingung im Rechtssinn hätte lösen wollen, auch eine suspensiv bedingte Verpflichtung zur Vornahme der verkäuferseitigen Hauptleistung, der Lieferung der „Assets“ (und nur dieser und nicht aller Pflichten des Kaufvertrages bzw. des Kaufvertrages überhaupt), annehmen können. Das Bundesgericht wäre dann bei einer sogenannten Closing Condition (Vollzugsbedingung) für die verkäuferseitige Hauptleistung „gelandet", wie sie für M&A-Transaktionen typisch sind. Allerdings betreffen solche Closing Conditions bei M&A-Transaktionen normalerweise nicht die Verknüpfung der verkäufer- und käuferseitigen Hauptleistungspflichten, sondern von Verkäufer und Käufer nur teilweise beeinflussbare Ereignisse wie die Überwindung privat- oder öffentlichrechtlicher Vollzugs- und Übertragshinderhindernisse wie wettbewerbsrechtliche Bewilligungen (dazu z.B. Rolf Watter/Yves Schneller, Umgang mit Vollzugs- und Übertragunshindernissen in M&A-Verträgen, in: Rudolf Tschäni, Mergers & Acquisitions IX, Zürich, Basel, Genf 2007, 221 ff.).

[10] Closing Conditions in M&A-Transaktionen sind im Regelfall (Suspensiv-)Bedingungen für die Vornahme der Hauptleistungspflichten des Verkäufers und des Käufers (d.h. für die Vornahme der Verfügungsgeschäfte des Verkäufers und des Käufers), welche normalerweise gleichzeitig, also Zug um Zug, vorzunehmen sind (und nicht

wie hier nur für die Hauptleistungspflicht des Verkäufers). Closing Conditions in M&A-Transaktionen sind damit im Regelfall nicht (Suspensiv-)Bedingungen für alle Pflichten des Kaufvertrages (bzw. überhaupt des Kaufvertrages), sondern nur für deren Hauptleistungspflichten. Sie sind aus diesem Grunde im Regelfall auch keine (Suspensiv-)Bedingungen für die Verfügungsgeschäfte des Verkäufers und des Käufers, sondern wie gesagt vielmehr (Suspensiv-)Bedingungen der Verpflichtung zur Vornahme der Verfügungsgeschäfte (unpräzis deshalb z.B. Patrick Schleiffer, No Material Adverse Change, in: Rudolf Tschäni, Mergers & Acquisitions VI, Zürich, Basel, Genf 2004, 68, und Tschäni (Fn 1), 4. Kapitel, N 20 f.).

Zitiervorschlag: Philipp Chiani / Markus Vischer, Suspensivbedingungen in Kaufverträgen, in: dRSK, publiziert am 12. Januar 2012

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