



Kommentar zu: Urteil: [4A_449/2019](#) vom 16. April 2020
Sachgebiet: Vertragsrecht
Gericht: Bundesgericht
Spruchkörper: I. zivilrechtliche Abteilung
dRSK-Rechtsgebiet: Vertragsrecht

Von wirkungslosen Vertragsklauseln

Autor / Autorin

Vera Strotz, Dario Galli, Markus Vischer

walderwyss

Redaktor / Redaktorin

Christoph Brunner

PETER & KIM
ATTORNEYS AT LAW

In seinem Urteil [4A_449/2019](#) vom 16. April 2020 verweigerte das Bundesgericht der klägerischen Bank die Zusprache eines Erfolgshonorars unter einem M&A-Beratervertrag, obwohl der beklagte Vertragspartner die darin enthaltene Exklusivitätsklausel zugunsten der Bank vorsätzlich verletzt hatte.

Sachverhalt

[1] Am 6. Juli 2014 unterzeichneten A, Eigentümer der C SA und C SAS (nachfolgend: Anteilseigner), und die Bank B (nachfolgend: Bank) einen Vertrag mit dem Titel «*Mandat d'assistance dans la vente des sociétés C SA und C SAS*» (nachfolgend: Vertrag). Darin wurden fixe Honorare der Bank für die ersten drei Abwicklungsphasen des Mandats vereinbart, nämlich CHF 25'000, CHF 20'000 und nochmals CHF 20'000. Zudem wurde für die Abwicklungsphase 4 des Mandats («*Négociations et conclusion de la transaction*») ein Erfolgshonorar von 4% der Verkaufssumme, mindestens aber CHF 120'000, vereinbart (Sachverhalt Teile A.a und A.b).

[2] In Art. 6 des Vertrags vereinbarten die Parteien eine Exklusivitätsklausel, die ebenso wie Art. 2 Abs. 2 des Vertrags eine Verpflichtung des Anteilseigners enthielt, der Bank ihm bekannte und neu bekannt gewordene Kaufinteressenten zu melden, damit diese in den Verkaufsprozess integriert und in diesem in der gleichen Weise wie die übrigen Anwärter behandelt werden können (Sachverhalt Teil A.c).

[3] Art. 7 des Vertrags enthielt in Abs. 1 die Klausel, wonach im Falle der Auflösung des Vertrags die fixen Entschädigungen und die aufgelaufenen Spesen bis zum Auflösungsdatum geschuldet sind. Weiter enthielt dieser Art. 7 in Abs. 3 eine Klausel, wonach im Falle der Auflösung des Vertrags ohne Verschulden der Bank das Erfolgshonorar geschuldet ist, wenn innerhalb von 24 Monaten nach der Auflösung ein Verkaufsvertrag geschlossen wird, der auf einen Nachweis durch die Bank oder auf von der Bank geführte Verhandlungen oder Arbeiten zurückzuführen ist (Sachverhalt Teil A.c).

[4] Nach Vertragsabschluss lieferte die Bank dem Anteilseigner ein *Information Memorandum*, eine Präsentation der zu verkaufenden Gesellschaften, eine Liste mit möglichen Interessenten und eine Publikation genannt «TOP i-

L&S 2014 des ESN» über die 103 führenden französischen IT-Unternehmen. Im Anschluss daran kontaktierte die Bank einige potentielle Käufer. Am 30. April 2015 stimmte der Anteilseigner einem Verhandlungstermin mit einem der Interessenten zu (Sachverhalt Teil A.d).

[5] Am 7. Mai 2015 kündigte der Anteilseigner den Vertrag unter Angabe von persönlichen und wirtschaftlichen Gründen mit sofortiger Wirkung. Zwei Tage vorher, am 5. Mai 2015, hatte der Anteilseigner nämlich die C SA und die C SAS zu einem Kaufpreis von rund EUR 9 Mio. an die D-Gruppe verkauft, wie der Presse später zu entnehmen war. Dieser Verkauf wurde unter Vermittlung von E abgewickelt, der seit November 2014 tätig war und mit dem der Anteilseigner einen Vertrag ebenfalls mit einem Erfolgshonorar von 4% abgeschlossen hatte (Sachverhalt Teile A.d und A.e).

[6] Der Anteilseigner gab zu, der Bank nie mitgeteilt zu haben, dass die D-Gruppe am Kauf seiner Gesellschaften interessiert war. Ebenso gab er zu, der Bank die mit der D-Gruppe von E geführten Verhandlungen bewusst nicht offen gelegt zu haben (Sachverhalt Teil A.e).

[7] In der Folge verlangte die Bank vom Anteilseigner die Bezahlung eines Erfolgshonorars von CHF 400'000, berechnet auf der Basis eines Verkaufspreises von CHF 10 Mio., das der Anteilseigner nicht zu zahlen gewillt war (Sachverhalt Teil A.f).

[8] Am 8. April 2016 erhob die Bank deshalb gegen den Anteilseigner Klage auf Zahlung von ca. EUR 360'000 plus Zinsen als Erfolgshonorar und von CHF 20'000 plus Zinsen als Honorar für die dritte Phase (Sachverhalt Teil B).

[9] Mit Urteil vom 30. August 2018 verpflichtete die Erstinstanz den Anteilseigner zur Bezahlung von CHF 10'000 plus Zinsen als Honorar für die dritte Phase. Auf Berufung der Bank und Anschlussberufung des Anteilseigners hin reduzierte die *Chambre civile de la Cour de justice du canton de Genève* mit Urteil vom 25. Juni 2019 ([ACJC/1068/2019](#)) das Honorar für die dritte Phase auf CHF 5'000 plus Zinsen und verpflichtete den Anteilseigner, der Bank EUR 361'226 plus Zinsen als Schadenersatz zu bezahlen. Laut der Vorinstanz hätte der Bank dieser Betrag als Erfolgshonorar zugestanden, wenn der Anteilseigner die Exklusivitätsklausel nicht verletzt hätte (Sachverhalt Teil B).

[10] Daraufhin gelangte der Anteilseigner mit Beschwerde in Zivilsachen an das Bundesgericht und beantragte im Resultat, dass das vorinstanzliche Urteil in Bezug auf den zugesprochenen Schadenersatz aufzuheben sei. Das Bundesgericht hiess die Beschwerde teilweise gut (Sachverhalt Teil C und E. 7.3).

Erwägungen

[11] Das Bundesgericht hielt zunächst fest, dass man sich fragen könne, ob der Vertrag wirklich ein Mäklervertrag und nicht vielmehr ein gemischter oder zusammengesetzter Vertrag sei, bei dem im Einklang mit BGE [144 III 43](#) E. 3 der Schwerpunkt des Vertrags in Bezug auf die strittige Rechtsfrage zu ermitteln sei. Diese Frage müsse aber nicht beantwortet werden, weil beide Parteien übereinstimmend davon ausgingen, dass der Ausgang des Streits nicht von der Vertragsqualifikation abhängt, sondern von der Interpretation der Exklusivitätsklausel und der Bejahung bzw. Verneinung eines Kausalitätserfordernisses zwischen der Tätigkeit des Mäklers und des Abschlusses des beabsichtigten Geschäfts (E. 4).

[12] Beim Mäklervertrag sei gemäss Art. 413 Abs. 1 [OR](#) der Mäklerlohn verdient, sobald der Vertrag infolge des Nachweises oder infolge der Vermittlung des Mäklers zustande gekommen sei. Es brauche damit einen bestimmten Kausalzusammenhang zwischen Nachweis bzw. Vermittlung und Vertragsabschluss (E. 5 Ingress und E. 5.1).

[13] Art. 413 Abs. 1 [OR](#) sei aber dispositiver Natur. So stehe es den Parteien eines Mäklervertrags offen, eine abweichende Regelung vorzusehen. Dabei habe die Partei, die beabsichtige, eine abweichende Regelung zum Vertragsinhalt werden zu lassen, dies in ausreichender Klarheit zu kommunizieren. In der Praxis treffe man verschiedene, miteinander kombinierbare Klauseln an, die den Regelungsinhalt von Art. 413 Abs. 1 [OR](#) abändern: Die Parteien könnten vereinbaren, (1) auf den Kausalzusammenhang zu verzichten und/oder (2 bzw. 3) eine Exklusivität des Mäklers vorsehen, die es dem Auftraggeber untersagt, weitere Mäkler zu beauftragen und/oder selber tätig zu werden. Die Parteien könnten auch (4) eine Provisionsgarantie vereinbaren, wonach der Mäklerlohn

selbst dann verdient sei, wenn der Vertrag unter Mitwirkung eines Drittmäklers zustande gekommen sei. Oder sie könnten (5) einen reduzierten Mäklerlohn für den Fall vereinbaren, dass es nicht zum beabsichtigten Vertragsabschluss komme (E. 5.2).

[14] Der vorliegende Streit beziehe sich auf die Auslegung einer Vertragsklausel, die nach ständiger Rechtsprechung in erster Linie gestützt auf den wirklichen übereinstimmenden Parteiwillen vorzunehmen sei und, wenn dieser nicht feststellbar sei, gestützt auf den Willen, der den Parteien nach dem Vertrauensprinzip normativ zuzuordnen sei. Sei weder ein tatsächlicher noch ein normativer Konsens feststellbar, stelle das Gericht eine Vertragslücke fest, die im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung zu füllen sei. Zu diesem Zweck sei der hypothetische Parteiwille zu ermitteln, d.h. festzustellen, welche Regelung die Parteien vorgesehen hätten, wenn sie im Rahmen der Vertragsverhandlungen an das zu lösende Problem gedacht hätten (E. 5.3.1, 5.3.2 und 5.4).

[15] Die Feststellung der Vorinstanz, wonach der wirkliche Wille der Parteien in Bezug auf die Konsequenzen einer Verletzung der vereinbarten Exklusivitätsklausel nicht feststellbar sei, sei nicht beanstandet worden, und damit einer Überprüfung durch das Bundesgericht nicht zugänglich. Hingegen stehe es dem Bundesgericht frei, die objektive Vertragsauslegung zu überprüfen, d.h. nach dem Vertrauensprinzip zu ermitteln, welche Folgen die Parteien an die Verletzung der Exklusivitätsklausel knüpfen wollten. Dabei sei nicht allein auf den Wortlaut abzustellen. Vielmehr seien das Vertragsganze (systematische Auslegung) und der von den Parteien verfolgte Zweck (teleologische Auslegung) zu würdigen (E. 6.2 und 6.3).

[16] Vorliegend sei Art. 7 Abs. 3 des Vertrags, der sich auf die Vertragsauflösung beziehe, Ausdruck des Willens der Parteien, dass der Mäklerlohn nur dann geschuldet sei, wenn die Tätigkeit der Bank direkt oder indirekt zum Vertragsabschluss geführt habe. Die weite Formulierung (*«l'indication donnée»*) sei nach dem Vertrauensprinzip dahingehend zu verstehen, dass diese Regel nicht bloss für den Fall der Vertragsauflösung, sondern auch für den Fall der Verletzung der Exklusivitätsklausel gelte (E. 6.3 und 7 Ingress).

[17] Damit bleibe zu prüfen, ob der in Art. 7 Abs. 3 des Vertrags beschriebene Kausalzusammenhang gegeben sei. Die Vorinstanz habe festgestellt, dass nicht die Bank, sondern ein anderer Mäkler den Kontakt zwischen dem Anteilseigner und dem späteren Käufer hergestellt habe. Zwar sei der Name des Käufers in der von der Bank zur Verfügung gestellten Publikation «TOP i-L&S 2014 des ESN» erwähnt gewesen; die Bank habe aber weder direkten Kontakt noch sonst eine spezielle Beziehung mit dem späteren Käufer gehabt. Entsprechend habe sich die von den Parteien gewünschte Bedingung, nämlich dass der Mäkler einen direkten oder indirekten Kontakt mit dem Käufer gehabt habe, der zum Vertragsabschluss beigetragen habe, nicht verwirklicht. Der Vorinstanz könne nicht gefolgt werden, soweit sie erwog, dass es genüge, dass der Kontakt stattgefunden hätte, wenn der Anteilseigner die Bank über das offensichtliche Interesse des Käufers informiert hätte. Diese Auffassung würde die Voraussetzung des Kausalzusammenhangs obsolet machen, was die Parteien nicht gewollt hätten (E. 7.1 und 7.2).

[18] Die Bank habe folglich keinen Anspruch auf das Erfolgshonorar und die Beschwerde sei deshalb diesbezüglich gutzuheissen (E. 7.2 und 8).

Kurzkommentar

[19] Das Bundesgericht hatte sich im vorliegenden Urteil – das MARKUS VISCHER bereits einlässlich in der Zeitschrift «AJP» besprochen hat (MARKUS VISCHER, *Entscheidbesprechungen*. BGer 4A_449/2019: Entschädigung im Falle der Verletzung der Exklusivitätsklausel, AJP 2020, S. 1200 ff.) – ein weiteres Mal innert kürzerer Zeit mit einer Streitfrage im Zusammenhang mit einem Schlüsselvertrag der M&A-Branche auseinanderzusetzen (so zuletzt in BGE [144 III 43](#)). Diese Art von Vertrag regelt die gegenseitigen Rechte und Pflichten von Eigner(n) eines zu verkaufenden Unternehmens einerseits und dem Berater, der mit der Vorbereitung und der Abwicklung einer beabsichtigten M&A-Transaktion betraut wird, andererseits. Der Berater ist oftmals eine Bank oder spezialisierte Einheit einer Revisionsgesellschaft (MARKUS VISCHER, *Entscheidbesprechungen*. BGer 4A_269/2017: Erfolgshonorar, AJP 2018, S. 517 ff., S. 519).

[20] Im vorliegenden Fall sah der Vertrag vor, dass die beratende Bank zumindest teilweise erfolgsabhängig vergütet wird und enthielt zudem eine Exklusivitätsklausel – beides typische Klauseln für diese Art von Vertrag (vgl. RICHARD G. ALLEMANN/HANS CASPAR VON DER CRONE, *M&A-Transaktionsberatung im Grenzbereich von Auftrag*

und Mäklervertrag, SZW 2018, S. 432 ff., S. 435; RUDOLF TSCHÄNI/HANS-JAKOB DIEM/MATTHIAS WOLF, M&A-Transaktionen nach Schweizer Recht, 2. Aufl., Zürich/Basel/Genf 2013, 2. Kapitel, Rz. 36). Mittels der Aufnahme einer Exklusivitätsklausel lässt sich der M&A-Berater seitens des Auftraggebers, wie hier, meist zusichern, dass dieser keinen anderen M&A-Berater beauftragt und ihm, als exklusivem Berater, allfällige bekannte und neu bekannt gewordene potenzielle Kaufinteressenten meldet (VISCHER, AJP 2020, a.a.O., S. 1202). Das Interesse des M&A-Beraters an einer solchen Vertragsklausel ist besonders dann offensichtlich, wenn (auch) ein Erfolgshonorar vereinbart wurde, da er dieses auch dann verdienen kann, wenn der spätere Käufer dem Auktionsverfahren initial vom Auftraggeber zugeführt wurde (siehe auch Urteil des Bundesgerichts [4C.320/2003](#) vom 4. März 2004 E. 3.2; VISCHER, AJP 2020, a.a.O., S. 1202).

[21] Privat gehaltene Unternehmen werden häufig mittels *Share Deal* in einem Auktionsverfahren verkauft (TSCHÄNI/DIEM/WOLF, a.a.O., 2. Kapitel, Rz. 42). In diesem Zusammenhang wird ersichtlich, dass auch dem Auftraggeber daran gelegen sein wird, die Leitung und Durchführung des Auktionsprozesses an einen und nicht mehrere Berater zu übertragen: Zum einen begünstigt eine Exklusivitätsklausel einen zeiteffizienten und damit kosteneffizienten Auktionsprozess, zum anderen fördert sie die (relative) Chancengleichheit und ein faires Auktionsverfahren, indem der Prozessablauf und die Auktionsbedingungen einheitlich definiert werden und die letzteren für alle Teilnehmenden in gleicher Weise gelten (vgl. VISCHER, AJP 2020, a.a.O., S. 1202). Von der Gleichbehandlung der Kaufinteressenten und der Einhaltung prozeduraler Fairness verspricht man sich u.a. (i) eine möglichst hohe Bieteranzahl, was den Wettbewerb zwischen den Interessenten intensiviert und (ii) die Vergleichbarkeit der Angebote der verschiedenen Bieter, was dem Verkäufer alsdann erlaubt, den Verkaufspreis in die Höhe zu treiben und sodann dem besten Angebot den Zuschlag zu geben (z.B. PETER KURER, Auktionsverfahren beim Verkauf von Unternehmen, in: Rudolf Tschäni [Hrsg.], *Mergers & Acquisitions III*, Zürich 2001, S. 159 ff., S. 162, 164 und 174 f.).

[22] Neben die genannten ökonomischen Interessen (Rz. 21) tritt das rechtliche Interesse der Parteien an einem den Spielregeln entsprechenden Auktionsprozess bzw. der Befolgung der mit der Exklusivitätsklausel im Zusammenhang stehenden Handlungspflichten, um sich vor einer rechtlichen Verantwortlichkeit zu schützen: Während des Auktionsverfahrens bewegen sich Verkäufer und Kaufinteressenten mitnichten im rechtsfreien Raum; vielmehr sind sie gemäss Art. 2 [ZGB](#) verpflichtet, sich nach Treu und Glauben zu verhalten (z.B. MARKUS VISCHER, Due diligence bei Unternehmenskäufen, SJZ 2000, S. 229 ff., S. 231). Eine Verletzung dieser Verhaltensmaxime kann zu einer Haftung des Verkäufers und/oder des M&A-Beraters führen, deren Grundlage sich je nach konkreter Ausgestaltung des Vertragsverhandlungsverhältnisses in vertraglichen, deliktischen oder quasivertraglichen Ansprüchen findet (VISCHER, AJP 2020, a.a.O., S. 1202; siehe zur Vertrauenshaftung und *culpa in contrahendo*-Verantwortlichkeit im Allgemeinen z.B. MARKUS VISCHER, *Entscheidbesprechungen*. BGer 4A_285/2017: Deliktische Haftung infolge absichtlicher Täuschung – Abschied von der *cic*- bzw. Vertrauenshaftung als «dritter Spur»? , AJP 2018, S. 908 ff., S. 909 ff.; siehe betreffend die Verantwortlichkeit des M&A-Beraters z.B. HEINZ SCHÄRER/DAVID OSER, *Unternehmensauktionen – Ausgewählte Fragen*, in: Rudolf Tschäni [Hrsg.], *Mergers & Acquisitions VIII*, Zürich/Basel/Genf 2006, S. 136 ff.).

[23] Vor diesem Hintergrund überrascht es, dass das Bundesgericht, *nota bene* unter Bezugnahme auf den hypothetischen Vertragswillen, zum Schluss kam, die vertragswidrige Mandatierung eines zweiten Beraters sowie das – ebenfalls vertragswidrige – Vorenthalten von Kaufinteressenten bleibe ohne jegliche Folgen für den Verkäufer. Zwar ist positiv zu würdigen, dass das Bundesgericht im Rahmen der ergänzenden Vertragsauslegung bzw. Vertragslückenfüllung primär den Parteiwillen für massgebend erklärte (ausführlich zu der diesbezüglichen Kontroverse ALFRED KOLLER, *Vertragslücken und deren Füllung*, AJP 2019, S. 1112 ff.); allerdings überzeugt das Resultat nicht. Das Heranziehen von Art. 7 Abs. 3 des Vertrags zur Bestimmung der Folgen der Verletzung der Exklusivitätsklausel ist angesichts der geschilderten Interessenlage nicht einleuchtend und entspricht kaum dem hypothetischen Vertragswillen. Es ist denn auch logisch, dass der Abschluss des Kaufvertrags mit der D-Gruppe nicht in kausaler Weise durch die Bank gefördert worden sein *konnte*, wenn der Anteilseigner diesen Kaufinteressenten nicht an die Bank weiterverwies, wie er gemäss Art. 6 und Art. 2 Abs. 2 des Vertrags verpflichtet gewesen wäre. Mit anderen Worten kann der in Art. 7 Abs. 3 des Vertrags beschriebene Kausalzusammenhang in einer Situation, wie sie sich vorliegend zugetragen hat, nicht gegeben sein, und entsprechend auch nicht vorausgesetzt werden (in diesem Sinne richtig entschied das Bundesgericht hingegen in seinem Urteil [4C.320/2003](#) vom 4. März 2004 E. 3.3, wie schon in BGE [100 II 361](#) E. 3d S. 365 und E. 4 S. 367 f.

und sodann in Urteil des Bundesgerichts [4C.228/2005](#) vom 25. Oktober 2005 E. 3).

[24] Zum selben Ergebnis gelangt man durch einen Rückgriff auf das einschlägige dispositive Recht, d.h. Art. 2 ZGB, Art. 156 OR, Art. 97 Abs. 1 OR oder Art. 98 Abs. 2 OR (bzw. Art. 398 OR, allenfalls i.V.m. Art. 412 Abs. 2 OR), dem das Bundesgericht in früheren Urteilen – zumindest in Theorie – Vorrang vor dem hypothetischen Parteiwillen einräumte (z.B. Urteil des Bundesgerichts [4C.286/2005](#) vom 18. Januar 2006 E. 2.2; BGE [115 II 484](#) E. 4b S. 488; KOLLER, AJP 2019, a.a.O., S. 1117). Illustrativ und zur Anwendung von Art. 156 OR (wie das Vertrauensprinzip bei der Vertragsauslegung eine gesetzliche Konkretisierung von Art. 2 ZGB, vgl. z.B. Urteil des Bundesgerichts [4C.281/2005](#) vom 15. Dezember 2005 E. 3.5 Ingress; CORINNE WIDMER LÜCHINGER/RENATO COSTANTINI/FELIX R. EHRAT, in: Corinne Widmer Lüchinger/David Oser [Hrsg.], Basler Kommentar, Obligationenrecht I, 7. Aufl., Basel 2020, Art. 156 OR N 1) Folgendes: Wie der Branchenkundige weiss, wäre es mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit zu einem Vertragsschluss gekommen, für den der Bank die Erfolgsprämie zu entrichten gewesen wäre, wenn die Exklusivitätsklausel im vorliegenden Fall eingehalten bzw. die D-Gruppe in den von der Bank geführten Verkaufsprozess integriert worden wäre. Aller Voraussicht nach hätte sogar ein höherer Verkaufspreis erzielt werden können (so auch das Argument der Bank, vgl. E. 7.3 des hier besprochenen Urteils). Insofern verhinderte der Anteilseigner durch sein Geschäftsgebaren den Eintritt der das Erfolgshonorar verschaffenden Bedingung treuwidrig i.S.v. Art. 156 OR (siehe zu dieser Argumentation im Zusammenhang mit M&A-Verträgen der diskutierten Art im Allgemeinen VISCHER, AJP 2018, a.a.O., S. 521 f.), womit diese als erfüllt zu gelten hat und der Bank richtigerweise das Honorar zuzugestehen wäre.

[25] Kritisierbar erscheint auch die einleitende Erwägung des Bundesgerichts, in der die Richter zwar Zweifel hinsichtlich der Richtigkeit der vorinstanzlichen Qualifikation des Vertrags zwischen dem Anteilseigner und der Bank äusserten (Mäklervertrag statt gemischter oder zusammengesetzter Vertrag?), es dann aber auch bei dieser Bemerkung belassen, da sich die Parteien ohnehin einig seien, dass die Vertragsqualifikation nicht ausschlaggebend für den Ausgang des Streits sei. Das ist ein merkwürdiges Verständnis des Grundsatzes *iura novit curia*, das im Ergebnis wohl auch zu der Untergewichtung der zur Diskussion gestandenen Handlungspflichten der Parteien geführt haben dürfte (vgl. auch VISCHER, AJP 2020, S. 1204 f.).

[26] Schlussfolgernd hätte das Bundesgericht der Bank das Erfolgshonorar direkt oder als Schadenersatz i.S. des positiven Interesses (vgl. z.B. Urteil des Bundesgerichts [4A 540/2019](#) vom 15. Juni 2020 E. 7; Urteil des Bundesgerichts [4A 297/2019](#) vom 29. Mai 2020 E. 6.2; BGE [144 III 155](#) E. 2.2 Ingress S. 158) zusprechen müssen, was es gestützt auf den – vorliegend leider falsch konstruierten – hypothetischen Parteiwillen oder das dispositive Recht hätte tun können (siehe auch die bereits zitierten BGE [100 II 361](#) E. 4 S. 367, wo das Bundesgericht den Mäklerlohn direkt aufgrund des Vertragswillens zusprach und Urteil des Bundesgerichts [4C.320/2003](#) vom 4. März 2004 E. 3.2 f.). Wohl orientierte sich das Bundesgericht beim Vorgang der ergänzenden Vertragsauslegung bzw. Vertragslückenfüllung zu Recht vorrangig am hypothetischen Parteiwillen; letztlich muss das besprochene Urteil aus Sicht der Autoren dennoch als Fehlurteil bezeichnet werden.

MLaw VERA STROTZ, LL.M., Substitutin, Walder Wyss AG.

MLaw DARIO GALLI, Rechtsanwalt, Walder Wyss AG.

Dr. iur. MARKUS VISCHER, LL.M., Rechtsanwalt, Walder Wyss AG.

Zitiervorschlag: Vera Strotz / Dario Galli / Markus Vischer, Von wirkungslosen Vertragsklauseln, in: dRSK, publiziert am 21. September 2020

ISSN 1663-9995. Editions Weblaw

Weblaw AG | Schwarztorstrasse 22 | 3007 Bern

T +41 31 380 57 77 info@weblaw.ch

weblaw.ch