

BGer 4C.120/1999 vom 25. April 2000

Bundesgericht, 2000-04-25, DE

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/bger_4C.120_1999

FR: TF 4C.120/1999 du 25 avril 2000

IT: TF 4C.120/1999 del 25 aprile 2000

Regeste

Vertragsrecht

Erwägungen

E. 1

Wie das Bezirksgericht ist auch die Vorinstanz im angefochtenen Urteil zum Schluss gekommen, der Beklagte habe mit der Unterzeichnung der "Preisliste für Projektierung und Bestellung Luna 3002" am 8. Juli 1992 einen Vertrag über Lieferung und Montage einer Alarmanlage geschlossen. Dass er dabei mündlich Bedingungen für das Zustandekommen gestellt habe, sei ebensowenig bewiesen wie eine spätere Aufhebung des Vertrages. Erst das Schreiben des Beklagten vom 19. November 1993 stelle eine Erklärung betreffend Vertragsrücktritt dar. Im Unterschied zur ersten Instanz ging das Obergericht in rechtlicher Hinsicht von einem Werkvertrag aus und verpflichtete den Beklagten gestützt auf Art. 377 OR zur Vergütung der bereits geleisteten Arbeit sowie zur vollen Schadloshaltung der Klägerin.

E. 2

Der Beklagte rügt zunächst eine Verletzung von Art. 40c OR. Er macht geltend, die Bestimmungen über das Widerrufsrecht bei Haustürgeschäften seien entgegen der Auffassung der Vorinstanz anwendbar, denn die Initiative für die Aufnahme der Vertragsverhandlungen sei nicht von ihm, sondern von der Klägerin ausgegangen. Sie habe ihm zunächst Werbebriefe für Alarmanlagen zugesandt, denen sie jeweils eine Antwortkarte beigelegt habe. Mit der Rücksendung einer solchen Antwortkarte habe er lediglich um Informationen über die technischen Belange ersucht, sich dann aber anlässlich des Besuchs eines Mitarbeiters der Klägerin zu einer Unterschrift verleiten lassen. Die Aufforderung zu einem Vertreterbesuch falle aber noch nicht unter die Ausnahmeregelung von Art. 40c lit. a OR. Da ihn die Klägerin nicht gemäss Art. 40d OR über das Widerrufsrecht unterrichtet habe, habe die Widerrufsfrist nach Art. 40e OR gar nie zu laufen begonnen. a) Die Bestimmungen über das Widerrufsrecht bei Haustürgeschäften und ähnlichen Verträgen (Art. 40a ff. OR) wurden per 1. Januar 1994 teilweise revidiert. Da sich der zu beurteilende Sachverhalt noch vor deren Inkrafttreten zugetragen hat, sind auf die vorliegende Streitsache indessen die ursprünglichen Normen in der Fassung vom 1. Juli 1991 anzuwenden (Art. 1 Abs. 1 SchlT ZGB). b) aa) Die Vorinstanz hat im angefochtenen Urteil ausgeführt, nach Vertragsinhalt und zufolge der Unterzeichnung am Wohnort des Beklagten sei ein Haustürgeschäft im Sinne von Art. 40a ff. aOR nicht von vornherein auszuschliessen. Indem der Beklagte jedoch mit einer ihm von der Klägerin zugestellten Antwortkarte am 27. Juni 1992 ausdrücklich mitgeteilt habe, er interessiere sich für ein Funkalarmsystem, insbesondere zur Absicherung seines Privathauses, und bitte um den Besuch eines Spezialisten, habe er zum Ausdruck gebracht, nicht bloss Information,

sondern fachkundige Beratung zu erwarten. Unter den gegebenen Umständen habe dies ein konkretes, auf seine Verhältnisse zugeschnittenes Angebot bedeutet. Damit entfalle sein Widerrufsrecht gemäss Art. 40c lit. a aOR, da er den Vertreterbesuch frei und von der Klägerin unbeeinflusst gewünscht habe. bb) Das Widerrufsrecht bei Haustürgeschäften und ähnlichen Verträgen gemäss Art. 40a ff. OR bezweckt den Schutz des Konsumenten vor nachteiligen Vertragsschlüssen infolge Überrumpelung oder anderer unredlicher Mittel. Ein Kunde, der von einem Anbieter bei sich zu Hause aufgesucht wird, ist auf Vertragsverhandlungen gewöhnlich nicht vorbereitet. Dieses Überraschungsmoment kann eine freie Willensbildung beeinträchtigen und dem Kunden verunmöglichen, einen Vertrag in Kenntnis aller Umstände und nach reiflicher Überlegung zu schliessen (BBl 1986 II 386 f.). Fehlt es aber an diesem Überraschungsmoment, entfällt ein Schutzbedürfnis des Kunden. Art. 40c OR nimmt daher unter anderem Vertragsanbahnungssituationen vom Widerrufsrecht aus, in denen eine Gefahr der Überrumpelung nicht gegeben ist, weil die Aufnahme von Vertragsverhandlungen auf die Initiative des Kunden zurückgeht (BBl 1986 II 392; Gonzenbach, Basler Kommentar, 2. Aufl., Basel 1996, N 1 zu Art. 40c OR ; Honsell, OR-Novelle zum Konsumentenschutz, AJP 1992 S. 67; Huguenin Jacobs, Direktvertrieb und Widerrufsrecht, AJP 1994 S. 694). Während nach der bis zum 1. Januar 1994 in Kraft stehenden Fassung von Art. 40c lit. a aOR das Widerrufsrecht bereits ausgeschlossen wurde, wenn der Kunde die Vertragsverhandlungen selber angeregt hatte, verlangt die geltende Fassung dieser Bestimmung nun, dass der Kunde die Vertragsverhandlungen ausdrücklich gewünscht hat. Die aktuelle, für den Kunden günstigere Regelung wurde im Zuge der Anpassung der Art. 40a ff. OR an die europäischen Richtlinien betreffend den Verbraucherschutz ins Gesetz aufgenommen (BBl 1992 V 388 f.). Massgeblich für die Beurteilung der vorliegenden Streitsache ist indessen - wie ausgeführt (E. 2a hiervor) - die ältere Fassung. Zu prüfen ist im Folgenden, ob der Beklagte die Vertragsverhandlungen im Sinne von Art. 40c lit. a aOR angeregt hat. cc) Voraussetzung dafür ist ein den Vertragsverhandlungen zeitlich vorgelagertes Aktivwerden des Kunden, das zudem inhaltlich genügend konkret den Wunsch nach persönlicher Beratung zum Ausdruck bringen muss (so Gonzenbach, a.a.O, N 2 zu Art. 40c OR , ebenso schon die Voraufgabe zur ursprünglichen Fassung von Art. 40c lit. a aOR). Im vorliegenden Fall hat die Klägerin nach den Feststellungen der Vorinstanz dem Beklagten ein Werbeschreiben für Alarmanlagen zukommen lassen, dem eine Geschäftsantwortkarte beigelegt war. Diese Karte hat folgenden Wortlaut: "[] Schicken Sie mir bitte weitere Informationen [] Ich interessiere mich für Ihr FUNKALARM SYSTEM und bitte um den Besuch Ihres Spezialisten für Sicherheitstechnik nach telefonischer Vereinbarung unter: Besonders interessiere ich mich für die Absicherung von: [] Privathaus [] Praxis [] Büro [] Betrieb [] Wochenendhaus Absender: _____

_____ Telefon-Nummern: Geschäft: _____
_____ von _____ bis _____ Uhr Privat: _____ von _____ bis _____ Uhr"

Der Beklagte sandte im Juni 1992 eine solche Karte an die Klägerin zurück, auf der er mittels Ankreuzen der entsprechenden Kästchen sein Interesse für das Funkalarmsystem bekundete und um den Besuch eines Spezialisten bat. Ebenfalls durch Ankreuzen präziserte er, dass er sich besonders für die Absicherung eines Privathauses interessiere. Er gab Namen, Adresse sowie seine geschäftliche und private Telefonnummer an und teilte mit, zu welchen Zeiten er erreichbar sei. Damit hat der Beklagte den Anbieter ausdrücklich

um eine persönliche Beratung betreffend die Absicherung seines Privathauses ersucht und die telefonische Vereinbarung eines Besuchstermins gewünscht. Dass es dabei zu Vertragsverhandlungen kommen könnte, musste ihm deshalb klar sein, zumal er auch die Möglichkeit gehabt hätte, mit der Antwortkarte zunächst bloss Informationen anzufordern. In der Rücksendung der entsprechend ausgefüllten Antwortkarte ist demnach grundsätzlich eine Anregung von Vertragsverhandlungen im Sinne von Art. 40c lit. a aOR zu erblicken. Ob derselbe Schluss auch unter dem Gesichtswinkel des revidierten Art. 40c lit. a OR zu ziehen wäre, der den ausdrücklichen Wunsch des Kunden nach Vertragsverhandlungen fordert, braucht im vorliegenden Fall nicht geprüft zu werden. dd) Fraglich ist aber, ob - wie der Beklagte einwendet - anders zu entscheiden ist, weil die erste Kontaktnahme zwischen den Parteien auf ein Werbeschreiben der Klägerin zurückgeht. In der Literatur wird teilweise die Auffassung vertreten, kundeninitiiert seien Vertragsverhandlungen nur dann, wenn vom Kunden der erste Anstoss überhaupt ausgegangen sei (Gonzenbach, a.a.O., N 2 zu Art. 40c OR). Erforderlich sei ein "zeitlich und überhaupt erstes Tun, das der Kunde aus eigenem Antrieb und unbeeinflusst vom Anbieter" vornehme (Roger Dornier, Das Widerrufsrecht bei Haustürgeschäften und ähnlichen Verträgen, Diss. Freiburg 1994, S. 76). Auch die Botschaft zum ursprünglichen Gesetzesentwurf hielt fest, eine Aufforderung zum Vertreterbesuch werde noch nicht als Initiative des Kunden zu Vertragsverhandlungen betrachtet (BB1 1986 II S. 390). Demgegenüber hat nach Honsell (a.a.O., S. 67) die Initiative ergriffen, wer auf der Antwortkarte eines Werbeprospektes ankreuzt, dass er einen Vertreterbesuch wünsche. Die Frage kann nur im Lichte der ratio legis und aufgrund der konkreten Umstände des Einzelfalles beantwortet werden. Zielt das Widerrufsrecht bei Haustürgeschäften auf den Schutz des Konsumenten vor Überrumpelung und damit auf die Sicherung seiner Entscheidungsfreiheit, ist ausschlaggebend, ob sich der Kunde unbeeinflusst und frei von zeitlichem oder psychischem Druck für die Aufnahme von Vertragsverhandlungen entscheiden konnte. Das ist z.B. nicht der Fall, wo sich der Anbieter eine Aufforderung des Kunden zu Vertragsverhandlungen gleichsam erschleicht, indem er etwa auf einem Bestellcoupon für Prospektmaterial einen unauffälligen Vermerk anbringt, der Besteller sei mit einem Vertreterbesuch einverstanden (sog. "provozierte Bestellung"; Gonzenbach, a.a.O., N 2 zu Art. 40c OR; Dornier, a.a.O., S. 76 f.; BB1 1986 II 392). Ebenso wenig kann von einer Initiative des Kunden die Rede sein, wenn er vom Anbieter unaufgefordert angerufen wird und im Laufe des Telefongesprächs einem Vertreterbesuch zustimmt (Honsell, a.a.O., S. 67). Im vorliegenden Fall hingegen konnte sich der Beklagte aus freien Stücken entscheiden, ob er den Besuch eines Vertreters der Klägerin wünsche oder bloss Informationen anfordern möchte: Die betreffende Geschäftsantwortkarte räumte dem Kunden beide Möglichkeiten ein und enthielt auch keinerlei kleingedruckten Text, mit dem er nicht rechnen musste. Der Beklagte konnte ferner seinen Entscheid unbeeinflusst von der Klägerin treffen, da deren Mitarbeiter dabei weder persönlich noch telefonisch zugegen waren. Er unterlag auch keinem zeitlichen Druck, denn es stand in seinem Belieben, ob und wann er die Karte an die Klägerin zurücksenden will. Seine Antwort führte überdies zunächst bloss zu einer telefonischen Kontaktnahme durch die Klägerin zur Vereinbarung eines Besuchstermins. Der Beklagte, der dieses Telefonat selbst angefordert hatte und deshalb darauf vorbereitet war, hatte somit eine weitere Möglichkeit, auf seine Anfrage zurückzukommen. Wohl hat die vorangegangene Zusendung eines Werbeschreibens unter Beilage einer Geschäftsantwortkarte den Beklagten überhaupt erst in die Lage versetzt, den Besuch eines Mitarbeiters der Klägerin auf diese Weise anzufordern. Eine Überrumpelung, die ihn möglicherweise in seiner Entscheidungsfreiheit

hätte beeinträchtigen können, kann darin aber nicht erblickt werden. Die Auffassung des Obergerichts, der Beklagte habe die Vertragsverhandlungen selbst angeregt, weshalb er gemäss Art. 40c lit. a aOR kein Widerrufsrecht geltend machen könne, verletzt demnach kein Bundesrecht.

E. 3

Weiter macht der Beklagte geltend, zum jederzeitigen Rücktritt vom Vertrag berechtigt gewesen zu sein, da sich die Anlage laut dem vom Obergericht eingeholten Sachverständigengutachten als völlig untauglich erwiesen und zudem zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses keine Zulassung des Bundesamtes für Kommunikation vorgelegen habe. Dem angefochtenen Urteil lassen sich keinerlei Feststellungen zur Tauglichkeit oder zur rechtlichen Zulässigkeit der in Frage stehenden Alarmanlage entnehmen. Der Beklagte räumt selbst ein, entsprechende Behauptungen erstmals in zweiter Instanz in seiner Stellungnahme vom 22. September 1998 zum Gutachten vorgebracht zu haben. Er beruft sich aber auf § 267 in Verbindung mit § 115 Ziff. 2 und 3 ZPO /ZH, wonach neue Vorbringen in der Berufungsinstanz ausnahmsweise zulässig sind, sofern deren Richtigkeit sich aus den Prozessakten ergibt, sie durch neu eingereichte Urkunden sofort bewiesen werden können oder eine Partei die betreffende Tatsache trotz angemessener Tätigkeit nicht rechtzeitig anrufen konnte. Ob aber die Vorinstanz gehalten war, gestützt auf diese Bestimmungen auf die Behauptungen des Beklagten einzutreten, ist eine Frage des kantonalen Prozessrechts, dessen Anwendung im Rahmen des Berufungsverfahrens nicht überprüft werden kann (Art. 55 Abs. 1 lit. c OG). Auf die Rüge ist deshalb nicht einzutreten.

E. 4

Der Beklagte rügt sodann eine Verletzung von Art. 1 und 115 OR . Er macht geltend, ein allenfalls bestehender Vertrag sei von den Parteien zumindest stillschweigend wieder aufgehoben worden, denn die Klägerin habe ihm am 6. Mai 1993 eine neue Offerte und bereits am 7. Oktober 1992 ein "neues Sicherheitskonzept" zugestellt. Gemäss Art. 115 OR kann eine Forderung durch Übereinkunft ganz oder teilweise formlos aufgehoben werden. Erforderlich sind jedoch übereinstimmende Willenserklärungen beider Parteien. Nach den verbindlichen Feststellungen der Vorinstanz hat der Beklagte die neue Offerte vom 6. Mai 1993 indessen nicht angenommen, vielmehr ist ihm überhaupt der Beweis misslungen, dass der Vertrag vor dem 19. November 1993 durch Rücktritt oder Parteivereinbarung aufgehoben worden sei. Der Beklagte legt in der Berufungsschrift nicht dar, inwiefern das Obergericht dabei Bundesrecht verletzt haben soll. Namentlich geht aus seinen Ausführungen nicht hervor, worin eine ausdrückliche oder konkludente Zustimmung seinerseits zu einer einvernehmlichen Vertragsaufhebung zu erblicken wäre. Soweit der Beklagte geltend macht, ein rechtsgültiger Vertrag habe überhaupt nie bestanden, ist auf seine Vorbringen ebenfalls nicht einzutreten, da er sich mit den entsprechenden Erwägungen der Vorinstanz nicht auseinandersetzt (Art. 55 Abs. 1 lit. c OG ; BGE 121 III 397 E. 2a S. 400; 116 II 745 E. 3 S. 748 f.).

E. 5

Schliesslich wirft der Beklagte der Vorinstanz vor, den Vergütungsanspruch der Klägerin gemäss Art. 377 OR nicht bundesrechtskonform bemessen zu haben, indem sie statt der Additions- die Abzugsmethode angewandt habe. a) Gemäss Art. 377 OR kann der Besteller, solange das Werk unvollendet ist, vom Vertrag zurücktreten, ist jedoch zur vollen

Schadloshaltung des Unternehmers unter Vergütung der bisher geleisteten Arbeit verpflichtet. Zu ersetzen ist das positive Vertragsinteresse und damit auch der entgangene Gewinn. Der Unternehmer soll so gestellt werden, wie wenn der Vertrag erfüllt worden wäre (BGE 117 II 273 E. 4b S. 277). Die vom Besteller zu bezahlende Entschädigung kann grundsätzlich auf zwei Arten berechnet werden: Nach der "Additionsmethode" ist die bereits geleistete Arbeit zu vergüten und das Erfüllungsinteresse zu ersetzen. Demgegenüber geht nach der "Abzugsmethode" der Vergütungs- im Schadenersatzanspruch auf. In diesem Fall hat der Besteller die volle, für das ganze Werk geschuldete Vergütung zu entrichten, wobei Ersparnisse und ein anderweitig erlangter oder absichtlich unterlassener Erwerb in Abzug zu bringen sind. Ob Art. 377 OR die Anspruchsberechnung nach der Abzugsmethode ausschliesst, hat das Bundesgericht bisher offen gelassen und braucht auch im vorliegenden Fall nicht entschieden zu werden: In beiden Fällen muss der Besteller sämtliche Vertragsleistungen vergüten, die der Unternehmer bis zum Zeitpunkt der Vertragsauflösung erbracht hat. Soweit die beiden Methoden aber auf denselben Sachverhaltsfeststellungen beruhen, führen sie zu praktisch identischen Resultaten (vgl. BGE 96 II 192 E. 5 S. 196 f.). b) Der Beklagte wirft dem Obergericht in diesem Zusammenhang vor, den Wert der eingesparten Arbeiten unbesehen von der Klägerin übernommen zu haben, statt auf die Expertise abzustellen. Damit übt er indessen Kritik an der Beweiswürdigung der Vorinstanz, worauf im Berufungsverfahren nicht einzutreten ist. Unzulässig ist auch die Rüge, die Klägerin habe ihren Arbeitsaufwand erstmals in den Zeugenbefragungen und damit verspätet geltend gemacht, wendet sich der Beklagte damit doch gegen die Anwendung kantonalen Prozessrechts durch das Obergericht. Entgegen der Auffassung des Beklagten hat die Vorinstanz auch nicht Art. 8 ZGB verletzt, indem sie für die Bemessung der von der Klägerin geleisteten Arbeit nicht auf das Beweisergebnis, sondern auf die angeblich nicht substantiiert bestrittenen Angaben der Klägerin abgestellt habe: Es trifft zwar zu, dass im angefochtenen Urteil zunächst ausgeführt wird, die Klägerin habe ihren Arbeitsaufwand mit insgesamt 9,5 Stunden à Fr. 220.-- und 3 Stunden à Fr. 118.-- angegeben und der Beklagte habe diese Zahlen nicht substantiiert bestritten. Wie bereits das Kassationsgericht festgehalten hat, stellte das Obergericht letztlich jedoch nicht auf die entsprechenden Zeugenaussagen ab, sondern nahm unabhängig davon an, im Bruttogewinn der Klägerin (Erlös abzüglich Material- und Personalaufwand) sei die bereits geleistete Arbeit schon enthalten. Ob der Arbeitsaufwand der Klägerin aber hinreichend nachgewiesen wurde, ist eine Frage der Beweiswürdigung, ebenso, ob sich die Klägerin als Folge des Rücktritts weiteren Aufwand erspart hat, wie der Beklagte einwendet. Darauf ist im Berufungsverfahren nicht einzutreten (Art. 55 Abs. 1 lit. c OG). Ebenfalls gegen die vorinstanzliche Beweiswürdigung richtet sich die Rüge des Beklagten, die Klägerin habe widersprüchliche Angaben zum Einstandspreis der Alarmanlage angegeben und den entgangenen Bruttogewinn nicht nachgewiesen. Was schliesslich den Vorwurf anbelangt, die Vorinstanz habe nicht berücksichtigt, dass die Klägerin ihre Arbeitskräfte anderweitig einsetzen können, übersieht der Beklagte, dass ihn dafür die Behauptungs- und Beweislast trifft (Zindel/Pulver, Basler Kommentar, 2. Aufl., Basel 1996, N 22 zu Art. 377 OR). Er zeigt aber nicht auf, entsprechende Behauptungen bereits im kantonalen Verfahren prozesskonform vorgebracht zu haben.

E. 6

Nach dem Gesagten ist die Berufung abzuweisen, soweit darauf einzutreten ist. Bei diesem Verfahrensausgang wird der Beklagte kosten- und entschädigungspflichtig (Art. 156 Abs. 1 und Art. 159 Abs. 2 OG).

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.