Zeitschrift: Zeitschrift für schweizerisches Recht = Revue de droit suisse = Rivista di diritto svizzero = Revista da dretg svizzer : Halbband II. Referate und Mitteilungen des SJV

Herausgeber: Schweizerischer Juristenverein

Band: 77 (1958)

Artikel: Der Abzahlungsvertrag de lege ferenda

Autor: Stofer, H.

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-896352

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 14.03.2026

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

Der Abzahlungsvertrag de lege ferenda

Referat

von Dr. H. Stofer, Zivilgerichtspräsident, Basel

INHALTSVERZEICHNIS

1. Abschnitt

Der Abzahlungsvertrag im allgemeinen

1. Kapitel: Einleitung Seite

I. Die wirtschaftliche Bedeutung der Abzahlungsgeschäfte 223a
II. Überblick über ausländische Gesetzgebungen 226a
III. Schweizerisches Recht 229a
1. öffentliches Recht, 2. Privatrecht
IV. Reformbedürftigkeit des geltenden Rechts 231a

2. Kapitel: Postulate und allgemeine Grundsätze für eine Gesetzesänderung 237a

I. Postulate für eine privatrechtliche Regelung 238a
II. Postulate für eine öffentlichrechtliche Regelung . . . 239a
III. Schutz sozialer und volkswirtschaftlicher Interessen 239a

2. Abschnitt

Vorschläge für eine Gesetzesänderung des Abzahlungsvertrages

1. Kapitel: Einleitung

I. Begriff und Geltungsbereich 245a
1. Begriff, 2. Beschränkungen des Geltungsbereiches
II. Umgehungsgeschäfte und analoge Anwendung der Vorschriften über den Abzahlungsvertrag 251a

Seite

III. Darlehen in Verbindung mit Abzahlungsverträgen . . 255a
1. Die Probleme im allgemeinen, 2. Vertragsgestaltung bei der Kundenfinanzierung, 3. Anwendung der Vorschriften über den Abzahlungsvertrag, 4. Vorschläge des Vorentwurfes, 5. Einreden gegen den Darleiher aus dem Kaufvertrag, 6. Kleinkredite.

2. Kapitel: Form des Abzahlungsvertrages

I. Schriftform 268a
II. Registrierung, Ausweise, Formulare 269a
III. Vorschläge 270a
IV. Vorschriften über die Werbung 272a

3. Kapitel: Abschluß des Vertrages

I. Zustimmung der Ehegatten als Gültigkeitserfordernis 273a
II. Widerrufsrecht 274a
1. Das Widerrufsrecht im allgemeinen, 2. Vorschläge über die Gestaltung des Widerrufsrechts, 3. Verbot unlauterer Wettbewerbsmethoden
III. Mißbrauch und Übervorteilung des Käufers 282a
1. Mißbrauch des Käufers, 2. Übervorteilung des Käufers, 3. Die Vorschläge des Vorentwurfes I, 4. Beschränkung des Rechts, Abzahlungsverträge abzuschließen.

4. Kapitel: Der Inhalt des Abzahlungsvertrages
Rechte und Pflichten der Parteien

I. Anzahlungspflicht und Vertragsdauer 289a
A. Allgemeines 289a
1. Anzahlung, 2. Vertragsdauer, 3. Sicherung der Anzahlung.
B. Einzelheiten einer gesetzlichen Regelung 292a
1. Zeitpunkt der Anzahlung, 2. Höhe der Anzahlung, 3. Berechnung der Anzahlung nach Bar- oder Gesamtkaufpreis, 4. Vertragsdauer, 5. Die Sanktion bei Verletzung des Anzahlungsgebotes, 6. Sanktion bei Überschreitung der Vertragsdauer, 7. Gesetzesumgehung, 8. Anzahlungsgebot bei Leistung eines Gegenstandes an Zahlungsstatt.

Seite

C. Das Problem der Anzahlung bei den Kreditverträgen 309a
1. Einbezug der Anzahlungspflicht bei Darlehensverträgen, 2. Ausnahmen von der Anzahlungspflicht, 3. Durchführbarkeit des Anzahlungsgebotes, 4. Die Problematik des Anzahlungsgebotes bei Darlehensverträgen, 5. Sanktion einer Gesetzesverletzung.

II. Die Lohnabtretung als Sicherungsmittel beim Abzahlungsvertrag 317a
1. Allgemeines, 2. Gültigkeitsdauer der Lohnabtretung, 3. Beschränkung auf einen Teil des Lohnes, 4. Lohnabtretung Minderjähriger, 5. Lohnabtretung und Eigentumsvorbehalt, 6. Anzeige an den Arbeitgeber, 7. Allgemeine Begrenzung der Lohnabtretung.

III. Verbot der Einredenbeschränkung des Käufers . . . 322a
1. Ausschluß der Verrechnung, 2. Einredenbeschränkung bei Abtretung der Kaufpreisforderung, 3. Ausstellung von Akzepten, 4. Abstrakte Schuldverpflichtungen, 5. Einredenbeschränkung bei der Absatz- und Kundenfinanzierung.

IV. Barauskauf 327a

5. Kapitel: Verzug des Käufers

I. Fälligkeitsklausel und Rücktritt des Verkäufers . . . 329a
II. Bewilligung einer Stundung durch den Richter . . . 333a

6. Kapitel: Gerichtsstand und Verfahren

I. Gerichtsstandsklauseln 337a
II. Schiedsgerichtsverfahren 338a

7. Kapitel: Eigentumsvorbehalt

I. Zweck des Eigentumsvorbehaltes 340a
II. Eintragungspflicht 342a
III. Wohnortwechsel des Schuldners 343a

8. Kapitel: Zusammenfassung 344a

Anhang: 348a

Vorentwurf II
über den Abzahlungs- und Vorauszahlungsvertrag

Bemerkung:

Der vorliegende Bericht ist ein Teil einer umfassenderen Arbeit. Aus Gründen der Raumersparnis wird hier der Vorauszahlungsvertrag nicht dargestellt; ferner mußte auf die Behandlung mehrerer Postulate sowie an verschiedenen Orten auf die Wiedergabe der juristischen Ableitung verzichtet werden. Auch die wirtschaftlichen Betrachtungen zum Abzahlungsvertrag erfolgen in einer gekürzten Form. D. V.

1. ABSCHNITT

Der Abzahlungsvertrag im allgemeinen

1. Kapitel

Einleitung

I. Die wirtschaftliche Bedeutung der Abzahlungsgeschäfte

In den letzten Jahrzehnten, besonders nach dem zweiten Weltkrieg, haben die Abzahlungsgeschäfte in den meisten europäischen Staaten, vornehmlich aber in USA und in Kanada, einen beträchtlichen Umfang angenommen. Sie machen überall einen bedeutenden Teil des Umsatzes an Gebrauchsgütern aus[1]. Diese Entwicklung hat ihre Voraussetzung in der Massenproduktion von typisierten Waren,

---

[1] Eine amtliche Statistik erfaßt einen Gesamtbestand der Ende 1955 im Umlauf befindlichen Konsumkredite in USA von 36,2 Mrd. Dollars, wovon 27,9 Mrd. Teilzahlungskredite darstellen; der Anteil der Ratenkäufe am Einzelhandel wird für 1955 auf 15–17 % geschätzt. In Belgien ist der Kredit für Abzahlungskäufe von 5,4 Mrd. belg. Frs. (30. Juni 1954) auf 8,5 Mrd. belg. Frs. (30. Juni 1957) angestiegen; nach der Mitteilung einer schweiz. Großbank betrug der Teilzahlungskredit für Konsumgüter am 31. Dezember 1955 in England 450 Mill. £, in Holland 400 Mill. Gulden; am 31. Dezember 1956 in Deutschland 4,6 Mrd. Mark. Man nimmt an, in der Schweiz hätten Ende 1955 die umlaufenden Teilzahlungskredite etwa 350 Mill. Franken erreicht. Jährlich werden für 30 bis 40 Mill. Franken Möbel auf Abzahlung gekauft, ferner gehen etwa 200000 Gesuche um Kleinkredite ein. Die Summe der neu in den Registern für Eigentumsvorbehalte eingetragenen Geschäfte beträgt:

	Basel (Kt.)	*Zürich (St.)*	*Bern (St.)*	*Genf (Kt.)*
1952	12,59 Mill.	23,90 Mill.	7,10 Mill.	—
1956	17,75 Mill.	31,90 Mill.	11,33 Mill.	29,07 Mill.

Diese Zahlen geben nur die Mindestbeträge wieder, weil man häufig auf eine Registrierung verzichtet und außerdem oft Mietkaufverträge vereinbart. Ein einziges Kreditinstitut bewilligt im Jahr über 25000 Darlehen für die Finanzierung von Ratenkäufen.

wie sie die Marktwirtschaft, die sich moderner Werbemethoden bedient, erfordert. In einer Hochkonjunktur besteht ferner ein großer Bedarf an Produktionsmitteln, zu deren Erwerb sich Teilzahlungskredite so gut eignen wie die üblichen Bankdarlehen.

Neben dem Ankauf notwendiger Gebrauchsgüter durch Minderbemittelte fällt stark ins Gewicht der Drang breiter Bevölkerungsschichten nach Komfort und Luxus, wie er in Stadt und Land erstrebt wird, zum Teil gefördert durch die verbesserten Wohnverhältnisse. Aus der Erwerbstätigkeit der Ehefrau erwächst sodann das Bedürfnis nach Geräten, die die Haushaltführung erleichtern; auch steigt mit dem Anwachsen des Verdienstes das Begehren nach Gütern, die das Leben angenehm machen oder das Ansehen des Besitzers erhöhen. All diesen Interessen kommt das Abzahlungsgeschäft entgegen, da es dem Erwerber sofort den Gebrauch des von ihm gewünschten Gutes gestattet und nicht ein mühsames Voraussparen erfordert, das sich bei niedern Zinssätzen und steigenden Preisen nicht besonders lohnt. Infolge einer grundsätzlich andern Bewertung bedienen sich des Abzahlungsgeschäftes auch Käufer, die aus ihren Ersparnissen einen Gegenstand bar zahlen könnten[2]. Endlich erhöht auch die Hochkonjunktur die Bereitschaft der Menschen, Geld auszugeben und Sachwerte auf Kredit zu erwerben.

Die Abzahlungsgeschäfte stellen eine besondere Art des Kreditkaufes dar, weil hier weder die handelsüblichen Fristen von 30 oder 90 Tagen gelten noch der Kredit in einem Mal kurz- oder mittelfristig zurückbezahlt wird, man vielmehr eine größere Zahl von Raten vereinbart. Der Verkäufer benützt zur Überwachung des Kunden ein besonderes Buchungssystem und unterhält gewöhnlich einen Mahn- und Inkassodienst. Neben dem üblichen Zins muß ferner eine Risikoprämie berechnet werden. Das Entgelt für diese

---

[2] In den USA bilden diese Leute etwa $^1/_3$ aller Abzahlungskäufer.

Leistungen wird meistens als Teilzahlungszuschlag zum Barkaufpreis hinzugefügt; manchmal erfolgt die Zinsberechnung gesondert. Neben dem sog. unorganisierten Kredit, den der Verkäufer dem Käufer direkt einräumt, besteht ein weitverzweigtes Kreditwesen zur Finanzierung der Abzahlungsgeschäfte, das von Banken und spezialisierten Finanzinstituten unterhalten wird. Bei der Absatzfinanzierung wird dem Händler von der Bank ein Darlehen gewährt gegen Abtretung der Restkaufpreisforderung; die Bank besorgt dabei den Einzug der Raten. Bei der Kundenfinanzierung sind mehrere Methoden üblich. Nach dem Königsbergersystem (A-Kredit) gibt eine Teilzahlungsbank Gutscheine oder Checks aus, mit denen ihre Kunden bei den ihr angeschlossenen Geschäften gegen Barzahlung einkaufen. Der Händler gewährt bisweilen den Kunden einen Rabatt und übernimmt das Delcredere; oft zahlt er statt dessen der Bank eine Risikoprämie. Die Teilzahlungsbank verzichtet auf einen Eigentumsvorbehalt und begnügt sich mit Lohnzessionen oder Bürgschaften. Beim sog. B- und C-Kredit gewährt eine Bank durch Vermittlung eines ihr angeschlossenen Geschäftshauses Teilzahlungskredite für den Erwerb höherwertiger Gebrauchsgüter. Die Verkäufer nehmen das Darlehensgesuch des Kunden für die Restkaufpreisforderung entgegen und leiten es an die Bank weiter. Der Kaufvertrag wird aufschiebend bedingt abgeschlossen. Er wird rechtskräftig mit der Bewilligung des Darlehens. Der Händler zediert hier seine Kaufpreisforderung samt dem Eigentumsvorbehalt an die Bank und bürgt für den Eingang der Guthaben. Bei hochwertigen Gütern, wie z.B. Automobilen, ist die Verwendung von Akzepten gebräuchlich. Viele Banken gewähren ihren Kunden Teilzahlungskredite zu freier Verfügung; häufig werden diese für den Kauf beweglicher Sachen benützt. Irgend eine Verbindung zwischen der Bank und dem Verkäufer ist hier nicht vorhanden.

II. Überblick über ausländische Gesetzgebungen

Die ersten Gesetze, die sich mit dem Abzahlungsgeschäft befaßten, suchten den Käufer zu schützen gegenüber wucherischen Praktiken. Oft wurde schlechte Ware geliefert, vor allem aber der Käufer beim Verzug auf Grund raffinierter Bestimmungen im Kaufvertrag ausgebeutet, indem er den Kaufgegenstand zurückzugeben hatte, auf die Anrechnung seiner Zahlungen verzichten und überdies noch Konventionalstrafen oder andere Leistungen entrichten mußte, die den Kaufpreis weit überstiegen. Demgemäß standen für den Gesetzgeber sozialpolitische Zwecke im Vordergrund. So haben das deutsche Gesetz von 1894 und das österreichische von 1896 die Stellung des Schuldners im Falle des Verzuges verbessern wollen; durch ein Verbot der Verwirkungsklausel, eine Beschränkung der Fälligkeitsklausel sowie eine zwingende Regelung des Ausgleichs der Leistungen der Parteien beim Rücktritt vom Vertrag. Das österreichische Gesetz enthält darüber hinaus ein Verbot des Ausschlusses einer Mängelrüge sowie eine Spezialbestimmung bei einem Preiswucher; gleicher Art waren auch die während des ersten Weltkrieges erlassenen Gesetze der skandinavischen Länder. Das schwedische Gesetz von 1915 enthielt Klauseln gegen zu scharfe Vertragsbedingungen. Sein Geltungsbereich war beschränkt auf Geschäfte bis 3000 Kr., bei denen das Eigentum oder der Rücktritt vorbehalten blieb. Die gleichen Vorschriften finden sich im dänischen Gesetz von 1917. Sodann hat Holland 1936 ein Gesetz erlassen, das neben dem Abzahlungskauf auch Miet-Kaufverträge erfaßt; dabei muß der Vertrag den Barpreis, einen Zahlungsplan und den Gesamtkaufpreis enthalten. Ferner ist die Fälligkeitsklausel beschränkt. Bei Gegenständen, die für den Haushalt angeschafft werden, bedarf der Ehemann der Zustimmung der Ehefrau. Ein luxemburgisches Gesetz von 1937 regelt den Verkauf von Gebrauchsgütern; ausgenommen werden dabei Automobile. Es verlangt eben-

falls einen schriftlichen Vertrag mit der Angabe des Barkaufpreises und eines Zahlungsplanes. Ferner wird für Zuschläge ein Höchstmaß festgesetzt und die Fälligkeitsklausel und eine Lohnzession beschränkt. Kauf-Miete-Verträge werden als Abzahlungsgeschäfte beurteilt. Auch der 1938 in England erlassene Hire Purchase Act verfolgt nur sozialpolitische Zwecke. Er ist summenmäßig je nach der Art der Objekte begrenzt. (1954 1000 £ für Vieh, 300 £ für andere Waren.) Der Vertrag hat den Kaufgegenstand, den Ratenplan, den Bar- und Gesamtpreis zu enthalten. Bei Zahlung der Hälfte des Gesamtpreises kann der «Mieter» vom Vertrag zurücktreten. Der Verkäufer oder Vermieter darf nach Tilgung eines Drittels des Kaufpreises die Rücknahme der Kaufsache nur auf Grund eines gerichtlichen Urteils erzwingen. In den USA werden die Abzahlungsgeschäfte durch zahlreiche einzelstaatliche Gesetze geregelt. Dabei wurde in einer Anzahl von Staaten die Bestimmung über den Eigentumsvorbehalt in einem einheitlichen von ihnen erlassenen Gesetz, dem Uniform Conditional Sales Act, festgelegt. In einigen Staaten werden die Abzahlungskäufe selber geregelt, in andern die von Banken gewährten Teilzahlungskredite, wobei bisweilen eine Polizeierlaubnis für den Darleiher erforderlich ist. In einer Reihe von Staaten werden Höchstzinssätze festgesetzt, in andern die Kredithöhe und die Vertragsdauer beschränkt. Einen andern Charakter besitzt hingegen die während des zweiten Weltkrieges, in der ersten Nachkriegszeit und während des Koreakrieges in Kraft gesetzte Regulation W, ein Bundesgesetz, das nur aus volkswirtschaftlichen Gründen erlassen wurde zur Drosselung der Abzahlungskäufe und das ganze Kreditwesen miterfaßte. Werden diese heute in den USA von der Regierung gefördert zur Erhaltung der Hochkonjunktur, so mußten sie während des Krieges eingedämmt werden; ein zu großer Absatz an Gebrauchsgütern hätte die Herstellung von Kriegsgeräten gefährdet. In der Nachkriegszeit aber suchte man mit Hilfe der Regulation W einer Inflation vorzubeugen. Als wesentliches Mittel dient dabei

das Gebot einer Anzahlung und die Begrenzung der Laufzeit der Verträge. Abzahlungsverkäufer und Teilzahlungsbanken bedürfen einer Polizeierlaubnis. Der Kaufvertrag hat u.a. den Barkaufpreis anzugeben und einen Zahlungsplan zu enthalten. Im allgemeinen ist der Geltungsbereich begrenzt auf Beträge bis $ 2500.

Nach dem 2. Weltkrieg verfolgte ein Reglement des Board of Trade in England ähnliche wirtschaftspolitische Zwecke, wobei man mehrfach die Ansätze für Anzahlung und Laufzeit wechselte, sie aufhob und wieder einführte. 1953 hat man in Norwegen das Abzahlungsgesetz von 1916 geändert und bei einem Kauf eine Anzahlung von 25% verlangt. Das Handelsministerium gibt eine Liste der Waren heraus, die überhaupt auf Abzahlung verkauft werden dürfen. Der Abzahlungshändler bedarf einer Polizeierlaubnis. In Schweden verlangt das Gesetz von 1954 keine Anzahlung, doch wurde eine Abmachung getroffen zwischen dem Handelsministerium und den Automobilverkäufern, wonach beim Kauf eines Autos mindestens 40% anbezahlt werden müssen. Durch eine Vereinbarung der Staatsbank mit den andern Finanzinstituten soll der Abzahlungskredit begrenzt werden. Auch in Dänemark hat man im Gesetz vom 11. Juni 1954 eine Anzahlung von 15% vorgeschrieben, wenn der Vertrag länger als ein Jahr dauert. Ein Ergänzungsgesetz vom 30. September 1954 versucht im volkswirtschaftlichen Interesse den Handel mit Verbrauchsgütern zu beschränken, indem es bei verschiedenen Erzeugnissen die Höhe der Anzahlung festlegt. Ein belgisches Gesetz vom 9. Juli 1957 umfaßt den Teilzahlungskauf wie die damit verbundenen Kredite. Es sieht Formvorschriften vor, eine Begrenzung der Teilzahlungszuschläge, die Möglichkeit eines Barauskaufes, eine obligatorische Anzahlung von 15% des Barkaufpreises, die durch Verordnung erhöht werden kann, Begrenzungen der Vertragsdauer und der Lohnzessionen, ferner eine Regelung der Verzugsfolgen. Für die Ausübung des Abzahlungsgewerbes ist eine Konzession nötig. In Frankreich hat man seit einer

Reihe von Jahren die Kreditgewährung der Teilzahlungsbanken für den Erwerb von Gebrauchsgütern auf 75% des Barkaufpreises oder auf noch weniger begrenzt und vor kurzem die gleiche Beschränkung für den Teilzahlungskauf selber eingeführt. Die Kreditdauer darf 18 Monate nicht überschreiten. Die Teilzahlungsbanken haben nach einem Erlaß der Banque de France vom 28. Juli 1954 ihre Kreditbedingungen zu veröffentlichen. Ihre Geschäfte dürfen einen bestimmten Betrag des Eigenkapitals nicht übersteigen.

III. Schweizerisches Recht

1. Öffentlichrechtliche Bestimmungen über den Abzahlungsvertrag finden sich nur im kantonalen Recht, so in den Handelspolizeigesetzen der Kantone Waadt[3], Luzern und Schwyz. Zu beachten sind auch die Zürcher Verordnung über die Darlehens- und Kreditvermittler vom 10. Dezember 1942[4], sowie das Genfer Gesetz vom 14. Juni 1944 «sur les prêteurs professionnels, les prêts d'argent et l'octroi de crédits». Diese Vorschriften haben für den Abzahlungskauf

---

[3] Dieses Gesetz vom 27. März 1936 verlangt beim Abzahlungskauf eine Polizeierlaubnis; diese wird nur erteilt an gut beleumdete Leute in bürgerlichen Ehren. Jeder Händler ist buchführungspflichtig, wobei er ein chronologisches Register zu führen hat über die Art des Kaufes wie über die Zahlungsweise. In Verträgen und öffentlichen Auskündigungen sind der Barkaufpreis, der Gesamtpreis sowie Zahl, Betrag und Fälligkeit der Raten anzugeben. Wer sich materielle Vorteile versprechen läßt, die offensichtlich im Mißverhältnis stehen zum Wert des Kaufgegenstandes wird mit Buße von Fr. 5.– bis Fr. 10000.– (Art. 125) und mit Verlust der Polizeierlaubnis bedroht.

[4] Die Zürcher Verordnung enthält ähnliche Bestimmungen wie das Gesetz des Kt. Waadt. An Kommissonen und Gebühren dürfen Darleiher und Kreditvermittler höchstens 18 % pro Jahr fordern. Die Darleiher haben der Volkswirtschaftsdirektion ihre Bedingungen und alle ihre Drucksachen zur Genehmigung vorzulegen. Die Geschäftsführung wird periodisch überprüft, wobei den Beamten jederzeit Zutritt zu den Geschäftsräumen und Einsicht in die Geschäftsakten zu gewähren ist.

insofern Bedeutung, als die von den Kreditgebern gewährten Darlehen zum Kaufe beweglicher Sachen benützt werden, wobei das Darlehen in Teilzahlungen zurückerstattet wird[5]. Zahlreiche Kantone verbieten ferner den Abschluß von Abzahlungsgeschäften im Markthandel oder im Hausierverkehr, so Bern und Basel-Stadt.

2. Das bisherige *Privatrecht* kennt nur einige spezielle Vorschriften im Obligationenrecht über den Verzug des Käufers. So ist die Verwirkungsklausel verboten und die Fälligkeitsklausel beschränkt. Weiterhin wird der beim Rücktritt nötige Ausgleich durch zwingende Normen geregelt, indem der Verkäufer nur Anspruch auf einen angemessenen Mietzins und Ersatz der außerordentlichen Abnützung zugesprochen erhält, womit die oft übersteigerten Ansprüche des Verkäufers auf ein erträgliches Maß herabgesetzt werden. Zum Schutze des Verkäufers dient hauptsächlich der Eigentumsvorbehalt, für den der Eintrag in einem Register verlangt wird. Das Obligationenrecht gewährt demnach dem Käufer beim Vertragsabschluß keinen besondern Schutz. Es enthält auch inhaltlich keine Schranken, außer den allgemeinen Vorschriften über rechtswidrige und sittenwidrige Verträge. Ebenso wird das Problem der Umgehung der Schutzvorschriften, insbesondere durch Kauf-Miet-Verträge, der Gerichtspraxis überlassen, endlich fehlt jede Regelung der mit Abzahlungskäufen verbundenen Kreditgeschäfte; während sich die Rechtsprechung öfters mit den Umgehungsgeschäften zu befassen hat, haben bis jetzt die Besonderheiten, die die Kreditgewährung an den Abzahlungskäufer mit sich bringt, noch nicht Anlaß gegeben zu grundlegenden Entscheiden. Im Gegensatz zu den meisten Gesetzen über den Abzahlungsvertrag umfaßt das schweizerische Recht auch den kaufmännischen Verkehr.

---

[5] Seit einiger Zeit erstreben die welschen Kantone ein Konkordat zur Bekämpfung der auf dem Gebiete des Kleinkredites üblichen Mißbräuche durch übersetzte Zinssätze.

IV. Reformbedürftigkeit des geltenden Rechts

Angesichts der großen Ausdehnung, die die Abzahlungsgeschäfte angenommen haben, fragt es sich, ob die heutige Gesetzgebung ihrer sozialpolitischen Aufgabe genügt. Dieses Problem stellt sich um so mehr, als eine wirtschaftliche Hochkonjunktur den Abschluß von Kreditgeschäften begünstigt, weil man damit rechnet, daß der Kreditnehmer pünktlich zahlen wird. Für die Erweiterung des Rechtsschutzes sprechen folgende Erwägungen: Wie man das Abzahlungsgeschäft auch an sich bewertet, muß man doch anerkennen, daß es für Handel und Industrie ein wertvolles Mittel zur Steigerung des Absatzes bildet und weiten Teilen der Bevölkerung, die wenig kaufkräftig sind, gestattet, ihren Bedarf an notwendigen und nützlichen Produktiv- und Gebrauchsgütern zu decken, für deren Erwerb sie weder eine Barzahlung leisten noch einen normalen Kredit erhalten könnten. Diese «soziale Funktion» kann der Abzahlungsvertrag nur unvollkommen erfüllen, denn er stellt im allgemeinen die teuerste Kreditform dar, so daß die Leute, die möglichst billig kaufen sollten, die höchsten Preise bezahlen müssen. Diese Widersprüchlichkeit kann nicht beseitigt werden, weil die mit dem Abzahlungskredit verbundenen Verwaltungskosten den größten Teil des Teilzahlungszuschlages ausmachen und unvermeidlich sind, soll das Abzahlungsgeschäft nach kaufmännischen Prinzipien durchgeführt werden. Jede Fehlleistung des Verkäufers und jede verfehlte Verfügung des Käufers benachteiligt diesen und dessen Familie meistens viel schwerer als einen Barkäufer[6], weshalb man die mit dem Abschluß eines Abzahlungsvertrages notwendig verbundenen Risiken auf ein Mindestmaß herabsetzen sollte. Dies erfordert einerseits Kreditbedingungen, durch die verhindert wird, daß zuviele

---

[6] Dieser verfügt über einen gegenwärtigen Vermögenswert zum Erwerb einer sich entwertenden Sache, jener belastet sich mit einer Schuld, vermindert demnach sein ihm zur Verfügung stehendes künftiges Einkommen, das dem Barkäufer erhalten bleibt.

Leute über ihr Einkommen im voraus verfügen, die keine Gewähr dafür bieten, daß sie ihre Verpflichtungen in absehbarer Zeit erfüllen und ihre Familie nicht einem Notstand aussetzen. Und anderseits ist eine Hemmung nötig bei Kunden, die keinen wirklichen Bedarf an einem Gut besitzen. Verlangt die Marktproduktion moderne Werbemethoden, durch die vielfach ein Bedürfnis künstlich erzeugt wird, so besteht ein großes Interesse daran, zu verhindern, daß zuviele Minderbemittelte, da sie diesen Methoden nur schwer widerstehen können, unnütze und überflüssige Gegenstände erwerben und deshalb auf Jahre hinaus keine notwendigen Gebrauchs- und Produktivgüter sich beschaffen können. Der Abzahlungsvertrag als Massenerscheinung verlangt andere Maßnahmen als wenn er sich auf ein kleines Gebiet beschränkte, da die Zahl der Versager beträchtlich angestiegen ist, mag sie auch gegenüber früher relativ abgenommen haben. Dazu kommt, daß gesunde Vertrags- und Kreditbedingungen notwendig sind, soll ein großer Umfang von Abzahlungsgeschäften eine Wirtschaftskrise nicht unerheblich verschärfen und die damit verbundene soziale Unruhe steigern. Weiterhin setzt die Vertragsfreiheit als ein unser ganzes Recht umfassender Grundsatz voraus, daß die Parteien zwar nicht in bezug auf ihre wirtschaftliche Kraft aber in bezug auf ihre Fähigkeit, ein Rechtsgeschäft richtig zu beurteilen, einander gleichwertig sind[7], also ihre Interessen mit gleichen Kräften verfechten können. Beim Abzahlungsvertrag kann dies nicht ohne weiteres vermutet werden, vielmehr besteht hier sehr häufig eine große Kluft zwischen dem geschäftsgewandten Verkäufer oder Darleiher und dem Käufer, der nicht in der Lage ist, die wirtschaftliche Tragweite des von ihm geplanten Kaufes zu ermessen. Auch hier hat die Allgemeinheit ein großes Interesse daran, daß der Käufer nicht durch einseitig zugunsten des Verkäufers abgefaßte Verträge zu sehr benachteiligt wird. Da der Abzahlungskredit große Risiken

[7] Man kann eine «formale» von einer «materiellen» Vertragsfreiheit unterscheiden.

für Verkäufer und Darleiher mit sich bringt, benötigen diese strenge und rasche Sanktionen, damit sie beim Verzug des Käufers gegenüber andern Gläubigern nicht benachteiligt werden. Demnach ist der Käufer vor einem zu rigorosen Vorgehen des Verkäufers zu schützen. Hiebei ist indessen zu beachten, daß der Verkäufer selber oft von der ihn finanzierenden Bank nur unter harten Bedingungen Kredite erlangt, so daß er in eine Zwangslage geraten kann, wenn eine Reihe von Kunden ihre Schulden nicht bezahlt. All dies erfordert eine Ordnung des Abzahlungsvertrages, wie sie auf Grund der heutigen Gesetzgebung auch durch eine weit ausgedehnte Auslegung seitens der Rechtsprechung nicht erreicht werden kann. Es sind vorwiegend Umstände, die sich aus der Natur der Sache ergeben, unabhängig vom individuellen Mißbrauch, wie er von Käufern, Verkäufern und Darleihern, d.h. von jedem Partner in seiner Weise betrieben wird. Von den Auswüchsen von seiten der Käufer seien genannt: die verantwortungslose Art, wie man kauft, ohne an die Zahlung der Schulden zu denken; wie Luxusgüter erworben werden statt notwendige Gebrauchsgüter, sodann die bewußte Schuldenmacherei und die Erteilung von unrichtigen oder gar erlogenen Auskünften an Verkäufer und Darleiher. Weiterhin ist zu rügen die langfristige Verfügung des Käufers über sein Einkommen ohne jede Rückstellung für schlechte Tage und die Eingehung neuer Schulden, bevor die alten bezahlt sind. Verkäufern und Darleihern kann man oft eine anreißerische Reklame vorwerfen, die das Abzahlungssystem anpreist, ohne die Vertragsbedingungen bekannt zu geben. Eine große Rolle spielt sodann die Überredung des Käufers zu einem Geschäft, das den Interessen des Kunden widerspricht, indem es dessen wirtschaftliche Leistungsfähigkeit weit übersteigt, wobei man den Kunden veranlaßt, ein Mehrfaches seines wirklichen Bedarfes zu decken. Die Bearbeitung des Käufers durch aufsäßige Reisende, die ins Blaue hinaus Versprechungen abgeben, Gegengeschäfte verabreden ohne Ermächtigung und manchmal unberechtigte Inkassi besorgen,

wird mit gutem Grund beanstandet. Die Kaufverträge selbst werden unklar abgefaßt, geben über die Rechte und Pflichten der Parteien erst bei mehrmaligem Lesen eine verständliche Auskunft, enthalten zahlreiche enggedruckte Klauseln[8] mit Erschwerungen der Rechtstellung des Käufers, die dem Gesetze zuwiderlaufen. Sodann werden Teilzahlungszuschläge mit Zinspflichten kombiniert, so daß der Kunde über seine Leistungen sich im ungewissen befindet oder sie nur schwer errechnen kann. Oft sind die Preise übersetzt, so bei Waren, auf denen hohe Vertriebsspesen lasten, oder es werden unangemessene Zuschläge erhoben. Den Zinssatz gibt man meistens in einer verschleierten Form an, wobei der Zins oft nicht von der jeweiligen Restkaufpreisforderung, sondern von dem ursprünglichen Restkaufpreis berechnet wird. Besonders für den Fall des Verzuges bedingen sich die Verkäufer Rechte aus, die vor dem Gesetz keinen Bestand haben, so die Befugnis ohne weiteres einen Kaufgegenstand beim Kunden abzuholen und in Obhut zu nehmen. Der Ausgleich unter den Parteien selbst sieht in der Mehrzahl der Verträge weit übersetzte Entschädigungsforderungen des Verkäufers vor, mit denen man bisweilen den Käufer unter Druck setzt zur Erzielung eines günstigen außergerichtlichen Vergleichs. Die Qualität der vom Verkäufer veräußerten neuen Waren dürfte gegenüber früher wesentlich besser sein, doch wird beim Verkauf gebrauchter Gegenstände der Käufer oft genug hinters Licht geführt. Dies gilt insbesonders beim Handel mit gebrauchten Motorfahrzeugen. Vielfach wird die Unkenntnis des Käufers über die Eigenschaften einer Ware ausgenützt, da es oft sehr genaue Warenkenntnisse braucht zur Feststellung, ob ein Angebot preiswert ist[9]. Ein Hauptübel ist die Unwissenheit des Käufers, der eine Reihe von Vertrags-

[8] In den USA wird bisweilen im Gesetz die Größe der Buchstaben sowie der Zeilenabsätze gesetzlich vorgeschrieben.

[9] Im Möbelhandel verwendet man zuweilen eine genaue Nomenklatur, damit der Kunde weiß, ob er ein massives Nußbaummöbel erhält oder ob nur das Fournier aus Nußbaum, die Massivteile

käufer enthalten, also nicht nur für die Versager gelten, wie hart die Bedingungen für den Käufer sind. Dazu kommt der Unfug der Umgehungsgeschäfte in Form von Miet-Kauf-Verträgen, die in jeder Großstadt in großem Umfang vereinbart werden und den «Mieter» um den ihm vom Gesetz zugedachten Sozialschutz prellen sollen[10]. Die Kaufpreissumme derartiger Geschäfte kann auf einem einzigen Fachgebiet viele hunderttausend Franken im Jahr übersteigen. Unter welchen Entbehrungen der Familie die Abzahlungskäufer ihren Verpflichtungen nachkommen müssen, ergibt sich aus den meist im Armenrecht geführten Scheidungsprozessen in unsern Städten und den Eheschutzverfahren, wo der Richter die Unterhaltsbeiträge für Frau und Kinder unter Berücksichtigung der Teilzahlungen abzumessen hat. Dabei sind die Leute nicht nur mit den nötigen Möbeln versehen, sondern im Besitze von Motorrollern, Waschmaschinen, Eiskästen, Radios, Fernsehapparaten, Mixern, Staubsaugern, für die sie meistens noch Raten zu entrichten haben, wobei aber niemand mehr für den benützten Gegenstand einen nennenswerten Betrag zahlen würde. Wenn im Kanton Basel-Stadt im Jahr etwa 8000–8500 Verträge im Eigentumsvorbehaltsregister eingetragen werden, mehr als 3000 Betreibungen erfolgen und über 600–700 Prozesse über Abzahlungsverträge geführt werden, so kann man nicht mehr von wenigen Versagern sprechen, auch wenn man berücksichtigt, daß eine große Zahl von Abzahlungsgeschäften nicht registriert werden, da sich der Eintrag nicht lohnt. Demgegenüber ist die Zahl der Prozesse über Barkäufe oder gewöhnliche Kreditkäufe, die doch in der Geschäftswelt ein Vielfaches der Abzahlungskäufe ausmachen, sehr bescheiden. In sehr vielen Fällen müssen die Leute davon absehen,

---

[10] Das plötzliche Verschwinden ganzer Warenkategorien aus den Statistiken über Eigentumsvorbehalte von einem Jahr zum andern läßt oft erkennen, daß ein Geschäftszweig dazu übergegangen ist, Miet-Kauf-Verträge abzumachen in der Hoffnung, der Richter werde das von einem pfiffigen Berater aufgestellte Formular nicht beanstanden.

den Rechtsweg zu beschreiten, weil die ihnen gegenüber begangene Übervorteilung rechtlich nicht erfaßbar ist. Zusammenfassend kann man feststellen, daß der Abzahlungsvertrag eine wichtige Aufgabe in unserm Wirtschaftssystem zu erfüllen hat, aber nach seiner Natur ein riskantes Geschäft darstellt, oft Fehlleitungen der Kaufkraft verursacht und bei einem ungesunden Geschäftsgehaben geeignet ist, eine Wirtschaftskrise zu verschärfen; ferner verführt er zu mannigfaltigem Mißbrauch aller Vertragspartner. Bei diesem Sachverhalt ist eine Neuordnung nicht zu umgehen. Sie ist um so mehr angezeigt, als man die künftige Entwicklung rechtzeitig steuern sollte.

2. Kapitel

Postulate und allgemeine Grundsätze für eine Gesetzesänderung

Für eine Reform der Vorschriften über den Abzahlungsvertrag wird eine große Zahl von Vorschlägen gemacht, die in der Hauptsache dem Privatrecht angehören, aber auch einschneidende Eingriffe öffentlichrechtlicher Art fordern. Diese Vorschläge sind im wesentlichen enthalten in der Eingabe der schweizerischen Familienschutzkommission an das Eidg. Justiz- und Polizeidepartement vom 17. Juni 1943 den Postulaten der Nationalräte Bourgknecht vom 30. September 1953 und Prof. Rosset vom 11. März 1953 und im Aufsatz von Dr. Herold über «das Abzahlungsgeschäft und seine Probleme» in «Wirtschaft und Recht» Heft 1, Jahrgang 1954[11]. An einer von Bundesrat Dr. Markus Feldmann geleiteten konsultativen Kommission vom 5. Mai 1955 wurde empfohlen, die Reform ausschließlich auf privatrechtliche Weise anzugehen. Demgemäß enthalten der im Auftrag des Eidg. Justiz- und Polizeidepartementes vom Referenten aus-

[11] Viele dieser Vorschläge sind ausländischen Gesetzen und Verordnungen entnommen, so dem englischen Hire Purchase Act, der Regulation W der USA, dem holländischen Gesetz von 1936 usf.

bedingungen eingeht, mit denen er nicht einverstanden wäre, wenn er geschäftliche Erfahrungen besäße. Über Umfang und Bedeutung der Versager und Mißbräuche besteht keine einhellige Auffassung. So wird mitunter von seiten der Verkäufer und Teilzahlungsbanken eine Statistik über die Mißbräuche gefordert und bestritten, daß ein Mißstand bestehe. Man behauptet, der allergrößte Teil der Geschäfte wickle sich reibungslos ab. Die Verluste der Verkäufer und Darleiher seien sehr gering, beim organisierten Kredit etwa ½ bis 1 ganzes Prozent des Umsatzes. Daß die Einbuße der Verkäufer beim geordneten Abzahlungskredit in der gegenwärtigen Hochkonjunktur nicht groß ist, dürfte zutreffen, da hohe Reallöhne sowie die Mitarbeit der Ehefrau die Erfüllung der Verträge im allgemeinen sichern. Wo der Kunde in Verzug gerät, läßt sich ein Schaden meistens wieder ausgleichen. Anderseits stimmen die gemachten Angaben über die Verluste der Geschäftshäuser durchaus nicht überein. Wo Verkäufer und Darleiher rücksichtslos den Umsatz steigern wollen, haben sie beträchtliche Einbußen auszugleichen. Bei einer Verflachung der Wirtschaftskonjunktur oder gar bei einer Depression ist mit viel höhern Verlusten zu rechnen und im letzten Fall mit einer Schädigung weiter Gebiete unserer Volkswirtschaft. Indessen hat man schon heute genügend Gelegenheit, die Nachteile zu erkennen, die die Käufer erleiden durch übersetzte Zuschläge, ferner beim Erwerb von Waren, die sie nicht behalten können oder nicht benützen, für die sie also ihr Geld zwecklos zum Fenster hinausgeworfen haben, auch wenn darüber keine Statistik Auskunft gibt oder je geben wird. Es sind dies nicht vereinzelte Fälle, mit denen sich die staatlichen und privaten Fürsorgestellen abgeben müssen, sondern alltägliche Erscheinungen, ebenso wie die Lohnabtretungen und Lohnpfändungen für Abzahlungskäufe. Weiterhin zeigen die im Eigentumsvorbehaltsregister eingetragenen Verträge, die doch in typischer Weise die Geschäftsbedingungen der Ver-

aber aus Birnbaum und die Rückwand aus Tannenholz u. dgl. m. bestehen.

gearbeitete Vorentwurf vom 31. Mai 1956 sowie der von ihm auf Grund der Vernehmlassungen der Wirtschaftsverbände und anderer Organisationen verfaßte Vorentwurf vom 6. September 1957 ausschließlich Vorschläge über Änderungen des Privatrechts. Der 2. Vorentwurf wurde in der Folge von einer Fachkommission durchberaten; die Abänderungen konnten im vorliegenden Bericht nicht mehr berücksichtigt werden. Eine kurze Übersicht soll die Mannigfaltigkeit der Postulate dartun.

I. Postulate für eine privatrechtliche Regelung

Eine Reihe von Begehren gilt der Form des Abzahlungsvertrages, wobei man nicht nur Schriftlichkeit fordert und bestimmte Mindestanforderungen an die formale Ausgestaltung des Vertrages stellt, sondern überdies die Registrierung der Verträge, die Ausstellung von amtlichen Ausweisen über den Abschluß von Abzahlungsgeschäften, deren Beschränkung nach Zahl und Höhe sowie die Einführung von Normalverträgen und amtlichen Formularen empfiehlt. Der Vertragsabschluß soll abhängen von der Zustimmung beider Ehegatten sowie der Nichtausübung eines Widerrufsrechts. Auch wird ein Verbot übersetzter Preise und Teilzahlungszuschläge erwogen sowie die Ungültigkeit eines Vertrages vorgesehen, der von vorneherein die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Käufers übersteigt. Beim Vertragsinhalt bilden das Gebot einer obligatorischen Anzahlung und die Begrenzung der Vertragsdauer die wichtigsten Postulate. Daneben erstrebt man eine Neugestaltung des Eigentumsvorbehaltes, die Abschaffung oder Begrenzung von Lohnabtretungen, die Besserstellung des Käufers bei einer Abtretung der Kaufpreisforderung, das jederzeitige Recht des Käufers auf einen Barauskauf, die Befugnis einen Ersatzkäufer zu stellen, sowie eine Neuregelung der Anrechnung der Teilzahlungen bei mehreren Abzahlungsverträgen. Auch beim Verzug des Käufers erhebt man verschiedene Begehren, durch die dem Verkäufer die Geltendmachung seiner Rechte erschwert werden soll, so

eine weitere Begrenzung der Zulässigkeit von Fälligkeitsklauseln, die Einführung von Mahnfristen, den Zwang, einen Rücktritt gerichtlich geltend zu machen, den Ausschluß des Rücktritts des Verkäufers nach Zahlung des größten Teils des Kaufpreises, eine Besserstellung des Käufers beim Ausgleich der gegenseitigen Leistungen sowie die Bewilligung von Stundungen durch den Richter. Weiterhin beantragt man ein Verbot von Gerichtsstandsklauseln zugunsten des Verkäufers, von Schiedsgerichtsvereinbarungen und von Rechtsöffnungsverfahren und anderseits die Einführung eines ausschließlichen Gerichtsstandes im Interesse des Käufers sowie einer einzigen kantonalen Instanz zur Beurteilung der Abzahlungsverträge.

II. Postulate für eine öffentlichrechtliche Regelung

Als wichtigstes Postulat erscheint die Einführung einer Polizeierlaubnis für den Abschluß von Abzahlungsverträgen. Hiebei verlangt man u.a. den Eintrag des Verkäufers im Handelsregister, Wohnsitz des Verkäufers in der Schweiz, die Stellung einer Kaution für allfällige Zuwiderhandlungen, eine Kontrolle der Abzahlungsgeschäfte durch staatliche Organe, die Verwendung bestimmter Formulare und den Entzug der Konzession bei Zuwiderhandlungen gegen das Gesetz. Auch wünscht man zur Ahndung von Verstößen den Erlaß von Strafbestimmungen. Im volkswirtschaftlichen Interesse empfiehlt man, wie dies im Ausland häufig geschieht, Kreditbeschränkungen der Banken für Abzahlungsgeschäfte sowie allenfalls eine staatliche Aufsicht.

Diese Postulate entsprechen weitgehend dem, was in den kantonalen Erlassen über den Abzahlungsvertrag und auch über die Gewährung von Teilzahlungskrediten festgelegt ist.

III. Schutz sozialer und volkswirtschaftlicher Interessen

Nach dem gegenwärtigen Stand der Reformbestrebungen in der Schweiz wird in allererster Linie ein vermehrter Sozialschutz bezweckt. Anderseits fragt es sich, ob beim großen

Aufschwung, den das Abzahlungsgeschäft genommen hat, nicht auch aus volkswirtschaftlichen Gründen, insbesondere zur Bekämpfung einer Krise oder einer Inflation, einschränkende Maßnahmen notwendig sind. Die Ansichten hierüber widersprechen einander. So glaubt man, da ein Umsatz von rund 350 Millionen Franken, der mit Abzahlungsgeschäften erzielt wird, nur einen geringen Prozentsatz des Volkseinkommens von 25 Milliarden Franken ausmache, komme dem Abzahlungskredit für den Konjunkturverlauf keine beträchtliche Bedeutung zu. Dies gelte um so mehr, als bei Restriktionen der Ratenkäufe ein guter Teil des für sie benützten Geldes für reine Verbrauchsgüter verwendet würde. Auch sei zu beachten, daß ein erheblicher Teil zur Beschaffung von Betriebsmitteln diene. Da im ganzen gesehen die Zahl der Abzahlungsgeschäfte in der Schweiz noch nicht sehr hoch ist, könnte eine Drosselung des Einkaufes von Gebrauchsgütern nicht wirksam genug werden, wenn sie sich auf Abzahlungskäufe beschränkte und nicht mit andern Maßnahmen zusammen angeordnet würde. Anderseits ist nicht zu übersehen, daß bei Eintritt einer Krise die noch ausstehenden Abzahlungskredite gefährdet sind. Auch ist nicht nur das Verhältnis der Abzahlungsgeschäfte zum gesamten Volkseinkommen bedeutsam, sondern vor allem der Anteil, den diese bei bestimmten Gebrauchsgüterindustrien erreichen, z.B. im Möbelhandel oder bei Haushaltungsartikeln und Motorfahrzeugen, wo dieser oft weit mehr als die Hälfte des Umsatzes ausmacht. Möchte man demnach aus volkswirtschaftlichen Gründen eine Reform nicht als dringlich ansehen, so wäre es doch verfehlt, diesen Gesichtspunkt zu vernachlässigen. Abzulehnen ist hingegen die Berücksichtigung gewerbepolitischer Bestrebungen. Zunächst sind die Verhältnisse bei den einzelnen Fachgebieten sehr verschieden, so daß es nur einem Teil der mittleren oder kleineren Unternehmungen verunmöglicht wird, Abzahlungsgeschäfte abzuschließen; meistens besteht auch hier die Möglichkeit, Kredite für derartige Verkäufe zu erlangen oder durch einen Zusammenschluß eine Kreditorgani-

sation zu schaffen. Auch ließe sich nicht in klarer Weise feststellen, welche Gewerbegruppen zu schützen und was für Vor- und Nachteile mit einem derartigen Schutz verbunden wären.

Ob man nun eine rein privatrechtliche Regelung anstrebt oder zu deren Verstärkung auch Normen des Verwaltungs- oder des Strafrechts herbeiziehen will, hat man doch zu beachten, daß in der Bundesverfassung die Handels- und Gewerbefreiheit gewährleistet ist und eine große Bevölkerungsschicht ihren notwendigen Bedarf an Produktions- und Verbrauchsgütern nur mit Hilfe des Abzahlungsgeschäftes in einer angemessenen Frist befriedigen kann. Demnach darf die Handels- und Gewerbefreiheit nur beschränkt werden, soweit es der Sozialschutz verlangt und soweit die zu treffenden Maßnahmen die notwendige Bedarfsdeckung nicht verunmöglichen oder unbillig erschweren. Damit sollen die Kreise von Käufern geschützt werden, welche Gewähr dafür bieten, daß sie den Abzahlungskauf auch erfüllen können, ohne sich einer Notlage auszusetzen. Dagegen besteht ein großes Interesse an der Verhinderung von Geschäften seitens von Käufern, die von vorneherein nicht imstande sind, ihre Schulden zurückzuzahlen. Darüber hinaus dürfen keine Vorkehrungen getroffen werden, mit denen nur bezweckt wird, die Abzahlungsgeschäfte an sich zu drosseln, ohne Rücksicht darauf, ob damit auch die Käufer, die darauf angewiesen sind, geschützt werden. Insbesondere darf man den Abschluß der Geschäfte nicht schikanös erschweren oder den Käufer diskriminieren. Die Leute sollen kaufen können bei wem sie wollen und in der ihnen passenden Form. Der Schutz volkswirtschaftlicher Interessen kann mit dieser Lösung als eine sehr erwünschte Reflexwirkung, die nicht das primäre Ziel darstellt, verbunden werden, indem man wenn immer möglich Postulate verwirklicht, die sich nicht auf den Sozialschutz beschränken, sondern für die gesamte Wirtschaft Bedeutung erlangen. Hiebei ist eine Anpassung an die jeweilige Wirtschaftskonjunktur angezeigt. Bewahrt man im übrigen den Käufer vor einer Ausbeutung und be-

grenzt man das Risiko der Parteien, so verliert der Abzahlungskauf gegenüber einem normalen Kreditkauf im wesentlichen seine Sonderstellung. Anders müßte man entscheiden, wenn durch den Erwerb von Gebrauchs- oder Produktivgütern, insbesondere infolge Einfuhren aus dem Ausland, unsere Volkswirtschaft gefährdet würde oder wenn die Verschuldung der Käufer einen zu großen Umfang annähme. Hier wäre eine starke Drosselung angezeigt, wobei im ersten Falle untersucht werden müßte, ob die Verminderung des Umsatzes nur durch eine Erschwerung oder Unterdrückung der Abzahlungskäufe herbeizuführen wäre und nicht den ganzen Erwerb von Gebrauchsgütern zu umfassen hätte, gleichgültig ob gegen Barzahlung oder auf Kredit gekauft würde. Im zweiten Falle bestünde dagegen die Notwendigkeit, die Abzahlungskäufe als solche einzuschränken. Eine privatrechtliche Regelung entspricht einer Auffassung, die der Wirtschaft im Rahmen des Möglichen ihre Freiheit beläßt; insbesondere fehlt jegliche Überwachung dafür, daß die Vorschriften des Gesetzes eingehalten werden. Wer durch die Nichteinhaltung der Schutzvorschriften verletzt wird, muß sich für seine Sache selber wehren, wobei vom Gericht nur sein Einzelfall behandelt wird. Viele Leute scheuen aber die damit verbundenen Umtriebe, weshalb nur ein Teil, der Anlaß zu ernsten Beschwerden hat, sich an den Richter wendet. Dazu kommt, daß schließlich der Ausgang eines jeden Prozesses ungewiß ist. Bei der Regelung im einzelnen ergeben sich öfters Reibungen zwischen den Geboten des Sozialschutzes und den freiheitlichen Lösungen unseres aufs feinste abgewogenen Rechts, dessen Normen in sinnvoller Weise einander ergänzen und voneinander abhängen. Trotz dieser Unzulänglichkeiten ist der Schutz bei einer privatrechtlichen Regelung wirksam. Während bei einem Barkauf dem Erwerber, der vom Verkäufer nicht befriedigt wird, die Klagerolle zukommt, befindet sich der Abzahlungskäufer in einer bessern Stellung, da der Kaufpreis in der Regel noch nicht bezahlt ist, der Verkäufer demgemäß den Käufer einklagen muß, wenn er sein Recht verfechten will. Dies ist

aber nur möglich, wenn der Verkäufer die Vorschriften des Gesetzes eingehalten hat, da sonst seine Ansprüche gefährdet sind. Der Verkäufer darf es auch nicht darauf ankommen lassen, daß alle seine Verträge angefochten werden können oder daß er die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit erregt, wenn eine größere Zahl von Käufern gegen ihn Klage einreicht.

Die Einführung einer Konzessionspflicht für Abzahlungsgeschäfte könnte eine wirksame Maßnahme für den Sozialschutz darstellen, würde man doch schon eine Auswahl treffen unter den Geschäftsinhabern, die sich um eine Konzession bemühen. Auch wäre die Androhung des Entzuges der Konzession bei Verstößen gegen das Gesetz eine sehr scharfe Sanktion. Verfolgt man mit der Erteilung einer Polizeierlaubnis nicht nur fiskalische oder volkswirtschaftliche Zwecke, so setzt man privatrechtliche Schutzvorschriften des Käufers voraus, in dessen Interesse die Beschränkungen des Abzahlungshandels erfolgen. Der Entzug der Konzession müßte dann infolge einer Verletzung der im Interesse der Kunden erlassenen Vorschriften stattfinden; er könnte auch privatrechtliche Sanktionen ersetzen. Die Nachteile des Konzessionssystems bestehen vor allem in der Notwendigkeit, Behörden zu schaffen für die Erteilung und Entziehung der Polizeierlaubnis. Dies würde sich besonders unangenehm auswirken, wenn damit eine Überwachung der Abzahlungsgeschäfte verbunden wäre, etwa wie sie ein Gewerbeinspektorat ausübt für die Erhaltung der zum Schutze der Arbeitnehmer erlassenen Gesetze und Verordnungen, an deren Einhaltung ein gesteigertes öffentliches Interesse besteht. Diese Aufgabe wäre sehr schwierig, weil heute der Kreis der Abzahlungsverkäufer gewachsen ist, indem immer mehr Verkaufsgeschäfte, insbesondere auch Warenhäuser, sich dieser Vertragsart bedienen.

Werden Kreditbeschränkungen im öffentlichen Interesse erlassen zur Dämpfung der Wirtschaftskonjunktur, so drosselt man allgemein die Abzahlungsgeschäfte, erschwert oder verunmöglicht dabei u. U. auch die notwendige

Bedarfsdeckung der untern Bevölkerungsschichten. Eine derartige Regelung schützt nicht vor einer Verschleierung der Vertragsbedingungen, vor Wucher, Übertölpelung des Kunden, gewährt keine Erleichterungen beim Verzug und bewahrt den Einzelnen nicht vor einer Überschuldung, wenn er sich auf das Abzahlungsgeschäft eingelassen hat. Kreditbeschränkungen können demnach den Sozialschutz nicht entbehrlich machen, sofern man nicht den Abschluß von Abzahlungsverträgen damit völlig verunmöglichen will.

Der Erlaß von Strafbestimmungen für die Verletzung privatrechtlicher Vorschriften ist ernsthaft zu erwägen. Dies gilt insbesondere für die Nichteinhaltung des Anzahlungsgebotes oder die Begrenzung der Vertragsdauer. Wenn die Verletzungen dieser Gebote lediglich mit privatrechtlichen Sanktionen geahndet werden, so könnte dieser Schutz unzureichend sein.

Da die von den Bundesbehörden geplante Reform ausschließlich die Einführung privatrechtlicher Vorschriften bezweckt, wird hier auf weitere Einzelheiten einer öffentlichrechtlichen Lösung nicht eingegangen. Dagegen war es nötig, die Möglichkeiten, die das öffentliche Recht bietet, kurz darzustellen. Es zeigt sich hiebei, daß eine privatrechtliche Neuregelung unerläßlich ist und öffentlichrechtliche Vorschriften lediglich den Rechtsschutz verstärken könnten, nicht aber primär für die Regelung des Abzahlungsvertrages in Frage kämen.

---

2. ABSCHNITT

Vorschläge für eine Gesetzesänderung des Abzahlungsvertrages

1. Kapitel

Einleitung

I. Begriff und Geltungsbereich

1. Begriff. Das schweizerische Obligationenrecht betrachtet die juristische Natur des Abzahlungsvertrages als eine besondere Art des Kaufs, bei dem das Abzahlungssystem angewendet wird; der Verkäufer hat grundsätzlich vorzuleisten, der Käufer das Entgelt für den Kaufgegenstand nachträglich in Teilbeträgen zu entrichten. Aus dem bisherigen Begriff des Abzahlungskaufes könnte man einen allgemeinen Begriff ableiten und stets von einem Abzahlungsvertrag sprechen, wenn der eine Teil seine gesamte Leistung im voraus, der andere seine Gegenleistung in einer Reihe von Raten erbringt. Unter diesen Oberbegriff könnten dann nicht nur gegenseitige Verträge fallen, wie Kauf und Miete, sondern auch zahlreiche andere, z.B. Darlehen, Aufträge und Hinterlegungsverträge. Obschon die neuere Entwicklung der Abzahlungsgeschäfte sich nicht mehr auf Kaufverträge beschränkt (man kann auch in Europa Flug- oder Ferienreisen nachträglich in Raten zahlen), empfiehlt es sich, rechtlich nicht von einem so allgemeinen Begriff auszugehen, von dem aus ein unübersehbares Gebiet von Vertragsformen geregelt würde, wobei die Anwendung der zwingenden Normen vielleicht unnötig oder aber auch verfehlt wäre. Wer z.B. mit einem Anwalt, einem Arzt oder Zahnarzt vereinbart, das Honorar nachträglich in Teilbeträgen zu begleichen, der sollte keinen speziellen Rechtsschutz benötigen, insbesondere nicht vorher von Gesetzes wegen eine Anzahlung leisten müssen. Der Sozialschutz würde sich hier unter Umständen für die Wahrung höchst

persönlicher Interessen als Hindernis erweisen. Auch dürfte das Interesse an der Unterstellung einseitiger oder atypischer Verträge unter den Abzahlungsvertrag, abgesehen von den Darlehensverträgen, nicht in gleicher Weise bestehen wie beim Abzahlungskauf. Meistens kommt auch bei diesen Verträgen beim Verzug des Kunden kein Rücktritt vom Vertrag in Betracht, was immerhin das Schutzbedürfnis des Käufers vermindert, wenn auch nicht ausschließt. Man wird daher gut tun, die jetzige gesetzliche Normierung als Ausgangspunkt zu wählen und den Kauf beweglicher Sachen, also den wichtigsten wirtschaftlichen Tatbestand, als Grundlage einer Regelung des Abzahlungsvertrages zu betrachten[12]. Will man weitergehen, so kann die Rechtsprechung alle Vertragsverhältnisse dem Abzahlungsvertrag unterstellen, wo dem Erwerber ausschließlich oder vorwiegend ein wirtschaftliches Gut verschafft wird, für das er das Entgelt in Raten begleicht. Bei einer Erweiterung der gesetzlichen Bestimmungen, einer Regelung des Vorauszahlungsvertrages sowie der Anordnung der Schriftform ist es geboten, im Interesse der Rechtssicherheit den Begriff des Abzahlungsvertrages im Gesetze selbst festzulegen. Dies empfiehlt sich auch, weil man in vermehrtem Maße mit Umgehungsgeschäften rechnen muß. Man könnte dabei daran denken, den Kauf sowie Miet-Kauf-Verträge direkt begrifflich zu erfassen, doch würde es die Systematik des Obligationenrechts stören, wollte man den Abzahlungsvertrag als eine Mischform darstellen, obschon man ihn als eine der besondern Arten des Kaufvertrages regelte[13]; während das bisherige Recht nicht

[12] So enthält das belgische Gesetz von 1957 keine Begriffsbestimmung, die auch Dienstleistungen umfassen würde, sondern überläßt die Bezeichnung dieser Dienste einer Verordnung. Diese regelt lediglich Flugreisen und Ausbesserungsarbeiten an Motorfahrzeugen, die in Raten beglichen werden

[13] «Beim Abzahlungsvertrag verpflichtet sich der Veräußerer, dem Erwerber das Eigentum oder den dauernden Besitz und Gebrauch einer beweglichen Sache vor der Leistung des Entgeltes zu verschaffen, der Erwerber aber das Entgelt in Teilzahlungen zu entrichten.»

rungsvertrag abschließen, sofern die Zahlungen jeweilen nach Eingang der einzelnen Lieferungen erfolgen, und ebensowenig bei der Vereinbarung eines Garantierückbehaltes, wenn dieser nur einen geringen Betrag des Restkaufpreises ausmacht. Verschiedene Gesetze, z.B. das dänische von 1917, erachten den Rücktrittsvorbehalt des Verkäufers für so wesentlich, daß er zur Begriffsbestimmung des Abzahlungsvertrages gehört, weil er eine sehr wirksame und für den Käufer gefährliche Maßnahme darstellt, bei der sehr viele Mißbräuche vorkommen. Eine derartige Beschränkung ist jedoch abzulehnen, weil der Käufer auch da schutzbedürftig ist, wo weniger gefährliche Formen des Abzahlungskaufes angewendet werden, der Verkäufer demnach nur die Kaufpreisforderung geltend machen kann. Auch hier sind die Verträge häufig unklar und für den Erwerber der Ware ungünstig, die Werbemethoden gefährlich und die Verzugsfolgen hart. Dazu kommt, daß gerade arme Leute beim Kauf von Haushaltungsartikeln, Büchern, Gemälden und andern Dingen, für die sie keinen Bedarf haben, ausgenützt werden, gleichgültig, ob sich der Verkäufer das Eigentum vorbehält oder nicht. Eine Beschränkung der Schutzvorschriften auf Käufe mit Rücktrittsvorbehalt würde somit den Zweck der Reformbestrebungen verfehlen.

2. *Beschränkungen des Geltungsbereiches.* Anderseits drängen sich einige wichtige Ausnahmen von der Geltung des Abzahlungsgesetzes auf. Dies gilt vor allem für den Handelsverkehr, aber auch für Gegenstände, die man gewerblichen oder beruflichen Zwecken nutzbar macht, also als Produktivgüter ansehen kann. Die in ausländischen Gesetzen gebrauchten Unterscheidungen sind mannigfaltig. So wird das Abzahlungsgesetz in Deutschland nicht angewendet, wenn der Käufer im Handelsregister eingetragen ist. Das österreichische Gesetz dagegen verlangt, daß auf seiten des Käufers ein Handelskauf vorliege. Bei der Regulation W in USA unterscheidet man nach bestimmten Warenkategorien, ebenso in England beim Hire Purchase Act von 1938 und

den dazu erlassenen Amendments. Sowohl die Regulation W als auch der Hire Purchase Act, das holländische Abzahlungsgesetz und die Gesetze der skandinavischen Länder begrenzen die Käufe summenmäßig. Dies ist auch im belgischen Gesetz von 1957 der Fall, wo durch eine Verordnung die Höchst- und Mindestbeträge festgesetzt werden sollen für die Anwendung des Gesetzes. Als Mindestgrenze wurden bFr. 2000.– (etwa sFr. 170.–), als Höchstgrenze bFr. 150000.– verfügt. Ferner kommen auch zeitliche Begrenzungen der Vertragsdauer von mindestens 6 oder 9 Monaten vor. Alle diese Merkmale ergeben für sich allein genommen nicht eine ideale Lösung. Nimmt man lediglich den kaufmännischen Verkehr aus, so würde immer noch in vielen Fällen der Erwerb von nutzbaren Gütern erschwert bei Personen, die nicht Kaufmannseigenschaften besitzen. Ferner sind summenmäßige Begrenzungen diskutabel, wenn man nicht einen hohen Ansatz wählt, einerseits wegen der Änderung des Geldwertes, sodann aber weil der Verkäufer durch eine Verkoppelung von Verträgen versucht, die Höchstgrenze zu übersteigen, oder einem leichtgläubigen Käufer besonders teure Waren aufschwatzt. Man wird am ehesten den Verhältnissen gerecht, wenn man mehrere Unterscheidungsmerkmale verwendet. Hiebei eignet sich der Eintrag des Käufers im Handelsregister besonders gut, weil es sich um ein eindeutiges Kennzeichen handelt; daß der kaufmännische Verkehr nicht unter die erweiterten Vorschriften des Abzahlungsvertrages gehört, dürfte nicht bestritten werden, weil Geschäftsleute mit den im Handel üblichen Methoden vertraut sind und sie selbst üben, so daß im allgemeinen kein Schutzbedürfnis besteht. Anderseits ist auch eine summenmäßige Begrenzung angezeigt; erwirbt jemand Gegenstände, deren Preise Fr. 10000.– oder Fr. 15000.– übersteigen, sollte er keinen Sozialschutz mehr in Anspruch nehmen. Streiten kann man sich darüber, ob man den Erwerb von Gegenständen, die zu gewerblichen oder beruflichen Zwecken dienen, völlig von den Schutzvorschriften des Abzahlungsvertrages ausnehmen oder lediglich vom Anzahlungsgebot und der Be-

angibt, wieviel Raten erforderlich sind zur Annahme eines Abzahlungsvertrages, läßt sich erwägen, ob man nicht inskünftig diese genau beziffern sollte, damit von vorneherein keine Rechtsunsicherheit bestünde. Wenn der Abzahlungskredit anders behandelt werden muß als ein gewöhnlicher Kredit, so beruht dies auf der Vereinbarung einer größeren Zahl von Raten, was die Überwachung des Schuldners gestattet, anderseits den Kredit verteuert. Diese Eigenart hat Anlaß gegeben zu den gesetzlichen Maßnahmen. Die Besonderheit des Abzahlungskredites erweist sich erst, wenn mindestens 3 oder 4 Teilzahlungen erfolgen[14]. Dies ergibt sich schon aus der Fassung der Fälligkeitsklausel, welche erst dann den Verfall der gesamten Restkaufpreisforderung eintreten läßt, wenn der Käufer mit mindestens zwei Raten, die $^1/_{10}$ des Kaufpreises ausmachen, in Rückstand geraten ist. Wo der Käufer indessen mit $^1/_3$ des Restkaufpreises sich im Verzug befindet, erscheint es als verständlich, daß der Verkäufer sofort vom Vertrag zurücktreten oder die Fälligkeit des ganzen Restbetrages geltend machen will. Anderseits kann sich der Käufer auf Art. 162 OR berufen, wenn der Verkäufer beim Rücktritt die Verwirkung der Anzahlungen des Käufers verabredet hat, und demnach Herabsetzung verlangen gemäß den Vorschriften über die Konventionalstrafe. Kein Schutz könnte dagegen dem Käufer zuteil werden, wenn der Verkäufer nach OR 104 ff. vorginge. Man kann indessen einen Kauf, der für die Zahlung des Kaufpreises 3 Raten vorsieht, im allgemeinen nicht als ein Abzahlungsgeschäft im eigentlichen Sinne betrachten, besonders dann nicht, wenn die einzelnen Raten in langen Abständen aufeinander folgen. Keine Bedeutung kommt dem Umstand zu, ob die Raten gleich hoch und in gleichen Perioden zu bezahlen sind. In der Praxis wird man im allgemeinen Höhe und Zeitabstände gleich ansetzen, weil die Überwachung damit erleichtert wird. Kein Abzahlungsvertrag ist gegeben, wenn die Parteien einen Sukzessivliefe-

[14] So nimmt auch das belgische Gesetz 4 Teilzahlungen als notwendig an.

grenzung der Laufzeit befreien soll, da viele Handwerker im Verkehr mit Händlern der Gefahr unterliegen, übervorteilt zu werden. Die erste Lösung hat den Vorteil, klare und übersichtliche Verhältnisse zu schaffen, was sich insbesondere bei der Kreditgewährung an Handwerker günstig auswirken muß. Die zweite Lösung gibt einer größern Personenkategorie einen Schutz, der in manchen Fällen durchaus angezeigt ist. Vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus kann man derartige Rechtsgeschäfte völlig freigeben, weil sie dem Erwerb von Produktionsgütern dienen und man gewöhnlich diese Geschäfte für nützlich hält, obschon in vielen Fällen die Kreditaufnahme zu produktiven Zwecken sehr gefährlich ist, wenn der Borger über kein oder nur ein geringes Eigenkapital verfügt. Wo anderseits ein Gewerbetreibender sich das nötige Anlagekapital beschaffen will, wird heute schon in der Praxis eine beträchtliche Anzahlung gefordert, weil es sich um größere Vermögenswerte zu handeln pflegt; dagegen ist für die Gewährung von reinen Betriebs-, insbesondere Warenkrediten, das Anzahlungsgebot hinderlich. Zur Erleichterung der Gründung eines Kleinunternehmens wird man wohl eher dazu neigen müssen, den Erwerb von Produktionsgütern völlig freizugeben, weil doch in der Mehrzahl der Fälle ein Rechtsschutz, der über das bisherige Maß hinausgeht, sich nicht aufdrängt. Für die Abgrenzung kann man auf objektive oder subjektive Merkmale abstellen. Im ersten Fall würde man verlangen, daß der vom Erwerber gekaufte Gegenstand seiner Natur nach nur geeignet ist für gewerbliche «Zwecke», im zweiten Fall dagegen wären die subjektiven Bedürfnisse des Erwerbers ausschlaggebend, wobei zu beachten ist, daß fast jeder Gegenstand auch für gewerbliche Zwecke verwendet werden kann. Hier empfiehlt sich eine objektive Abgrenzung, da sonst jeder Gewerbetreibende unter einem billigen Vorwand alles kauft, was er zu seinen privaten Zwecken benützt oder nur gelegentlich oder nebensächlich in seinem Gewerbe benötigt. Endlich fragt es sich, ob die Dauer des Kredites für die Beurteilung eines Abzahlungsvertrages von Bedeutung ist oder nicht.

Auch hier wird bisweilen gefordert in Anlehnung an ausländische Gesetze, daß ein Vertrag, der in 6 oder 9 Monaten abgewickelt wird, nicht als Abzahlungsvertrag betrachtet werden soll, auch wenn der Kaufpreis in Raten zu erstatten ist. Man sollte indessen von einer derartigen Beschränkung absehen, und zwar aus dem gleichen Grunde, aus dem man die Festsetzung eines Mindestbetrages ablehnen muß; Verträge, die man in kurzer Zeit abwickelt, werden in der Hauptsache geringwertige Gegenstände betreffen. Gerade hier ist jedoch der Sozialschutz vonnöten, weil derartige Käufe zum größten Teil von Leuten vereinbart werden, die in ärmlichen Verhältnissen leben.

II. Umgehungsgeschäfte und analoge Anwendung der Vorschriften über den Abzahlungsvertrag

Eine Ausdehnung der Schutzbestimmungen zugunsten des Käufers erhöht die Gefahr von Umgehungsgeschäften. Obschon das bisherige Recht nur wenige Beschränkungen kennt, versucht der Abzahlungshandel vielfach diese Bestimmungen auszuschalten. In der Hauptsache bedient man sich der Miet-Kauf-Verträge[15], um alle zum Schutze des Käufers bestimmten Vorschriften zu umgehen. Statt von Kaufpreisraten spricht man von einem «Mietzins». Kommt der «Mieter» mit einer Rate in Verzug, so kann der «Vermieter» den Mietzins = Kaufpreis für die gesamte Vertragsdauer oder einen großen Teil derselben einfordern oder aber auch vom Vertrag zurücktreten und den Miet-Kauf-Gegenstand zurücknehmen, wobei die geleisteten Anzahlungen verfallen, auch wenn der größte Teil des Kaufpreises bezahlt ist[16]. Zur

---

[15] Vgl. Schmucki: Der Mietkaufvertrag (Diss. St. Gallen 1956).

[16] Als Muster möge folgender Fall dienen: Der Verkäufer vermietet eine Waschmaschine, die der Mieter für Fr. 800.– erwerben kann. Er hat monatliche Raten zu bezahlen von Fr. 35.–. Die Mietdauer beträgt mindestens 1 Jahr. Gerät der Mieter mit einer Rate in Verzug, kann der Vermieter vom Vertrag zurücktreten, wobei aber der Jahreszins von 420 Fr. unter allen Umständen be-

bessern Erfassung der Umgehungsgeschäfte, die in der Rechtsprechung der untern Instanzen häufig Schwierigkeiten bereiten und öfters unbehelligt bleiben, sollte man eine ausdrückliche gesetzliche Vorschrift erlassen, wie dies in vielen ausländischen Gesetzen der Fall ist, so vor allem im deutschen Abzahlungsgesetz von 1894, § 6 und wiederum im belgischen Gesetz vom 9. Juli 1957. Man hat dabei mehreres zu unterscheiden[17]:

a) Die analoge Anwendung der Regeln über den Abzahlungsvertrag auf alle Veräußerungsverträge, bei denen man das Teilzahlungssystem benützt, wobei die objektiven Zwecke eines Rechtsgeschäftes maßgebend sind. Dies trifft insbesondere beim sog. Werklieferungsvertrag zu, der alle Merkmale des Abzahlungsvertrages trägt, wenn der Werklohn in Raten beglichen wird, der indessen gegenüber einem Kauf Sondernormen unterliegt, so in bezug auf das Rücktrittsrecht des Bestellers, die Preisfestsetzung usw.

b) Die Anwendung auf Umgehungsgeschäfte, die die Parteien oder eine derselben bewußt so ausgestalten, daß der Richter getäuscht wird und die zwingenden Vorschriften des Abzahlungsvertrages nicht anwendet, weil er die wirkliche Zwecksetzung der Parteien nicht erkennt. Hier wählen die Parteien absichtlich andere Rechtsformen zur Vermeidung der rechtlichen Folgen eines Abzahlungskaufes, wobei der von ihnen abgeschlossene Vertrag die mit einem Abzahlungskauf verfolgten wirtschaftlichen Zwecke erstrebt. Meist verrät schon die Raffiniertheit des Vertrages die Umgehungsabsicht.

c) Die Parteien können aber auch sich über ein Scheingeschäft einigen, also Erklärungen abgeben, die ein anderes Geschäft betreffen, wogegen sie in Wahrheit einen Abzah-

---

glichen werden muß. Der Vermieter selber hat kein Rücktrittsrecht, sofern der Mieter sich nicht im Verzug befindet.

[17] Vgl. Crisolli, Abzahlungsgeschäfte (Berlin-Leipzig 1931) § 6, Anmerkung 5.

lungskauf meinen. Dies gilt z. B., wenn sie einen schriftlichen Vertrag mit sofortiger Barzahlung abschließen, dagegen mündlich im Widerspruch dazu Ratenzahlung vereinbaren. Ein derartiges Scheingeschäft ist ungültig. Ob das dissimulierte Rechtsgeschäft zustande gekommen ist, hängt von der Einhaltung allfälliger Formvorschriften ab.

Der Richter ist daher zu verpflichten, die Vorschriften über den Abzahlungsvertrag bei allen Veräußerungsverträgen über bewegliche Sachen anzuwenden, wenn die Parteien wirtschaftlich die Zwecke eines Abzahlungsgeschäftes verfolgen. Die gewählte Rechtsform ist dabei nebensächlich, ebenso ob ein einziger Vertrag oder eine Verbindung von Verträgen besteht. Die bisherige Rechtsprechung steht hiemit im allgemeinen im Einklang. So nimmt man beim Miet-Kauf-Vertrag ein verhülltes Abzahlungsgeschäft an, wenn der Mietgegenstand gemäß der ausdrücklichen oder stillschweigenden Meinung der Parteien nach Zahlung aller Raten ohne weiteres in das Eigentum des Mieters übergehen soll oder wenn der Mieter eine Erklärung abzugeben hat über den Eigentumserwerb, wenn die Mietraten so angesetzt werden, daß mit der Zahlung der letzten Rate der Kaufpreis erreicht wird oder wenn der Mietgegenstand nach Leistung der letzten Zinsen «geschenkt» wird. Ein Abzahlungsvertrag liegt auch vor, sofern die Mietzinse so hoch bemessen werden, daß sie über das bloße Entgelt für die Gebrauchsüberlassung hinausgehen und als Teilzahlung an den Kaufpreis aufgefaßt werden müssen. Es kommt auch nicht darauf an, ob dem Vermieter formell ein Kündigungsrecht zusteht, da der Mieter sonst seine über den üblichen Mietzins hinausgehenden Leistungen, wie er sie im Hinblick auf den dauernden Erwerb der Sache erbringt, verlieren würde[18]. Wo der Mieter

---

[18] Vgl. Oser-Schönenberger, Kommentar OR II, Art 226 N 4, Becker Kommentar OR II, Art. 226 N 2, Zürich Obergericht SJZ 31, S. 331 N 68 und BL Zürcher RSPR 40 N 46, a. A. Thurgau Rekurskommission SJZ 33, S. 104 No. 68, wo ein Mietvertrag über eine bewegliche Sache in Verbindung mit einem Kaufvertrag nicht als Abzahlungsgeschäft betrachtet wird.

den Vertrag kündigen kann, hält man das Geschäft gewöhnlich für eine reine Miete[19]. Gegen diese Auffassung wendet Ritzmann[20] nicht ohne Grund ein, der Mieter habe meistens kein Interesse an einer Kündigung, weil er den Mietgegenstand erwerben wolle; wo dem Mieter nur ein formelles, seinen Interessen nicht entsprechendes Kündigungsrecht eingeräumt werde, ändere sich der Charakter des Vertrages nicht. Jede abstrakte Formulierung wird indessen, wo wirtschaftliche Erwägungen anzustellen sind, nur einen Hinweis auf die Richtung der Vertragsauslegung geben, nicht aber eindeutige Kriterien bieten können, die einen unmittelbaren Schluß auf die Natur des Vertrages gestatten[21]. Die wirtschaftliche Stellung eines Abzahlungskäufers zum Unterschied seiner formalen Rechtstellung ist naturgemäß ein viel biegsamerer Begriff, wobei man nicht außer acht lassen darf, daß auch die Überlassung des Besitzes und dauernden Gebrauchs einer Sache wirtschaftlich weniger wert sind, wenn dem Benützer nicht das volle Verfügungsrecht zusteht, wie es das formale Eigentum mitumfaßt. Anderseits ist bei der Frage, ob eine analoge Anwendung des Abzahlungsvertrages sich aufdrängt, immer vom Schutzzweck auszugehen und nach der Zwecksetzung der Parteien und den damit verbundenen Folgen zu entscheiden. Wo nach dem Inhalt des Vertrages keiner Partei bei Vertragsabschluß an einer Begrenzung der Dauer des Gebrauchs gelegen ist, die Teilzahlungen über die übliche Entschädigung der Benützung hinausgehen, der Mieter auf den Erwerb angewiesen ist, da er sonst völlig unwirtschaftlich gehandelt hätte und ausgebeutet worden wäre, der Vermieter in Wirklichkeit kein Interesse an einer Rücknahme der Sache besitzt, da er

---

[19] Vgl. Rühl Eigentumsrecht und Abzahlungsgeschäft Abh. der Berliner Jur. Fakultät 1930 Band 6 S. 232, Oertmann Kommentar zum BGB § 455 Anmerkung 8, a. A. Scherrer Kommentar zum ZGB Art. 717 N 148, Schmucki a. a. O. S. 124.

[20] Abzahlungsgeschäft und Abzahlungsvertrag S. 112 (Diss. Basel 1933).

[21] Vgl. Scherrer a. a. O. Art. 717 N 148.

kein Mietgeschäft betreibt, ist ein Abzahlungsgeschäft anzunehmen. Vor allem zeigt ein Vergleich des Mietvertrages mit einem branchenüblichen Abzahlungsvertrag meistens sehr rasch, ob wirtschaftlich der gleiche Erfolg angestrebt wird, da die Teilzahlungen und die Laufzeit der Verträge einander entsprechen [22]. Weiter zu gehen und für Miet-Kauf-Verträge eine Sonderregelung zu treffen, ist nicht geboten; es ist nicht ersichtlich, inwiefern man in bezug auf den Vertragsabschluß, die Form und den Inhalt des Vertrages und insbesondere den Verzug Sondervorschriften benötigt, wenn ein echter Mietvertrag gegeben ist. Die Abgrenzung muß man im einzelnen der Rechtsprechung überlassen.

III. Darlehen in Verbindung mit Abzahlungsverträgen

1. Die Probleme im allgemeinen. Infolge der Verflechtung der Abzahlungsgeschäfte mit den modernen Finanzierungsmethoden stellt sich die Frage, inwiefern Darlehensverträge, insbesondere Teilzahlungsdarlehen, die mit dem Erwerb beweglicher Sachen verbunden sind, den Schutzvorschriften des Abzahlungsvertrages unterstellt werden sollen. Dies kann geschehen durch eine analoge Anwendung oder durch Einführung von Spezialbestimmungen, die denen des Abzahlungsvertrages mehr oder weniger entsprechen. Wenn auch heute in der Schweiz der größere Teil der Abzahlungsgeschäfte nur zwischen dem Verkäufer und dem Käufer vereinbart wird, geschieht doch in sehr vielen Fällen die Finanzierung durch eine Bank, wodurch das an sich einfache Rechtsverhältnis der Parteien für den Käufer verwickelt wird und diesen der Gefahr aussetzt, den gesetzlichen Schutz einzubüßen. Nach den Feststellungen des Basler Statistischen Amtes enthalten im Jahre 1955 2988 Verträge von insgesamt 8530 Eintragungen im Basler Eigentumsvorbehaltsregister Abtretungen der Kaufpreisforderung an eine Bank oder ein anderes Finanzinstitut. Die Entwicklung ist

---

[22] Vgl. Schmucki a.a.O. S. 71ff.

demnach auch in der Schweiz schon weit fortgeschritten[23]. Nicht erfaßt werden durch die Basler Statistik alle Finanzierungen vermittelst des Checksystems, bei dem kein Eigentumsvorbehalt bestellt wird, und ferner die Teilzahlungsdarlehen, die persönlich gewährt werden, aber zum Ankauf beweglicher Sachen dienen.

Wird noch das Gebot einer gesetzlichen Anzahlung eingeführt, so ergibt sich bei der Finanzierung des Abzahlungsgeschäftes für den Schutz des Käufers ein dreifaches Problem, und zwar:

a) inwiefern bei der Kundenfinanzierung dem Käufer die speziellen Ansprüche und Einreden, die sich aus den zwingenden Vorschriften über den Abzahlungsvertrag ergeben, gegenüber dem Verkäufer und dem Darlehensgeber zustehen sollten. Es handelt sich hier um die Ausdehnung des Geltungsbereiches des Abzahlungsvertrages auf Kreditgeschäfte, die den Erwerb beweglicher Sachen bezwecken, wobei der Borger wirtschaftlich die Stellung eines Abzahlungskäufers erlangt. Dies kann geschehen, indem ein Teilzahlungsdarlehen zu einem Barkauf oder zur Bevorschussung eines Abzahlungskaufes dient. Der Borger erscheint dann als schutzbedürftig, wenn er wirtschaftlich betrachtet auf Abzahlung kauft, wogegen er rechtlich mehrere Verträge abschließt, die kein Abzahlungsgeschäft ergeben, wenn man sie unabhängig voneinander beurteilt,

b) inwiefern der Käufer (insbesondere bei der Absatzfinanzierung) geschützt werden soll, wenn der Verkäufer seine Kaufpreisforderung an den Darlehensgeber abtritt und mit dem Käufer einen Verzicht auf Einreden aus dem Ab-

---

[23] Nach Klaus, Neue Juristische Wochenschrift 2. Januar 1953, werden in Deutschland die Hälfte aller Abzahlungsgeschäfte mit Hilfe von Teilzahlungsbanken durchgeführt. Nach einer Statistik des Federal Reserve Board von Ende Dezember 1955 verteilen sich die Teilzahlungskredite in USA wie folgt: Einzelhändler 14,3 %, Kreditgenossenschaften 5,8 %, Spezialinstitute zur Verkaufsfinanzierung 31,9 %, sonstige Finanzierungsinstitute (besonders Consumer Finance Companies) 10,8 %, Geschäftsbanken 37,2 %.

zahlungsvertrag gegenüber dem Abtretungsgläubiger vereinbart. Hier spaltet man ein einheitliches Vertragsverhältnis mit der Abtretung, so daß der Käufer es statt mit einer mit zwei Parteien zu tun bekommt, wobei er (meistens unversehens) durch den Verzicht seine Rechtsstellung verschlechtert,

c) inwiefern das Gebot der gesetzlichen Anzahlung bei der Gewährung von Darlehen zum Erwerb von beweglichen Sachen eingehalten werden muß, ob und wann es demnach dem Käufer gestattet ist, sich die Anzahlung bei einer Bank zu beschaffen.

Für den Geltungsbereich des Abzahlungsvertrages fällt nur das Problem der Unterstellung der Darlehensverträge bei der Kundenfinanzierung in Betracht; die beiden andern Probleme sind spezieller Art und gesondert zu erörtern.

2. Die Vertragsgestaltung bei der Kundenfinanzierung. Bei der Kundenfinanzierung durch Teilzahlungsdarlehen bestehen theoretisch folgende Möglichkeiten:

a) Der Kunde erhält ein Teilzahlungsdarlehen zur persönlichen Verfügung und zahlt den Verkäufer bar, wobei die Kaufpreisforderung nicht abgetreten wird. Die gleiche Lage entsteht, wenn der Kunde einen Check oder Gutschein der Teilzahlungsbank an Zahlungsstatt dem Verkäufer abgibt.

b) Die Teilzahlungsbank zahlt den Verkäufer gegen Abtretung der Kaufpreisforderung. Der Kaufvertrag kann als Barkauf, als gewöhnlicher Kreditkauf oder als Abzahlungskauf abgeschlossen werden.

c) Wo eine sehr enge wirtschaftliche oder rechtliche Verbindung zwischen Teilzahlungsbank und Verkäufer besteht, kann der Check auch zahlungshalber angenommen werden, wobei die Kaufpreisforderung an den Darleiher abgetreten wird oder auch in den Händen des Verkäufers bleibt, je nach der zwischen Darleiher und Verkäufer getroffenen Verabredung.

Diese juristischen Konstruktionen haben zur Folge, daß der Darlehensanspruch gegenüber dem Käufer nie den Beschränkungen des Abzahlungsvertrages unterliegt, die Kaufpreisforderung, insbesondere der Rückgabeanspruch, nur dann, wenn ein Teilzahlungskauf zwischen Verkäufer und Käufer vereinbart oder ein Eigentumsvorbehalt bestellt wird; dabei stellt sich der Käufer wirtschaftlich gleich, wie wenn er auf Abzahlung gekauft hätte.

Wird ein Barkauf ohne Abtretung des Kaufpreises bevorschußt, ist heute die Fälligkeitsklausel nicht beschränkt, auch wären alle Postulate zum Schutze des Käufers, Formvorschriften, Widerrufsrecht, Anzahlungsgebot usw. nutzlos, wenn man derartige Teilzahlungsdarlehen nicht als Abzahlungsverträge beurteilte. Wesentlich gefährlicher sind die Fälle, bei denen die Bank außer der Darlehensforderung auch die Kaufpreisforderung erhält. Wurde zwischen Verkäufer und Käufer ein Abzahlungskauf vereinbart, so könnte der Darleiher eine Darlehensforderung geltend machen, für die die Schutzvorschriften nicht zur Anwendung kämen, und anderseits die Kaufpreisforderung, für die sie gelten; er würde daher gewöhnlich sein Darlehen zurückfordern und nur im Notfall bei Berufung auf den Eigentumsvorbehalt sich auf die Kaufpreisforderung stützen. Wenn der Verkäufer sich jedoch zwar den Rücktritt vorbehält, aber keinen Eigentumsvorbehalt vereinbart und dabei einen Barkauf oder einen normalen Kreditkauf abschließt, so kann die Teilzahlungsbank auf Grund der Abtretung der Kaufpreisforderung sogar vom Kaufvertrag zurücktreten, ohne an die Beschränkungen des Rücktritts und des Schadenausgleichs gebunden zu sein. Diese Beispiele zeigen eindeutig, daß es im Interesse des Sozialschutzes des Käufers geboten ist, Teilzahlungsdarlehen zum Erwerb beweglicher Sachen grundsätzlich als Abzahlungsverträge zu behandeln. Durch die Kreditgewährung seitens des Dritten an den Käufer wird ein Netzwerk von rechtlichen Beziehungen unter den Beteiligten begründet, und zwar ein Vertrag zwischen Käufer und Verkäufer, sodann zwischen Darleiher und Käufer

und häufig auch zwischen Darleiher und Verkäufer, wobei die beiden letzten von vorneherein miteinander rechtlich und wirtschaftlich verbunden oder voneinander unabhängig sein können. Hiebei kommt der Zwecksetzung der beteiligten Parteien eine ausschlaggebende Bedeutung zu. Maßgebend sind vor allem die Auswirkungen, die der Darlehensvertrag und der Kaufvertrag für den Kunden besitzen, und der Wille der Parteien, dem Käufer einen Abzahlungskauf zu ermöglichen[24].

3. Anwendung der Vorschriften über den Abzahlungsvertrag. Für die Anwendung der Vorschriften des Abzahlungsvertrages auf Teilzahlungsdarlehen sind verschiedene Kriterien brauchbar. So kann man für maßgebend erachten, ob der Borger in erkennbarer Weise das ihm gewährte Darlehen zum Erwerb einer beweglichen Sache verwenden will. Dies war der Standpunkt der Regulation W in USA (section 4 [a]). Das Finanzinstitut hatte dabei die Kreditverwendung zu überwachen; bei Zuwiderhandlungen konnte die Konzession entzogen werden. Da man den Erwerb von Konsumgütern drosseln wollte, also volkswirtschaftliche Zwecke verfolgte, mußte man in gleicher Weise die Abzahlungskäufe wie die Teilzahlungsdarlehen erfassen und beide durch Sonderbestimmungen regeln. Weiterhin enthält das belgische Abzahlungsgesetz vom 9. Juli 1957 eine größere Zahl von ausführlichen Bestimmungen über Teilzahlungsdarlehen zum Erwerb von Gebrauchsgütern; sie sind weitgehend denen über den Abzahlungskauf nachgebildet. Da hiebei Darlehen unter das Gesetz fallen, bei denen der Darleiher dem Borger den Kaufpreis vorschießt, wie die Formulierung lautet, ist anzunehmen, daß auch hier der Zweck des Borgers über die Qualifizierung des Darlehens entscheide[25]. Ein zweites

[24] Vgl. Crisolli, Abzahlungsgeschäfte 1931, S. 282.

[25] Der Abzahlungsvertrag kommt hier erst zustande, wenn der Käufer die Anzahlung von 15 % oder den durch eine Verordnung festgesetzten höheren Betrag geleistet hat. Anderseits darf der Darleiher erst nach Vorlage einer Quittung über die geleistete Anzahlung das Darlehen bewilligen.

Merkmal kann in der Zweckgebundenheit des Darlehens bestehen, wobei man den Verwendungszweck zum Inhalt des Vertrages macht. Sodann wird nach der deutschen Rechtsprechung, die ausschließlich den Sozialschutz des Käufers wahrt, bei der Gewährung von Krediten das Abzahlungsgesetz angewendet, wenn Darleiher und Käufer zusammenwirken, um dem Borger einen Abzahlungskauf zu ermöglichen. Maßgebend ist somit die Zwecksetzung des Darleihers und des Verkäufers[26]. Zur Zeit wird in Deutschland geplant, Teilzahlungskredite gesetzlich zu erfassen, die durch Vermittlung des Verkäufers hingegeben werden oder bei denen ein Barkredit am Schalter der Teilzahlungsbank bezogen wird. Hiefür sprechen konjunkturpolitische Gesichtspunkte. In England wird beim Hire Purchase Act von 1938 in den Amendments Nr. 430 und 431 von 1957 die Gewährung der Anzahlung durch einen Finanzmann untersagt, wenn Verkäufer, Hersteller oder Lieferant der Ware an der Hin-

[26] Die deutsche Judikatur ist bei der Unterstellung der Kreditverträge unter das Abzahlungsgesetz schrittweise vorgegangen. So hat das *Reichsgericht* im Entscheid Bd. 128 S. 251 erklärt, ein Finanzierungsvertrag sei als verdecktes Abzahlungsgeschäft zu behandeln, wenn der Kreditgeber der Strohmann des Verkäufers sei. In Bd. 131 S. 213 wird die Anwendung bejaht bei wirtschaftlicher Identität von Verkäufer und Darlehensgeber. Gemäß dem Urt. Bd. 152 S. 283 gilt ein Darlehensvertrag als Abzahlungsgeschäft, wenn der wirtschaftliche Zweck darin besteht, den wirtschaftlichen Erfolg eines Abzahlungsgeschäfts zu erreichen und sich der Darlehensgeber zur Erreichung dieser Zwecke einer abhängigen nicht notwendig wirtschaftlich identischen Verkaufsstelle bedient. Das *Kammergericht* hat sodann angenommen, das Abzahlungsgesetz sei anzuwenden auf die Verträge solcher Finanzierungsinstitute, deren Geschäftsbetrieb auf die Gewährung von Darlehen für Abzahlungsgeschäfte zugeschnitten sei. In mehreren Entscheiden z. B. vom 27. März 1952 und 16. April 1952 hat der *Bundesgerichtshof* erklärt, es komme auf die wirtschaftliche Zwecksetzung an. Beim Zusammenhang zwischen einem Abzahlungskauf und einem Finanzierungsvertrag genüge das bewußte Zusammenwirken des Verkäufers und des Darlehensgebers. Dagegen werde keine Umgehungsabsicht des Gesetzes gefordert. Im Entscheid vom 2. Oktober 1951 führt das *Oberlandesgericht Bremen* aus, das Abzahlungs-

gabe des Darlehens beteiligt sind. Man könnte ferner auch als Unterscheidungsmerkmal verwenden, ob ein Kauf bevorschußt wird, bei dem der Verkäufer sich den Rücktritt oder das Eigentum vorbehält und die Kaufpreisforderung an den Darleiher abtritt, weil hier die Zwecksetzung des Darlehens am klarsten in Erscheinung tritt und Darleiher und Verkäufer dem Käufer gegenüber die stärksten Zwangsmittel besitzen. Hiebei müßte man jedoch das Anzahlungsgebot und die Begrenzung der Vertragsdauer auf Käufe mit Eigentumsvorbehalt beschränken. Dagegen dürfte man nicht etwa bei Hingabe eines Teilzahlungsdarlehens zu den Bedingungen eines gewöhnlichen Kredites von einer Anwendung der Schutzvorschriften absehen; wo der Darleiher am Kauf beteiligt ist, könnte u. U. durch eine Überhöhung des Kaufpreises oder der Zuschläge der Kredit indirekt verteuert werden.

4. Vorschläge. Im Vorentwurf I entscheidet die Zwecksetzung der am Kauf und Darlehen Beteiligten darüber, ob ein Teilzahlungsdarlehen als Abzahlungsvertrag gilt. Dies gestattet der Rechtsprechung eine Auslegung, die das Bewußtsein, dem Borger einen Abzahlungskauf zu ermöglichen, für ausschlaggebend hält, wie auch eine Deutung, nach der es auf die inhaltliche Zweckbindung des Darlehens ankommt. Nach allgemeinen Grundsätzen können jedoch

---

gesetz sei anzuwenden auf Verträge mit Finanzierungsinstituten, wenn diese im Zusammenwirken mit den Parteien einen Erfolg herbeiführten, bei dem der Käufer wie ein normaler Abzahlungskäufer dastehe. Das Finanzierungsinstitut könne dabei wirtschaftlich selbständig sein. Endlich sei noch der Entscheid des *Bundesgerichtshofes* vom 9. Oktober 1951 erwähnt, wonach das Abzahlungsgesetz Anwendung finden kann, wenn die Verpflichtung des Käufer zur Entrichtung des Kaufpreises in Teilzahlungen dadurch ersetzt werde, daß der Käufer im Einverständnis aller Beteiligten einen Darlehensvertrag abschließe, der dem Käufer die alsbaldige Bezahlung des Preises ermögliche, ihn aber zur Rückzahlung des Darlehens in Teilzahlungen verpflichte. Die Regelung des Darlehensvertrages für den Fall der Nichterfüllung dürfe daher nicht gegen die Vorschriften des Abzahlungsgesetzes verstoßen.

die Motive einer Partei allein nicht maßgebend sein für die juristische Beurteilung eines Rechtsgeschäftes, sofern nicht erkennbar eine Gesetzesverletzung beabsichtigt wird. Demnach hat der Darleiher sich um die vom Borger verfolgten Zwecke nicht zu kümmern, so gut der Verkäufer im allgemeinen dem Käufer einen Kaufgegenstand zur freien Verfügung überläßt. Es ist daher angezeigt, nicht allein die Zwecksetzung des Borgers für entscheidend zu erachten; auch wird man die Vorschriften des Abzahlungsvertrages weder hier noch bei einem zweckgebundenen Teilzahlungsdarlehen anwenden, sofern die Darlehensgewährung und der vom Borger vollzogene Kauf voneinander völlig getrennt sind und zwischen Verkäufer und Darleiher kein wirtschaftlicher oder rechtlicher Zusammenhang besteht. Meistens dürfte der Käufer in diesem Falle einen Barkauf abschließen, dessen Bedingungen handelsüblich sind; wo er jedoch ein Abzahlungsgeschäft vereinbart, ist er dem Verkäufer gegenüber geschützt. Das Teilzahlungsdarlehen wiederum, das ohne Verbindung zwischen Darleiher und Verkäufer abgemacht wird, enthält für den Kunden, auch wenn es zweckbedingt ist, keine erhöhten Risiken gegenüber den andern nicht den Erwerb von Konsumgütern bezweckenden Darlehen. Es empfiehlt sich nicht, hier einen Unterschied zu machen, da die Borger den gleichen Kreisen angehören und in gleicher Weise schutzbedürftig sind. Ein Sonderrecht für die einen würde sich für die Abwicklung der Darlehensgeschäfte ungünstig auswirken. Man sollte vielmehr alle diese unabhängigen Teilzahlungsdarlehen nach einheitlichen Gesichtspunkten gesetzlich ordnen, um den bestehenden Mißbräuchen zu steuern, wobei man allerdings auch die beim Abzahlungskauf vorgeschlagenen Neuerungen anwenden und damit Umgehungsgeschäfte verhindern könnte[27]. Dagegen ist die Anwendung der Vorschriften über den Abzahlungsvertrag unumgänglich, wo Darleiher und Verkäufer zu-

[27] Während bei der Verbindung von Darleiher und Verkäufer zum Zwecke eines Abzahlungsgeschäftes es u. U. statthaft ist, daß der Käufer die aus dem *konkreten* Vertrag ihm zustehenden Ein-

sammenwirken, um dem Borger eine bewegliche Sache zu verschaffen, deren Entgelt er in Raten entrichten kann. Hier ist wirtschaftlich eine Einheit gegeben, indem der Darleiher am Kauf oder der Verkäufer an der Darlehensgewährung ein materielles Interesse besitzt[28]. Dabei tritt die Zwecksetzung der Parteien in der großen Mehrzahl der Fälle in klarer rechtlich erfaßbarer Weise bei der Ausgestaltung der Verträge in Erscheinung; das Schutzbedürfnis des Borgers ist hier gegenüber den Auswirkungen der wirtschaftlich auf ein Abzahlungsgeschäft abzielenden Zwecksetzung von Darleiher und Verkäufer in gesteigertem Maße vorhanden. Eine derartige Zusammenarbeit ist stets gegeben, wenn der Darleiher sich die Kaufpreisforderung mit oder ohne Eigentumsvorbehalt abtreten läßt oder wenn er sonst mit dem Verkäufer zusammenwirkt, indem er dessen Kunden bevorschußt oder indem der Verkäufer ihm die Rückzahlung des Darlehens garantiert, ihm Risikoprämien zahlt, sich verpflichtet, seine Checks anzunehmen oder den Kunden der Bank Mengenrabatte zu bewilligen. Weiterhin kann auch eine wirtschaftliche Zusammenarbeit vorliegen, wenn der Darleiher mit dem Verkäufer wirtschaftlich identisch ist. (Vgl. Ford Co. und Ford Finanzierungs-Co.) Eine Voraussetzung für die Anwendung der Regeln des Abzahlungsvertrages bildet naturgemäß, daß der oder die Beteiligten, denen gegenüber die speziellen Einreden des Abzahlungsvertrages erhoben werden, sowohl die Verwendung des Darlehens durch den Borger als auch den Charakter des Darlehens oder der Kaufpreisforderung erkennen, d.h. daß der Borger die Gegenleistung in Raten zu erstatten hat. Diese Lösung erfaßt einen

---

reden jedem seiner beiden Vertragspartner gegenüber erhebt, ist dieses Verfahren gegenüber Gegenparteien, die voneinander unabhängig sind, schlechterdings unmöglich.

[28] Bezeichnend hiefür ist die Reklame einer Teilzahlungsbank, die ihr Checksystem verteidigend anführt, sie sei Käufer bei den ihr angeschlossenen Geschäftshäusern und erhalte deshalb einen Mengenrabatt, der ihren bei dieser Firma einkaufenden Kunden in Form einer Kreditverbilligung wieder zukomme.

großen Teil der gebräuchlichen Formen der Finanzierung von Abzahlungsgeschäften, nämlich:

a) die Kundenfinanzierung nach dem sog. Königsbergersystem, da hier eindeutig eine bewußte Zusammenarbeit der Teilzahlungsbank mit den ihr angeschlossenen Geschäftshäusern besteht. Verpflichtet sich der Verkäufer, den von der Teilzahlungsbank ausgegebenen «Check» zum Bezug von Waren anzunehmen und der Teilzahlungsbank eine Risikoprämie zu bezahlen, so wird dem Kunden ermöglicht, wirtschaftlich auf Abzahlung zu kaufen, was der Zwecksetzung der Bank und des Verkäufers entspricht. Der letzte hat hiebei den Vorteil, keine eigene Organisation für diese Teilzahlungskäufe einrichten zu müssen, er muß vor allem keinem Käufer den Abschluß eines Kaufes gegen Teilzahlung verweigern, kann vielmehr die Auslese des Kredites der Bank überlassen.

b) Die Kredite, die von der Teilzahlungsbank durch Vermittlung des Verkäufers dem Borger zum Erwerb hochwertiger Güter, z. B. von Möbeln, Maschinen, Autos, gewährt werden (B- und C-Kredit). Auch hier kann an der Zielsetzung der Parteien kein Zweifel bestehen, weil der Abschluß des Kaufvertrages bedingt wird durch die Gewährung des Darlehens; auch wird bei diesen Krediten meistens die Kaufpreisforderung samt Eigentumsvorbehalt an den Darleiher abgetreten.

c) Alle atypischen Kredite, wo Darleiher und Verkäufer miteinander rechtlich oder wirtschaftlich verbunden sind. (Bei der sehr häufigen Absatzfinanzierung, d.h. den Darlehen, die dem Verkäufer gewährt werden unter Abtretung der Kaufpreisforderung, ist die Anwendung der allgemeinen Vorschriften des Abzahlungsvertrages ohne weiteres gegeben.) Unbeschränkt bleiben demnach nur Darlehen, bei denen Darleiher und Verkäufer voneinander völlig unabhängig sind und der Darleiher auch nicht nebst seiner Darlehensforderung die Kaufpreisforderung erhält mit den damit verbundenen Zwangsmitteln gegenüber dem Borger. Der Darleiher

besitzt hier meistens kein Interesse an der Art der Verwendung des Darlehens. Er hat auch keinen Einfluß bei der Ausgestaltung des Kaufvertrages, da der Borger auch bei einem der Bank nicht angeschlossenen Geschäftshaus kaufen kann. Diese Art der Krediterteilung kommt bei höheren Beträgen über Fr. 2000.– nicht mehr in Frage, weil die Bank auf die Bestellung eines Eigentumsvorbehaltes nicht verzichten kann, wo der Kaufgegenstand einen beträchtlichen Wert besitzt. Vorbehalten bleibt indessen auch bei diesen unabhängigen Darlehen das Gebot, die aus sozialen und volkswirtschaftlichen Gründen aufgestellte Anzahlungspflicht des Käufers einzuhalten.

5. Einreden gegen den Darleiher aus dem Kaufvertrag. Das weitere Problem, ob der Käufer gegenüber dem mit dem Verkäufer zusammenwirkenden Darleiher auch die Einreden aus dem konkreten Kaufvertrag erheben kann, sollte man der Rechtsprechung überlassen [29]. Es sind vor allem die Einreden des nicht erfüllten Vertrages, der Mängelrüge und der Täuschung, die vom Käufer geltend gemacht werden. Wo der Verkäufer eine Sache noch nicht geliefert, vom Darleiher das dem Käufer gewährte Darlehen aber als Zahlung angenommen hat und nachher in Konkurs geraten ist, muß man entscheiden, ob der Borger oder der Darleiher den Schaden trägt. In der deutschen Rechtsprechung sind in den letzten Jahren eine Reihe von Urteilen ergangen, die sich mit diesen Aufgaben befaßten, aber nicht miteinander im Einklang stehen. So hat der BGH (4. Senat) mit Urteil vom 7. Dezember 1955 die Einrede des nicht erfüllten Vertrages, die ein Käufer gegenüber seinem Darleiher vorbrachte, weil der das Darlehen vermittelnde Verkäufer nicht geliefert hatte, abgelehnt. Dagegen hat der BGH (2. Senat) mit Urteil vom 29. Oktober 1956 einem Käufer gestattet, seine

[29] Vgl. Teilzahlungswirtschaft 1958 Heft 1, Klaus S. 19 «Darlehen bezahlt, Ware nicht geliefert» und Grube S. 23 «keine Rechtsschöpfung durch ausdehnende Anwendung des § 6 Abzahlungsgesetz». Ewald, Das geltende Abzahlungsgesetz und seine Reform, Arbeitskreis für Absatzfragen Heft 6, 1956 S. 121 ff.

Ansprüche aus einer Mängelrüge auch gegenüber dem Darleiher geltend zu machen. Ebenso hat schon der BGH (Entscheidungen Bd. 3 S. 257) die Einrede der Arglist, die dem Käufer aus seinem Kaufvertrag zustand, auch gegenüber der Darlehensforderung geschützt. Anderseits haben die OLG Karlsruhe (Urteil vom 16. September 1957) und Oldenburg (Urteil vom 11. Januar 1957) zwar grundsätzlich daran festgehalten, daß bei der Kundenfinanzierung die zwingenden Vorschriften des Abzahlungsgesetzes auch bei einem Darlehen anzuwenden seien, wenn Darleiher und Verkäufer zusammenwirkend dem Kunden ein Abzahlungsgeschäft ermöglichen, aber darüber hinaus Darlehen und Kaufvertrag als rechtlich selbständige Verträge behandelt. Es wurde jedoch angenommen, der Darleiher dürfe die Darlehensvaluta dem Verkäufer erst ausbezahlen, wenn er durch eine unverfängliche Erklärung des Käufers von der Lieferung der Ware an den Kunden in Kenntnis gesetzt worden sei. Wie man sich auch zu diesen Entscheiden stellen mag, muß man doch das Bedürfnis nach einem vermehrten Rechtsschutz des Abzahlungskäufers anerkennen gegenüber den zusammenwirkenden Verkäufern und Darleihern, die durch die Verwendung ausgeklügelter Formulare komplizierte, für einen geschäftsungewandten Mann unübersehbare Rechtsverhältnisse und Risiken schaffen; wo der Abzahlungskäufer nicht bei der auch ihm zuzumutenden Sorgfalt die Rechtslage klar erkennen kann, sollte man wenn immer möglich zu seinen Gunsten entscheiden.

6. Kleinkredite. Eine Ausnahme zugunsten von Verkäufen von geringer Bedeutung, z. B. von Staubsaugern, Mixern, Bildern, Büchern, ist nicht geboten, weil gerade diese Geschäfte häufig Anlaß geben zu Beanstandungen. Die Verwendung des Abzahlungssystems wirkt hier oft besonders preissteigernd[30]. Ebensowenig können Kleinkredite freigegeben werden, da man sonst ungleiches Recht schaffen

[30] So verlangt auch das dänische Abzahlungsgesetz stets eine Mindestanzahlung von 50 Kronen.

würde, indem der selbst finanzierende Verkäufer den Regeln über den Abzahlungsvertrag unterstände, der mit einem Darleiher zusammenarbeitende Händler dagegen praktisch davon befreit wäre. Auch könnte sich der Käufer mittels eines Kleinkredites, z. B. von Fr. 500.–, mit Leichtigkeit die Anzahlung zu einem Kauf mit dem vierfachen Kaufpreis beschaffen. Ferner würde der Erwerb von billigen, kurz dauernden Gebrauchsgütern begünstigt gegenüber dem Ankauf wertvollerer Gegenstände und jedes Geschäft unter einem Betrag von Fr. 500.– oder Fr. 1000.– unter Zuhilfenahme von Teilzahlungsbanken abgewickelt, die Verkäufer demnach gezwungen, sich einer Bank zu bedienen. Dazu kommt, daß auf dem Gebiete des Kleinkreditwesens nicht alles zum besten bestellt ist. Schon heute beklagen sich die Teilzahlungsbanken selbst über die Konkurrenz neuer Finanzinstitute[31]. Diese wirkt sich vor allem darin aus, daß die Banken oft bei Warenkrediten auf die Leistung von Anzahlungen beim Verkäufer verzichten, kleinere Raten bewilligen, womit die Kreditdauer verlängert wird, und größere Risiken übernehmen, was das ganze Kleinkreditwesen diskriminiert, weil damit die durch die Teilzahlungsbanken geübte Auslese des Kredites nicht mehr gewährleistet wird[32]. Anderseits werden die Verträge für Kleinkredite ebenso scharf zuungunsten der Borger abgefaßt wie die Kaufverträge zuungunsten der Käufer. So wird die Fälligkeitsklausel nicht begrenzt, von einem Barauskauf ist keine Rede, und regelmäßig verschleiert man den wirklichen Zinssatz. Häufig werden Verzugszinsen in der Höhe der Vertragszinsen von der ursprünglichen Darlehenssumme gefordert, auch wenn große Abzahlungen geleistet wurden. Viele Leute erhalten ihren Kredit nur auf Grund ihrer beruflichen Stellung, ins-

---

[31] Vgl. den Jahresbericht 1955 der Kreditbank Zürich, wo vom «lange überfälligen Säuberungsprozeß im Kleinkreditgewerbe» gesprochen wird, «der unverantwortliche Elemente fernhält».

[32] Vgl. auch Waldemar Koch: Die Entwicklung der deutschen Teilzahlungswirtschaft und ihre Problematik, 1951, S. 43, 58 und 101.

besondere Angestellte und Beamte, die sich vor Lohnpfändungen hüten müssen. Manche kommen angesichts der hohen Zinssätze, die im Kontokorrent oft 18% oder mehr betragen, aus ihrer Schuldenwirtschaft nicht heraus. Bei dieser Sachlage kann man Verkäufen von geringer Bedeutung oder Kleinkrediten, die damit in Zusammenhang stehen, wohl keine Sonderstellung einräumen.

2. Kapitel

Die Form des Abzahlungsvertrages

I. Schriftform

Das bisherige Recht verlangt für die Abzahlungsverträge keine Form, doch werden die meisten schriftlich vereinbart, schon wegen der damit verbundenen Sicherungsmittel, d.h. wegen Eigentumsvorbehalt und Lohnzession. Immerhin kommt es häufig vor, daß der Verkäufer dem Käufer lediglich einen Bestellschein übergibt, der nur vom Vertreter des Händlers unterzeichnet wird, oder daß man dem Käufer eine Auswahlsendung übermittelt, wobei dieser die Annahme durch konkludente Handlung erklärt. Die Zahl der Prozesse, bei denen der Käufer den Abschluß eines derartigen Vertrages bestreitet und man auf die Aussagen der Angestellten des Verkäufers sowie auf Korrespondenzen oder Indizien abstellen muß, ist nicht unbeträchtlich. Es ist deshalb geboten, die Schriftform als Gültigkeitserfordernis einzuführen. Hiebei bezweckt man vor allem, die auf S. 234a angeführten Mißbräuche zu bekämpfen durch eine völlige Klarstellung der gegenseitigen Verpflichtungen; man will auch dem Käufer ermöglichen, Preisvergleiche anzustellen zwischen dem Abzahlungs- und einem Barkauf und ihn vor Nachforderungen bewahren, deren er nicht gewahr geworden ist. Besonders schlimm wirken sich Verträge, bei denen die Restkaufpreisforderung in der ursprünglichen Höhe zu verzinsen ist, bei einer Stundung infolge Erkrankung oder Arbeitslosigkeit oder beim Verzug des Käufers aus; hat dieser Käufer schon einen beträchtlichen Teil des Restkauf-

preises bezahlt und werden ihm vertragliche oder Verzugszinse von der ursprünglichen Restkaufpreisforderung belastet, so wird der in eine Notlage geratene Käufer wucherisch ausgebeutet. Das allgemeine Postulat der Schriftform wird deshalb verbunden mit dem Begehren, daß der Vertrag von Gesetzes wegen ein Mindestmaß von Bestimmungen enthalten muß, aus denen sich die finanziellen Verpflichtungen des Käufers einwandfrei ergeben.

Von großer Bedeutung ist ferner, daß mündliche Versprechen des Verkäufers nur dann gültig sind, wenn sie sich auf Nebenpunkte beziehen und mit dem Vertragsinhalt nicht im Widerspruch stehen. Der Käufer kann sich demnach auf darüber hinausgehende Versprechungen nicht berufen, auch wenn die Haftung dafür im Vertrag nicht ausdrücklich abgelehnt wird. Dagegen gestatten mündliche Erklärungen, die vom Verkäufer im Bewußtsein ihrer Ungültigkeit abgegeben werden, eine Anfechtung des Vertrages wegen Täuschung. Hiebei ist Art. 101 OR maßgebend für die Haftung des Verkäufers bei unerlaubten Handlungen seines Vertreters.

II. Registrierung, Ausweiskarten, amtliche Formulare

Abzulehnen sind Vorschläge auf Registrierung aller Abzahlungsverträge und Einführung von Ausweiskarten zur Erleichterung der Prüfung der Kreditwürdigkeit des Käufers. Diese Maßnahmen erschwerten den Vertragsabschluß erheblich, genügten aber keineswegs für die Feststellung der wirklichen wirtschaftlichen Lage des Kunden, da weder dessen Einkommen noch dessen Schulden, die nicht aus Abzahlungsgeschäften stammten, damit bekannt würden. Ferner erübrigt sich die Aufstellung von Normalverträgen, da infolge Anwendung der schriftlichen Form jeder Geschäftsmann sein eigenes Formular verwendete, womit der Normalvertrag seine Bedeutung im wesentlichen verlöre. Viel zu weit ginge auch das Begehren nach einer amtlichen Genehmigung der vom Verkäufer benützten Formulare, da dies die Konzessionierung der Abzahlungsgeschäfte und die Schaffung von Behörden zu deren Überwachung erforderte.

Man würde damit in hohem Maße in die Privatsphäre der Verkäufer eingreifen, viele Streitigkeiten über die abstrakte Formulierung der Verträge hervorrufen, wobei der konkrete Vertrag nicht geprüft würde; man müßte somit einen großen Aufwand für eine halbe Arbeit machen.

III. Vorschläge

Von den hier erörterten Postulaten sollte man demnach nur das der Schriftform verwirklichen, wie dies in einer Reihe neuerer Gesetze, so im Hire Purchase Act und im belgischen Gesetz von 1957 geschehen ist, und die wichtigsten allgemeinen Geschäftsbedingungen festsetzen, insbesondere die Angabe des Barkaufpreises, des Gesamtpreises und des Teilzahlungszuschlages verlangen, damit der Käufer diesen nicht erst errechnen muß, weiterhin Zahl und Höhe der Raten bemessen, damit er die Dauer des Vertrages und die Belastung, die er monatlich oder 14täglich übernimmt, genau übersieht; ferner ist der wirkliche Ansatz für Zinsen und Kosten, aus dem die wirtschaftliche Bedeutung der Krediterteilung ersichtlich ist, zu erwähnen. Da viele Leute beim Abschluß eines Kaufes keine Kopfrechnungen ausführen können, dürften diese Angaben zum mindesten sehr nützlich sein. Weiterhin ist allenfalls auf das Widerrufsrecht und das damit verbundene Reugeld aufmerksam zu machen, da man nicht erwarten kann, daß sich alle Käufer dieser gesetzlichen Möglichkeiten bewußt sind. Ebenso ist erforderlich, daß der Eigentumsvorbehalt schon im Kaufvertrag ausdrücklich aufgeführt wird. Alle diese Erfordernisse, abgesehen von dem der Schriftform überhaupt, sollten nur für Verträge gelten, welche gewerbsmäßig abgeschlossen werden, nicht also auch für die vereinzelten Abzahlungskäufe, die Privatleute vereinbaren, da man nicht erwarten kann, daß diese alle gesetzlichen Erfordernisse kennen, anderseits auch anzunehmen ist, die Gefährdung des Käufers sei hier wesentlich geringer als bei gewerbsmäßig abgeschlossenen Geschäften. Abzulehnen ist die Anregung, im Vertrag selbst müßten die noch nicht erfüllten Abzahlungsverträge des Käufers bezeichnet werden,

weil der Verkäufer diese nicht kennt und falsche Angaben des Käufers nicht zu vertreten hätte.

Bei dem mit dem Kauf einer beweglichen Sache verbundenen Darlehensvertrag kann die Schriftform ohne weiteres beim B- und C-Kredit eingehalten werden, weil ja hier der Darlehensvertrag durch Vermittlung des Verkäufers abgeschlossen wird, also alle Elemente des Kaufvertrages dem Darleiher bekannt sind. Beim Checkkredit dagegen ist der Kaufgegenstand sowie der Kaufpreis beim Erwerb der Bankanweisung meistens noch nicht bekannt. Nach Sinn und Zweck der Formvorschrift muß es genügen, wenn der Verkäufer, der die Checks entgegennimmt, einen Kaufvertrag aufsetzt, der die zwingend vorgeschriebenen Vertragselemente nennt. Er ist dazu auch in der Lage, da er ja anhand des Checks in einem vorbereiteten Formular die Höhe des Gesamtpreises errechnen kann und auch den Zinssatz für den Restkaufpreis anzugeben vermag, da ihm ja die Bedingungen der Bank bekannt sind.

Beim Sanktionsproblem läßt es sich nicht rechtfertigen, die Verletzung sämtlicher Anforderungen des Vertrages in gleicher Weise zu ahnden und diesen z. B. schon als nichtig zu erklären, wenn die Höhe der Raten nicht ausdrücklich bezeichnet ist. Als wesentlich ist dagegen anzusehen, daß der Kaufgegenstand und der Barkaufpreis genannt sind, widrigenfalls der Vertrag als nichtig betrachtet werden müßte, weil der Erwerber sich keine klare Vorstellung über die Preisgestaltung bilden könnte. Fehlt der Gesamtkaufpreis oder wird der wirkliche Ansatz für Zinsen und Kosten verschleiert, so sollte nur der Barkaufpreis bezahlt werden müssen, entsprechend der Regelung im belgischen Gesetz. Bei der Nichteinhaltung der übrigen Bestimmungen könnte man dem Richter gestatten, den Vertrag nach seinem freien Ermessen zu ändern oder aber auch die Lösung des Problems der Rechtsprechung überlassen, die darnach zu entscheiden hätte, ob dem Käufer durch die Unterlassung einer notwendigen Vertragsbestimmung ein Nachteil erwächst. Man sollte zu strenge Sanktionen der Verletzung der Formvorschriften

vermeiden, weil sonst u. U. infolge einer Unachtsamkeit einem Geschäftsmann größerer Schaden entstehen könnte, wenn seine sämtlichen Vertragsformulare infolge eines kleinen Formfehlers nichtig wären.

Eine Prüfung des Vertrages durch den Registerführer erscheint nicht als notwendig. Immerhin wäre sie ohne Schwierigkeiten durchzuführen und geeignet, Irrtümer zu vermeiden und Unklarheiten zu beheben. Hiebei müßte sich die Prüfung darauf beschränken, ob die formalen Erfordernisse gegeben wären. Bei einer Beanstandung durch den Registerführer würde den Parteien Frist gesetzt zur Bereinigung des Vertrages und notfalls zu einer gerichtlichen Klage. Sofern der Verkäufer diese Frist nicht benützte, müßte der Betreibungsbeamte die Eintragung des Eigentumsvorbehaltes verweigern. Der Verkäufer könnte sich darüber nicht beklagen, da er den Verlust selbst verschuldet hätte.

IV. Vorschriften über die Werbung

Der Erlaß von Formvorschriften erfordert, daß die Werbung für Abzahlungsgeschäfte, soweit sie Angaben über das vom Käufer zu leistende Entgelt macht, den Vertragsinhalt genau und vollständig wiedergibt, damit der durch ein Angebot angelockte Käufer nicht erst im Augenblick der Vertragsunterzeichnung, wo er oft zu einer genauen Prüfung nicht in der Lage ist, von ihm bisher verschwiegenen Vertragsbedingungen überrascht wird. Damit sollten Reklamen verboten werden, bei denen nur Zahl und Höhe der Raten mitgeteilt werden, ohne gleichzeitige Bekanntgabe des Gesamt- und des Barkaufpreises sowie des angewendeten Zinssatzes. Derartige trügerische Werbemethoden verleiten den Käufer zu einem Vertragsabschluß, bei dem er über die wirtschaftliche Belastung, die das Geschäft für ihn besitzt, hinweggetäuscht wird. Am besten würde sich zur Bekämpfung von anreißerischen Reklamen das Gesetz über den unlautern Wettbewerb eignen, damit nicht nur der Kunde, sondern auch die Konkurrenten sich zur Wehr setzen könnten.

3. Kapitel

Abschluß des Vertrages

I. Zustimmung der Ehegatten als Gültigkeitserfordernis

Das Postulat, daß beide Ehegatten einem Abzahlungskauf zustimmen müssen, wird aus verschiedenen Gründen vertreten, so zur Erschwerung der Abzahlungsgeschäfte überhaupt, zur Ermöglichung einer besseren Überlegung des Kaufes, ferner im Interesse des Familienschutzes. Man muß die erste Begründung ablehnen, weil es nicht angeht, zur Erreichung volkswirtschaftlich erwünschter Zwecke den Parteien beim Abschluß privater Verträge unnötige Schwierigkeiten zu bereiten, wenn man an sich eine Vertragsart weder als rechtswidrig noch als unsittlich betrachtet. Dagegen ist das Bedürfnis nach einer Bedenkzeit unbedingt zu bejahen, damit der Kunde allgemein die Wirtschaftlichkeit des von ihm geplanten Kaufes und die ihm auferlegten Vertragsbedingungen unabhängig vom Einfluß des Verkäufers überprüfen kann. Die Gefahr eines übereilten Kaufes ist dabei naturgemäß bei den verschiedenen Verkaufsmethoden und Warengattungen unterschiedlich; sie ist vor allem gegeben, wo dem Käufer eine Ware unerwartet angeboten oder wo er einem starken psychischen Zwang des Verkäufers ausgesetzt wird. Sehr verschieden ist das Schutzbedürfnis des Kunden, wenn man die Interessen der Familie wahren will. Zunächst ist praktisch die Verfügungsfreiheit der Ehefrau begrenzt; wo diese Gegenstände erwerben möchte, für die offensichtlich ihre Schlüsselgewalt nicht mehr genügt, wird ihr selten der nötige Abzahlungskredit eingeräumt. Handelt sie jedoch im Rahmen der Schlüsselgewalt, wird man im großen und ganzen ihre Einkäufe nicht beanstanden können. Es ginge zu weit, müßte sie für jedes Kleid, das sie sich auf Abzahlung kaufen möchte, die Zustimmung des Ehemannes beibringen. In der Praxis sind es hauptsächlich Haushaltungsgeräte, die sie sich beschafft, für die das nötige Geld nicht vorhanden ist. Dagegen erfolgen die Anschaffungen

des Mannes, soweit sie Möbel oder teure Haushaltungsartikel angehen, meistens nicht ohne Befragen der Ehefrau, die für die Ausstattung des Heimes in erster Linie sorgt. Anderseits wird ein beträchtlicher Teil von Autos und Motorrädern und Sportsachen ohne Absprache mit der Ehefrau erworben, besonders wenn sich der Ehemann dadurch eine gewisse Freizügigkeit ermöglicht. Auch wenn die Einführung des Postulates viele Vorteile mit sich brächte, kann sie nicht befürwortet werden, da häufig Streitigkeiten entstünden, wenn ein Ehepartner die Zustimmung verweigerte. Auch hätten Ledige, Verwitwete oder Geschiedene, die einen erheblichen Teil der Abzahlungskäufer ausmachen, keinen Rechtsschutz, da es nicht anginge, bei einem Abzahlungsvertrag sowohl die Zustimmung der Ehegatten zu verlangen als auch ein Widerrufsrecht einzuräumen. Vor allem aber würden Abschluß und Abwicklung eines Vertrages stark erschwert; dies würde sich besonders unangenehm auswirken, wenn die Ehegatten an verschiedenen Orten sich aufhielten oder bei einem richterlich angeordneten Getrenntleben. Für den Verkäufer wären Abzahlungsgeschäfte mit Ehegatten mit vielen lästigen Umtrieben und Risiken verbunden[33].

II. Widerrufsrecht

1. Das Widerrufsrecht im allgemeinen. Eine einschneidende Maßnahme wird auch mit der Einführung des Widerrufsrechtes seitens des Käufers beantragt[34]. Die Möglichkeit, von einem abgeschlossenen Vertrag ohne Verzug der Gegen-

---

[33] Es entspricht auch nicht den Gepflogenheiten, daß Mann und Frau gemeinsam einen Vertrag unterzeichnen. Nach einer speziellen Untersuchung des Basler Statistischen Amtes beträgt die Zahl der Ehegatten, die einen Abzahlungsvertrag gemeinsam abgeschlossen haben, etwa 3,2 %.

[34] Man sollte das Recht des Käufers, einen abgeschlossenen Vertrag aufzulösen, nicht als Rücktritt bezeichnen, da dieser Begriff für die Auflösung eines Vertrages infolge Verzuges der Gegenpartei sich eingebürgert hat und nur Mißverständnisse entstünden, wenn

partei abzustehen, kommt im Obligationenrecht öfters vor. So beim Auftrag, Mäklervertrag, Werkvertrag, einer Lebensversicherung, dem Kauf auf Probe oder Besicht. Bedenken erregt jedoch ein gesetzliches Widerrufsrecht bei einem gegenseitigen Vertrag, wenn dafür keine wesentliche Gegenleistung zu erbringen ist. Indessen wird heute bei Abzahlungsgeschäften von seiten des Verkäufers häufig ein Genehmigungsvorbehalt angebracht, und zwar gilt dies regelmäßig bei der Absatzfinanzierung, wo der Kaufpreis an den Darlehensgeber des Verkäufers abgetreten wird, und bei Käufen, welche durch Reisende vermittelt werden, seitens der Geschäftsleitung[35]. Nach speziellen Feststellungen des Basler Statistischen Amtes für 1955 erfolgte in 3540 Fällen von 8530 durch Stichproben (10%) erfaßten Einträgen ein Genehmigungsvorbehalt, also in 41% der Fälle! Dabei werden für die Genehmigung Fristen bis zu 60 Tagen in Anspruch genommen. Man kann deshalb nicht behaupten, die Einräumung eines obligatorischen Widerrufsrechts an eine oder beide Parteien verstoße gegen den Grundsatz der Vertragstreue. Wenn sich der Abzahlungsverkäufer oder sein Kreditgeber in mehr als $^2/_5$ der Fälle das Recht ausbedingt, einen abgeschlossenen Vertrag zu genehmigen, weil er Erkundigungen über den Käufer einzieht, oder andere Gründe hat, kann der Käufer für sich das Recht beanspruchen, seinerseits das ihm gemachte Angebot auf dessen Angemessen-

---

man das Abstandnehmen von einem Vertrag ebenfalls als Rücktritt benennen würde. Dagegen empfiehlt sich der Begriff des «Widerrufes», der im Auftragsrecht sein Vorbild besitzt.

[35] Für die juristische Konstruktion besteht ein wesentlicher Unterschied zwischen dem Widerruf eines Auftrages, dem Rücktritt von einem Werkvertrag nach OR Art. 377, der Rückforderung der Hinterlegung nach OR Art. 475 und dem postulierten Widerruf des Abzahlungsvertrages. Wer einen Auftrag widerruft, beendigt einen gültigen, beide Parteien bindenden Vertrag, wer dagegen einen Abzahlungsvertrag widerruft oder nicht genehmigt, der verhindert, daß ein bedingter Vertrag gültig wird. Ein Widerruf betrifft demnach beim Abzahlungsvertrag die Geltung des Vertrages ex tunc.

heit hin mit andern Angeboten zu vergleichen und es sich zu überlegen, ob der vorgesehene Kauf wirklich für ihn nützlich ist. Durch ein Widerrufsrecht entsteht ein Schwebezustand, der für die Abwicklung eines Geschäftes ungünstig ist, weil der Vertragsgegner bis zum Ablauf der Widerrufsfrist nicht weiß, ob die andere Partei den Vertrag gelten lassen will, ob er demnach Vorbereitungen für die Lieferung der Ware treffen soll. Auch kann der Einwand, daß ein Widerrufsrecht bisweilen zu unlautern Machenschaften im Wettbewerb führe, nicht von der Hand gewiesen werden. Vor allem werden Geschäfte erschwert, bei denen der Käufer ein dringendes Interesse an einer sofortigen Übergabe des Kaufgegenstandes besitzt. Es wird ferner durch die Möglichkeit, ein Abzahlungsgeschäft zu widerrufen, immerhin auch bei manchen Leuten der Eindruck erweckt, man brauche es mit einer vertraglichen Verpflichtung im allgemeinen nicht so genau zu nehmen, sondern könne sich ihr auf eine einfache Weise wieder entziehen. Stellt man die Frage, wo ein dringendes Bedürfnis nach einer Bedenkzeit und somit nach der Möglichkeit eines Widerrufs besteht, so wird man in erster Linie an Käufe denken, die durch Reisende vermittelt werden, weil die direkte Ansprache des Käufers durch geschickte Vertreter die wirkungsvollste Werbemethode darstellt, der viele Leute nicht gewachsen sind. Auch betreffen viele Klagen der Käufer, wonach man sie zum Kauf «genötigt» habe, Verträge mit Handelsreisenden. Damit ließe es sich rechtfertigen, daß ein Kauf in einem Ladengeschäft nicht widerrufen werden könnte. Auch befindet sich dort der Käufer meistens in einer günstigeren Lage, da er sich einfach entfernen kann, wenn er genug verhandelt hat, und oft Zeugen vorhanden sind, was den Verkäufer zur Zurückhaltung nötigt. Die Möglichkeit für den Käufer, einen Vertrag in aller Ruhe und ohne Beeinflussung durch den Verkäufer zu prüfen, müßte sich jedoch in jedem Falle für den Kunden vorteilhaft auswirken[36]. Das Wider-

[36] Man hat in Österreich bei der Planung eines Abzahlungsgesetzes ein Widerrufsrecht damit begründet, daß viele Käufer

rufsrecht erhöht die Bedeutung der Formvorschriften, weil der Käufer vor Unterzeichnung eines Vertrages diesen selten genau überdenkt, hemmt doch die Gegenwart des Verkäufers, der mehr oder weniger ungeduldig die Unterzeichnung fordert, eine Überprüfung des Vertragsinhaltes; dies trifft auch beim Kauf in einem Ladengeschäft zu. Anderseits kann sich die Widerrufsbefugnis des Käufers auch für den Verkäufer günstig auswirken, weil eine größere Zahl von Verträgen hinwegfiele, bei denen sich die Käufer als übervorteilt vorkommen, ohne sich wehren zu können, die Abnahme der Ware verweigern und es auf einen Prozeß ankommen lassen. Der Verkäufer könnte sich manchen Zeitverlust und Ärger sparen, wenn solche Geschäfte sofort ausschieden. Die Einführung eines Widerrufsrechts ist zwar vorgeschlagen, aber in keiner Gesetzgebung verwirklicht worden, so daß noch keine Erfahrungen darüber vorhanden sind. Will man einen Widerruf zulassen, so sollte es statthaft sein, damit ein bescheidenes Reugeld[37] zu verbinden; dies auch in Anlehnung an ältere Übungen, bei denen sich jemand durch die Hingabe eines Reugeldes von einer eingegangenen Verpflichtung wieder loslösen konnte. Das Reugeld dürfte indessen keinen Anreiz bilden für den Verkäufer, der darauf spekuliert, daß der Kunde nach Prüfung der Vertragsbedingungen den Vertrag widerrufen werde, so daß der Verkäufer einen mühelosen Gewinn einstecken könnte, ohne die Ware liefern zu müssen. Auch könnte dem Unfug gesteuert werden, daß sich Leute über die Feiertage neue Möbel, Teppiche oder Kunstgegenstände in die Wohnung stellen ließen auf Grund eines Abzahlungskaufes, den sie niemals ernsthaft abzu-

---

einem psychischen Zwang unterliegen, der zwar nicht so groß sei, wie dies für eine Nötigung erforderlich wäre, noch zu einer Unzurechnungsfähigkeit führe, jedoch die Handlungsfähigkeit beträchtlich vermindere. Dieser Tatbestand sei fast nur bei Käufen durch Vermittlung von Handelsreisenden gegeben.

[37] Der Ausdruck Reugeld ist volkstümlicher als die juristisch korrektere Bezeichnung «Wandelpön» und sollte deshalb beibehalten werden.

schließen gedachten und am letzten Tage widerriefen, was dem Verkäufer nichts als Kosten und Scherereien verursachte. Das Postulat des Widerrufes verbessert die Stellung des Käufers in einem erheblichen Maße, ohne den Verkäufer zu schädigen, so daß seine Verwirklichung trotz der geäußerten Bedenken ernsthaft erwogen werden muß.

2. *Vorschläge über die Gestaltung des Widerrufsrechts.* Man sollte nur dem Käufer von Gesetzes wegen die Befugnis zum Widerruf gewähren, es im übrigen den Parteien überlassen, vertraglich weitergehende Bestimmungen zu treffen, insbesondere auch zugunsten des Verkäufers einen Widerrufs- oder Genehmigungsvorbehalt anzubringen, wobei dieser die gesetzliche Frist überschreiten könnte. Nach dem mit dem Postulat verfolgten Schutzgedanken genügt diese Lösung, da der Verkäufer sich selbst zu helfen weiß und sich die Bedenkfrist, die er für den Abschluß des Vertrages benötigt, auch vertraglich ausbedingt. Der Vorentwurf gewährt somit nur dem Käufer ein gesetzliches Widerrufsrecht, nimmt also an, der von den Parteien abgeschlossene Kaufvertrag sei von Anfang an gültig, sofern er nicht innert einer bestimmten Frist durch die Widerrufserklärung aufgelöst wird. Der Vertrag wird demnach unter der resolutiven Bedingung des Widerrufes vereinbart. Ein Genehmigungsvorbehalt würde hingegen eine ausdrückliche Erklärung des Käufers erfordern, den Vertrag einhalten zu wollen und demnach den ganzen Geschäftsbetrieb mehr behindern und zu vielen unnützen Schreibereien führen. Viele Leute würden eine derartige Genehmigung als eine bloße Formalität betrachten und stillschweigen, obschon sie den Kauf durchaus zu erfüllen beabsichtigten. Wenn man schon dem Abzahlungskäufer eine Überlegungsfrist einräumt, so kann man ihm zumuten, sich wenigstens zur Erklärung des Widerrufs aufzuraffen, wenn er den Vertrag nicht gelten lassen will. Im übrigen sind die theoretischen Bedenken gerade so groß, ob man dem Käufer ein gesetzliches Widerrufsrecht gibt oder einen aufschiebend bedingten Kauf von Gesetzes

wegen verfügt, bei dem das Stillschweigen als Zustimmung gilt. Eine Widerrufsfrist darf nicht zu knapp bemessen werden, da ja auch der Verkäufer sich eine Bedenkzeit verschafft und meistens eine viel längere Frist ausbedingt. 3 Tage stellen wohl das richtige Maß dar, das dem Erwerber gestattet, den Kauf mit andern zu beraten. Für die Wirksamkeit des Widerrufs ist Schriftlichkeit notwendig, da sonst viele Unklarheiten entstünden, die zu Lasten des Widerrufenden gingen, der seine Erklärungen zu beweisen hätte. Da der Widerruf ein Gestaltungsrecht darstellt, müßte er nach den allgemeinen Lehren des OR am letzten Tag der Frist in den Besitz des Verkäufers gelangt sein, sofern er rechtsgültig sein sollte. Viele Leute, die erst am letzten Tag den Vertrag widerriefen, kämen mit ihrer Erklärung zu spät, weil diese am andern Tag, also nach Ablauf der Frist, beim Verkäufer einträfe. Zur Verhinderung derartiger Fehler sollte die Postaufgabe vor Ablauf der Frist genügen. Bei einer Begrenzung des Widerrufsrechts auf die Vermittlung oder den Abschluß eines Abzahlungsvertrages im Detailreisehandel sollte es nicht darauf ankommen, ob der einen Verkauf vermittelnde Angestellte als solcher Reisender ist, sondern ob der Käufer besucht wurde. Die Tätigkeit des Aufsuchens ist zu unterscheiden von dem Besuch eines Kunden, der der Beratung dient, nachdem der Kunde sich als erster zum Geschäftsinhaber begeben hat, um mit ihm über einen Kauf zu verhandeln. Zur Verhinderung von Mißbräuchen darf auf das Widerrufsrecht nicht im voraus verzichtet werden, da sonst viele Verkäufer dem Käufer den Verzicht auf den Widerruf schon bei der Vertragsunterzeichnung erklären ließen. Dem Käufer sollte es gestattet sein, den sofortigen Besitz des Kaufgegenstandes zu erlangen. In vielen Fällen könnte er sonst einen dringlichen Bedarf nicht decken (z. B. bei Eintritt eines Trauerfalles oder einer schweren Krankheit, eines Unfalles oder einer plötzlichen Reise). Man kann es dem Käufer deshalb nicht zumuten, stets zu warten, bis die gesetzliche Widerrufsfrist abgelaufen ist, anderseits wäre es unangemessen, bei sofortiger Übergabe

der Kaufsache dem Käufer den vollen Gebrauch des Kaufgegenstandes zu überlassen mit der Befugnis, nach einigen Tagen das ganze Geschäft zu widerrufen. Dagegen ist es angezeigt, daß die bei einem Kauf vorgesehene übliche Prüfung während der Widerrufsfrist vorgenommen wird oder aber wenigstens erfolgen kann[38].

Läßt man zu Lasten des Erwerbers die Vereinbarung eines Reugeldes zu, sollte dieses doch nicht hoch bemessen werden, da ja der Kaufgegenstand vor Erklärung des Widerrufes oder einer Genehmigung nicht benützt, also auch nicht entwertet werden darf, der Verkäufer daher außer einigen Umtrieben keine Nachteile erleidet. Der Verkäufer ist auch nicht verpflichtet, vor Ablauf der Widerrufsfrist den Kaufgegenstand zu übergeben. Auch darf das Reugeld keinen Anlaß bieten dazu, daß der Käufer zur Vermeidung eines erheblichen Verlustes einen Kauf genehmigt, obschon er diesen nicht mehr als günstig erachtet. Eine Summe von 3% des Kaufpreises höchstens aber Fr. 50.– bis Fr. 100.– dürfte viele Leute veranlassen, sich den Kauf genauer zu überlegen, bevor sie ihn abschließen. Indessen kann die Widerrufsbefugnis den Abschluß eines Abzahlungskaufes begünstigen,

---

[38] Wenn man auf das Widerrufsrecht nicht im voraus verzichten kann und anderseits dem Käufer die Möglichkeit einer Genehmigung gewährt werden soll, so fragt es sich, von welchem Zeitpunkt an der Käufer auf das Widerrufsrecht verzichten, also den Kauf genehmigen kann. Wird man auch den Entscheid hierüber der Rechtsprechung überlassen müssen, so läßt sich doch ein Hinweis für die Abgrenzung geben. Will man dem Käufer eine Bedenkzeit einräumen, so hat dies den Sinn, dem Käufer zu ermöglichen, frei und unabhängig von der Willenseinwirkung durch den Verkäufer seinen Entscheid zu treffen. Dieser Augenblick ist dann gekommen, wenn der Käufer sich nicht mehr im Geschäftsbereiche des Verkäufers befindet und dessen unmittelbarem Einfluß nicht mehr unterliegt. Dies trifft z.B. zu, wenn der Käufer das Ladengeschäft oder wenn der Reisende, der ihn aufgesucht hat, die Wohnung des Kunden verlassen hat, der Käufer damit seine freie Entschlußfähigkeit wieder zurückgewinnt. Es ginge zu weit, wollte man aus dem Widerrufsrecht des Käufers auch die Pflicht ableiten, 3 oder 5 Tage mit einer Genehmigung zuzuwarten.

indem dem Käufer nahegelegt wird, den Vertrag ruhig zu unterzeichnen, da er die Vereinbarung in einigen Tagen unentgeltlich auflösen könne. Mancher aber, der in den Besitz eines Gegenstandes gelangt ist, bringt es schwer über sich, diesen wieder aus dem Hause zu schaffen. Bei einem Reugeld von geringer Höhe dürften sich Machenschaften, bei denen es dubiose Geschäftsleute nur auf die Zahlung des Reugeldes abgesehen hätten, kaum lohnen. Es fragt sich, ob das Reugeld einseitig oder für beide Parteien verbindlich ist, wenn sich auch der Verkäufer ein Widerrufsrecht ausbedingt. Da indessen dem Käufer nach dem Vertragsabschluß wenig, dem Verkäufer jedoch, wenn er das Geschäft genauer prüfen soll, erhebliche Umtriebe erwachsen können, ist anzunehmen, eine einseitige Vereinbarung zu Lasten des Käufers sei zulässig[39].

---

[39] Die Ausübung des Widerrufsrechts ist auch bei dem mit Abzahlungskäufen verbundenen Darlehen ohne Schwierigkeiten möglich; beim B- und C-Kredit sind Kaufvertrag und Darlehen voneinander abhängig, so daß der Widerruf des einen Vertrags auch die Aufhebung des andern zur Folge hat. Beim Checkkredit wird ein Widerruf des Darlehens selten sein; es dürfte im übrigen dem Darleiher bei Zahlung eines Reugeldes bis 3 % kein Schaden erwachsen. Nach Abschluß des Kaufes wird indessen ein Widerruf lediglich noch den Kauf betreffen, nicht aber das Darlehen, sofern beim letzten die Frist zur Erklärung des Widerrufs verstrichen ist. Bei einem aufschiebend bedingten Vertrag stellt sich die Frage, ob die Widerrufsfrist mit Abschluß des Vertrages oder mit Eintritt der Bedingung zu laufen beginnt. Da man mit der Befugnis zum Widerruf dem Käufer eine Bedenkzeit einräumen will, dieser beim aufschiebend bedingten Kauf, z.B. bei einem Kauf auf Probe, sofort Gelegenheit hat, den Vertrag zu prüfen, sollte der Augenblick der Vereinbarung und nicht der des Eintrittes der Bedingung den Ausschlag geben. Beim auflösend bedingten Rechtsgeschäft kann nur der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses maßgebend sein, da ja bei Eintritt der Bedingung der Vertrag dahinfällt, ein Widerruf demnach überflüssig wäre. Wird die Kaufpreisforderung abgetreten, so muß eine Widerrufserklärung an den Abtretungsgläubiger oder den Verkäufer genügen, da man die Ausübung des Widerrufsrechts möglichst einfach gestalten sollte, damit dem oft ungewandten Käufer nicht aus der Verletzung von Formvorschrif-

3. Verbot unlauterer Wettbewerbsmethoden. Zur Verhinderung von Praktiken, bei denen die Konkurrenten eines Geschäftsinhabers den Käufer zum Widerruf des von ihm abgeschlossenen Vertrages veranlassen unter Zahlung des Reugeldes, sollte man eine ausdrückliche Vorschrift im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb erlassen. Hiebei wäre der Tatbestand auch dann erfüllt, wenn keine unmittelbare Zahlung des Reugeldes, sondern eine Preisunterbietung erfolgte, die die Begleichung des Reugeldes wettmachte. Man muß, soweit es angeht, verunmöglichen, daß Schutzvorschriften zugunsten des Käufers, wie das Widerrufsrecht, als Mittel, den Konkurrenten im Wettbewerb auszustechen, benützt werden.

III. Mißbrauch und Übervorteilung des Käufers

Bei Abzahlungsgeschäften werden häufig die Kunden ausgenützt, wobei die Wucherbestimmungen nicht anwendbar sind oder von der Rechtsprechung noch nicht angewendet werden. So mißbraucht man den Käufer, indem man ihm Luxusgegenstände oder auch nützliche Sachen aufschwatzt, deren Erwerb seine wirtschaftliche Leistungsfähigkeit weit übersteigt[40]. Es sind meistens Angehörige der untern Volks-

---

ten ein Nachteil erwüchse. Man darf auch erwarten, daß Verkäufer und Darleiher als Geschäftsleute einander vom Widerruf sofort benachrichtigen. Wollte man diese Lösung nicht gelten lassen, so müßte man verlangen, daß der Verkäufer eher als der Abtretungsgläubiger zu benachrichtigen wäre, weil er als Lieferant der Ware von unnützen Ausgaben Anlaß gebenden Verfügungen abgehalten werden sollte. Beim Versandgeschäft besteht oft eine längere Zeitspanne zwischen dem Angebot des Verkäufers und der Annahme des Käufers, wobei dieser seine Wahl zu treffen hat. Hier muß der Augenblick der Unterzeichnung des Vertrages entscheiden, da keine frühere Bindung gegeben ist, die durch den Widerruf aufzuheben wäre.

[40] Vgl. Oser ZSR 26 (1905) S. 548, der eine sittenwidrige Bindung annimmt, wenn die im Vertrag festgesetzte Ratensumme erkennbar geeignet ist, den Käufer und seine Familie dem Ruin aus-

schichten, die den Lockungen nicht widerstehen können. Die Wucherbestimmungen gelten hier nicht, weil zwischen dem Handelswert der Kaufsache und dem Kaufpreis kein offenbares Mißverhältnis besteht, wie dies OR Art. 21 voraussetzt; der Käufer gefährdet jedoch durch den Abschluß des Kaufvertrages seine wirtschaftliche Lage, etwa wie ein Spieler, der nicht über die Mittel verfügt, seine Spielschulden einzulösen, wenn ein erheblicher Verlust eintritt.

1. Mißbrauch des Käufers. In vielen Fällen kann der Verkäufer die Untragbarkeit des Geschäftes ohne weiteres voraussehen, da sich schon aus Beruf und Wohnort des Käufers wichtige Indizien über dessen Zahlungsfähigkeit ergeben. Auch liegt hier in der Regel eine Ausnützung der Unerfahrenheit oder der Charakterschwäche des Käufers vor, wenn dieser sich so bindet, daß er nach dem natürlichen Lauf der Dinge in Not gerät. Da in der Gerichtspraxis dieser Mißstand häufig gerügt wird, erscheint der Erlaß einer Schutzbestimmung zum mindesten als wünschenswert. Eine gewissenhafte Prüfung der Kreditwürdigkeit des Käufers, wie sie durch Banken ausgeübt wird, bezweckt gerade auch die Verhinderung derartiger Abzahlungskäufe. Es ist daher zu erwägen, dem Käufer die Anfechtung solcher Verträge zu gestatten. Abzulehnen ist hingegen ein viel weitergehendes Recht des Käufers, generell von einem Vertrag zurückzutreten, wenn ohne sein Verschulden die Lasten des Abzahlungskaufes für ihn zu groß werden, wobei er indessen den Verkäufer angemessen entschädigen müßte. Der Käufer hätte hier den Vorteil, daß er von sich aus den Vertrag aufheben könnte und nicht zuwarten müßte, bis er in Verzug geriete und der Verkäufer den Rücktritt erklärte. Für den Verkäufer würde mit einer so weitgehenden Maßnahme die Eingehung eines Abzahlungskaufes zu einem Spiel, bei dem er der Willkür des Käufers ausgesetzt würde, besonders wenn man das Erfordernis der Schuldlosigkeit des Käufers nicht

---

zuliefern. Die Rechtsprechung hat beim Abzahlungsvertrag diese Anregung leider nicht verwertet.

streng beurteilte. Der Verkäufer könnte sich im übrigen meistens gar nicht auf ein Verschulden des Käufers berufen, da man ihm vorwerfen würde, er habe den Leichtsinn, die Unerfahrenheit und Charakterschwäche des andern ausgenützt. Die Möglichkeit, sich schlechthin auf die Untragbarkeit der Verpflichtungen aus dem Abzahlungsgeschäft zu berufen, ohne daß beim Kaufabschluß ein Mißverhältnis zwischen den Verpflichtungen des Käufers und seiner Leistungsfähigkeit bestanden hätte und ohne daß der Verkäufer dies überhaupt hätte erkennen können, würde leichtfertige Kaufverträge in hohem Maße begünstigen.

2. *Übervorteilung des Käufers.* Da Abzahlungskredite gewöhnlich zu scharfen Bedingungen erteilt werden, sollte man den Käufer vor zu hohen Zuschlägen und Preisen schützen. Wo kantonale Wucherbestimmungen bestehen mit Höchstzinsen kommt bei einer Überschreitung der zulässigen Zinssätze OR Art. 20 zur Anwendung, wobei unter Umständen nur eine Teilnichtigkeit angenommen wird. Fehlen derartige Vorschriften, so ist OR Art. 21 maßgebend, der lediglich eine Anfechtung innerhalb eines Jahres seit Vertragsabschluß gestattet, wobei außerdem angenommen wird, daß der ganze Vertrag, nicht etwa nur die Überforderung, dahinfällt, selbst wenn die Aufrechterhaltung des vom Wucher nicht betroffenen Teils für den Käufer günstiger wäre als eine Auseinandersetzung nach den Regeln über die ungerechtfertigte Bereicherung[41]. Nach Ablauf der Anfechtungsfrist sind grundsätzlich Schadenersatzansprüche des Käufers ausgeschlossen, doch kann er gegenüber der Kaufpreisforderung einredeweise die Übervorteilung geltend machen[42]. Die Gerichtspraxis wendet jedoch die Wucherbestimmungen äußerst selten an. Bestrafungen, die eine Buße von Fr. 50.– überstiegen, fanden z.B. im Jahre 1955 wegen Wuchers

[41] Vgl. Oser-Schönenberger, Kommentar zum schweiz. Obligationenrecht I. Art. 21 Note 16.

[42] Vgl. von Tuhr, allg. Teil des schweiz. Obligationenrechts S. 279 und 282.

lediglich in 4 Fällen statt, und auch zivilrechtlich werden die Anforderungen für die Annahme eines Wuchers so hoch geschraubt, daß das Verbot des Art. 21 OR wirkungslos bleibt. Es ist deshalb angemessen, die Wucherbestimmungen beim Abzahlungsvertrag zu erweitern und die Geltendmachung der Einrede, die vom Verkäufer verlangten Preise und Zuschläge seien übersetzt, zu erleichtern[43].

3. Die Vorschläge des Vorentwurfes I. Die erste Fassung des Vorentwurfes versucht eine Lösung der beiden Probleme des Mißbrauchs und der Übervorteilung des Käufers. So wird dem Käufer ein Anfechtungsrecht gewährt, wenn der Verkäufer beim Vertragsabschluß erkennen konnte, daß der Kunde nach dem natürlichen Lauf der Dinge sich wirtschaftlich in hohem Maße gefährdete, da ein offenbares Mißverhältnis bestand zwischen seiner Leistungsfähigkeit und der von ihm übernommenen Leistungspflicht. Damit stellt man eine Prüfungspflicht des Verkäufers auf, ein soziales Gebot, wie es jeder Geschäftsmann bei der Kreditgebung in seinem eigenen Interesse befolgt, wenn er nicht zu Schaden kommen will[44].

---

[43] Vgl. hiezu Arrêté du 30 avril 1943 concernant l'interdiction de la publicité en faveur de prêt usuraire des Kantons Freiburg, wo im Ingreß u. a. bemerkt wird: La population paraît insuffisamment protégée par la répression du délit d'usure, des mesures préventives s'imposent pour empêcher les usuriers de se livrer à leur dangereuse publicité.

[44] Eine derartige Pflicht haben Verbraucherkreise auch in Deutschland gefordert (vgl. Verbraucherpolitische Korrespondenz Nr. 7 vom 3. März 1956). Man verlangt dabei, daß der Kreditgeber zu prüfen habe, ob keine Pfändungen für Abzahlungsschulden bestehen, ob der Käufer schon andere Abzahlungsverträge abgeschlossen habe und ob diese in ihrer Gesamtheit die finanzielle Leistungsfähigkeit des Käufers überstiegen. Vor Bewilligung des 3. Kredites müsse der 2. Kredit zurückbezahlt sein. Diese Gesichtspunkte sind für die Überprüfung der Kreditwürdigkeit des Erwerbers wesentlich, doch sollte man nicht diese Prüfungspflicht auf einzelne Tatbestände begrenzen, sondern mehr die Lage aller Umstände in Betracht ziehen; insbesondere ist die Zahl der Käufe

Je wertvoller ein Kaufgegenstand ist, um so mehr hat der Verkäufer Anlaß, sich über die Zahlungsfähigkeit des Kunden zu unterrichten. Dies gilt um so mehr, als er sich doch bei der Bestimmung der Zahl und Höhe der Raten und der Art der von ihm verlangten Sicherheiten ein Urteil über die Leistungsfähigkeit des Käufers bildet. Es ist deshalb nicht zu viel verlangt, wenn man dem Verkäufer zumutet zu beurteilen, ob der Käufer sich eine mit der Zeit untragbare Last aufbürdet. Er muß ja auch prüfen, ob eine Ehefrau beim Kauf von Gegenständen, die für den gemeinsamen Haushalt bestimmt sind, noch die Schlüsselgewalt besitzt oder nicht. Nach der ersten Fassung des Vorentwurfes wird nicht darauf gesehen, ob der Verkäufer bewußt unter Ausnützung der Schwächen des Kunden einen Vertrag abgeschlossen hat, sondern auf die typischen Umstände des Kaufes.

Der Vorentwurf I gibt dem Richter generell das Recht, übersetzte Preise, Zuschläge oder andere Forderungen des Verkäufers auf das handelsübliche Maß herabzusetzen. Es handelt sich hiebei lediglich um die Erweiterung einer Befugnis, die dem Richter zusteht, wenn er beim Rücktritt des Verkäufers vom Vertrag den angemessenen Mietzins und die Abnützungsentschädigung festzusetzen hat, weil hier nach BG 75 II S. 33 nicht der Kaufpreis maßgebend ist, sondern der wirkliche Wert der Kaufsache. Es ist nicht einzusehen, weshalb der Richter beim Rücktritt des Verkäufers einen übersetzten Kaufpreis herabsetzen kann, indem er vom wirklichen Wert der Sache ausgeht, wogegen er beim Erfüllungsanspruch den Kaufpreis zugrunde legen muß, trotzdem er diesen für erheblich übersetzt hält. Die dem Richter hier übertragene Aufgabe hat der Gesetzgeber ihm auch anderweitig anvertraut, so bei der Herabsetzung

---

nicht ohne weiteres maßgebend. Junge Leute, die einen Hausstand gründen, müssen oft mehrere Käufe abschließen, da sie Möbel und Wäsche benötigen und manchmal bei verschiedenen Geschäften einkaufen möchten oder nachträglich noch einige Gegenstände von geringerem Wert zukaufen sollten.

eines übersetzten Mäklerlohnes oder bei der Zusprechung von Schadenersatz, für den überhaupt das richterliche Ermessen maßgebend ist. Zur Vermeidung von Trölereien kann eine Herabsetzung nur stattfinden, wenn ein offenbares Mißverhältnis gegeben ist, da ja bei der Preisbemessung sehr vieles von der subjektiven Einschätzung abhängt. Das Problem, ob die Vertriebsart bei der Bemessung der Preise wesentlich ist, sollte man der Rechtsprechung überlassen. Da die Mehrzahl der Eingaben, die sich zur ersten Fassung des Vorentwurfes äußerten, ein Bedürfnis für die Erweiterung der Vorschriften über den Wucher verneinten, wurde das Postulat zurückgestellt[45].

Es fragt sich, ob man wenigstens die Teilzahlungszuschläge gesetzlich regeln soll, wie dies öfters im Ausland geschieht[46] und vor allem bei der Bewilligung von Teilzahlungskrediten auch angemessen ist. Diese Maßnahme ist jedoch beim Kauf von Waren nicht ohne weiteres nützlich, weil man den Teilzahlungszuschlag aus dem ganzen Preisgefüge herauszieht und nur einen Teil des Geschäftes dahin prüft, ob der Käufer übervorteilt wird, und bei der Beurteilung nicht von der ganzen wirtschaftlichen Tragweite des Vertrages ausgeht. So ist es möglich, daß jemand einen übersetzten Barkaufpreis, dagegen normale Zuschläge fordert, oder daß der Barkaufpreis billig, der Zuschlag aber übersetzt ist. Weiterhin ist bei Geschäftshäusern, die fast ausschließlich auf Abzahlung verkaufen, der Barkaufpreis fiktiv, so daß der Zuschlag durchaus den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen kann, obschon das ganze Geschäft auf eine Übervorteilung hinausläuft. Auch werden in vielen Geschäften die angeschriebenen Barpreise nur von unerfahrenen

---

[45] Hiebei hat man u.a. darauf hingewiesen, daß fast jeder Abzahlungskauf eines teureren Gegenstandes den Lebensunterhalt des Käufers und seiner Familie stark beeinträchtigt, man demnach von vorneherein mit einer großen Zahl von Anfechtungen rechnen müßte.

[46] So in Belgien, Holland, Luxemburg und in verschiedenen Staaten der USA.

oder anständigen Käufern bezahlt, die nicht auf das Markten eingestellt sind. Außerdem wird bei einer gesetzlichen Regelung des Teilzahlungszuschlages die Tendenz gefördert, wenn immer möglich, den Zuschlag in der gesetzlichen Höhe zu fordern. Eine Vorschrift zur Begrenzung der Teilzahlungszuschläge drängt sich bei diesem Sachverhalt nicht auf. Wollte man jedoch eine Beschränkung einführen, so würde sich eine Verordnung hiefür wesentlich besser eignen als eine Gesetzesbestimmung, wenn man die Ansätze den jeweiligen Zinssätzen anpassen sollte unter Berücksichtigung der verschiedenartigen Bedürfnisse in den einzelnen Geschäftssparten. So sieht auch das belgische Gesetz von 1957 eine Verordnung vor für die Regelung der Teilzahlungszuschläge anstelle eines starren gesetzlichen Schemas.

4. Beschränkung des Rechts, Abzahlungsverträge abzuschließen. Abzulehnen sind weiterhin Vorschläge, wonach Abzahlungskäufe nur statthaft oder gültig sein sollen, soweit der Käufer nicht mehr als einen bestimmten Bruchteil seines Einkommens, z.B. $^1/_5$ oder $^1/_{10}$ dafür einsetzt. Dieses Kriterium eignet sich nicht gut, weil es doch von der Höhe der Verpflichtungen des Käufers, insbesondere für seine Familie, abhängt, ob der zur Verfügung stehende Einkommensteil noch keine Gefährdung mit sich bringt, wenn er zu Abzahlungskäufen verwendet wird, oder ob er das erträgliche Maß übersteigt. Viel geeigneter ist an sich die Begrenzung der dem Käufer für Abzahlungsgeschäfte freistehenden Mittel auf die das Existenzminimum während der Vertragsdauer übersteigenden Beträge. Dies würde eine genaue Anpassung an den Einzelfall erlauben. Dem steht jedoch entgegen, daß die Bemessung des Existenzminimums keine einfache Aufgabe darstellt, vielmehr eine genaue Sachkenntnis erfordert, wie sie der Verkäufer in der Regel nicht besitzt. Sowohl die Zahl der Abzahlungskäufe, die man schon abgeschlossen hat, als auch ein Bruchteil von $^1/_5$ oder $^1/_{10}$ des Jahreseinkommens des Käufers und die Höhe seines Existenzminimums sind Richtlinien für den Verkäufer oder Darleiher bei der Be-

willigung eines Abzahlungskredites; sie sollten jedoch nicht in schematischer Weise als zwingende Rechtssätze ausgestaltet werden.

4. Kapitel

Der Inhalt des Abzahlungsvertrages: Rechte und Pflichten der Parteien

I. Anzahlungspflicht und Vertragsdauer

A. Allgemeines

1. Anzahlung. Unter den vorgeschlagenen Neuerungen ist das Erfordernis einer obligatorischen Anzahlung weitaus das wichtigste Postulat, sowohl vom sozialpolitischen als auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus. Wird eine größere Anzahlung verlangt, so ändert sich der Charakter des ganzen Geschäftes, da es nun eine Mischung zwischen einem Bar- und einem Kreditkauf darstellt. Für den Käufer hat dies zur Folge, daß er zunächst über Kapital verfügen muß, bevor er einen Vertrag auf Abzahlung mit sofortiger Lieferung abschließen kann. Damit wird sein Risiko und das des Verkäufers wesentlich vermindert, aber bei teureren Gegenständen oft eine Wartefrist eingeschaltet, bis der Käufer die von ihm gewünschte Sache erhält. Das Verlangen nach einer Anzahlung verzögert den Absatz der Waren. Volkswirtschaftlich wirkt die Verlangsamung des Absatzes während einer Hochkonjunktur nicht unvorteilhaft, weil dadurch die Herstellung von Gebrauchsgütern nicht überbordet und die Anpassung an normale Zeiten erleichtert wird; bei einer Depression wird aber der Abzahlungskäufer keine wesentliche Bedeutung für die «Ankurbelung» der Wirtschaft erlangen. Wer dann auf Abzahlung kauft, also ein großes Risiko übernimmt, sollte indessen vor der Spekulation auf bessere Zeiten am ehesten bewahrt werden, da ihm bei einer Fehlrechnung kaum ge-

holfen werden könnte. In der Hauptsache wirkt sich das gemischte System günstig aus für die Vermeidung einer Überschuldung und schwächt eine Entwicklung ab, bei der zu viele Leute bei einem Umschwung der wirtschaftlichen oder der persönlichen Verhältnisse statt einen Rückhalt in Form von Spargeldern zu besitzen, noch Schulden abtragen sollten. Für die unmittelbar Beteiligten, den Käufer und Verkäufer, aber wird das Abzahlungsgeschäft als solches wesentlich solider. Der Verkäufer mag etwas weniger Ware umsetzen, dagegen hat er auch viel weniger Umtriebe zu erwarten und Risiken auf sich zu nehmen; er ist weniger krisengefährdet und braucht weniger Kredit. Er kann auch eher mit der Erfüllung des Vertrages rechnen, da der Käufer, der einen größeren Betrag anbezahlt hat, beabsichtigt, den Kaufgegenstand wenn immer möglich zu behalten. Man nimmt an, daß bei einem großen Teil der Geschäfte, die notleidend werden, die Anzahlung nicht oder nur teilweise geleistet wurde (vgl. Waldemar Koch a.a.O. S. 45). Die Forderung einer Anzahlung enthüllt sehr rasch die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Erwerbers, erleichtert damit eine seriöse Kreditprüfung. Auch für den Käufer bringt das gemischte System im allgemeinen wesentlich mehr Vorteile als das reine Abzahlungsgeschäft, weil sich für ihn eine Veränderung der Wirtschaftslage oder auch seiner persönlichen Umstände meistens verhängnisvoll auswirkt, wogegen der Verkäufer einen bestimmten Prozentsatz von Verlusten bei der Bemessung des Kaufpreises eingerechnet hat. Wo eine eigentliche Inflation oder ein Warenmangel vorhanden ist, der Käufer also ein gesteigertes Interesse am Erwerb von Sachgütern besitzt, läßt sich der Verkäufer nicht auf ein Abzahlungsgeschäft ein, ohne sich gegen die Geldentwertung zu schützen. Man wird deshalb das Postulat als ein wirksames Mittel zur Gesundung betrachten müssen.

2. Vertragsdauer. Hand in Hand mit dem Gebot der Anzahlung verlangt man gewöhnlich eine Begrenzung der

Laufzeit des Abzahlungsvertrages[47]. So hat in USA die Regulation «W» während des Koreakrieges für Autos eine Anzahlung von $33^1/_3$% und eine Laufzeit von höchstens 21 Monaten vorgesehen, bei Möbeln eine Anzahlung von 10% und eine Laufzeit von 18 Monaten und bei Radios und Haushaltungsapparaten eine Anzahlung von 15% und eine Laufzeit von 18 Monaten verfügt. Die Regulation «W» kann nach Bedarf wieder in Kraft gesetzt werden. Man sollte auch bei uns die Vertragsdauer beschränken, denn eine Belastung mit Ratenzahlungen, die sich über viele Jahre hinaus erstreckt, läßt sich in den wenigsten Fällen verantworten. Ein Arbeitnehmer, der einen Vertrag abschließt, der vielleicht innerhalb 4 oder 5 Jahren erfüllt werden soll, riskiert zu viel, weil er nicht weiß, ob er dann noch in der Lage ist, Ratenzahlungen zu leisten, und zahlt außerdem hohe Zinsen und Verwaltungskosten. Die Beschränkung der Laufzeit führt zu einer weitern Verminderung des Risikos der Parteien, aber auch zu einer Erhöhung der vom Käufer zu leistenden einzelnen Raten, bewahrt diesen jedoch vor einer endlosen Belastung. Dies verunmöglicht zahlungsschwachen Käufern den Erwerb von Gebrauchsgütern in sehr wirksamer Weise, weil die monatlich zu entrichtenden erhöhten Teilzahlungen nicht mehr aufgebracht werden können. Maßgebend ist für den Beginn der Laufzeit der Zeitpunkt der Lieferung, von dem an meistens die Raten zu begleichen sind[48]. Andernfalls würde man bei einem Vertrag, wenn der Zeitpunkt der Lieferung noch nicht feststände, den Käufer veranlassen, vor Erhalt der Ware nicht nur die Anzahlung sondern auch die Raten zu leisten, oder aber ihn verhalten, nach der Lieferung die vorher aufgelaufenen Raten zu entrichten, was öfters auch nicht möglich wäre.

---

[47] Diese wird mit Rücksicht auf die Dauer der Gebrauchsmöglichkeit eines Gutes bemessen, da der Erwerber einer Sache nur noch widerwillig dafür Raten zahlt, wenn der Kaufgegenstand abgenützt oder wertlos geworden ist oder den Reiz der Neuheit verloren hat.

[48] Vgl. Regulation «W» sect. 6 (b).

3. Sicherung der Anzahlung. Da beim Vorauszahlungsvertrag die Sicherung der Zahlungen des Sparers ein dringliches Postulat darstellt, kann man sich fragen, ob auch beim Abzahlungsgeschäft ein Schutzbedürfnis für den Käufer besteht, wenn die Anzahlung nach Gesetz oder Vertrag bei Vertragsabschluß zu leisten ist, die Lieferung aber viel später erfolgt, eine Zahlung Zug um Zug mit der Übergabe der Kaufsache demnach nicht zulässig ist oder nicht vereinbart wird. Es handelt sich dabei jedoch sehr selten um Fristen, wie sie beim Sparvertrag üblich sind, und um Beträge, die der Höhe nach den Vorauszahlungen des Sparers entsprechen. Die Interessenlage ist demnach grundsätzlich verschieden von der beim Sparvertrag, da der Sparer meistens viel größere Summen riskiert und auf eine längere Zeit festlegt. Anderseits fällt auch das Interesse des Verkäufers ins Gewicht, vor der Lieferung wenigstens einen Teil des Kaufpreises zu erhalten, damit er möglichst wenig Kredit beanspruchen muß, wofür er am Ende den Kunden wieder belastete. Es ist daher geboten, beim Abzahlungsvertrag von einer Sicherstellung der Anzahlung des Verkäufers abzusehen. Dies muß sich indessen ändern, wenn man den grundsätzlich einer sofortigen Bedarfsdeckung dienenden Abzahlungsvertrag den Zwecken eines Sparvertrages dienstbar macht.

B. Einzelheiten einer gesetzlichen Regelung

Beim Problem der Anzahlung ist zuerst zu entscheiden, wann diese geleistet werden muß, ob bei Vertragsabschluß oder spätestens bei der Lieferung des Kaufgegenstandes oder ob sie ein aufschiebend bedingtes Gültigkeitserfordernis des Vertrages darstellt; sodann ob sie für alle Kaufgegenstände gleichmäßig nach einem einheitlichen Ansatz zu bemessen ist oder ob man zu unterscheiden hat nach der volkswirtschaftlichen Bedeutung der erworbenen Güter und wie lange der Vertrag dauern und wie die Laufzeit berechnet werden soll. Weiterhin ist zu prüfen, was für eine Sanktion man zu verfügen hat, ob bei einem Verzicht des

Verkäufers auf die Anzahlung Nichtigkeit des ganzen Vertrages oder der Sicherungsmittel oder eine teilweise Nichtigkeit eintreten soll. Ferner hat man zu erwägen, ob eine Sache oder eine andere geldwerte Leistung als Anzahlung hingegeben werden kann. Endlich sollte man versuchen, die Umgehung des Anzahlungsgebotes durch Kreditgeschäfte zu verhindern. Dieses Gebot muß für alle Abzahlungsverträge gelten, es dürfte nicht etwa beschränkt bleiben auf Verträge, die unter Eigentumsvorbehalt vereinbart werden, da der Zweck der Anzahlungspflicht allgemein vermeiden will, daß der zu zahlende Kaufpreisrest zu groß ist oder während einer zu langen Zeit bezahlt werden muß, der Käufer somit sich zu lange bindet, jedenfalls viel länger als er mit größerer Wahrscheinlichkeit rechnen kann, die Leistung aus seinem Einkommen zu tilgen.

1. Zeitpunkt der Anzahlung. Nach der einfachsten Lösung des Anzahlungsproblems hat der Käufer die Anzahlung bei Vertragsabschluß[49] zu leisten. Die Anzahlung bildet dann ein Erfordernis der Gültigkeit des Vertrages. Wird sie nicht entrichtet, so ist kein Vertrag zustande gekommen. Dieses System hat mehrere Nachteile, da man den Käufer von Gesetzes wegen zwingen würde, ohne jede Sicherung auch dann seiner Anzahlungspflicht sofort zu genügen, wenn der Kaufgegenstand viel später zu übergeben wäre. Man würde demnach dem Käufer vielfach das Recht versagen, seine Leistung Zug um Zug mit der Übergabe der Sache zu erbringen. Weiterhin würden Abzahlungsgeschäfte, die durch Reisende vermittelt werden, zum größten Teil verunmöglicht. Betritt der Kunde ein Ladengeschäft, so nimmt er das für die Zahlung des Kaufpreises nötige Geld mit sich. Der Reisende kann den Kunden nicht genau zu der Zeit besuchen, da dieser über die Mittel verfügt, eine Anzahlung zu entrichten. Müßte der Käufer sofort oder während der Widerrufsfrist das Kaufpreisviertel anzahlen, so würden sehr viele Käufe unterbleiben. Der Kunde schätzt es wenig,

[49] Vgl. Hire-Purchase Act Amendment No. 431 Art. 2 b.

einen Betrag anzuzahlen, wenn er die Ware nicht sofort erhält; er wäre aber auch selten in der Lage, die Anzahlung innerhalb der Widerrufsfrist zu begleichen, wenn er den Besuch des Reisenden nicht zu einer sehr günstigen Zeit empfangen hätte. Es ist fraglich, ob man die Konsequenzen einer derartigen Regelung ziehen will. Es würde auch erhebliche Schwierigkeiten bereiten, wollte man die Begleichung der Anzahlung von Gesetzes wegen als eine aufschiebende Bedingung des Vertragsabschlusses betrachten, so daß kein Vertrag zustande käme, solange die gesetzliche Anzahlungspflicht nicht erfüllt wäre[50]. Der Vertragsabschluß würde damit oft sehr lange in der Schwebe gehalten und der Verkäufer in seinen Verfügungen stark behindert. So hätte er das Nachsehen, wenn er auf Grund des Versprechens des Kunden das zur Erfüllung des Vertrages Nötige vorgekehrt, vielleicht den Kaufgegenstand angefertigt oder sich anderweitig beschafft hätte, das Geschäft aber im letzten Augenblick dahinfiele in Ermangelung der Leistung der Anzahlung, zu der der Käufer nach dieser Konstruktion nicht verpflichtet wäre. Der Verkäufer würde demnach in seinem eigenen Interesse gewöhnlich erst liefern, wenn er vorher die Anzahlung erhalten hätte und diese beim Abschluß des Kaufes verlangen, wo kostspielige Vorbereitungen nötig sind, so daß der Käufer vorauszahlen müßte und nicht Zug um Zug leisten könnte. Auch hier würde der Vertrag mit Reisenden erschwert. Zur Vermeidung einer zu großen Erschwerung des Vertragsabschlusses läßt der Vorentwurf deshalb die Gültigkeit des Vertrages mit der Unterzeichnung eintreten, wobei die Anzahlung spätestens bei der Lieferung zu entrichten ist. Es bleibt dabei den Parteien überlassen, eine frühere Frist für die Leistung der Anzahlung zu vereinbaren. Eine sofortige Lieferung ohne Anzahlung ist jedoch verboten.

Bei aufschiebend bedingten Kaufverträgen ist die Anzahlung frühestens bei Eintritt der Bedingung, spätestens

---

[50] So das belgische Gesetz vom 9. Juli 1957, Art. 5.

bei der Lieferung zu entrichten, da vorher keinerlei Verpflichtung besteht. Ist der Kaufgegenstand dem Käufer schon vorher übergeben worden, wie bei einem Kauf auf Probe, hätte der Verkäufer an sich dem Erwerber den Kaufgegenstand sofort zu entziehen, wenn nicht bei Eintritt der Bedingung oder bei der Erklärung, die Kaufsache behalten zu wollen, unverzüglich die gesetzliche Anzahlung erfolgte. Da der Verkäufer (z. B. beim Versandgeschäft) durch seine Vorausleistung die Einhaltung des Anzahlungsgebotes gefährdet, ist ihm zuzumuten, seinerseits die Gültigkeit des Vertrages von der Erbringung der Anzahlung abhängig zu machen, so daß der Vertrag nicht wirksam wird trotz der Annahmeerklärung des Käufers, solange die Anzahlung nicht geleistet ist. Der Verkäufer kann demnach bis dahin vindizieren, hat aber keinen Erfüllungsanspruch[51].

Beim auflösend bedingten Vertrag ist die Anzahlung spätestens bei der Lieferung zu begleichen, weil ja der Vertrag zunächst in Kraft getreten ist; da der Widerruf eine auflösende Bedingung darstellt, entstehen damit keine besondern Probleme.

Ist der Zeitpunkt der Übergabe für die Leistung der Anzahlung maßgebend[52], so hat dies die unerwünschte Folge, daß der Abzahlungsvertrag auch bei einer spätern Lieferung sofort in Kraft tritt, also den Käufer bindet, so daß die Funktion der Anzahlung den Kunden zu hemmen, nicht ganz erfüllt wird. Zur Ergänzung dient hier das dem Käufer eingeräumte gesetzliche Widerrufsrecht, das ihm ermöglichen soll, einen Kauf genau zu überlegen. Anderseits wird in vielen Fällen die Wartezeit des Käufers verkürzt. Kann ihm

---

[51] Die Regulation W verlangt in gewissen Fällen des Kaufes auf Probe oder Besicht, daß der Verkäufer vor der Versendung vom Käufer eine Hinterlage in der Höhe der Anzahlung fordert; in andern Fällen haben die Parteien einen Vertrag zu unterzeichnen vor Auslieferung der Ware, wonach der Käufer in guten Treuen den Kaufgegenstand auf Probe oder Besicht erhält und innerhalb 10 Tagen die Ware zurücksendet oder die Anzahlung leistet. Sect. 6 (f).

[52] Ebenso USA Regulation W section 3 (c).

der Verkäufer z. B. eine Ware erst in einigen Monaten liefern, so hat der Kunde die Möglichkeit, sofort den Vertrag abzuschließen und seine Anzahlung sich zu ersparen, so daß er sie zur Lieferzeit besitzt. Kommt jedoch der Vertrag erst mit der Anzahlung zustande, so müßte der Käufer zunächst längere Zeit warten, bis er seine Anzahlung beisammen hätte, um den Vertrag abschließen zu können, wobei erst die Lieferfrist zu laufen begänne.

2. *Die Höhe der Anzahlung.* In der gegenwärtigen Praxis werden bei Abzahlungsgeschäften Anzahlungen in sehr verschiedener Höhe gefordert je nach den Waren, die verkauft werden. So wurde nach den Aufstellungen des Basler Statistischen Amtes vom Jahre 1954, die sich auf registrierte Käufe stützen, bei Automobilen durchschnittlich eine Anzahlung von 40%, bei Motorrädern von 30% geleistet. Auch bei Büromöbeln ist der Ansatz hoch (28%), wogegen sich der Möbelhandel im allgemeinen mit etwa 20% begnügt. Für Staubsauger werden jedoch nur 8% verlangt[53]. Wenn man gegenüber dieser Statistik auch Vorbehalte anbringen kann, weil oft der Eigentumsvorbehalt nicht eingetragen oder gar nicht vereinbart wird (dies letztere trifft besonders bei Textilwaren zu, also einem sehr großen Verkaufsgebiet), oder weil der Verkäufer sich mit Lohnzessionen begnügt, so wird sie doch nicht allzusehr von der Wirklichkeit abweichen. Dies gilt insbesondere für den Autohandel, bei dem viele alte Wagen vom Verkäufer übernommen werden. Außerdem verlangt man bei einem Verkauf von Occasionswagen eine hohe Anzahlung, weil der Wagen bei der Rücknahme oft überhaupt keinen Verkehrswert mehr aufweist. Man kann

[53] Während einer wirtschaftlichen Depression sind hingegen die Ansätze wesentlich niedriger. Nach dem stat. Jahrbuch von Bern 1938/39 wurden 1937 für Automobile 20,1 %, Velos, Motorräder 23,2 %, Hausrat 16,9 %, Geschäftsinventar (ohne gewerbliche Maschinen 23,9 % und Büromaschinen 10,8 %) 13,3 % des Kaufpreises anbezahlt. 1938 zeigt wieder andere, teils höhere, teils niederere Zahlen, für Automobile 31,4 %, Motorräder, Velos 22,7 %, Hausrat 14,4 %, Geschäftsinventar 15 %.

aus den Zahlen des Basler Statistischen Amtes den eindeutigen Schluß ziehen, daß der Verkäufer eine prozentual höhere Anzahlung verlangt, wenn er hochwertige Güter verkauft, weil das Risiko für ihn dadurch wesentlich verringert wird und er im allgemeinen nicht in der Lage ist, wie bei billigen Gebrauchsgütern wo es sich um Massenwaren handelt, Verluste durch Risikoprämien auszugleichen. Anderseits wird sich die Einführung einer obligatorischen Anzahlung bei den verschiedenen Geschäftszweigen sehr verschieden auswirken, da bei Artikeln mit einer hohen Anzahlungsquote am bisherigen Bestand wenig geändert wird, wogegen bei Sparten, bei denen zur Zeit nur geringe Anzahlungen gefordert werden, größere Schwierigkeiten für Käufer und Verkäufer eintreten können. Wo die Rechtsordnung eine Mindestanzahlung fordert, stehen mehrere Systeme zur Verfügung. Man kann einen einheitlichen Ansatz für sämtliche Artikel einführen, welche gegen Teilzahlungen verkauft wurden. Diese Regelung könnte dort Platz greifen, wo man ausschließlich den Sozialschutz des Käufers bezweckt. Wo man auf die Möglichkeit achtet, die Deckung des Bedarfes an notwendigen Gütern zu sichern, oder der Lage der einzelnen Geschäftszweige gerecht werden will oder in der Hauptsache volkswirtschaftliche Interessen wahren möchte, unterscheidet man nach den verschiedenen Warenarten und setzt für jede besondere Mindestanzahlungen fest. Man kann diese Unterscheidungen in einem Gesetz treffen, so z. B. für Automobile mehr fordern als für Möbel oder Radios oder aber im Gesetz nur einen allgemeinen Minimalansatz festsetzen und im übrigen auf dem Wege der Verordnung die Höhe der Anzahlung bestimmen. Hiebei ist es wiederum möglich, nur einige wenige Kategorien auszuwählen oder aber größere Listen zu verfassen, die bis in alle Einzelheiten nach den verschiedenen Warengattungen unterscheiden. Alle diese Systeme haben große Vor- und Nachteile. Ein einheitlicher Ansatz in einem Gesetz prägt sich dem Bewußtsein der Käufer besser ein, als wenn man beträchtliche Unterschiede macht, und entspricht auch der formalen

Gleichheitsidee, die den meisten Menschen mehr einleuchtet als die Berücksichtigung der Ungleichheiten. Er wirkt sich jedoch zu verschieden aus bei den einzelnen Handelssparten und ist viel zu schwerfällig für eine Anpassung an neue wirtschaftliche Gegebenheiten, da eine Gesetzesänderung nicht rasch und nicht leicht durchgeführt werden kann. Ein einheitlicher Ansatz, der allen Anforderungen genügt, für alle Warenkategorien paßt und sowohl bei einer Hochkonjunktur wie bei einer Depression gleich angemessen ist, dürfte im übrigen ebenso leicht zu finden sein wie die Quadratur des Kreises. Will man jedoch die Regelung der Höhe der Anzahlung, soweit diese ein gesetzliches Mindestmaß übersteigt, dem Verordnungsrecht überlassen, so ist diese Lösung gewiß viel geschmeidiger und anpassungsfähiger als die vorhergenannten und ermöglicht nicht nur, die Verhältnisse bei den verschiedenen Geschäftszweigen genau zu berücksichtigen, sondern auch eine Anpassung an die jeweilige Wirtschaftskonjunktur. Der Nachteil besteht jedoch in der Möglichkeit, daß die verschiedenen Interessentenverbände für sich Sondervorteile durchsetzen, und auch in der Abneigung vieler Kreise gegenüber einer staatlichen Konjunkturlenkung, mag diese auch noch so bescheiden und nützlich sein. Bei dieser Sachlage hat man mehrere Vorschläge zur Diskussion zu stellen, und zwar primär einen einheitlichen Ansatz vorzuschlagen, sodann aber im Gesetz für bestimmte Warenkategorien, insbesondere Motorfahrzeuge und Möbel Ausnahmen zu gewähren. Anderseits muß man unter allen Umständen erwägen, den Bundesrat zu ermächtigen, in einer Verordnung nach Warenkategorien zu unterscheiden und jeweils nach Lage der Wirtschaft die Ansätze abzuändern, wobei indessen ein Mindest- und ein Höchstansatz eingehalten werden sollte. Je nach den wirtschaftlichen Bedürfnissen eines Landes kann eine Konjunkturpolitik eine genaue Überprüfung des Verkaufes der verschiedenen Warenarten erfordern, wozu man fortwährend statistische Ausweise benötigt, so daß die Ansätze in kurzen Intervallen neu festgesetzt werden können. Eine derartige

Lenkung ist meistens verbunden mit einer Überwachung der Geschäfte und Bankhäuser durch staatliche Organe. Man kann aber auch auf eine weitherzige Art die Anpassung an die jeweilige Wirtschaftslage vornehmen, indem nur Eingriffe erfolgen nach längeren Zeiträumen und unter Beschränkung auf die wichtigsten Warengattungen. Immerhin kann nur die Erfahrung lehren, inwieweit eine Konjunkturlenkung möglich ist ohne Kontrollmaßnahmen seitens des Staates[54]. Eine weitere Möglichkeit geht dahin, eine Verordnung nur zuzulassen, wo eine dringende Notwendigkeit für bestimmte Handelszweige eine Milderung der gesetzlichen Ansätze erfordert. Damit könnte vor allem verhindert werden, daß Geschäfte, bei denen man sich zur Zeit mit geringen Anzahlungen begnügt, zu sehr in Bedrängnis gerieten. Hiebei ist indessen zu beachten, daß in vielen Fällen die Verkäufer nur deshalb sich mit niedern Anzahlungen zufrieden geben, weil ihre Konkurrenten sie dazu zwingen.

Soll das angestrebte gemischte System, bei dem der Kunde zum Teil vorspart und zum größten Teil nach Bezug der Ware spart, wirksam werden, so darf die Anzahlung nicht gering bemessen werden, da es sich sonst nicht lohnt, überhaupt eine Vorschrift zu erlassen. Wird bei wertvollen Gegenständen heute schon in der Regel eine größere Anzahlung verlangt, so kann man bei Gebrauchsgegenständen von geringem Wert erwarten, daß bei gutem Willen eine erhebliche Vorleistung erbracht wird. Eine allgemeine Quote von $^1/_4$ bis $^1/_3$ des Barkaufpreises oder $^1/_5$ bis $^1/_4$ des Gesamtkaufpreises sollte im größten Teil der Fälle durchführbar sein. Man hat auch vorgeschlagen, die Höhe der Anzahlung zu staffeln je nach der Höhe des Kaufpreises, wobei die

---

[54] Abzulehnen ist die Behauptung, eine Konjunkturpolitik sei unwirksam, wenn lediglich der Ansatz von 25 % auf 33 % erhöht werden könne, da ja der Spielraum auf den einzelnen Gebieten viel größer sein kann (15–33 %) und anderseits die Begrenzung der Vertragsdauer bis auf 18 Monate die Zahl der Käufe beträchtlich vermindern müßte.

Meinungen geteilt waren, nach der einen Auffassung die Ansätze bei niedrigeren Werten geringer und nach Meinung der andern höher sein sollten. In Wirklichkeit müßten gerade bei billigen Massenartikeln Ansätze gefordert werden, die denen entsprechen, wie sie bei teuren Gütern heute schon üblich sind.

3. Berechnung der Anzahlung nach Bar- oder Gesamtkaufpreis. Die Anzahlung kann nach dem Bar-[55] oder dem Gesamtkaufpreis bestimmt werden. An sich ist es natürlich, vom Barpreis auszugehen, die Anzahlung davon abzuziehen und darauf die nach der Höhe der Anzahlung und der Laufzeit des Vertrages bemessenen Zuschläge zu berechnen. Es ist jedoch zu prüfen, ob damit die Umgehung des Anzahlungsgebotes erleichtert werden könnte. Dient der Barkaufpreis als Berechnungsfaktor, so können die Parteien diesen ermäßigen und die Zuschläge erhöhen. Der Verkäufer riskiert jedoch dabei, daß diese offenbar übersetzt sind und als wucherisch erscheinen oder daß der Käufer einen Barauskauf vornimmt, die Ware also billiger erhält als dem Verkäufer lieb ist; auch ist der Spielraum für eine derartige Praktik unbedeutend[56]. Man kann demnach beide Systeme wählen.

4. Vertragsdauer. Für die Beschränkung der Dauer der Verträge hat der Vorentwurf 2½ Jahre vorgeschlagen. Sie

---

[55] In Belgien nimmt man den Barkaufpreis zum Ausgangspunkt.

[56] Nimmt man z.B. eine gesetzliche Anzahlung von 25 % des Barpreises an, etwa von Fr. 1000.– und einen Zuschlag von 20 %, so würde eine Ermäßigung der Anzahlung um Fr. 50.– = 5 % eine Verminderung des Barkaufpreises auf Fr. 800.– oder 80 % des vorgesehenen Barkaufpreises bedingen. Die Zuschläge von Fr. 150.– müßten demnach auf Fr. 350.– erhöht werden, wenn der Vertrag den Anforderungen des Gesetzes entsprechen sollte. Ein Barkaufpreis von Fr. 800.– mit einer Anzahlung von Fr. 200.–, also einem Restkaufpreis von Fr. 600.– und Zuschlägen von Fr. 350.–, also mehr als die Hälfte des Restkaufpreises, wäre aber offensichtlich zur Umgehung des Gesetzes bestimmt.

steht im Einklang mit Erhebungen des Basler Statistischen Amtes, wonach die Vertragsdauer in 68% der Fälle weniger als 2, in 90% weniger als 3 Jahre beträgt. Eine Begrenzung auf 2½ Jahre sollte demnach praktisch durchführbar sein. Bei Objekten, die nicht unter Eigentumsvorbehalt verkauft werden und daher von der Basler Statistik nicht erfaßt sind, handelt es sich meistens um viel billigere Waren, die man in wesentlich kürzerer Zeit zahlt. Auch Leute, die zur Gründung eines Haushaltes sich Möbel auf Abzahlung beschaffen, sollten in der Lage sein, unter normalen Umständen in 2½ oder höchstens 3 Jahren den Kaufpreis zu tilgen, wenn sie sich wirklich mit dem Notwendigsten begnügen. Der Vorentwurf erstrebt nicht eine Drosselung der Abzahlungsgeschäfte im eigentlichen Sinne, sonst müßten wesentlich kürzere Fristen angewendet werden, sondern eine Beseitigung von Geschäften, deren Erfüllung sich zu lange hinauszieht. Auch bei der Begrenzung der Laufzeit kann man zwischen zwei Systemen wählen, einer Fixierung und einer durch den Bundesrat zu erlassenden Verordnung. Demgemäß sind einige Varianten zu erwägen, bei denen teils Bedürfnisse der Käufer wie beim Erwerb von Möbeln, teilweise die bisherigen Gepflogenheiten des Handels wie beim Vertrieb von Musikinstrumenten maßgebend wären[57].

5. *Die Sanktion bei Verletzung des Anzahlungsgebotes.*

a) Ohne eine strenge Sanktion ist das Gebot einer Anzahlung sowie die Beschränkung der Laufzeit nutzlos. Es müssen demnach bei einem solchen Verstoß Nachteile ein-

---

[57] In Belgien ändert man durch eine Verordnung Anzahlung und Laufzeit, wie sie im Gesetz vorgesehen sind; während man aber lediglich für Automobile eine Erhöhung des allgemeinen Ansatzes von 15 % auf 25 % verfügt, wird die Vertragsdauer bei einer Reihe von Gegenständen unterschiedlich begrenzt. Als Mindestdauer werden 6 Monate seit Leistung der Anzahlung gefordert, als Höchstdauer 30 Monate bei der Beschaffung von neuen Automobilen. Im allgemeinen wird bei Motorfahrzeugen, Möbeln, Haushaltapparaten, Radios und dgl. die Laufzeit auf 24 Monate festgesetzt.

treten, die den Verkäufer veranlassen, die Waren dem Käufer nicht auszuhändigen, bevor er die ganze gesetzliche Anzahlung erhalten hat. Die radikalste Lösung besteht in der Anordnung der absoluten Nichtigkeit des Vertrages als Folge einer Gesetzesverletzung. Die Parteien können demnach jederzeit ihre Leistungen zurückfordern nach den Regeln über die ungerechtfertigte Bereicherung. Dadurch würde meistens der Verkäufer benachteiligt, weil ihm der Käufer eine abgenützte Sache zurückerstattete, wogegen dieser seine Teilzahlungen zurückerhielte, sich vielleicht das anrechnen lassen müßte, was er sonst hätte ausgeben müssen, wenn er den Kaufgegenstand nicht hätte benützen dürfen. Dieser Vorschlag ist unbillig, sofern der Käufer den Kaufgegenstand lange benützt oder der Verkäufer den größten Teil der gesetzlichen Anzahlung bei der Lieferung erhalten und nur einen geringen Bruchteil gestundet hat. Dazu kommt, daß der Verkäufer doch auch dem Käufer entgegenkam, weshalb es stoßend ist, wenn er dadurch schwer geschädigt wird[58]. Wo dringliche volkswirtschaftliche Interessen einen Eingriff des Staates erfordern, sind derartige Folgen hinzunehmen. Man kann sich jedoch fragen, ob der Sozialschutz des Käufers nicht weniger einschneidende Maßnahmen zuläßt. So hat man zur Milderung der Folgen der Nichtigkeit des Abzahlungsvertrages auch vorgeschlagen, die Geltendmachung zu befristen etwa auf zwei Monate. Diese Regelung hätte den Vorteil, daß der Kaufgegenstand bei der Rückgabe noch nicht völlig abgenützt wäre. Dagegen treten beim Anzahlungskauf die

[58] Gerät der Käufer durch den Abzahlungsvertrag in eine schwierige Lage, ist es nicht unangemessen, daß er aus der Sanktion für die Verletzung des Anzahlungsgebotes einen Vorteil erlangt; wo ihm dagegen aus reiner Gefälligkeit die sofortige Anzahlung erlassen wurde, handelt er im Grunde gegenüber dem Verkäufer unanständig, wenn er die Anzahlung nicht mehr leistet oder sich auf die Nichtigkeit des Vertrages beruft. Der Gesetzgeber bedient sich demnach mit der Sanktionierung einer Verletzung des Anzahlungsgebotes eines Mittels, das manchmal eine ethisch verwerfliche Haltung des Vertragsgegners begünstigt.

Schwierigkeiten meistens viel später auf, da der Käufer gewöhnlich in der ersten Zeit noch über die nötigen Mittel für die Ratenzahlung verfügt und den hiefür nötigen Willen aufbringt. Müßte die Nichtigkeit innerhalb einer kurzen Frist geltend gemacht werden, so würde sich der Verkäufer zunächst stille verhalten, wenn er ein Interesse an der Aufrechterhaltung des Kaufes besäße, damit der Käufer die Frist versäumte. Er hätte daher meistens bei der Umgehung des Anzahlungsgebotes eine Sanktion nicht zu befürchten.

b) Ungenügend wäre es, als Sanktion nur die Nichtigkeit des Eigentums oder auch des Rücktrittsvorbehaltes sowie der Lohnzession zu verfügen, da diese Maßnahme nur bei einem Teil der Abzahlungsgeschäfte wirksam wäre, nicht aber in den zahlreichen Fällen, wo man von vorneherein auf eine Sicherung der Kaufpreisforderung verzichtet. Auch rechnet der Verkäufer sehr oft damit, bei notleidenden Geschäften mit einer Betreibung und Pfändung zum Ziele zu kommen, ohne die Rückgabe des Kaufgegenstandes verlangen zu müssen. Weiterhin würde er bei einer Gefährdung des Eigentumsvorbehaltes rigoros gegen den Käufer vorgehen, um nicht im Pfändungsverfahren gegenüber andern Gläubigern in Nachteil zu geraten. Endlich wäre oft mit einer Verteuerung des Abzahlungskredites zu rechnen.

c) Befürwortet man eine angemessene Sanktion, so läßt sich erwägen, ob man nur eine relative Nichtigkeit verfügen sollte. Hiebei sind mehrere Lösungen denkbar. Liefert der Verkäufer dem Käufer die Kaufsache aus, ohne die Anzahlung zu erhalten, so könnte der Verlust auf die ganze Anzahlung oder, wo nur ein Teil nicht entrichtet wurde, auf den nicht bezahlten Teil verfügt werden. Damit wäre eine Normierung gegeben, wie sie bei der Überschreitung von Höchstpreisen getroffen wird, wo nicht der ganze Kauf für nichtig erklärt wird, sondern nur der Teil der Kaufpreisforderung, durch den das Gesetz verletzt wird. Möglicherweise könnte man auch bei einem teilweisen Verstoß gegen das Anzahlungsgebot den Verlust der ganzen Anzahlung

eintreten lassen. Besonders im ersten Fall wären die Folgen einer Übertretung des Gebotes nicht so hart, wie wenn man die Nichtigkeit des ganzen Vertrages verfügt, da die Sanktion genau dem Verstoß gegen das Gesetz angepaßt würde. Bei den belgischen Reformbestrebungen hat man ursprünglich geplant, als Sanktion das Geschäft in einen Barkauf umzuwandeln, wobei der Käufer den Preis weiterhin hätte in Raten begleichen können, der Verkäufer aber den Anspruch auf den Teilzahlungszuschlag verloren hätte. Der erste Weg erscheint als geeigneter, da die Sanktion in ihrem Maße der Verletzung des Gesetzes entspricht. Leistet der Käufer z.B. statt einer gesetzlichen Anzahlung von 25% nur 17% mit Einwilligung des Verkäufers, so verliert dieser seinen Anspruch auf 8% des Kaufpreises, wogegen er nach den frühern belgischen Reformvorschlägen den Teilzahlungszuschlag von vielleicht 10–20% einbüßen würde. Bei all dem ist zu beachten, daß die Sanktion der totalen Nichtigkeit viel wirksamer wäre als die der bloß relativen Ungültigkeit und sich leichter durchführen ließe. Auch wären Umgehungsgeschäfte, wie noch auszuführen ist, viel besser zu erfassen.

d) Bildet die Anzahlung eine aufschiebende Bedingung der Gültigkeit des Kaufvertrages, hat der Verkäufer keinen Anspruch auf Leistung der Anzahlung. Bei der Lieferung der Sache ohne Anzahlung kann er lediglich sein Eigentum geltend machen, allenfalls eine Forderung aus ungerechtfertigter Bereicherung stellen, wenn die Bedingung in der Folge nicht erfüllt wird. Er befindet sich demnach in einer ähnlichen Lage, wie wenn man den Vertrag als nichtig erklären würde; während jedoch bei der unter a) besprochenen Lösung der Vertrag auch durch spätere Leistungen nicht geheilt wird, sondern infolge der unterbliebenen Anzahlungen ein für allemal nichtig bleibt, tritt er hier erst mit der Anzahlung in Kraft, so daß der Verkäufer wesentlich besser fährt, weil ihm der Käufer in der Regel beim Dahinfallen, d.h. Nichtzustandekommen des Vertrages, nicht einen völlig abgenützten Gegenstand zurückzuerstatten hätte.

6. Sanktion bei Überschreitung der Vertragsdauer. Bei der Sanktion der Überschreitung der Vertragsdauer ist der Verlust der Raten zu verfügen, die nach Beendigung der gesetzlichen Laufzeit zu zahlen wären. Die Sanktion ist also genau dem Verschulden des Verkäufers anzupassen. Auch bei der Überschreitung der gesetzlichen Vertragsdauer könnte man einen derartigen Vertrag schlechthin als nichtig erklären. Vereinbaren die Parteien nicht eine außergewöhnliche Überschreitung der Laufzeit, hält sich die Sanktion des Verfalls der Raten in einem vernünftigen Rahmen. Wird z. B. die gesetzliche Vertragsdauer von 2½ Jahren um ½ Jahr überschritten, so würde der Verkäufer bei gleichmäßigen Raten $^1/_6$ der Raten verlieren; hat er dabei eine gesetzliche Anzahlungspflicht von einem Viertel des Kaufpreises eingehalten, so beträgt der Verlust des Verkäufers nur noch $^1/_8$ des Kaufpreises. Nur wenn sich der Verkäufer um gar nichts kümmert, weder um die Anzahlungspflicht noch um die Einhaltung der Vertragsdauer, würde ihn die Sanktion schwer treffen.

7. Gesetzesumgehung. Bei der großen Bedeutung, die der Anzahlung bei den Abzahlungsgeschäften zukommt, werden die meisten Umgehungsversuche die Anzahlungspflicht betreffen[59]. Hiebei bestehen verschiedene Möglichkeiten; so kann der Verkäufer auf die Anzahlung oder wenigstens einen einen Teil verzichten, ohne einen Ausgleich zu suchen; er kann aber auch lediglich die Anzahlung stunden oder den Restkaufpreis erhöhen. Bei einem Verzicht kann der Verkäufer dem Käufer ein Quittungsdoppel aushändigen, die Anzahlung als geleistet verbuchen und in seiner Buchhaltung darüber anderweitig verfügen. Wo eine Mehrheit von Gegenständen verkauft wird, kann auch versucht werden,

---

[59] Keine Umgehung liegt vor, wenn der Verkäufer aus einem Versehen oder infolge einer Täuschung den Kaufgegenstand ohne Entgegennahme der Anzahlung übergeben hat. In solchem Fall kann er die Übergabe gültig anfechten.

die Preise zu vertauschen und die Lieferung zu verschieben. Bei einem Scheinverzicht wird er von Anfang an den Kaufpreis oder wenigstens die Zuschläge um den Betrag erhöhen, auf den er verzichtet. Weiterhin besteht die Möglichkeit eines Rabattes oder auch einer Rückvergütung, die sofort nach der Zahlung erfolgt. Führt man als Sanktion die absolute Nichtigkeit des Vertrages ein, so sind alle diese Methoden nutzlos. Liefert demnach der Verkäufer den Gegenstand, ohne die ganze Anzahlung erhalten zu haben, aus, so fällt der Vertrag dahin. Das gleiche gilt bei einem Scheinverzicht mit einer Stundung oder bei der Gewährung von Rabatten oder Rückvergütungen, die nicht anteilsmäßig auf Anzahlung und Restkaufpreis verteilt werden. Schwieriger ist die Lage, wenn man lediglich eine relative Nichtigkeit als Sanktionsmaßnahme vorsieht.

Liegt hier ein echter Verzicht auf die Anzahlung vor, z. B. durch die Gewährung eines Preisnachlasses oder von Rückvergütungen, so entspricht dies einer Ermäßigung des Kaufpreises, wobei der Verkäufer diese zur Erleichterung des Kaufes auf der Anzahlung statt den Teilzahlungen dem Käufer bewilligt. Die an die Herausgabe der Ware ohne Entgegennahme der Anzahlung geknüpfte Sanktion des Verlustes des Anspruches auf die Anzahlung, d.h. auf einen Teil des Kaufpreises, würde wirkungslos, wenn man diese Ermäßigung der Kaufpreisforderung zuließe. Man hat deshalb bei einem echten Verzicht dem Verkäufer nicht nur den Anspruch auf die bei der Übergabe der Ware nicht geleistete Anzahlung zu versagen, sondern zusätzlich die dem Käufer zugebilligte Preisermäßigung auf der Restkaufpreisforderung vorzunehmen, unter anteilmäßiger Verteilung auf Anzahlung und Restkaufpreis[60]. Bei einer bloßen Stundung der Anzahlung ist die Sanktion der relativen

---

[60] Da der Zweck des Anzahlungsgebotes in der Verminderung der durch den Abzahlungskauf entstehenden Schulden und in einer Fernhaltung von Käufern besteht, die die Anzahlung noch nicht geleistet haben, nicht leisten können oder wollen, würde ein Ver-

Nichtigkeit ohne weiteres wirksam, da der Verkäufer den Anspruch auf die Anzahlung selbst verliert, wenn er die Kaufsache ohne Anzahlung übergeben hat. Hat jedoch der Verkäufer nur scheinbar auf die Anzahlung verzichtet, indessen zur Ausgleichung offene oder versteckte Zuschläge gemacht, den Kaufpreis höher angesetzt, so müssen diese *Preiserhöhungen* als Umgehungsgeschäfte nichtig sein, wobei der Verkäufer auch den Anspruch auf den nicht entrichteten Teil der Anzahlung verliert.

8. Anzahlungsgebot bei Leistung eines Gegenstandes an Zahlungsstatt. Für die Annahme von beweglichen Sachen oder andern Vermögenswerten anstelle einer Geldleistung, die der Anzahlung dienen sollte, ist eine besondere Vorschrift angezeigt. Hiebei wird man den Verkehrswert des Vermögensgegenstandes für die Anrechnung als maßgebend erklären. Nicht in Frage käme ein Marktpreis als allgemeiner Wertmesser, weil die wenigsten als Anzahlung hingegebenen Gegenstände auf einem Markt verkauft werden. Ebensowenig könnte man den Gebrauchswert zugrunde legen, der ja für den Besitzer je nach dessen Bedürfnissen sehr verschieden sein kann, also keinen objektiven Maßstab abgeben könnte. Weiterhin bildet auch der Realwert keine genügende Grundlage, weil die Herstellungskosten nach Abzug eines allfälligen Abnützungsanteils selten allein den Ausschlag geben für die Wertschätzung eines Objektes. Das gleiche gilt für den Ertragswert, der bei beweglichen Sachen meistens gar nicht bestimmt werden kann. Hat aber ein Gegenstand oder eine Leistung keinen Verkehrswert, so sind sie im Grunde genommen auch nicht geeignet, als Anzahlung zu dienen, weil jeder objektive Maßstab fehlt. Wo bestimmte Tarife vorliegen, wie z.B. im Autohandel, läßt

---

zicht auf die Anzahlung bei einer echten Preisermäßigung nur dem ersten Zweck nicht widersprechen, jedoch gegen den zweiten Zweck, der die Ausschaltung unsicherer Käuferschichten beabsichtigt, verstoßen.

sich der Verkehrswert einigermaßen nachprüfen, insofern als man ihn nicht höher einschätzt, als dies dem Tarif entspricht. Häufig wird man jedoch nicht in der Lage sein, den Verkehrswert nachträglich noch festzustellen. Da sich die Übergabe eines Gegenstandes als Anzahlung nicht verhindern läßt, weil sonst eben zwei Geschäfte abgeschlossen würden, z. B. ein Bargeschäft über das vom Käufer übergebene Motorrad oder Auto und ein Abzahlungsgeschäft über den Kaufgegenstand, oder das Geschäft über Drittpersonen abgewickelt würde, lassen sich Mißstände nicht völlig verhindern. Immerhin wird in der Regel ein an Zahlungsstatt angenommener Gegenstand nicht zu hoch eingeschätzt, verglichen mit den Möglichkeiten, die der Händler meistens besitzt, ihn wieder abzusetzen. Die Annahme einer Sache zahlungshalber könnte dagegen nicht als Anzahlung dienen, da ja die Anrechnung nicht endgültig erfolgt, also nur eine bedingte Zahlung gegeben ist. Gegengeschäfte, die erst in der Zukunft abzuwickeln wären, dürften ebensowenig auf der Anzahlung angerechnet werden, sondern allenfalls auf den Teilzahlungen, weil ja kein unbedingter Anspruch entsteht, solange das Gegengeschäft nicht erfüllt ist[61].

---

[61] Bei Mietkaufverträgen können Schwierigkeiten entstehen, wenn man dem Käufer zunächst einen billigen, gebrauchten Gegenstand übergibt, bevor ihm eine neue Sache auf Abzahlung verkauft wird. Dies ist z. B. im Handel mit Musikinstrumenten, insbesondere Klavieren, üblich und entspricht oft einem Bedürfnis des Käufers. Es fragt sich hier, ob die Zahlungen für den zuerst gelieferten, gebrauchten Gegenstand als Anzahlung dienen können. Wo die Miete eines gebrauchten Gegenstandes unabhängig, also nicht mit einer Kaufmiete einer andern Sache verbunden ist, wird die Miete nach dem Wert des ersten Gegenstandes bemessen. Da dieser nach den Absichten der Parteien nicht gekauft werden soll, liegt demnach eine reine Miete vor. Sofern der Verkäufer diese Mietzinse beim Abschluß eines zweiten Vertrages an den Kaufpreis anrechnet, ermäßigt er den Kaufpreis, indem er einen Betrag, der ihm schon von rechtswegen gehört, als Tilgung seiner Forderung verwendet. Soll das Gebot der Anzahlung jedoch aufrechterhalten werden, so können derartige Leistungen nicht auf die Anzahlung angerechnet

C. Das Problem der Anzahlung bei den Kreditverträgen

1. Einbezug der Anzahlungspflicht bei Darlehensverträgen. Die Einführung einer gesetzlichen Mindestanzahlung sowie einer Begrenzung der Laufzeit des Abzahlungsvertrages bedingt auch eine Beschränkung der zu Abzahlungskäufen gewährten Kredite. Dies ist ohne weiteres sichtbar bei Darlehen, die vom Darlehensgeber in Verbindung mit dem Verkäufer dem Käufer einer beweglichen Sache hingegeben werden. Es wäre ein unhaltbarer Zustand, wenn der Verkäufer vom Käufer eine Anzahlung von Gesetzes wegen verlangen müßte, der Darleiher jedoch durch Vermittlung des Verkäufers dem Erwerber den ganzen Kaufpreis zur Verfügung stellen könnte. Im Ausland unterhalten oft Teilzahlungsbanken in großen Warenhäusern eine Zweigstelle, wobei die Formalitäten für die Finanzierung der Teilzahlungskäufe an einem besondern im Warenhaus sich befindenden Schalter der Bank abgewickelt werden. Wollte man die Gewährung von Krediten ohne jede Beschränkung beim Zusammenwirken des Verkäufers mit dem Darlehensgeber zulassen, so fiele von vornherein das ganze Anzahlungsgebot dahin. Schwierigkeiten bereitet hingegen das Problem der Beschaffung der Anzahlung durch Kreditgeber, die von den Kaufparteien unabhängig und am Kaufe in keiner Weise beteiligt sind. So kann dem Käufer, der einen Abzahlungsvertrag abgeschlossen hat, die Anzahlung als solche oder aber auch der ganze Kaufpreis mit Einschluß

---

werden, da es ein zwingendes Gebot ist, daß die Anzahlung aus den Mitteln des Käufers erbracht wird. Der Verkäufer kann demnach dem Käufer die für den zuerst gemieteten, gebrauchten Gegenstand bezahlten Mietzinse nur bei den Teilzahlungen des zweiten Kaufes anrechnen, nicht aber bei der Anzahlung. Wird aber die Miete eines gebrauchten Gegenstandes mit einem Kauf einer andern Sache verbunden, so ist darauf abzustellen, ob die für den gebrauchten Gegenstand bezahlten Raten über ein Entgelt für dessen Benützung hinausgehen. Soweit dies zutrifft, können sie auch als Anzahlung an den Kauf verwendet werden.

der Anzahlung vorgeschossen werden, wobei der Darlehensgeber ein Teilzahlungsdarlehen gibt. Möglich ist auch die Gewährung der Anzahlung in Form eines gewöhnlichen Kredites, der in einem Mal und nicht in Teilzahlungen zurückzuerstatten ist. Weiterhin wird wirtschaftlich dem Käufer, der einen Barkauf abgeschlossen hat und ein persönliches Teilzahlungsdarlehen erhält, mit dem ganzen Kaufpreis auch die Anzahlung vorgestreckt.

In den ausländischen Rechten wird das Anzahlungsproblem verschieden geregelt. So hat die Regulation W in USA die Gewährung der Anzahlung auch durch eine von den Kaufparteien unabhängige Teilzahlungsbank verboten[62]. Hiebei kam es nicht darauf an, ob die Teilzahlungsbank nur die Anzahlung oder den ganzen Kaufpreis ausgeliehen hatte. In Frankreich ist seit einigen Jahren den Banken verboten, Teilzahlungskredite zu gewähren, bei denen der Kunde mehr als ¾ des Kaufpreises erhält. Man muß wohl annehmen, daß dies für alle Kreditinstitute gilt, auch wenn sie vom Verkäufer nicht abhängen, aber den Zweck des Borgers kennen. Erst vor kurzem wurde bei Abzahlungskäufen selbst eine obligatorische Anzahlung verlangt. Die Regelung des belgischen Gesetzes, wonach der Darleiher dem Borger den Kaufpreis nur vorstrecken darf, wenn die Anzahlung davon abgezogen ist, muß auch für Teilzahlungsdarlehen gelten, die von einem nicht am Kauf beteiligten Darleiher stammen. Anderseits ist es in Belgien anscheinend nicht verboten, daß die Anzahlung von einer Bank hingegeben wird, die kein Teilzahlungsdarlehen gewährt. In England ist hingegen das Verbot der Hingabe der Anzahlung bei einem Hire Purchase Act oder einem Credit Sale Agreement (gemäß den Amendments Nr. 430 und 431 von 1957) beschränkt auf Darlehen, bei denen der Verkäufer, der Her-

[62] Vgl. Regulation W 31 VII 1951 section 4 (e): «Loans to Make Down Payments Prohibited. – A Registrant shall not make any instalment loan if he knows or has reason to know that any part of the proceeds thereof is to be used to make a down payment in connection with the purchase of any listed article.»

steller oder Lieferant der Ware an der Darlehensgebung beteiligt sind. Will man den Abzahlungsvertrag vor allem aus Gründen des Sozialschutzes beschränken, so hat man alle Darlehen, welche bestimmt sind, dem Käufer die Anzahlung zukommen zu lassen, zu verbieten, da sonst die Hemmung des Käufers vor der unbedachten Übernahme von Verpflichtungen dahinfiele. Weiterhin ist die Verschuldung des Käufers genau dieselbe, ob er einen Kauf abschließt ohne Anzahlung oder ob er sich diese bei einer Bank borgt, und ebenso erfordert eine gesunde Kreditauslese, daß Kunden, welche so zahlungsschwach sind, daß sie nicht einmal den 4. oder 5. Teil des Kaufpreises besitzen, in der Regel vom Abschluß von Abzahlungsgeschäften ferngehalten werden. Es trifft keineswegs zu, daß die Teilzahlungsbanken in ihrem eigenen Interesse stets eine sorgfältige Kreditprüfung vornehmen, da sie oft unter dem Druck der Konkurrenz ihr Geld an nur bedingt kreditwürdige Leute ausleihen. Wo das Anzahlungsgebot im volkswirtschaftlichen Interesse erlassen wird, ist die Sachlage ebenso eindeutig, da es nicht angeht, daß die Kreditgewährung des Verkäufers durch die Kreditgewährung der Bank ersetzt wird, wenn man den Erwerb von Gebrauchsgütern drosseln will. Demnach sind gewerbsmäßige Kredite, die zur Beschaffung der Anzahlung für einen Abzahlungskauf verwendet werden sollen, soweit immer möglich zu verbieten, wie dies auch im Vorentwurf vorgeschlagen wird. Eine wirksame Regelung erfordert das Verbot auf die Bevorschussung eines Barkaufes mit einem persönlich gewährten Teilzahlungsdarlehen, bei dem man weiß, daß es zur Anschaffung von beweglichen Sachen benützt wird, auszudehnen, auch wenn man derartige Darlehen im allgemeinen den Vorschriften über den Abzahlungsvertrag nicht unterstellt. Das Anzahlungsgebot ist eine derart wichtige Maßnahme, daß man sie zum Schutze des Käufers überall anwenden sollte, wo man dem Borger wirtschaftlich die Stellung eines Abzahlungskäufers verschafft. Auch unter dem Gesichtspunkt der Umgehung des Gesetzes durch Ver-

wendung anderer Rechtsformen erscheint es als angezeigt, auf die dem Darleiher bekannten Zwecke des Borgers abzustellen, wie man dies auch sonst tut, wenn man die Verletzung einer Gesetzesvorschrift verhindern will. Beschränkt werden soll naturgemäß nur die gewerbsmäßige Hingabe von Darlehen; was sich der Käufer unter Zuhilfenahme seines privaten Kredites selbst beschafft, ebenso was er von eigentlichen Fürsorgeeinrichtungen erhält, muß ihm freigestellt bleiben. Man kann dabei auch einen Schritt weiter gehen und Darlehen freigeben, bei denen ein so niederer Zinssatz berechnet wird, daß keinerlei Gewinn erzielt werden kann. Derartige Kredite dürfen jedoch nicht von Darleihern gewährt werden, die mit dem Verkäufer zusammenarbeiten, weil sonst der Verkäufer unter Umständen dem Darleiher den Gewinn zukommen ließe, nachdem er vorher den Kaufpreis erhöht hätte.

2. *Ausnahmen von der Anzahlungspflicht.* Zur Erleichterung des Bankverkehrs sollte man gestatten, einen gedeckten Kredit zu gewähren, auch wenn der Käufer damit die Anzahlung zu einem Abzahlungsgeschäft erhielte. Wenn der Käufer über eigene Mittel verfügt, um die Anzahlung zu leisten, sollte man ihn nicht unbedingt zwingen, diese einzusetzen, also Wertpapiere zu verkaufen, Sparguthaben zu kündigen, da er u. U. dadurch geschädigt würde und seine Lage sich nicht wesentlich ändert, wenn er seine Vermögenswerte versilbert und anderseits die gesetzliche Anzahlung leistet. Unter keinen Umständen kann man von einem gedeckten Kredit sprechen, wenn sich der Darleiher die Kaufpreisforderung mit oder ohne Eigentumsvorbehalt abtreten oder Lohnzessionen geben läßt. Diese sind als Mittel zur Deckung völlig unzureichend. Bei der Gewährung von Darlehen durch Banken ist eine klare Rechtslage notwendig: irgendeine Beschränkung in bezug auf das Anzahlungsgebot sollte nicht stattfinden, wenn der Borger im Handelsregister eingetragen ist oder die Darlehenssumme Fr. 15000.– übersteigt oder der Kredit ver-

wendet wird zum Erwerb von Gegenständen, die beruflichen oder gewerblichen Zwecken dienen oder wenn der Kredit voll gedeckt ist. Dagegen ist die Hingabe von ungedeckten Krediten nicht zulässig, soweit sie hablosen Leuten die Anzahlung zu einem Abzahlungskauf beschaffen sollen, wenn dies dem Darlehensgeber bekannt ist.

3. Durchführbarkeit des Anzahlungsgebotes. Das Anzahlungsgebot läßt sich im allgemeinen ohne große Schwierigkeiten durchführen, wo Verkäufer und Darleiher zusammenwirken, weil hier beiden Parteien sowohl die Höhe des dem Borger zu verschaffenden Darlehens als auch die Höhe des Kaufpreises und die sonstigen Bedingungen von Darlehen und Kauf bekannt sind. Dies trifft besonders zu bei Darlehen, die vom Verkäufer vermittelt werden, wobei in der Regel der Kaufabschluß aufschiebend bedingt erfolgt, da er von der Gewährung des Darlehens abhängt. Auch wo sich der Darleiher bei der Kundenfinanzierung die Kaufpreisforderung abtreten läßt, ist ihm der Inhalt des Kaufvertrages genau bekannt. Bei der Kundenfinanzierung nach dem Checksystem entsteht die Frage, ob der Kunde die Anzahlung beim Kauf des Checks zu bezahlen hat oder beim Erwerb der Waren. Wo ein einheitlicher Ansatz für alle Warenarten festgesetzt wird oder man nur einige wenige Unterscheidungen macht, läßt sich das Anzahlungsgebot erfüllen, indem der Käufer beim Erwerb des Checks die Anzahlung hinterlegt oder begleicht. So wird in Frankreich beim Erwerb eines «Checks» die gesetzlich vorgeschriebene Anzahlung bei der Teilzahlungsbank geleistet, sodaß sich der Verkäufer, der die Anweisung annimmt, nicht darum zu kümmern braucht, ob die Anzahlung entrichtet worden ist. Werden jedoch viele verschiedene Ansätze je nach Warenkategorien festgesetzt, so müßte man für jede Warenkategorie ein besonderes Checkformular verwenden oder auf diesem jeweilen die Höhe der geleisteten Anzahlung angeben, wobei sich der Kunde im ersten Falle im voraus auf den Kauf bestimmter Gegenstände festzulegen hätte. Hier

käme das andere System in Betracht, wonach der Kunde erst beim Vertragsabschluß dem Verkäufer die Anzahlung aus eigenen Mitteln zu begleichen hätte, wogegen der Verkäufer nur Checks annehmen dürfte in der Höhe des Restkaufpreises. Da das Checksystem besonders Verwendung findet bei Käufen in Warenhäusern, wo der Kunde einen vielfältigen Bedarf decken kann, könnte man es mit der zweiten Methode genügen lassen. Hiebei stellt sich die Frage, ob der Kunde nur einen Anspruch gegenüber dem Verkäufer besitzt, wenn dieser die Checks auch zur Deckung der Anzahlung verwendet, oder ob ihm eine Einrede zur Verfügung steht gegenüber der den Check ausstellenden Bank, die das Darlehen eintreibt. Betrachtet man die Rechtsgeschäfte der Bank und des Verkäufers als eine wirtschaftliche Einheit, ist in solchem Falle auch eine Einrede gegen die Bank zulässig, wogegen diese den Regress gegen den Händler nehmen kann, wenn die Anzahlung verloren geht. Durch diese Regelung würde der Kunde wirksamer geschützt, da ihm nicht die Klägerrolle zugeteilt würde. Außerdem ist zu beachten, daß der Darleiher durch die unbeschränkte und nicht überwachte Art der Kreditgewährung die Umgehung der Anzahlungspflicht erst ermöglicht. Schwierigkeiten entstehen bei der Gewährung von Darlehen durch Darleiher, welche am Kaufe nicht beteiligt sind, insbesondere bei der Gewährung von scheinbar persönlichen Darlehen. Dies erfordert bei ungedeckten Krediten eine sorgfältige Prüfung. Man wird als Grundsatz annehmen dürfen, daß ein Teilzahlungsdarlehen nicht hingegeben werden soll, wenn der Darleiher nicht mehr in guten Treuen annehmen kann, der Borger verfüge bei dem von ihm geplanten Abzahlungs- oder Barkauf einer beweglichen Sache über eigene Mittel, um wenigstens eine Anzahlung von ¼ des Kaufpreises leisten zu können. Maßgebend für die Beurteilung des Darlehensgeschäftes ist hiebei, was der Darleiher bei einer sorgfältigen (nicht aber schikanösen), der Lage des einzelnen Falles angepaßten Kreditprüfung über die wirkliche Zwecksetzung des Borgers und dessen wirtschaftliche Leistungs-

fähigkeit feststellen kann[63]. Erscheinen die Angaben des Borgers als in einem hohen Maße glaubhaft oder werden sie belegt (indem z. B. Unterlagen über den Erwerb von Stammanteilen bei einer Wohngenossenschaft vorgelegt werden), so braucht der Darleiher bei der Hingabe des Darlehens keine weitere Überwachung vorzunehmen. Im Zweifelsfall kann er den Nachweis verlangen, daß der Borger über eigene Mittel verfügt zu dem von ihm bezweckten Kaufe. Er kann aber auch mit dem Verkäufer vereinbaren, erst den Kaufpreis zu begleichen oder die Darlehensvaluta dem Borger auszuhändigen, wenn die Anzahlung geleistet ist[64]. Derartige Vorkehren sind besonders dann angezeigt, wenn der Borger ein Darlehen zu mehreren Zwecken verwenden will, also außer dem Kaufe beweglicher Sachen Schulden der verschiedensten Art zu tilgen beabsichtigt.

4. Die Problematik des Anzahlungsgebotes bei Darlehensverträgen. Die Problematik eines Verbotes, dem Käufer die Anzahlung vorzustrecken, auch da wo der Verkäufer an der Kreditgewährung nicht beteiligt ist, läßt sich nicht übersehen. Wo eine Bank nicht ausschließlich Warenkredite verleiht, sondern für andere Zwecke Darlehen bewilligt, kann der Borger den Zweck seines Kreditgesuches tarnen, um sich

---

[63] In den USA wird auf die Prüfung der Kreditwürdigkeit der Kunden besonderer Wert gelegt. Die Händler bedienen sich der Retail-Kreditbüros, deren es etwa 1800 gibt mit zusammen mehr als 500000 angeschlossenen Firmen. Dabei ist der Kunde weitgehend bereit, diesen Büros die persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse klarzulegen; er nimmt es auch als selbstverständlich hin, daß die Auskunftsstelle bei ihm Hausbesuche macht, um sich möglichst zuverlässig zu unterrichten. Vgl. «Teilzahlungsfinanzierung in USA» (Karl Hanserverlag 1956, Reisebericht einer deutschen Studiengruppe).

[64] Vgl. die Bestimmung des belgischen Gesetzes, daß die Teilzahlungsdarlehen erst gewährt werden dürfen, wenn die Quittung über die Anzahlung vorliegt, und die Vorschrift in einem französischen Entwurf, daß der Käufer innerhalb einer kurzen Zeit dem Darleiher die Lieferscheine und Rechnungen über den Kauf vorzulegen hat, widrigenfalls er Polizeistrafen gewärtigen muß.

die Anzahlung zu beschaffen, und zwar gleichgültig wie man die Kreditgeschäfte regelt, ob man sich mit einer privatrechtlichen Lösung begnügt oder eine Kontrolle durch die Staatsverwaltung anordnet. Ferner kann sich der Käufer an private Wucherer wenden oder auch mit dem Darleiher sich über eine formell dem Gesetz entsprechende Verwendung des Darlehens einigen. Weiterhin fragen viele Teilzahlungsbanken nicht nach dem Zweck der Krediterteilung, weil für sie nur die berufliche Stellung und die Vermögenslage des Kunden wesentlich sind und auch weil sie nach der Erfahrung von ihren Schuldnern oft angelogen werden. Dazu kommt die Beweisschwierigkeit für den Borger, wenn er ein Umgehungsgeschäft darlegen soll, das er oft selbst inszeniert hat. Außerdem kann der Käufer in Verlegenheit geraten, wenn er einen Abzahlungskauf abgeschlossen hat und bis zur vorgesehenen Lieferung sich die Anzahlung nicht aus eigenen Mitteln beschaffen kann, weil er sich verrechnet hat oder unvorhergesehene Umstände eingetreten sind[65]. Anderseits kann durch ein Verbot, einem Abzahlungskäufer die Anzahlung vorzustrecken, verhindert werden, daß man ein derartiges Geschäft öffentlich auskündigt. Sodann werden seriöse Firmen es sich nicht leisten, generell das Verbot zu umgehen und dadurch in Prozesse verwickelt zu werden. Manches Geschäftshaus würde auch durch seine Konkurrenten überwacht. Ferner wird der Käufer, wenn nicht eine direkte Gesetzesverletzung durch die am Kaufe Beteiligten erfolgt, gezwungen, die unangenehmen Nachforschungen beim Arbeitgeber und andern Auskunftspersonen wiederholt über sich ergehen zu lassen, wovor sich doch viele Leute scheuen, wenn sie ihr Darlehensgesuch mit falschen Angaben begründen müßten. Zu beachten ist auch das Risiko, das mit derartigen ungedeckten Krediten verbunden ist, und die Täuschung des Verkäufers, der annimmt, der Käufer verfüge über eigene Mittel, wenn dieser die An-

---

[65] Müßte schon bei Vertragsabschluß die Anzahlung beglichen werden, würden diese Schwierigkeiten nicht gegeben sein.

zahlung leistet, und nicht ohne weiteres damit rechnet, daß der Käufer nebst der Pflicht zur Zahlung des Restkaufpreises auch noch mit der Pflicht zur Rückzahlung der Anzahlung belastet ist. Im übrigen ist die Kenntnis der Zwecksetzung des Borgers für den Darleiher wesentlich, da es ihm nicht gleichgültig sein kann, ob der Kunde ein Darlehen zum Kaufe von notwendigen Gebrauchsgütern aufnehmen will oder um damit zu spekulieren oder alte Schulden zu zahlen; ebenso ist die Höhe der Verpflichtungen, die der Borger eingehen will, sehr wichtig, da sie der finanziellen Leistungsfähigkeit des Borgers entsprechen muß. Ein allgemeines Verbot, dem Käufer einer beweglichen Sache die Anzahlung darlehensweise vorzuschießen, sollte demnach nicht ohne Wirkung bleiben.

5. Sanktion einer Gesetzesverletzung. Die Sanktion für die Verletzung des Anzahlungsgebotes und der gesetzlichen Vertragsdauer durch die gewerbsmäßige Gewährung von Darlehen an den Käufer muß der dem Verkäufer auferlegten Sanktion entsprechen, da die Gesetzesverletzung in beiden Fällen die gleichen Folgen hat.

II. Die Lohnabtretung als Sicherungsmittel beim Abzahlungsvertrag

1. Allgemeines. Die Abtretung künftiger Lohnforderungen des Schuldners bringt allgemein, besonders aber beim Abzahlungsgeschäft, viele Schwierigkeiten mit sich[66]. Für den Arbeitgeber sind diese Zessionen lästig, da die Lohnabrechnung dadurch verwickelt wird und viele Umtriebe verursacht; es entspricht der Praxis, daß eine Lohnabtretung nur gültig ist, insofern sie das Existenzminimum nicht beeinträchtigt; der Arbeitgeber kann dieses meistens nicht genau bemessen. Er wird daher zur Vermeidung eines Risikos den bestrittenen Lohnbetrag bei der Gerichtskasse

---

[66] Über die Abtretung künftiger Forderungen s. Fromer ZSR 57, 273 ff, Oftinger, Syst Teil zu ZGB Art. 884ff N 271ff.

hinterlegen, worauf der Arbeitnehmer mit dem Verkäufer über die Herausgabe des hinterlegten Betrages zu prozedieren hat. In der Zwischenzeit muß der Dienstpflichtige unter Umständen an Fürsorgeeinrichtungen gelangen. Hat der Schuldner mehrfach über seinen Lohn verfügt oder bestehen Lohnpfändungen oder Verfügungen des Eherichters zugunsten der Familie, so wird die Lage besonders unerquicklich. Das heutige Gesetz kennt keine Begrenzung der Dauer von Lohnabtretungen. Während jeder andere Schuldner durch einen Konkurs seine Lage bereinigen kann, weil die alten Gläubiger ihn nur noch in Anspruch nehmen dürfen, sofern er zu neuem Vermögen gelangt ist, also etwa das doppelte Existenzminimum verdient, nützt dem Arbeitnehmer eine Insolvenzerklärung nichts, weil die Lohnzession dem Abtretungsgläubiger ein dingliches Recht verschafft, das von einem Konkurs nicht berührt wird. Sofern er in erheblichem Maße verschuldet ist, bleibt der Arbeitnehmer demnach auf Jahre hinaus auf das Existenzminimum beschränkt. Mancher arbeitet dann nur so lange, bis er dieses Mindesteinkommen verdient hat, nützt also seine Arbeitskraft nicht mehr aus. Anderseits wird mancher Teilzahlungskredit nur im Hinblick auf die Lohnabtretung des Kunden gewährt, da der Verkäufer damit ein scharfes Sicherungsmittel erhält und daher auch in kritischen Fällen noch einen Abzahlungsvertrag riskiert. Ein gänzliches Verbot von Lohnzessionen ginge zu weit, da der Abzahlungshändler vielfach auf dieses Sicherungsmittel angewiesen ist. Es kommt somit auch für die Verbesserung der Auswahl des Kredites nur eine Beschränkung der Lohnabtretungen in Frage.

2. Die Gültigkeitsdauer der Lohnabtretung. Die Wirkung der Abtretung künftiger Forderungen für Arbeitsleistungen des Schuldners sollte 2–3 Jahre seit Vertragsabschluß nicht überschreiten. Mit der Verminderung der Dauer der Lohnabtretung wird je nach dem Einkommen und dem Existenzminimum des Schuldners auch summenmäßig die dem Ver-

käufer zukommende Sicherung begrenzt[67]. Der Verkäufer, der auf die Lohnzession Wert legt, wird deshalb zu einer sorgfältigen Prüfung der Kreditwürdigkeit des Kunden veranlaßt. Für den Beginn der Wirkung könnte man auf den Zeitpunkt der Fälligkeit der ersten Rate verweisen; wenn jedoch die Anzahlung nicht zugleich mit dem Vertragsabschluß zu entrichten ist und auch nicht eine aufschiebende Bedingung für die Gültigkeit des Vertrages darstellt, der Verkäufer demnach bei späterer Lieferung der Kaufsache auf Grund des Vertragsabschlusses einen Anspruch auf Leistung der Anzahlung besitzt, ist es richtiger, auf diesen Zeitpunkt abzustellen.

3. Beschränkung auf einen Teil des Lohnes. Man hat auch erwogen, dem Käufer zu verbieten, mehr als den 5. Teil seiner Lohnbezüge an den Verkäufer abzutreten. Diese Lösung wäre jedoch nicht günstiger als die im Vorentwurf vorgeschlagene zeitliche Begrenzung der Lohnabtretung. Je nach dem Einkommen des Käufers und dessen Existenzminimum wirkt sich die Abtretung verschieden aus. Bei einem Arbeiter wäre sie eine schwere Belastung, bei Bessergestellten aber bisweilen eine unbegründete Hemmung. Ohne eine zeitliche Begrenzung könnte sich eine Abtretung nach wie vor als eine Plage erweisen, da der Schuldner andauernd auf sein Existenzminimum beschränkt bliebe. Wollte man aber gleichzeitig die Lohnabtretung befristen und auf $^1/_5$ begrenzen, so würde sie als Sicherungsmittel zu sehr entwertet; sie könnte auch nicht mehr genügen, wo die Käufer sich notwendige Gegenstände beschaffen müßten.

4. Lohnabtretung Minderjähriger. Im belgischen Gesetz von 1957 wird eine Lohnabtretung Minderjähriger verboten. Für ein derartiges Verbot besteht in unserem Recht

---

[67] Hat z. B. ein Arbeiter, der eine Frau mit zwei Kindern ernähren sollte, bei einem Monatsverdienst von Fr. 650.– ein Motorrad gekauft für Fr. 2000.–, so kann er bei einem Existenzminimum von etwa Fr. 580.– Fr. 70.– im Monat abtreten, was bei einer 2jährigen Dauer Fr. 1680.– ausmacht.

wohl kein Bedürfnis, da der Minderjährige selbst eine solche Abtretung nicht rechtsgültig vornehmen könnte, und zwar auch dann nicht, wenn er außerhalb der Hausgemeinschaft der Eltern an einem fremden Orte Berufsarbeit verrichtet. Ist er auch in einer solchen Lage ermächtigt, alle Verpflichtungen einzugehen, die der Aufenthalt am Arbeitsort natürlicherweise mit sich bringt, kann man doch nicht annehmen, eine Befugnis zu einer Lohnzession sei in einer derart allgemeinen Vollmacht enthalten; er bedürfte deshalb der Zustimmung des Inhabers der elterlichen Gewalt. Derartige Fälle sind selten; könnten nicht triftige Gründe angeführt werden, wenn z. B. der Minderjährige eine dringende Anschaffung zu Berufszwecken zu besorgen hätte, würde eine Lohnabtretung schon heute als mißbräuchlich abgelehnt, unbeschadet der Einwilligung der Eltern[68].

5. *Lohnabtretung und Eigentumsvorbehalt.* Nicht angezeigt ist ein Verbot von Lohnabtretungen mit gleichzeitiger Bestellung eines Eigentumsvorbehaltes, wie man dies empfohlen hat. Die Absicht eines derartigen Verbotes zielt darauf ab, durch Verminderung der Sicherheiten den Verkäufer zu einer vorsichtigeren Kreditgewährung zu veranlassen und damit auch die Zahl der Abzahlungsgeschäfte zu vermindern. Hat man aber schon die Dauer der Lohnabtretung begrenzt, so würden beim Verbot einer Kumulierung der Sicherheiten die Bedingungen der Verträge im allgemeinen verschlechtert, vor allem aber der Gläubiger veranlaßt, rascher einen Rücktritt zu erklären und die Kaufsache dem Kunden zu entziehen, gleichgültig, ob er

---

[68] So hat ein 17jähriger einen Abzahlungskauf für Möbel, die offensichtlich den Bedürfnissen seiner Eltern dienten, über Fr. 3000.– abgeschlossen, wobei der Vater als Bürge und Selbstzahler mitunterschrieb. Die Kaufpreisforderung wurde an eine Teilzahlungsbank abgetreten. Diese hat den Sohn, nachdem dieser 20 Jahre alt geworden war, betrieben und eine Lohnpfändung veranlaßt. Auf die im Vertrag vereinbarte Lohnabtretung konnte sich die Bank nicht berufen, weil der Arbeitgeber Lohnabtretungen wegbedungen hatte.

sich das Eigentum vorbehalten hätte oder nur ein obligatorisches Rücktrittsrecht geltend machte. Nach speziellen Erhebungen des Basler Statistischen Amtes von 1955 enthalten 1600 von 8530 im Eigentumsvorbehaltsregister eingetragenen Verträgen, also 18,7%, gleichzeitig Lohnabtretungen. In 81% der Fälle begnügt sich demnach der Verkäufer mit dem Eigentumsvorbehalt. Da im übrigen diese Lohnzessionen fast immer routinemäßig auf Grund des Formulars des Verkäufers erfolgen, ist es wohl unwahrscheinlich, daß ein Verbot der Kumulierung der Sicherheiten praktisch einen großen Nutzen hätte, könnte doch der Verkäufer meistens sich mit einem Sicherungsmittel allein begnügen.

6. *Anzeige an den Arbeitgeber.* Von einer größern Bedeutung ist die Frage, ob man die Anzeige der Lohnabtretung an den Arbeitgeber zu einem Gültigkeitserfordernis ausgestalten soll. Bei Großbetrieben, die über einen eigenen Sozialdienst verfügen, ließe sich manche Ungeschicklichkeit des Arbeitnehmers rechtzeitig wieder gut machen. Auch würden mehrfache Lohnabtretungen erschwert, weil die Mitteilung an den Arbeitgeber zu einem sofortigen Lohnabzug führte oder der Nachgangsgläubiger sofort benachrichtigt würde, daß eine vorgängige Lohnzession bestehe oder ein Abzug nicht mehr möglich sei. Anderseits betrachten es viele Arbeitnehmer als eine unerbetene Einmischung in ihre persönlichen Verhältnisse, wenn der Arbeitgeber jeweilen die von ihnen abgeschlossenen Lohnzessionen erfährt. Wesentlich schlimmer würde sich auswirken, daß die Stellung der Arbeitnehmer im Betriebe im allgemeinen durch Lohnzessionen erschwert wird, da viele Arbeitgeber sich dieser Angestellen so rasch als möglich entledigen, wenn sie mit Lohnabtretungen oder Lohnpfändungen behelligt werden. Zur Bekämpfung dieser Tendenzen enthält das belgische Gesetz von 1957 ein Verbot, wegen einer Lohnabtretung oder Lohnpfändung zu kündigen. Eine derartige Vorschrift wäre jedoch meistens unwirksam, da sich

leicht andere Gründe zur Aufhebung des Dienstvertrages fänden; überdies bedarf eine Kündigung nach der gegenwärtigen freiheitlichen Ordnung des Obligationenrechts keiner Motivierung und es wäre höchst fraglich, ob man gut daran täte, diesen Rechtszustand zu ändern. Verliert aber ein Dienstnehmer seine Stellung, so bringt ein Wechsel des Arbeitsplatzes für den Abtretungsgläubiger manche Mühseligkeiten mit sich, da viele Schuldner eine Änderung gar nicht oder verspätet anzeigen und sich mit allen Mitteln einem Lohnabzug zu entziehen wissen. Da es zweifelhaft ist, ob eine obligatorische Anzeige der Lohnabtretung an den Arbeitgeber für den Arbeitnehmer mehr Vorteile oder Nachteile mit sich bringt, dürfte es besser sein, dieses Postulat nicht zu verwirklichen.

7. Allgemeine Begrenzung der Lohnabtretung. Der Vorschlag, nicht nur beim Abzahlungsvertrag, sondern allgemein jede Lohnabtretung zu begrenzen, ist nur annehmbar, wenn man einige Ausnahmen macht, bei denen ein begründetes Interesse daran besteht, daß der Arbeitnehmer für eine wesentlich längere Zeit über seinen künftigen Lohn verfügen kann. Dies gilt vor allem bei Lohnabtretungen zur Sicherung von Unterhaltsbeiträgen oder zur Wiedergutmachung eines angerichteten Schadens.

III. Verbot der Einredenbeschränkung des Käufers

1. Ausschluß der Verrechnung. Viele Abzahlungsverträge enthalten die Klausel, daß eine Verrechnung seitens des Käufers mit Gegenansprüchen gegenüber den Forderungen des Verkäufers unstatthaft sei[69]. Eine derartige Bestimmung kann sich im Prozesse der Parteien für den Käufer ungünstig auswirken, da er gezwungen wird, nötigenfalls eine Widerklage einzureichen statt eine bloße Einrede zu erheben, also die Klägerrolle zugeschoben erhält mit den

---

[69] Vgl. Rühl a.a.O. S. 246, Ritzmann a.a.O. S. 38 ff., Samter, Kommentar z. Abzahlungsgesetz 2. Aufl. 1927 S. 10, 14, 18.

damit verbundenen prozessualen Nachteilen (Leistung eines Vorschusses für Gerichtskosten und erhöhte Kosten beim Unterliegen im Prozeß). Man sollte einen derartigen Ausschluß der Verrechnungsmöglichkeit aufheben oder zum mindesten begrenzen, da er sich in den meisten Fällen als eine Schikane erweist.

2. Einredenbeschränkung bei Abtretung der Kaufpreisforderung. Eine weitere Verschlechterung der Stellung des Schuldners ergibt sich bei der Abtretung der Ansprüche des Verkäufers an einen Dritten, wenn damit die Geltendmachung der Ansprüche und Einreden des Käufers gegenüber dem Rechtsnachfolger des Verkäufers wegbedungen wird. Es handelt sich hier um ein Problem, wie es sich bei den heute üblichen Finanzierungsmethoden sehr häufig stellt. Es ist ohne weiteres verständlich, daß der Kreditgeber des Verkäufers gleich wie der des Käufers sich um die Erfüllung des Vertrages zwischen den unmittelbaren Parteien, d.h. dem Verkäufer und Käufer, nicht kümmern will, liegt diese doch nicht in seiner Macht; da der Abtretungsgläubiger nach OR Art. 169 die gleiche Stellung hätte wie der Abtretende, könnte ihm gegenüber der Käufer alle Einreden erheben, die ihm aus dem Kaufvertrag und aus seinen persönlichen Beziehungen zum Verkäufer zustehen. Zum Verzicht auf diese Einreden bedarf es naturgemäß einer besondern Abrede des Käufers mit dem Darleiher selbst oder mit dem Verkäufer zugunsten des Darleihers. In solchem Falle aber kann der Darleiher gegenüber dem Käufer die Erfüllung des Kaufvertrages fordern, auch wenn der Verkäufer seinerseits den Vertrag nicht oder nur mangelhaft erfüllt hat. Der Schuldner hat sich dabei für seine Ansprüche ausschließlich an den Verkäufer zu halten. Dies kann sich als besonders unbillig erweisen, wenn der Käufer einen Gegenstand erworben hat, mit dem er wirtschaften will, z.B. eine Maschine, wobei er aus dem Gewinn die Raten zahlen sollte. In den meisten Fällen ist der Schuldner bei einem Verzicht sich dessen nicht bewußt, daß er seine

rechtliche Stellung erheblich schwächt, da er beim Kauf einer Ware es zunächst nur mit dem Verkäufer zu tun hat, der Abtretung der Kaufpreisforderung an dessen Kreditgeber selten die nötige Beachtung schenkt und deren Folgen nicht überblickt. Eine Schutzbestimmung ist um so mehr erwünscht, als viele Lieferanten bei der Behebung von Mängeln säumig sind, weil sie nach Abtretung der Kaufpreisforderung das Interesse an einer richtigen Vertragserfüllung verloren haben. Die gleiche Lage besteht, wenn dem Käufer bestimmte Eigenschaften des Kaufgegenstandes zugesichert oder Mängel verschwiegen wurden, oder wenn der Verkäufer überhaupt nicht oder ein aliud geliefert hat oder nach Kaufabschluß und Abtretung der Kaufpreisforderung, aber vor Erfüllung des Vertrages, in Konkurs geraten ist oder ohne Wissen des Abtretungsgläubigers den Vertrag rückgängig gemacht hat. Es ist deshalb zu erwägen, einen derartigen Verzicht für ungültig zu erklären. Ist auch anzunehmen, daß bei Einführung einer solchen Vorschrift der Verkäufer noch mehr als dies heute schon üblich ist, versuchen wird, möglichst viele Einreden des Käufers vertraglich auszuschließen, insbesondere das Recht der Mängelrüge zu beschränken, so dürften diesem Bestreben Grenzen gesetzt sein, da viele Käufer (besonders bei teuren Gegenständen) Wert auf eine Garantie legen und sich diese ausbedingen; auch kann ein derartiger Ausschluß der Gewährleistungsansprüche nicht stattfinden, wo es branchenüblich ist, für Mängel einzustehen und wo Konkurrenzgründe dies erfordern. (Angesichts der zahlreichen Gegenstände, die in gebrauchtem Zustand verkauft werden, z.B. bei Automobilen und auch Haushaltungsartikeln, läßt sich ein Verbot, eine Mängelrüge auszuschließen, nicht rechtfertigen[70].) Trotz der grundsätzlichen Zulässigkeit, Mängelrügen auszuschließen oder zu beschränken, behält deshalb der Vorschlag seinen guten Sinn. Dazu kommt, daß überall,

---

[70] Ein derartiges Verbot enthält das österreichische Abz.Gesetz von 1896!

wo der Verkäufer für Mängel einstehen muß, weil er sich dolos verhalten hat, dem Käufer stets eine Einrede gegen den Verkäufer zusteht, so daß bei Aufrechterhaltung des ganzen Vertrages die vorgeschlagene Klausel dem Käufer gestattet, auch dem Abtretungsgläubiger gegenüber seine Rechte zu wahren.

3. Die Ausstellung von Akzepten. Fragwürdig ist dagegen die Lage des Käufers bei der Ausstellung von Akzepten, weil der Käufer nicht nur beim Rechtsöffnungsverfahren gegenüber dem Verkäufer behindert wird, wenn dieser ein Akzept vorlegt, sondern auch bei einer Begebung eines Akzeptes an einen Dritten, da er dem gutgläubigen Wechselinhaber gegenüber überhaupt keine Einreden aus seinen Beziehungen zum Verkäufer entgegenhalten kann. Wollte man die Stellung des Käufers bei Abtretung der Kaufpreisforderung vollständig sichern, so müßte man auch die Hingabe von Akzepten verbieten, was im Widerspruch stünde zu Art. 960 OR, nach welchem jedermann wechselfähig ist, und die Rechtssicherheit im Verkehr mit Wechseln gefährdete. Im belgischen Entwurf von 1954 wurde ein derartiges Verbot von Akzepten vorgeschlagen, im Gesetz von 1957 dagegen nicht verfügt. Im allgemeinen sind zur Zeit Akzepte nur bei Abzahlungsgeschäften üblich, wo es sich um größere Kaufpreisforderungen handelt, weshalb die mit dem Akzeptkredit verbundenen Spesen als tragbar erscheinen. Bei der Absatzfinanzierung werden dagegen Akzepte kaum verwendet. Verzichtet man auch auf ein Verbot von Akzepten, so wird die Durchführung der hier erörterten Postulate im großen und ganzen nicht gefährdet, weil der Verkäufer bei einem beträchtlichen Teil seiner Kunden auf Mißtrauen und Widerstand stoßen würde, wenn er ein Akzept zur Unterzeichnung vorlegte. Anderseits könnte man auch dann nur einen Teilerfolg erzielen, wenn man die Übergabe von Akzepten verbieten wollte, weil bei einem Verstoß gegen ein derartiges Verbot der Käufer gegenüber dem gutgläubigen Drittinhaber des Akzeptes

keine Einreden aus dem Vertrag mit dem Verkäufer vorbringen könnte.

4. Abstrakte Schuldverpflichtungen. Der Abgabe einer abstrakten Schuldverpflichtung kommt nicht die gleiche Bedeutung zu wie der Ausstellung von Akzepten oder andern Wertpapieren, weil der Schuldner nicht nur dem Gläubiger gegenüber seine Einreden aus dem der Schuldverpflichtung zugrundeliegenden Rechtsverhältnis, hier also dem Abzahlungsvertrag, behält, sondern sie auch dem Erwerber des Schuldversprechens gegenüber vorbringen kann, so daß sich seine rechtliche Lage nicht wesentlich verschlechtert. Der Gläubiger besitzt lediglich den Vorteil, seine Klage zunächst auf das Schuldversprechen stützen zu können, ohne dessen Rechtsgrund angeben zu müssen. Dies kann ihn im Rechtsöffnungsverfahren begünstigen, verhindert aber nicht, daß die Einreden des Schuldners zu prüfen sind. Ein Verbot abstrakter Schuldversprechen erscheint daher nicht als notwendig[71].

5. Einredenbeschränkung bei der Absatz- und Kundenfinanzierung. Der oben gemachte Vorschlag betrifft nur die Abtretung der Kaufpreisforderung bei der Absatzfinanzierung, bei der der Verkäufer zugunsten seines Kreditgebers sich vom Käufer den Verzicht auf dessen Einreden aus dem Vertrag versprechen läßt. Wo dagegen der Käufer aus freien Stücken sich zu einer unabhängigen Bank begibt, um sich die nötigen Mittel für einen Abzahlungskauf zu beschaffen, erscheint es zunächst nicht als unangemessen, wenn die Bank mit der Erfüllung des Vertrages durch den von ihr unabhängigen Verkäufer sich nicht befassen will und sich bei Abtretung der Kaufpreisforderung die Einreden aus dem Kaufe wegbedingt. Im ersten Fall, also bei der Absatzfinanzierung, gerät der Käufer in eine Lage, die er gewöhnlich nicht übersieht und mit der er nicht rechnet, wo-

[71] So hat man beim belgischen Entwurf von 1954 derartige Schuldanerkenntnisse ausdrücklich für zulässig erklärt.

bei die Darlehensgewährung in erster Linie den Zwecken des Verkäufers und nicht seinen eigenen Interessen dient. Im zweiten Fall wendet er sich primär zu seinem eigenen Nutzen an eine Bank, um sich und nicht dem Verkäufer den nötigen Kredit zu verschaffen. Wo Darleiher und Verkäufer von vorneherein zusammenwirken, kann man sich dagegen sehr fragen, ob bei einer Abtretung ein Ausschluß von Einreden gegenüber der Kaufpreisforderung zugelassen werden soll, weil hier vielfach die Vermittlung des Darlehens an den Käufer durch den Verkäufer auf Grund von Formularen erfolgt, wobei sich der Kunde in einer ähnlichen Lage wie bei der Absatzfinanzierung befindet. Ferner ist in jedem Falle, auch wo sich der Käufer zu einer unabhängigen Bank begibt, die Wegnahme des Kaufgegenstandes durch den Abtretungsgläubiger unbillig, wenn der Verkäufer seinen Vertrag nicht erfüllt hat, dem Käufer deshalb eine Einrede gegen die Kaufpreisforderung zusteht. Es dürfte sich deshalb empfehlen, auch bei der Kundenfinanzierung die Einreden des Käufers aus dem Abzahlungsvertrag gegenüber dem Abtretungsgläubiger zu wahren.

IV. Barauskauf

In der Praxis kommt es öfters vor, daß ein Abzahlungskäufer den Kauf rascher als vorgesehen wurde durch Tilgung des ganzen Restkaufpreises in einem Mal erfüllen möchte. Viele Verkäufer und Darleiher kommen diesen Bestrebungen der Käufer nicht entgegen, sondern beharren auf den Teilzahlungszuschlägen in der vollen Höhe. Dies wirkt sich besonders unbillig aus, wenn sie sich eine Zinszahlung ausbedungen haben, die auf der ursprünglichen Kaufpreisforderung lastet; nimmt hier der Verkäufer eine vorzeitige Leistung des Käufers entgegen, so erhält er nicht nur den ganzen Zinsbetrag, sondern darüber hinaus die Möglichkeit, von der Auskaufsumme einen Zins zu beziehen. Man hat deshalb vorgeschlagen, dem Käufer das Recht zu geben, den Abzahlungsvertrag in einen Barkauf umzuwandeln mit Erlaß eines dem Fristablauf entsprechenden Teiles

der Mehrkosten, was ihm gestatten würde, die Verfügung über den Kaufgegenstand zu günstigeren Bedingungen zu erlangen, als wenn er bei vorzeitiger Zahlung den ganzen Preis erlegen müßte. Man könnte auch an einen feststehenden Ansatz für den Abzug denken oder wie in Belgien eine Verordnung erlassen. Da manchmal zwischen Barkaufpreis und dem Gesamtpreis kein oder nur ein sehr geringer Unterschied besteht, würde ein schematischer Skonto von vielleicht 6% oft den Verhältnissen nicht entsprechen, so wenn eine Ware verbilligt abgegeben oder nur ein geringer Zuschlag gemacht wurde. Anderseits belastet diese Regelung den Verkäufer nicht nennenswert, da man kaum damit rechnen muß, daß sich Barauskäufe häufen und der Verkäufer seinerseits noch auf längere Zeit hinaus seinem Kreditgeber hohe Zinsen zu zahlen hat, obschon er dessen Kredit nicht mehr beansprucht. Man sollte demnach eine zwingende Vorschrift über die Möglichkeit eines Barauskaufes erlassen, wobei die Verkürzung der Vertragsdauer maßgebend wäre für die Bemessung der Verminderung des Gesamtpreises. Hiebei können nicht alle Nebenleistungen gekürzt werden, sondern nur Verpflichtungen, die nach der Vertragsdauer bemessen werden, also die Zuschläge und allfällige Zinsen, nicht aber auch Frachtkosten u. dgl. Daß auch die Verwaltungskosten verhältnismäßig gekürzt werden, rechtfertigt sich durchaus, da nach dem Barauskauf die Überwachung des Kredites wegfällt und das Mahnwesen nicht mehr beansprucht wird. Bei höheren Schuldbeträgen machen auch die Kosten für die Kreditprüfung und die Einrichtung des Buchhaltungskontos nur einen kleinen Teil des Zuschlages aus. Im belgischen Gesetz von 1957 hat der Käufer, der einen Barauskauf vornehmen will, eine Kündigungsfrist von einem Monat einzuhalten. Hiefür besteht jedoch kein Bedürfnis, da der Verkäufer oder Darleiher nicht mit einer größern Zahl von Barauskäufen zu rechnen hat, so daß er genötigt wäre, seinerseits die ihm gewährten Darlehen zu kündigen. Man sollte daher den Barauskauf ohne weitere Formalitäten zulassen.

5. Kapitel

Der Verzug des Käufers

I. Fälligkeitsklausel und Rücktritt des Verkäufers

Da die in OR Art. 226–228 enthaltene Regelung des Verzuges des Käufers im allgemeinen zu keinen unangemessenen Ergebnissen geführt hat, obschon die Rechtsprechung theoretisch nicht befriedigt, sind keine großen Änderungen der bisherigen Ordnung nötig. Zur Verbesserung der Stellung des Käufers sollte man zunächst für die Inverzugsetzung eine obligatorische Mahnfrist von mindestens 14 Tagen vorschreiben, ferner dem Verkäufer gleich wie bei der Terminverlustklausel erst ein Rücktrittsrecht zubilligen, wenn der Käufer mit 2 Raten, die einen Zehntel des Kaufpreises betragen, in Verzug geraten ist. Sofern die obligatorische Anzahlung nicht ein Gültigkeitserfordernis des Vertrages darstellt, ist es sodann angemessen, beim Verzug mit der Leistung der Anzahlung nicht die Fälligkeit des ganzen Kaufpreises eintreten zu lassen, auch wenn sie in mehreren Raten zu begleichen ist, weil der Verkäufer hier vor Lieferung der Kaufsache kein wesentliches Risiko trägt; auch sollte man den Ausgleich besonders regeln beim Rücktritt vom Vertrag, sofern der Kaufgegenstand nicht übergeben wurde, indem man dem Verkäufer nur den Zins für das zur Beschaffung der Sache benötigte Kapital zuspräche, sowie den Ersatz für jegliche Wertverminderung, nicht aber einen «Mietzins» für die nicht benützte Sache. Zu erwägen ist ferner für diesen Fall die Zulassung einer begrenzten Konventionalstrafe von höchstens 10% des Kaufpreises, damit eine rasche Erledigung ermöglicht würde. Abzulehnen sind hingegen Vorschläge, wonach ein Rücktritt erst bei einem Verzug des Käufers mit 20% des Kaufpreises statthaft sein sollte, weil der Verkäufer durch ein zu langes Zuwarten schwer geschädigt werden könnte, sei es durch die Verzögerung einer Pfändung im Wettbewerb mit andern Gläubigern, sei es durch eine zu starke Abnützung des Kauf-

gegenstandes. Es ist auch nicht zu befürworten, daß die Geltendmachung des Eigentumsvorbehaltes unzulässig würde nach Zahlung eines großen Teiles des Kaufpreises, da man sonst den Vorbehalt zu sehr entwertete, was den Abzahlungskredit verteuerte; auch dürfte man Käufer nicht begünstigen, die ihre Zahlungen einstellen, wenn man ihnen einen Gegenstand nicht mehr entziehen kann, da sie nur das Existenzminimum verdienen. Nicht begründet ist das Verlangen, daß der Verkäufer die Herausgabe eines Gegenstandes nur auf Grund eines Gerichtsurteils fordern könne; obschon die in den Abzahlungsverträgen enthaltenen Klauseln über die Entschädigung des Verkäufers zu einem guten Teil infolge ihrer wucherischen Ansätze ungültig, also nur bei außergerichtlichen Vergleichen nützlich sind, hat sich bis jetzt in der Praxis kein Mißstand gezeigt. Wo der Verkäufer vor Gericht die Herausgabe beansprucht, besitzt der Käufer meistens keine Rückforderung für zuviel bezahlte Raten; ebenso selten verlangt der Verkäufer nach der Rücknahme noch eine weitere Entschädigung, weil dies meistens nutzlos wäre. Für die Belange des Abzahlungskäufers von großer Bedeutung ist der Widerstreit in der Praxis des BG über die Begrenzung der Ansprüche des Verkäufers, die mit den Anzahlungen zu verrechnen sind. Nach BG 62 II 31 werden die Forderungen des Verkäufers bei der Rücknahme der Ware auf den Kaufpreis beschränkt, so daß der Verkäufer höchstens sein Erfüllungsinteresse erhält. Leider hat der BGE 68 II 293 eine Praxisänderung vollzogen und verfügt, daß eine Begrenzung auf die Höhe des Kaufpreises nicht stattfinden dürfe. Durch den Rücktritt werde der Kaufvertrag hinfällig. Der Verkäufer sei für die Benützung der Kaufsache unabhängig vom Vertrag zu entschädigen wie ein Vermieter. BG 75 II 73 nimmt zu dieser Kontroverse keine Stellung. Wollte man jedoch die Analogie, wonach der Verkäufer die Ansprüche eines Vermieters geltend machen könne, ernst nehmen, so vermöchte er dem Käufer gegenüber plötzlich Ansprüche zu stellen, die weit über alles hinaus gingen, was er bei Kaufabschluß überhaupt hätte

in Betracht ziehen können. So wurden schon (allerdings erfolglos) gegen einen Käufer Forderungen eingeklagt, die etwa die doppelte Höhe des Kaufpreises ausmachten. Der mit Art. 227 verfolgte Zweck des Sozialschutzes erfordert, wie der BGE 62 II 31 klar ausgeführt hat, unter allen Umständen eine Begrenzung auf das Erfüllungsinteresse[72]. Die Behauptung des BG in Bd. 68 II 293, wenn der Verkäufer auf den Kaufpreisanspruch beschränkt bliebe, so würden die Preise bei einem Abzahlungskauf höher angesetzt, demnach die Abzahlungskäufer in ihrer Gesamtheit geschädigt, ist nicht stichhaltig, da einerseits beim Ausgleich der gegenseitigen Leistungen der Verkäufer nicht geschädigt, sondern angemessen entschädigt werden soll, und anderseits der Verkäufer doch nicht bei seinen Kalkulationen damit rechnet, mehr als den Kaufpreis zu erhalten, also von vorneherein einen zusätzlichen Gewinn erwartet, da eine Anzahl Käufer ihre Verträge nicht einhalten werden. Da man nicht mit Sicherheit erwarten kann, daß die Rechtsprechung von sich aus die frühere Beschränkung, wie sie der Entscheid 62 II 31 vorgesehen hat, wieder einführt und beibehält, ist eine gesetzliche Erweiterung des Art. 227 OR angezeigt. Jedenfalls kann von einem Sozialschutz nicht mehr gesprochen werden, wenn der Käufer bei einem Rücktritt vom Vertrag als Mietzins und Abnützungsentschädigung mehr als den Kaufpreis zahlen darf und obendrein noch den Kaufgegenstand zurückzugeben hat, wie dies nach BG 68 II 293 möglich ist. Mit dieser Begrenzung der Ansprüche des Verkäufers kann die an sich theoretisch unbefriedigende Formulierung von OR Art. 227 Abs. 2 beibehalten werden, weil man praktisch zu keinem unangemessenen Ergebnis gelangt. Die Regelung in andern Gesetzen ist der des Obligationenrechtes keineswegs vorzuziehen. So führt die deutsche Rechtsprechung die Analogie zu einem Mietvertrag konsequent durch, ist demnach für den Käufer nicht

---

[72] Siehe Guhl ZbJV 73 S. 551 und 79 S. 365, Scherrer ZGB Art. 716 N 109.

günstig[73]. Es führt auch nicht weiter, wenn das österreichische Abzahlungsgesetz verfügt, der Käufer habe dem Verkäufer die Kaufsache zurückzugeben und ihn nach den Umständen des Falles schadlos zu halten, insbesondere für Benützung der Sache in der Zwischenzeit eine angemessene Vergütung zu leisten; dies kann jedoch nach keiner andern Regel bemessen werden als sie nach der schweizerischen Rechtsprechung angewendet wird. Der im belgischen Entwurf von 1954 enthaltene Vorschlag, wonach der Käufer dem Verkäufer nur den durch den Gebrauch entstandenen Minderwert einer Sache zu ersetzen habe, dürfte eine zu einseitige Lösung darstellen, weil dem Verkäufer kein Kapitalzins zugesprochen, der durch eine außerordentliche Abnützung entstandene Schaden gar nicht erwähnt wird und die gesamte Wertverminderung infolge von Umständen, die nicht auf dem Gebrauch beruhen, der Verkäufer zu tragen hat. Auch läßt die Vorschrift im belgischen Gesetz von 1957, daß der Richter von Amtes wegen einen billigen Ausgleich herbeizuführen habe, wenn der Verkäufer unangemessene Ansprüche stellt, im Grunde genommen alles unbestimmt. Die im französischen Entwurf von 1956 enthaltene Vorschrift, es sei der Unterschied zwischen dem Kaufpreis bei Kaufabschluß und dem Kaufpreis bei Rücknahme der Sache dem Verkäufer zu erstatten unter Bewilligung einiger spezieller Unkosten, erfordert eine Feststellung des Preises beim zweiten Verkauf. Hat der Käufer eine große Anzahlung geleistet, so besitzt der Verkäufer nur ein geringes Interesse an einem hohen Wiederverkaufspreis. Er wird also die Sache dem nächsten Besten veräußern und sie unter Bedingungen losschlagen, die ihm die Diffe-

---

[73] Vgl. Entsch. des Bundesgerichtshofes 19 S. 326 ff.; wirtschaftlich bestehe eine große Ähnlichkeit mit einer Miete. Entscheidend sei nicht, ob im Betrieb des Verkäufers eine Miete üblich sei, sondern ob eine Vermietung typisch geworden sei, so daß sich Grundsätze für die Höhe eines üblichen Mietzinses hätten bilden können. Wo keine übliche Miete bestehe, habe man die angemessene Vergütung besonders zu ermitteln.

renz der Zahlungen des ersten Käufers zum Kaufpreis einbringen, nicht aber ein möglichst gutes Ergebnis erstreben, um dem vertragsbrüchigen Käufer noch einen Betrag zurückzahlen zu können. Die Hauptschwierigkeiten entstehen bei der Bemessung des Minderwertes infolge eines Gebrauches einer Sache, weil man in der Gerichtspraxis häufig auf die Schätzung von Sachverständigen angewiesen ist, hier jedoch die Auffassungen über die Bedeutung der Abnützung, über die Höhe des Mietzinses, d.h. der Entschädigung für den bloßen Gebrauch, auseinandergehen. Wünscht man eine andere Formulierung der Ansprüche des Verkäufers, so könnte man ihm allenfalls den Kapitalzins zusprechen, den er zu entrichten hat seit Kaufabschluß und weiterhin den Ersatz des Minderwertes der Kaufsache, wie er seit Kaufabschluß bis zur Rückgabe eingetreten ist[74]. Als Minderwert wäre dabei zu betrachten die Wertverminderung infolge des Gebrauches sowie infolge einer außerordentlichen Abnützung, und infolge irgendwelcher anderer voraussehbarer oder nicht voraussehbarer Umstände, für die der Käufer infolge seines Verzuges einzustehen hätte. Weiterhin käme noch in Betracht der Ersatz von besondern Aufwendungen, z.B. von Transportkosten, die man bei einem Weiterverkauf nicht erhältlich machen könnte. Aber auch bei dieser Regelung wäre man in der Hauptsache auf eine Schätzung angewiesen, womit grundsätzlich sich am bisherigen Rechtszustand kaum etwas ändern würde.

II. Bewilligung einer Stundung durch den Richter

Der Schutz des Käufers bei einem Verzug sollte ausgebaut werden, indem man den Richter ermächtigt, bei Geltendmachung des Erfüllungsanspruches oder des Rücktritts dem Schuldner Stundung zu gewähren. Gegenwärtig ist nur der Betreibungsbeamte befugt, einen Zahlungsaufschub zu bewilligen, nachdem der Gläubiger das Verwertungsbegehren gestellt hat. Dabei muß die ganze Schuld

[74] Vgl. Ritzmann a.a.O. S. 75 ff.

spätestens innerhalb 8 Monaten getilgt werden. Diese Regelung versagt bei zahlungsschwachen Schuldnern eines Abzahlungsgeschäftes, weil oft die ganze Vertragsdauer wesentlich mehr als 8 Monate beträgt, der Schuldner bei Aufholung eines Rückstandes seine Schuld in noch größern Raten zu tilgen hätte als im Vertrag vorgeschrieben wurde. Sodann fehlt jedes Rechtsmittel, wenn der Gläubiger an sich mit Recht den Rücktritt vom Vertrag erklärt hat und die Herausgabe der Kaufsache verlangt. In der Praxis werden in diesem Falle oft Vergleiche abgeschlossen, wonach der Käufer seine Teilzahlungen wieder aufnimmt oder bei einem neuerlichen Verzug sofort den Kaufgegenstand herausgibt, worauf dann die gegenseitige Abrechnung erfolgt. Es ist daher durchaus gerechtfertigt, den Richter zu ermächtigen, seinerseits bei der Erfüllungsklage und beim Rücktritt Stundung zu gewähren und den Vertrag neu zu ordnen. Dabei müssen aber die Interessen beider Parteien berücksichtigt werden[75]. Dem Postulat kommt eine große Bedeutung zu, da der Käufer sehr wirksam gegen ein zu schroffes Vorgehen des Verkäufers oder Darleihers geschützt werden könnte. Vor allem wird auch die Aufgabe des Richters bei Vergleichsversuchen erleichtert, da er nicht mehr auf den guten Willen des Verkäufers angewiesen ist, wenn er einen billigen Ausgleich erstrebt, sondern selbst entscheiden kann. Abzulehnen ist das Begehren, der Richter solle den Arbeitgeber – analog wie im Familienrecht bei der Zuweisung von Lohnguthaben des Ehemannes an die Ehefrau – anweisen, die neu festgesetzten Raten direkt an den Verkäufer zu zahlen. Bei Ehegatten ist eine derartige Maß-

[75] Hiemit läßt sich der Grundsatz, daß der Schuldner, der mit einer Geldschuld in Verzug geraten ist, sich nie exkulpieren kann etwa durch Berufung auf eine schwere Krankheit oder Arbeitslosigkeit beim Abzahlungsvertrag mildern (vgl. hiezu den Entscheid des RG vom 4. Mai 1928 in Seufferts Archiv 82, 297, daß es bei Geldschulden vom Grundsatz des § 279 BGB eine Ausnahme gäbe nach Treu und Glauben und mit Rücksicht auf die Verkehrssitte, wenn die Möglichkeit zur Verschaffung des Geldes durch völlig unvorhergesehene Umstände erheblich erschwert werde).

nahme, die dem Schutze der Familie des Dienstnehmers dient, angezeigt, damit diese nicht der Not ausgesetzt wird und die öffentlichen Fürsorgeeinrichtungen in Anspruch nehmen muß, weil eine gewöhnliche Pfändung viel zu lange dauert, um den Angehörigen den notwendigen Lebensunterhalt rechtzeitig zu verschaffen. Dieses System ist jedoch mit viel Umtrieben verbunden. So sind die Bezüge eines Arbeitnehmers oft starken Schwankungen ausgesetzt (z.B. bei Schichtarbeit, bei Krankheiten, Unfällen, Aussetzen der Arbeit infolge der Witterung, Wechsel des Arbeitsortes), was eine beständige Anpassung an die Lage erfordert. Sodann treten die Verfügungen des Eherichters häufig in Konkurrenz zu Lohnpfändungen. Weiterhin muß beim Wechsel des Arbeitsplatzes eine neue Verfügung an den neuen Arbeitgeber erlassen werden, der oft während längerer Zeit verheimlicht wird, wobei der Dienstnehmer nach Bekanntgabe der Verfügung prompt seine Stelle wechselt. Derartige Eingriffe in die Individualsphäre lassen sich rechtfertigen, wo ein gesteigertes öffentliches Interesse vorhanden ist, wie beim Schutz der Familie, nicht dagegen da, wo es sich einfach um die Erfüllung eines obligatorischen Vertrages handelt, bei dem im übrigen der Gläubiger keines erweiterten Rechtsschutzes bedarf. Möglich wäre allenfalls, daß die Gewährung einer Stundung von einer Lohnabtretung abhängig gemacht würde, wenn der Schuldner ein dahingehendes Angebot stellte. Diese würde jedoch nicht eine beständige Überwachung durch den Richter erfordern, wie dies bei der Durchführung der nach Art. 171 ZGB verfügten Maßnahme nötig wäre.

Bei der Gewährung der Rechtswohltat einer Stundung ist davon abzusehen, eine Vertragsänderung nur dann zuzulassen, wenn der Käufer unverschuldet seinen Verpflichtungen nicht nachgekommen ist, müßte doch häufig die Familie des Schuldners für dessen Mißwirtschaft büßen. Man hat in der neuern Gesetzgebung die Bewilligung eines Nachlaßvertrages nicht mehr von der Würdigkeit des Schuldners abhängig gemacht, sondern auf die Zweck-

mäßigkeit für die Interessen der Gläubiger abgestellt, sofern der Schuldner nicht unredlich gehandelt hat. Es ist daher geboten, diesen Grundsatz auch beim Abzahlungsvertrag gelten zu lassen. Der Vorentwurf stellt deshalb darauf ab, ob man dem Schuldner vertrauen kann, daß er in Zukunft seinen Vertrag erfüllt. Hiebei wird man naturgemäß auch darauf achten, wie er seinen bisherigen Verzug zu begründen vermag und inwiefern sich seine Lage verbessert hat, so daß man mit der Erfüllung des Vertrages rechnen kann. Mit der vorgeschlagenen Regelung sollten sich kasuistische Vorschriften über das Recht des Käufers nach der Rücktrittserklärung des Verkäufers durch eine nachträgliche Zahlung die Aufrechterhaltung des Vertrages zu erzwingen, erübrigen, ebenso wie die Befugnis, eine vom Verkäufer zurückgenommene Sache innerhalb einer kurzen Frist, z.B. von 14 Tagen, wieder zu erwerben[76]. In vereinzelten Fällen besitzt der Käufer ein Interesse bei der Rückgabe einer Mehrheit von Gegenständen eine oder einige bestimmte Sachen zu behalten, statt allenfalls die zuviel bezahlten Raten wieder zu beziehen. Wenn das Gericht einen Rücktritt aufheben kann, so steht es ihm auch zu, bei mehreren Gegenständen die Wirkung des Rücktritts zu beschränken, sofern der Verkäufer den vollen Gegenwert erhält. Die richterliche Befugnis zur Gewährung einer Stundung ist wesentlich günstiger als die Beschränkung des Rücknahmerechts des Verkäufers, die gelten soll, wenn ein großer Teil des Kaufpreises bezahlt wurde, weil der Richter hier nach Lage aller Umstände entscheidet, womit eine Benachteiligung des Verkäufers und eine Begünstigung trölerischer Zahler vermieden werden kann. Dem Richter steht nicht etwa das ausschließliche Recht zu, dem Käufer eine Stundung zu bewilligen. Es wird den Parteien nicht benommen, selbst eine Verlängerung der Ratenzahlungen zu vereinbaren, auch über die gesetzliche Vertragsdauer hin-

---

[76] Dieses Recht wird dem Käufer im schwedischen Abzahlungsgesetz eingeräumt.

aus, sofern triftige, nicht voraussehbare Umstände dies rechtfertigen. Eine Umgehung der zwingenden Vorschriften über die Vertragsdauer würde es dagegen bedeuten, wenn dem Käufer schon bei Vertragsabschluß Stundungen zugesagt würden oder auch dann, wenn es für den Verkäufer offensichtlich wäre, daß der Käufer niemals die vereinbarten Raten während der gesetzlichen Vertragsdauer einhalten könnte, man demnach von vorneherein mit deren Überschreitung rechnen müßte.

6. Kapitel

Gerichtsstand und Verfahren

I. Gerichtsstandsklauseln

Die Vereinbarung von Gerichtsstandsklauseln ist geeignet, die Stellung des Käufers im Streitfall zu schwächen. Kann ihn der Verkäufer an seinem Geschäftssitz einklagen, so erwachsen dem Käufer, der nicht am gleichen Ort wohnt, größere Umtriebe, besonders auch wenn er aus einer anderssprachigen Landesgegend stammt. Mit Recht verbietet das Handelsreisendengesetz die Verwendung von Gerichtsstandsklauseln im Kleinhandelsverkehr. Weiterhin ist die Praxis des Bundesgerichts bei der Beurteilung von Gerichtsstandsklauseln streng, so daß die meisten dieser Vereinbarungen nicht geschützt werden, weil sie nach ihrer Aufmachung der Aufmerksamkeit des Käufers zu entgehen pflegen und oft überhaupt nicht verstanden werden. Man kann sich fragen, ob man weitergehend zugunsten des Käufers einen ausschließlichen Gerichtsstand an dessen Wohnort begründen oder allenfalls dem Käufer die freie Wahl überlassen mag, ob er an seinem Wohnort oder am Geschäftssitze des Verkäufers klagen kann. An sich ist in der Bundesverfassung für persönliche Ansprüche der Gerichtsstand am Wohnsitz der beklagten Partei gewährleistet. In den allermeisten Fällen, die die Gerichte beschäftigen, tritt der Verkäufer als Kläger auf, hat demnach,

wenn keine Gerichtsstandsklausel besteht, am Wohnsitz des Käufers zu klagen. Auch muß er sich dorthin wenden, wenn er Rechtsöffnung verlangt. Es genügt deswegen, wenn man allgemein von der Verwendung von Gerichtsstandsklauseln zu Lasten des Käufers absieht, jedoch den Verkäufer nicht zwingt, auch dann einen Prozeß am Wohnort des Käufers zu führen, wenn ihm die Rolle des Beklagten zukommt. Die Einführung eines ausschließlichen Gerichtsstandes zugunsten des Käufers bedeutete eine Abschätzung des Abzahlungsverkäufers, der sich auch auf die in BV Art. 59 gewährte Garantie des Wohnsitzgerichtsstandes sollte berufen können. Dies gilt um so mehr, als im Obligationenrecht ausschließliche Gerichtsstände meistens eingeführt werden, wenn eine Partei ein Delikt begangen hat oder eine gesetzliche Haftpflicht besteht. Man sollte deshalb dem Verkäufer lediglich verbieten, eine zu seinen Gunsten lautende Gerichtsstandsklausel im Vertrag zu verwenden, im übrigen es aber den Parteien frei stellen, nach Vertragsabschluß beim Auftreten von Schwierigkeiten sich auf ein Gericht zu einigen, weil in diesem Falle dem Käufer die Erschwerung der Wahrung seiner Rechte bewußt wird, wenn der Verkäufer ihm vorschlägt, den Streit bei einem fremden Gerichte auszufechten[77]. Weiterhin ist ein Kompromiß auf ein bestimmtes Gericht stets zuzulassen gegenüber im Ausland wohnenden Käufern. Demgemäß ist auch eine Vereinbarung statthaft, die im voraus für den Fall einer Wohnsitzverlegung ins Ausland getroffen wird. Mit der Möglichkeit, einen Arrest zu erwirken, ist dem Verkäufer nicht immer gedient, weil u. U. ein Streit erst nach der Wohnsitzverlegung entsteht und der Käufer dann über keine greifbaren Vermögenswerte mehr im Inland verfügt.

II. Schiedsgerichtsverfahren

Wichtig ist sodann der Ausschluß eines *Schiedsgerichtsverfahrens*. Im Gegensatz zum Kompromiß auf den Einzel-

[77] So schließt § 6 des österreichischen Ratengesetzes für Klagen gegen den Käufer den Gerichtsstand des Vertrages aus.

richter des staatlichen Gerichtes, der zur Ersparung von Kosten führt und ein meist rasches Verfahren gewährleistet, ist ein Kompromiß auf ein Schiedsgericht für den Abzahlungskäufer sehr ungünstig. Bei Schiedsgerichtsverträgen wird häufig festgelegt, daß die Parteien dem Gericht je die Hälfte des Vorschusses zu leisten haben. Verlangt demnach der Verkäufer vom Käufer einen Gegenstand heraus, so sind beide Parteien gehalten, die Gerichtskosten hälftig vorzuschießen. Leistet der Beklagte seinen Anteil nicht, so wird er dem Kläger zur Zahlung aufgegeben, wobei man oft dem Beklagten das richterliche Gehör verweigert. Bei einem Schiedsgericht kann naturgemäß eine Partei den Kostenerlaß nicht beanspruchen, so daß es mit der Verteidigung des Beklagten sehr schlecht bestellt wäre. Weiterhin hat ein größeres Abzahlungsgeschäft doch öfters mit dem Gericht zu tun; wenn seine Fälle stets vom gleichen Schiedsrichter beurteilt werden, auf den sich die Parteien im voraus geeinigt haben, ist eine unparteiische, unbefangene Rechtsprechung nicht unbedingt gewährleistet. Ferner wird manchmal eine Schiedsgerichtssache ungeübten Händen anvertraut.

Aber auch hier sollte es genügen, daß die Vereinbarung einer Schiedsgerichtsklausel nicht im voraus statthaft ist, daß die Parteien jedoch beim Auftreten von Streitigkeiten sich auf ein Schiedsgericht einigen können. Die Kompetenz des Bundes zum Erlaß von Vorschriften über den Ausschluß von Schiedsgerichtsverfahren muß bejaht werden. Auch wenn der Schiedsgerichtsvertrag nach herrschender Meinung eine zivilprozessuale Abrede darstellt, also an sich vom öffentlichen Recht geregelt wird, steht dem Bund die Befugnis zu, hier eine Sondervorschrift zu erlassen. Sogut die Bundesgesetzgebung auf vielen Gebieten Verfahrensvorschriften erläßt, z.B. beim Recht der Ehescheidung oder im Gesetz über den unlautern Wettbewerb und bei der Unfallgesetzgebung, ist anzunehmen, daß auch beim Abzahlungsgeschäft, wo der Schutz des Abzahlungskäufers als vordringlich erscheint, grundsätzlich

dafür gesorgt werden muß, daß dieser Schutzzweck nicht durch Verfahrensvorschriften gefährdet oder vereitelt werden könnte.

7. Kapitel

Der Eigentumsvorbehalt

I. Zweck des Eigentumsvorbehaltes

Als wichtigstes Sicherungsmittel dient bei Abzahlungsgeschäften der Eigentumsvorbehalt zugunsten des Veräußerers. Er ist unentbehrlich bei Gütern, die einen erheblichen Wert besitzen und einen langen Gebrauch gestatten, z. B. bei Möbeln, Automobilen und Maschinen, wo die Kaufsache bei einer Rücknahme noch verwertbar ist. Bei raschverbrauchten Gegenständen wie Kleidern oder Wäsche hat er nur den Zweck, dem Käufer beim Verzug die Kaufsache zu entziehen. Die Abzahlungskäufe, bei denen auf einen Eigentumsvorbehalt verzichtet wird, sind viel zahlreicher als die andern; mit steigendem Wert der Ware nimmt jedoch die Zahl der Einträge rasch zu. Die rechtliche Ausgestaltung des Eigentumsvorbehaltes in unserem Recht ist im allgemeinen zweckmäßig. Während das Rücktrittsrecht nach OR Art. 227 nur eine obligatorische Wirkung besitzt, also in einer Zwangsvollstreckung gegenüber dem Schuldner seitens Drittgläubigern versagt, gewährt der Eigentumsvorbehalt dem Veräußerer eine dingliche Sicherheit sowohl gegenüber dem Schuldner wie gegenüber Dritten, denen er bekannt ist. Damit ist eine Form des Sachkredites gegeben, die dem Schuldner Besitz und Gebrauch der Pfandsache überläßt im Gegensatz zum Faustpfand, wo er eine ihm gehörende Sache dem Gläubiger zu übertragen hat. Da bei Abtretung der Kaufpreisforderung auch der Eigentumsvorbehalt auf den Abtretungsgläubiger übergeht, wird die Finanzierung von Abzahlungsgeschäften wesentlich erleichtert. Bei Geltendmachung des Eigentumsvorbehaltes erfolgt der Ausgleich der Parteien wie beim Rücktritt nach OR Art. 227.

Da dem Eigentumsvorbehalt wirtschaftlich die Funktion eines Pfandes zukommt, wird öfters vorgeschlagen, an seiner Stelle ein Mobiliarpfand einzuführen, das dem Schuldner den Gebrauch der von ihm besessenen Sache gestattet. Damit wäre eine sehr einfache juristische Konstruktion gegeben, die vor allem beim Verzug des Schuldners einen raschen und einfachen Ausgleich ermöglichte. Anderseits müßte man damit rechnen, daß der Verkäufer stets das Recht zu einem Freihandverkauf vereinbarte, wodurch der Käufer schwer geschädigt werden könnte, da eine Überprüfung des Weiterverkaufes einer zurückgenommenen Sache nur schwer möglich wäre und viele unlautere Praktiken in Schwung kämen. Wollte man aber verlangen, daß der Kaufgegenstand stets versteigert würde, so wäre meistens mit einem sehr magern Erlös zu rechnen, wobei der Verkäufer häufig den Gegenstand ersteigerte und vom Käufer den Restkaufpreis einfordern würde. Es dürfte sich deshalb empfehlen, das gegenwärtige System beizubehalten. Zum Schutze des Abzahlungskäufers ist eine Änderung der Vorschriften über den Eigentumsvorbehalt nicht erforderlich, abgesehen von der Anpassung an die Ausgestaltung des Rechtes, vom Abzahlungsvertrag zurückzutreten. So sind alle Vorschläge, die auf eine Entwertung des Vorbehaltes abzielen, abzulehnen, da man damit häufig nur den Kredit verteuerte. Es ginge auch nicht an, bei Luxusgütern die Bestellung eines Eigentumsvorbehaltes zu versagen, weil es im Einzelfalle schwierig wäre festzustellen, was man als Luxus betrachten müßte. Auch das bisherige Verfahren der Geltendmachung der Ansprüche des Veräußerers beim Verzug des Käufers kann beibehalten werden, da es der Sachlage entspricht. Fordert der Verkäufer zunächst den Kaufpreis, so wird im Pfändungsverfahren seine eigene Sache mitgepfändet, wenn der Schuldner nicht über genügend andere Gegenstände verfügt (BG 63 III 123) und der Verkäufer es verlangt. Stellt er in der Folge das Verwertungsbegehren, so darf dieses den Kaufgegenstand nicht mitumfassen, widrigenfalls die Kaufsache versteigert würde und

der Verkäufer sein Eigentum verlöre[78]. Nach Ausstellung eines Verlustscheines kann der Verkäufer den Rücktritt erklären und die Herausgabe seines Eigentums fordern. Die Durchführung des Pfändungsverfahrens wird demnach nicht als Verzicht auf das Eigentum des Verkäufers betrachtet, sofern dieser der Verwertung seiner Sache nicht zugestimmt hat. Diese Ordnung ist für den Schuldner nicht unbillig, weil er keinen Nachteil erleidet, wenn man ihm den Kaufgegenstand, der häufig zu seiner Kompetenz gehört, nicht sofort entzieht, sondern zuerst den Kaufpreis fordert.

II. Eintragungspflicht

Nach ZGB Art. 715 erhält der Eigentumsvorbehalt erst seine dingliche Wirkung, wenn er in einem öffentlichen, vom Betreibungsamt geführten Register eingetragen ist. Damit wird eine Publizitätsform geschaffen, die den Gläubigern oder andern Interessenten die Feststellung erleichtert, ob an Gegenständen im Besitz des Schuldners dingliche Drittansprüche bestehen. Man bezweckt so, Gläubiger und Darlehensgeber vor Überraschungen zu bewahren, wie sie im Auslande häufig sind, wo der Schuldner Sicherungsübereignungen an Warenlagern vereinbart hat. Auch fördert die Registrierung die Rechtssicherheit, da der zwischen den Parteien bestehende Vertrag der Öffentlichkeit zugänglich ist. Der Zweck der Registrierung wird jedoch im geltenden Recht oft verfehlt, weil es dem Verkäufer überlassen bleibt, wann er den Eigentumsvorbehalt eintragen lassen will. Nach der bisherigen Praxis geht das Eigentum am Kaufgegenstand an den Käufer über, solange kein Eintrag erfolgt ist; nach der Registrierung fällt es wieder an den Verkäufer zurück, um endlich dem Käufer zuzufallen, wenn er den

---

[78] Scherrer, Kommentar ZGB Art. 716 Note 101, Art. 715 Note 66; Usteri, Wirkungen des Eigentumsvorbehaltes in der Betreibung gegen den Käufer für den Kaufpreis, SJZ 35 S. 131, Haberthür, Der Eigentumsvorbehalt im Betreibungs-, Konkurs- und Nachlaßverfahren, Blätter für Schuldbetreibungs- und Konkursrecht 13 S. 129 ff. und S. 161 ff.

Kaufpreis beglichen hat. Kann der Eintrag, wie dies bisher zutrifft, aber in einem beliebigen Zeitpunkt vorgenommen werden, so hat ein Interessent, insbesondere ein Darleiher, der die Kreditwürdigkeit seines Kunden prüft, keine Garantie für den Nichtbestand eines Vorbehaltes. Er kann sich demnach nur unvollständig über die Lage des Schuldners vergewissern. Man kann nicht behaupten, daß diese Praxis zu einem großen Mißstand geführt habe; der Wert der Registrierung würde jedoch erheblich gesteigert, wenn jeder Vorbehalt innerhalb einer Frist von 14 Tagen bis 1 Monat seit der Übergabe der Kaufsache eingetragen werden müßte[79]. Daß eine derartige Befristung des Eintrages praktisch durchführbar ist, ergibt eine Aufstellung des Basler Statistischen Amtes, wonach 79% aller Einträge innerhalb eines Monats registriert werden.

III. Wohnortwechsel des Schuldners

Bei der vorgeschlagenen Lösung behält der Verkäufer sein Eigentum, sofern er die Frist zur Registrierung nicht versäumt hat, bis zur Zahlung des Kaufpreises. Unstimmigkeiten entstünden indessen nach wie vor bei einem Wohnortwechsel des Schuldners, da der Vorbehalt stets beim Register des Wohnortes des Käufers einzutragen ist[80]. Während heute ein Eigentumsvorbehalt innerhalb eines Monats untergeht, wenn der Eintrag am neuen Wohnsitz nicht erfolgt, müßte man nach dem Vorschlag den Vorbehalt so lange wirken lassen, bis der Veräußerer den neuen Wohnort in Erfahrung gebracht und allenfalls die neue Eintragung innerhalb einer kurzen Frist versäumt hätte. Für einen Gläubiger, der sich beim Register erkundigte, besteht dabei die Möglichkeit, durch eine Anfrage beim Kon-

---

[79] Vgl. Scherrer, Kommentar ZGB 716 N. 70, 71. Staehelin, Probleme aus dem Gebiete des Eigentumsvorbehaltes, Basler Studien zur Rechtswissenschaft 1937, S. 26, Ritzmann, a.a.O. S. 96 ff., Guhl, ZbJV 75 S. 186.

[80] Im Basler Register erfolgen weniger als 5% aller Fälle auf Grund eines Wechsels des Wohnortes.

trollbureau festzustellen, seit wann der Schuldner zugezogen ist und woher er kam, so daß man beim früheren Wohnort sich über die allfälligen Einträge befragen könnte[81]. Zum bessern Schutz des Verkäufers könnte man erwägen, den Käufer von Gesetzeswegen zur Mitteilung eines Wohnsitzwechsels zu verpflichten, damit der Verkäufer seine Rechte gegenüber dem Vermieter des Käufers rechtzeitig wahren könnte. Als Sanktion ließe es sich hier rechtfertigen, dem Verkäufer wahlweise das Rücktrittsrecht oder die Geltendmachung des Verfalls des Restkaufpreises zuzubilligen, wie dies der Uniform Conditional Sales Act der USA vorschreibt; droht doch dem Verkäufer häufig der Verlust seines Eigentums, wenn er dem Vermieter vor dem Wohnungsbezug des Käufers seinen Vorbehalt nicht mitteilen konnte.

8. Kapitel

Zusammenfassung

Die bisherigen Untersuchungen haben ergeben, daß ein dringliches Bedürfnis nach einer gesetzlichen Regelung des Abzahlungs- und des Vorauszahlungsvertrages besteht. Vor allem ist eine Erweiterung des Sozialschutzes des Käufers notwendig durch Erlaß privatrechtlicher Normen (die auch eine Voraussetzung bilden würden für Maßnahmen öffentlich-rechtlicher Natur). Dies gilt um so mehr als das Abzahlungsgeschäft gegenüber der Zeit vor dem ersten Weltkrieg, als man die ersten Gesetzesvorschriften darüber in unserem Privatrecht einführte, aus seinem Schattendasein herausgetreten und ein Massengeschäft geworden ist, das auch im Interesse der Volkswirtschaft rechtzeitig geordnet werden sollte. Demnach kann man sich nicht mehr

[81] Die Schwierigkeiten bei einem Wohnsitzwechsel könnte man vermeiden, wenn ein zentrales Amt bestünde, bei dem jeder regionale Eintrag gemeldet werden müßte, so daß ein Interessent Auskunft erhielte, an welchen Orten Eigentumsvorbehalte angemeldet und nicht gelöscht wären. Doch dürfte sich der Aufwand, gemessen an dem zu erwartenden Erfolg, kaum lohnen.

mit einer Regelung der Verzugsfolgen begnügen, sondern muß mit einer Ordnung des Vertragsabschlusses und des Vertragsinhaltes beginnen, die das Kernstück der vorgeschlagenen Reform darstellt. Hier ist die Einführung der schriftlichen Form mit der Angabe der wichtigsten wirtschaftlichen Bedingungen des Vertrages wesentlich, da heute nach den Übungen des Handels diese Bedingungen bewußt im unklaren gelassen werden, um einen Vertragsabschluß zu erleichtern. Ferner sind Maßnahmen nötig zum Schutze vor der übereilten Eingehung einer Bindung, wie sie durch die modernen Werbemethoden herbeigeführt wird, aber dem wohlverstandenen Interesse des Käufers widerspricht. Hiefür eignet sich einerseits die Gewährung eines Widerrufsrechts, anderseits das Verlangen einer Anzahlung, die beim Vertragsabschluß zu leisten oder als Bedingung der Gültigkeit des Vertrages erforderlich ist; eine nur psychische Hemmung wird erzielt, wenn die Anzahlung erst bei der Lieferung beglichen werden muß. Die Begrenzung der Vertragsdauer hat die wichtige Funktion, den Abzahlungskredit rechtzeitig zu erledigen, damit er nicht zu einer Dauerlast wird. Anzahlungsgebot und Begrenzung der Vertragsdauer sind auch wichtige Neuerungen wirtschaftspolitischer Art. Die übrigen Postulate, d.h. die Begrenzung der Lohnzession, die Möglichkeit eines Barauskaufes, das Verbot des Verzichtes auf Einreden gegenüber dem Abtretungsgläubiger sowie von Gerichtsstandsklauseln zugunsten des Verkäufers und die Bestimmungen über den Verzug des Käufers verbessern zwar die Rechtsstellung des letztern in wesentlichen Belangen, haben aber nicht die gleiche Bedeutung wie die erstgenannten Vorschläge. Weiterhin ist die Anwendung der Vorschriften über den Abzahlungsvertrag auf Darlehen, die die Kundenfinanzierung bezwecken, unumgänglich angesichts der modernen Finanzierungsmethoden des Abzahlungsgeschäftes, die die unmittelbare Krediterteilung durch den Verkäufer immer weiter zurückdrängen. Auch würde die Gewährung von Krediten zur Leistung der Anzahlung sowohl den Sozial-

schutz des Käufers als auch volkswirtschaftliche Interessen an der Hinderung einer zu großen Ausdehnung des Konsumkredites gefährden.

Da die einzelnen Postulate in verschiedener Gestalt verwirklicht werden können, fragt es sich, wie sie miteinander im Zusammenhang stehen, ob mehrere die gleiche Funktion erfüllen und ersetzbar sind oder einander notwendig bedingen, da sie für sich allein nicht wirksam genug wären. Beim Vorschlag der schriftlichen Form ist ersichtlich, daß diese die Rechtssicherheit erhöht und dem Käufer eine Prüfung der Wirtschaftlichkeit des Kaufes erleichtert. Anderseits wird er dadurch nicht vor einem voreiligen Geschäftsabschluß bewahrt und zu einer genauen Überprüfung befähigt. Es bedarf deshalb zum Schutze des Kunden weitere Vorkehren, so vor allem das Widerrufsrecht, durch das er die nötige Bedenkzeit erhält, oder eine Hemmung durch das Gebot einer sofortigen obligatorischen Anzahlung, die ihn sehr wirksam von einer verfrühten Bindung zurückhält. Wollte man beide Postulate ablehnen oder nur die obligatorische Anzahlung erst bei der Lieferung der Ware verlangen, so wäre zu erwägen, den Kunden durch Erweiterung der Wucherbestimmungen zu schützen, indem man ihm ein Anfechtungsrecht gewährte gegenüber einer Übervorteilung durch zu hohe Preise und bei Geschäften, die ihn mit großer Wahrscheinlichkeit einem Notstand aussetzen werden. Das Widerrufsrecht hat gegenüber diesen Anfechtungsmöglichkeiten den großen Vorteil, die Lage sofort zu klären, bevor es zu einer eigentlichen Abnützung des Kaufgegenstandes kommt; hiemit werden zahlreiche Umtriebe und Verluste vermieden. Anderseits wird der Verkäufer und Darleiher durch ein Widerrufsrecht nicht in gleicher Weise gehemmt wie bei einer sofortigen Anzahlung bei Vertragsabschluß, weil er hier zu viel riskiert, wenn er auf die Anzahlung verzichtet, wogegen er bei einem Widerrufsrecht gar kein Risiko eingeht. Auch bei einer Verbotsnorm über den Mißbrauch würde der Verkäufer stark zurückgehalten und zu einer genauen Kreditprüfung gezwun-

gen, wollte er nicht nach Jahr und Tag mit der Ungültigkeit des Vertrages rechnen müssen. Würde man jedoch auf das Widerrufsrecht verzichten und die bisherigen Wucherbestimmungen nicht erweitern, dann dürfte man das Anzahlungsgebot nicht in der im Vorentwurf vorgeschlagenen Weise regeln, da sonst der Käufer viel zu wenig geschützt wäre vor den Auswirkungen der modernen Werbemethoden und sich seiner voreilig eingegangenen Bindung nicht entledigen könnte. Man müßte vielmehr hier die Anzahlung zur Bedingung der Gültigkeit des Abzahlungskaufes machen, widrigenfalls man die Reform ihrer Wirkung beraubte. Die Beschränkung der Lohnabtretung soll wie die Anzahlung den Verkäufer vor einer zu weitherzigen Kreditierung bewahren, hat aber eine selbständige Bedeutung, da sie den Kunden schützt vor einer zu starken wirtschaftlichen Belastung; sie kann in ihrer Funktion durch andere Postulate nicht ersetzt werden. Ebenso verfolgt das Recht eines Barauskaufes das gleiche Bestreben wie die Begrenzung der Vertragsdauer, nämlich eine Dauerverschuldung zu vermeiden und den dem Kunden gewährten Kredit möglichst rasch zu beendigen; auch diese Postulate ergänzen einander, wobei keines das andere überflüssig macht. Die Bewilligung einer Stundung durch den Richter gestattet, die Rechte des Verkäufers beim Verzug des Käufers zu wahren, wogegen eine schematische Begrenzung der Sicherheiten zu größern Verlusten und einer Verteuerung des Kredites führen könnte.

Die Durchführung der Vorschläge des Vorentwurfes würde die Rechtsprechung vor manche schwierige Aufgabe stellen, weniger wegen der Handhabung der Vorschriften als solcher als wegen der zu erwartenden Gesetzesumgehungen, da viele Verkäufer noch mehr als bisher den Abschluß eines Abzahlungsgeschäftes tarnen werden, sei es, daß sie zum Schein einen Barkauf oder einen normalen Kreditkauf abschließen oder sonst das Gesetz verletzen. Beide Male bedarf es einer eingehenden Würdigung der Willensbildung der Parteien unter Berücksichtigung aller wirtschaftichen Umstände, will man zu einem angemessenen Urteil ge-

langen. Ob sich die Mißbräuche wirksam bekämpfen lassen, wenn man für die Verletzung der Anzahlungspflicht und der Vertragsdauer keinen Übertretungstatbestand schafft, kann nur die Zukunft erweisen.

ANHANG

Vorentwurf II vom 6. September 1957 *

A. Der Abzahlungsvertrag

I. Begriff und Form

OR Art. 226a

Beim Abzahlungsvertrag verpflichtet sich der Verkäufer, dem Käufer eine bewegliche Sache vor der Tilgung des Kaufpreises zu übergeben, der Käufer aber, das Entgelt in (mindestens vier) Teilzahlungen zu entrichten.

Der Abzahlungsvertrag bedarf zu seiner Gültigkeit der schriftlichen Form. Der vom Verkäufer gewerbsmäßig abgeschlossene Vertrag enthält folgende Angaben:

1. Name und Wohnsitz der Parteien, 2. den Gegenstand des Kaufes, 3. den Preis bei sofortiger Barzahlung, 4. den Teilzahlungszuschlag und den vom jeweiligen Restkaufpreis berechneten, durchschnittlichen Jahreszinssatz, 5. jede andere dem Käufer obliegende Leistung in Geld oder in Waren, 6. den Gesamtkaufpreis, 7. die Höhe und Fälligkeit der Anzahlung und der Raten, die Lieferzeit und Vertragsdauer, 8. das Widerrufsrecht des Käufers und ein allenfalls dabei zu zahlendes Reugeld, 9. die allfällige Vereinbarung eines Eigentumsvorbehaltes.

Dem Käufer ist ein vom Verkäufer unterzeichnetes Vertragsdoppel auszuhändigen.

Fehlt die Angabe des Barkaufpreises, ist der Vertrag ungültig. Wird der Gesamtkaufpreis nicht genau beziffert oder der wirkliche Jahreszinssatz nicht angeführt, schuldet der Käufer nur den bei sofortiger Barzahlung zu entrichtenden Preis, wobei der übrige Vertragsinhalt nicht geändert wird.

* im Auftrag des eidg. Justiz- und Polizeidepartementes verfaßt von Dr. H. Stofer.

II. Widerrufsrecht

OR Art. 226 b

Der Käufer kann von Gesetzes wegen den Abzahlungsvertrag innerhalb von 3 Tagen mit eingeschriebenem Brief widerrufen. Die Postaufgabe der Widerrufserklärung am letzten Tage der Frist genügt.

Der im voraus erklärte Verzicht auf den Widerruf ist unverbindlich.

Der Käufer darf vor Ablauf der Widerrufsfrist einen ihm übergebenen Kaufgegenstand nur zur üblichen Prüfung benützen, widrigenfalls der Kauf als genehmigt gilt.

Ein dem Käufer für die Ausübung des Widerrufsrechts auferlegtes Reugeld darf 3% des Barkaufpreises nicht übersteigen, höchstens jedoch Fr. 100.–/50.– betragen.

III. Rechte und Pflichten der Parteien

1. Anzahlungspflicht und Vertragsdauer

OR Art. 226 c

Der Käufer ist verpflichtet, spätestens bei der Übergabe der ihm veräußerten Sache mindestens ¼ des Gesamtkaufpreises anzuzahlen und die Restforderung innerhalb von 2½ Jahren seit der Lieferung zu tilgen.

(Variante zu OR Art. 226m Abs. 2)

[Bezieht sich der Kauf auf Gegenstände, die nach Art, Beschaffenheit oder Menge offensichtlich/ausschließlich gewerblichen oder beruflichen Zwecken (des Käufers) dienen, besteht keine gesetzliche Anzahlungspflicht und keine Beschränkung der Vertragsdauer.]

Der Bundesrat wird ermächtigt, in einer Verordnung je nach der Art des Kaufgegenstandes die gesetzliche Mindestanzahlung bis auf 15% des Gesamtkaufpreises herabzusetzen oder bis auf 35% zu erhöhen und die gesetzliche

Höchstdauer des Vertrages bis auf 18 Monate zu verkürzen oder auf 5 Jahre zu verlängern.

Übergibt der Verkäufer dem Käufer die veräußerten Gegenstände oder einen Teil derselben ohne die gesetzliche Anzahlung erlangt zu haben, so verliert er den Anspruch auf die Anzahlung, soweit diese noch nicht beglichen worden ist. Soweit der Vertrag Leistungen an den Verkäufer vorsieht, die erst nach Ablauf der gesetzlichen Vertragsdauer zu erbringen sind, kann der Verkäufer keine Rechte daraus ableiten.

Ermäßigungen des Kaufpreises dürfen an der Anzahlung nur anteilsmäßig angerechnet werden entsprechend dem Verhältnis der Anzahlung zum Gesamtpreis; Erhöhungen des Kaufpreises zum Ausgleich eines Verzichtes auf die Anzahlung sind ungültig.

Wird eine bewegliche Sache oder eine andere geldwerte Leistung als Anzahlung hingegeben, so ist der Verkehrswert für die Anrechnung maßgebend.

2. Darlehensgeschäfte

OR Art. 226 d

Darlehen, die ein Dritter gewerbsmäßig mit dem Käufer vereinbart, sind unverbindlich und nicht zurückzuerstatten, wenn der Darleiher weiß oder den Umständen entnehmen muß, daß der Borger beabsichtigt, sich damit die gesetzliche Anzahlung zu einem Abzahlungskauf zu beschaffen oder von vorneherein die gesetzliche Vertragsdauer zu überschreiten; dies gilt auch bei Teilzahlungsdarlehen, die zum Abschluß eines Barkaufes oder zur Ablösung eines Abzahlungsvertrages dienen.

Zulässig ist die Gewährung von Darlehen zu diesen Zwecken, wenn der Borger Sicherheiten stellt, wie sie im Bankverkehr üblich und ausreichend sind, der Darleiher auf die Abtretung von Lohnforderungen des Käufers verzichtet und ferner die Voraussetzungen von OR Art. 226 m Abs. 1 Satz 2 nicht vorliegen.

3. Lohnabtretung

OR Art. 226e

Die Abtretung künftiger Forderungen für Arbeitsleistungen des Käufers ist nur während 2½ Jahren wirksam; im Streitfall setzt das Betreibungsamt auf Ansuchen der Beteiligten den dem Schuldner nach Art. 92 SchKG zu belassenden Kompetenzbetrag fest.

4. Einreden des Käufers

OR Art. 226f

Der Käufer kann auf das Recht, seine Forderungen aus dem Abzahlungsvertrag mit den Forderungen des Verkäufers zu verrechnen, nicht im voraus verzichten.

Ebenso ist eine Vereinbarung des Käufers mit dem Verkäufer oder dessen Darlehensgeber ungültig, wonach bei einer Abtretung der Ansprüche des Verkäufers die Einreden des Käufers aus dem Abzahlungsvertrag gegenüber dem Abtretungsgläubiger beschränkt oder aufgehoben werden.

5. Barauskauf

OR Art. 226 g

Der Käufer kann jederzeit durch eine einmalige Zahlung die gesamte Restkaufpreisforderung begleichen, wenn er hiefür keine Akzepte hingegeben hat. Zuschläge zum Barkaufpreis jeder Art, die üblicherweise nach der Dauer des Vertrages bemessen werden, sind entsprechend der Verkürzung der Vertragsdauer zu ermäßigen.

IV. Verzug des Käufers

1. Geltendmachung

OR Art. 226 h

Gerät der Käufer mit der Anzahlung in Verzug, ist der Verkäufer nur berechtigt, entweder die Anzahlung zu fordern oder vom Vertrag zurückzutreten.

Beim Verzug des Käufers mit Teilzahlungen kann der Verkäufer die fälligen Raten fordern oder vom Vertrag zurücktreten, sofern er sich dies vorbehalten hat. Der Rücktritt ist jedoch nur zulässig, wenn der Käufer sich mit wenigstens zwei aufeinanderfolgenden Teilzahlungen, die mindestens $^1/_{10}$ des Gesamtkaufpreises ausmachen, im Verzug befindet, sofern nicht der gesamte noch ausstehende Restkaufpreis weniger als zwei Raten und $^1/_{10}$ des Gesamtkaufpreises beträgt.

Die gleichen Voraussetzungen gelten für die Abrede, daß beim Verzug des Käufers mit Teilzahlungen der ganze Restkaufpreis fällig wird.

Der Verkäufer hat dem Käufer eine Mahnfrist von mindestens 14 Tagen zu setzen, bevor er den Eintritt der Fälligkeit des gesamten Restkaufpreises oder den Rücktritt geltend machen kann.

2. Rücktritt

OR Art. 226 i

Beim Rücktritt des Verkäufers ist jeder Teil verpflichtet, die empfangenen Leistungen zurückzuerstatten. Der Verkäufer aber hat Anspruch auf einen angemessenen Mietzins und eine Entschädigung für eine außerordentliche Abnützung der Sache. Er kann jedoch nicht mehr fordern, als er bei der rechtzeitigen Erfüllung des Vertrages erhalten würde. Weitergehende vertragliche Belastungen des Käufers sind ungültig.

Der Verkäufer, der bei Ausübung des Rücktrittsrechtes den Kaufgegenstand noch nicht geliefert hat, kann vom Käufer nur einen angemessenen Kapitalzins sowie Ersatz für eine seit Vertragsabschluß eingetretene Wertverminderung der Kaufsache beanspruchen. Eine als Entschädigung hiefür vorgesehene Konventionalstrafe darf 10% des Barkaufpreises nicht übersteigen.

3. Stundung durch den Richter

OR Art. 226 k

Befindet sich der Käufer im Verzug, so ist der Richter befugt, ihm Zahlungserleichterungen zu gewähren und dem Verkäufer die Rücknahme des Kaufgegenstandes zu verweigern, wenn der Käufer dafür Gewähr bietet, daß er inskünftig seine Verpflichtungen erfüllen wird, und dem Gläubiger aus der Neuregelung kein Nachteil erwächst.

V. Gerichtsstand und Schiedsgericht

OR Art. 226 l

Der in der Schweiz wohnhafte Käufer kann für die Beurteilung von Streitigkeiten aus einem Abzahlungsvertrag nicht im voraus auf seinen Gerichtsstand an seinem Wohnsitz verzichten oder mit dem Verkäufer einen Schiedsgerichtsvertrag abschließen.

VI. Geltungsbereich

OR Art. 226 m

Die vorstehenden Bestimmungen gelten bei allen Rechtsgeschäften und Verbindungen von solchen, insbesondere bei Miet-Kaufverträgen, soweit die Beteiligten damit die gleichen wirtschaftlichen Zwecke wie bei einem Abzahlungskauf verfolgen, gleichgültig welcher Rechtsformen sie sich dabei bedienen. Sie sind sinngemäß anzuwenden bei Darlehen, die ein Dritter dem Borger zum Erwerb beweglicher Sachen gewährt, wenn der Verkäufer dem Darleiher die Kaufpreisforderung mit oder ohne Eigentumsvorbehalt abtritt oder wenn Verkäufer und Darleiher in anderer Weise zusammenwirken, um dem Käufer den Kaufgegenstand gegen eine nachträgliche Leistung des Entgeltes in Teilzahlungen zu verschaffen.

Ist der Käufer im Handelsregister als Geschäftsinhaber oder als zeichnungsberechtigte Person eingetragen oder beträgt der Gesamtkaufpreis mehr als Fr. 15000.– (oder bezieht sich der Kauf auf Gegenstände, die nach Art, Beschaffenheit oder Menge offensichtlich/ausschließlich gewerblichen oder beruflichen Zwecken [des Käufers] dienen), so finden nur OR Art. 226 h Abs. 2 und 3 sowie OR Art. 226 i Abs. 1 Anwendung.

B. Der Vorauszahlungsvertrag

I. Begriff und Form

OR Art. 227 a

Verpflichtet sich der Verkäufer in einem Vertrag oder in einer Verbindung von Verträgen, dem Käufer eine bewegliche Sache nach Zahlung des Kaufpreises zu übergeben, der Käufer aber, den Kaufpreis in [mindestens 4] Teilzahlungen zu begleichen, so bedarf der Vertrag zu seiner Gültigkeit der schriftlichen Form. Er hat folgende Angaben zu enthalten:

1. Name und Wohnsitz der Parteien, 2. den Gegenstand des Kaufes, 3. die Lieferzeit, 4. den genau bezifferten Kaufpreis oder den Höchstbetrag, für den sich der Käufer verpflichtet, Waren zu beziehen, 5. Zahl, Höhe und Fälligkeit der Teilzahlungen, die Vertragsdauer sowie die nach OR Art. 227b als Pfandhalter vorgesehene Bank oder Sparkasse, 6. den dem Käufer geschuldeten Zins, 7. das Widerrufs- und das Kündigungsrecht des Käufers sowie das dabei zu begleichende Reugeld.

Ein überjähriger oder auf unbestimmte Zeit abgeschlossener Vertrag ist ohne Bezeichnung des Pfandhalters ungültig. Der Käufer ist nur verpflichtet, Ware zu beziehen, soweit Zahl, Höhe und Fälligkeit der Teilzahlungen festgesetzt sind.

II. Rechte und Pflichten der Parteien

1. Sicherung der Vorauszahlungen

OR Art. 227 b

Ist die Lieferfrist nicht bestimmt oder beträgt sie mehr als 1 Jahr seit Vertragsabschluß, so hat der Käufer seine Zahlungen bei der im Vertrag bezeichneten, dem Bankengesetz unterstehenden schweizerischen Bank oder Sparkasse zu leisten. Sie sind ihm als Guthaben auf einem Spar-, Einlage- oder Depositenheft in der üblichen Höhe zu verzinsen.

Die Bank oder Sparkasse vertritt den Verkäufer als Pfandhalter und hat im übrigen die Interessen beider Parteien zu wahren. Auszahlungen bedürfen stets der Zustimmung der Vertragsparteien; diese kann nicht im voraus erteilt werden.

Hat der Käufer seine Leistungen entgegen der Vorschrift des Abs. 1 ohne Sicherstellung erbracht, so steht ihm bei einer Zwangsvollstreckung gegen den Verkäufer bis zum Betrag von Fr. 5000.– ein Vorzugsrecht III. Klasse gemäß Art. 219 SchKG zu. Ferner verliert der Verkäufer bei einer Kündigung des Vertrages durch den Käufer gemäß OR Art. 227 f seine gesamten ihm gegenüber dem Käufer zustehenden Ansprüche.

2. Bezugsrecht des Käufers

OR Art. 227 c

Der Erwerber ist berechtigt, jederzeit die Übergabe des Kaufgegenstandes gegen Begleichung des gesamten Kaufpreises zu fordern; er hat indessen dabei dem Veräußerer die üblichen Lieferfristen einzuräumen, wenn die Kaufsache erst zu beschaffen ist.

Der Verkäufer darf dem Käufer die Kaufsache nur ausliefern, wenn die Voraussetzungen des OR Art. 226 c erfüllt sind.

Hat sich der Käufer bei einem überjährigen Vertrag das Recht zur Auswahl des Kaufgegenstandes vorbehalten und dabei mehrere Sachen, die wirtschaftlich nicht zusammengehören, gekauft, so ist er befugt, nach Leistung der in OR Art. 226 c vorgesehenen Anzahlung die Ware in Teillieferungen abzurufen. Ist nicht der ganze Kaufpreis beglichen worden, kann der Verkäufer jedoch hiezu nur verhalten werden, wenn ihm 15% der Restkaufpreisforderung als Sicherheit verbleiben.

3. Zahlung des Kaufpreises

OR Art. 227 d

Bei einem überjährigen oder auf unbestimmte Zeit abgeschlossenen Vertrag dürfen vor Abruf der bestellten Ware durch den Käufer aus dessen Guthaben keine Auszahlungen an den Verkäufer erfolgen, sofern der Vertrag nicht aufgelöst worden ist. Der Kaufpreis ist bei der Auslieferung der Kaufsache zu begleichen, doch kann der Käufer schon beim Abruf der Bestellung aus seinem Guthaben Beträge bis zu einem Drittel der Kaufpreisforderung dem Verkäufer frei geben. Eine Verpflichtung hiezu darf nicht beim Vertragsabschluß ausbedungen werden.

4. Preisbestimmung

OR Art. 227 e

Für die im Kaufvertrag festgesetzten Kaufpreise ist der Vorbehalt einer Nachforderung ungültig.

Ist der Käufer verpflichtet, nach seiner Wahl zu einem Höchstbetrag beim Verkäufer Ware zu beziehen, deren Preis nicht schon im Kaufvertrag bestimmt worden ist, so sind die zur Zeit der Auswahl geltenden niedersten Barkaufpreise des Verkäufers maßgebend; diese dürfen mittlere Konkurrenzpreise nicht überschreiten.

Abweichende Vereinbarungen sind nur wirksam, sofern sie sich für den Käufer als günstiger erweisen.

III. Die Beendigung des Vertrages

1. Kündigungsrecht

OR Art. 227 f.

Der Käufer ist berechtigt, bis zum Abruf der Ware jederzeit den Vertrag zu kündigen, sofern die vereinbarte Vertragsdauer ein Jahr übersteigt oder nicht bestimmt ist.

Er hat dabei ein Reugeld von höchstens 10% des Kaufpreises, jedoch nicht mehr als Fr. 500.–, zu entrichten; anderseits steht ihm ein Anspruch zu auf Rückgabe der geleisteten Zahlungen samt den üblichen Sparkassenzinsen, soweit diese das Reugeld übersteigen. Eine weitergehende Abrede zu Lasten des Käufers ist unverbindlich.

Beim Tod oder beim Eintritt einer dauernden Erwerbsunfähigkeit des Käufers entfällt die Verpflichtung zur Zahlung eines Reugeldes.

2. Vertragsdauer

OR Art. 227 g

Der Vorauszahlungsvertrag endigt von Gesetzes wegen nach 5 Jahren.

Hat der Käufer bei einem überjährigen oder auf unbestimmte Zeit abgeschlossenen Vertrag die Lieferung der Kaufsache bis dahin nicht gefordert, so erlangt der Verkäufer nach unbenütztem Ablauf einer Mahnfrist von einem Monat die gleichen Ansprüche wie bei einer Kündigung des Käufers.

IV. Verzug des Käufers

OR Art. 227 h

Beim Verzug des Käufers mit einer oder mehreren Teilzahlungen kann der Verkäufer lediglich die fälligen Raten fordern; sind jedoch zwei aufeinanderfolgende Teilzahlungen, die mindestens den 10. Teil des Kaufpreises ausmachen, verfallen, so ist er ferner befugt, nach Ablauf einer Mahnfrist von 14 Tagen vom Vertrag zurückzutreten.

Tritt der Verkäufer von einem Vertrag zurück, dessen Dauer höchstens ein Jahr beträgt, findet OR Art. 226 i entsprechende Anwendung.

Bei einem überjährigen Vertrag hat der Verkäufer nur das nach OR 227 f Abs. 2 vereinbarte Reugeld zu beanspruchen samt den die üblichen Sparkassenzinsen übersteigenden Zinsen und Vergünstigungen, die dem Käufer gewährt wurden. Hat der Käufer indessen die Kaufsache zur Lieferung abgerufen, so kann der Verkäufer das anderthalbfache Reugeld fordern. Ist jedoch der Kaufgegenstand schon geliefert worden, gelten für den Rücktritt die Vorschriften über den Abzahlungsvertrag.

V. Verweis auf den Abzahlungsvertrag

OR Art. 227 i

OR 226 b (Widerrufsrecht), OR 226 e (Lohnabtretung), OR 226 f (Einreden des Käufers), OR 226 k (Stundungsbewilligung durch den Richter), OR 226 l (Gerichtsstand), OR 226 m Abs. 2 (Geltungsbereich) jedoch ohne Bezug auf OR Art. 226 h und i sind auch auf den Vorauszahlungsvertrag anzuwenden.

Die Vorschriften über den Vorauszahlungsvertrag gelten sinngemäß, wenn die Lieferfrist bei einem Abzahlungsvertrag mehr als ein Jahr beträgt oder von unbestimmter Dauer ist.

C. Einführungs- und Übergangsbestimmungen

Art. 1

Art. 715 und 716 ZGB werden aufgehoben und wie folgt ersetzt:

Art. 715 a:

Der Vorbehalt des Eigentums an einer dem Erwerber zu übertragenden beweglichen Sache ist spätestens innerhalb einem Monat seit Übergabe der Sache in einem vom Betreibungsamt zu führenden öffentlichen Register am Wohnort des Erwerbers einzutragen, widrigenfalls er seine Gültigkeit verliert.

Wechselt der Erwerber seinen Wohnort, so ist die gleiche Frist für die Eintragung im Register des neuen Wohnortes maßgebend. Sie beginnt mit dem Zeitpunkt, zu dem der Veräußerer den Wechsel des Wohnortes erfahren hat.

Der Erwerber ist verpflichtet, dem Veräußerer rechtzeitig einen Wechsel seines Wohnortes mitzuteilen, ansonst der Veräußerer die gesamte noch ausstehende Kaufpreisforderung oder den Rücktritt geltend machen kann.

Beim Viehhandel ist jeder Eigentumsvorbehalt aufgehoben.

Art. 716 a:

Gegenstände, die mit einem Eigentumsvorbehalt übertragen worden sind, kann der Eigentümer nur unter der Bedingung zurückverlangen, daß er die vom Erwerber geleisteten Abzahlungen unter Abzug eines angemessenen Mietzinses und einer Entschädigung für eine außerordentliche Abnützung der Sache zurückerstattet. Er hat jedoch nicht mehr zu beanspruchen, als er bei der rechtzeitigen Erfüllung des Vertrages erhalten würde.

Art. 4

Art. 1 des Bundesgesetzes über den unlauteren Wettbewerb vom 30. September 1943 wird wie folgt ergänzt:

i. bei öffentlichen Auskündigungen über einen Abzahlungsvertrag den Bar- oder den Gesamtkaufpreis nicht oder nicht genau bezeichnet, insbesondere nur Zahl und Höhe der zu leistenden Raten angibt und den berechneten wirklichen Jahreszinssatz verschweigt.

k. einen Käufer, der einen Abzahlungs- oder Vorauszahlungsvertrag abgeschlossen hat, veranlaßt, diesen zu widerrufen oder zu kündigen, um selber mit ihm einen derartigen Vertrag zu vereinbaren.

.....