

KOLUMNE | STRATEGIE & RECHT

Ab wann ist ein Vertrag ein Vertrag – und rechtlich bindend?

Freitag 31. Mai 2024

Share

Share

Print

Aktenzeichen KMU_today_001: Die Kolumne von André Brunschweiler, Partner der Anwaltskanzlei Lalive in Zürich, gibt Antworten auf juristische Fragen, die Schweizer KMU beschäftigen können beziehungsweise beschäftigen sollten.



*André Brunschweiler, Partner der Anwaltskanzlei
Lalive in Zürich. (Foto: PD)*

«Aber ich habe doch gar keinen Vertrag ...», oft stimmt diese vielgehörte Aussage nicht. Entgegen der geläufigen Meinung muss ein Vertrag in der Regel nicht zwingend schriftlich vorliegen, um gültig zu sein. Nach Schweizer Recht genügt vielmehr die *«übereinstimmende gegenseitige Willensäusserung»*, wie im Schweizer Obligationenrecht, kurz OR, nachzulesen ist (Art. 1 Abs. 1 OR).

Schriftlichkeit ist für die meisten Verträge nicht verlangt (Art. 11 OR). Nur für wenige Geschäfte mit besonderer Tragweite erfordert das Gesetz die Schriftform oder gar eine öffentliche Beurkundung. Zu diesen Ausnahmen gehören etwa der Kauf einer Immobilie oder Erbverträge. Diese Formvorschriften bezwecken, die betreffenden Personen davor zu bewahren, gewisse Verträge übereilt abzuschliessen.

Die häufigsten Vertragstypen wie Kauf-, Werk- und Arbeitsverträge sowie auch ein Auftrag müssen von Gesetzes wegen nicht zwingend schriftlich verfasst werden oder andere Formvorschriften befolgen. Es genügt die übereinstimmende Willensäusserung. Diese kann mündlich, aber sogar auch stillschweigend oder konkludent erfolgen (Art. 1 Abs. 2 OR).

Exemplarische Fallbeispiele

So kann beispielsweise eine E-Mail mit einer Auftragsbestätigung – nach erfolgter Vertragsverhandlung – zum Abschluss eines (allenfalls nicht gewollten) Vertrages führen, wenn dieser E-Mail nicht widersprochen wird.

Oder: Die nicht widersprochene Entgegennahme von Dienstleistungen kann zu einem Anspruch auf Entschädigung des Erbringers führen, obschon eine solche Dienstleistung gar nicht (klar) geregelt wurde. Ein Streit über die Höhe der Entschädigung scheint programmiert.

Anderes Beispiel: Besteht bereits ein Vertragsverhältnis, kann ein Stillschweigen nach Erhalt neuer allgemeiner Geschäftsbedingungen, kurz AGB, oder anderer Vertragsanpassungen zur

Genehmigung der neuen Klauseln führen.

Selbst das Versenden von Emojis kann einen Vertragsabschluss begründen. So hat im Jahr 2023 ein kanadisches Gericht einen Bauer zur Zahlung von umgerechnet mehr als 50'000 Franken verurteilt, nachdem er einen einseitig von einem Getreidehändler unterschriebenen Vertrag über die Lieferung von Getreide mit einem «Daumen hoch»-Emoji quittierte. Der Bauer behauptete, damit lediglich den Erhalt des Vertrags bestätigt zu haben, nicht aber sein Einverständnis dazu. Das kanadische Gericht kam aufgrund der Umstände jedoch zum Schluss, dass der «Daumen hoch» eine konkludente Zustimmung zum Vertrag war.

Klare Verhältnisse schaffen

Obschon es bei solchen Fällen immer auf die Umstände des Einzelfalls ankommt, wäre ein solcher Entscheid durchaus auch in der Schweiz denkbar. Es empfiehlt sich deshalb, bei Vertragsverhandlungen mit dem Verhandlungspartner immer klare Verhältnisse zu schaffen und unmissverständlich zu kommunizieren.

Nur schon zu Beweis Zwecken ist es jedenfalls empfehlenswert, zumindest die wesentlichen Verträge schriftlich abzuschliessen und der Gegenseite gleich zu Beginn der Verhandlungen mitzuteilen, dass man vor Unterzeichnung des Vertrags nicht gebunden sein will (sogenannter Schriftlichkeitsvorbehalt).

Weiter empfiehlt es sich, gleich zu Beginn von Vertragsverhandlungen über wichtige Verträge schriftlich festzuhalten, wer die Vertragsverhandlungen führt und wer befugt ist, verbindliche Aussagen zu machen.

Ebenso wichtig ist aber auch ein zentrales und gut koordiniertes Vertragsmanagement mit klar geregelten Zuständigkeiten und Abläufen. So wird sichergestellt, dass alle relevanten Stellen vom Projektteam bis zur Buchhaltung und der Rechtsabteilung jeweils rechtzeitig über die wesentlichen Punkte informiert sind – über die Vertragsverhandlungen selbst, aber auch bei Vertragsanpassungen und natürlich, wenn Probleme beim Vertragsablauf auftauchen. Nur zu oft sehen wir in der Praxis, dass Informationen «lost in translation» sind.

Oder in den Worten von Benjamin Franklin, dem Gründervater der Vereinigten Staaten: «Klare Verhältnisse schaffen bedeutet, dass man weiss, was man will und wie man dorthin gelangt. Es ist der Schlüssel zum Erfolg in jedem Unterfangen.»

Lalive

Rechtsanwalt André Brunschweiler ist spezialisiert auf die Beratung und Vertretung von Klienten in (meist strittigen) wirtschaftsrechtlichen Angelegenheiten mit einem Fokus auf Vertrags- und Gesellschaftsrecht, Schuldbetreibungs- und Konkursrecht sowie Arbeitsrecht. Er ist Partner bei der Wirtschaftskanzlei **Lalive**, die von den Standorten in Zürich, Genf und London aus Unternehmen, Behörden sowie

Privatpersonen in komplexen, vorwiegend internationalen Sachverhalten und vor allem Streitigkeiten berät.

André Brunschweiler

Partner der Anwaltskanzlei Lalive in Zürich