

Anfechtung

Kompetenzen & Kenntnisse

Ausgewählte Anwendungsbeispiele aus dem Lehrplan:

- Konkrete Beispiele von nichtigen und anfechtbaren Verträgen erarbeiten.

Inhalt

Vier Anfechtungsgründe

Übervorteilung

Wesentlicher Irrtum

Absichtliche Täuschung

Furchterregung

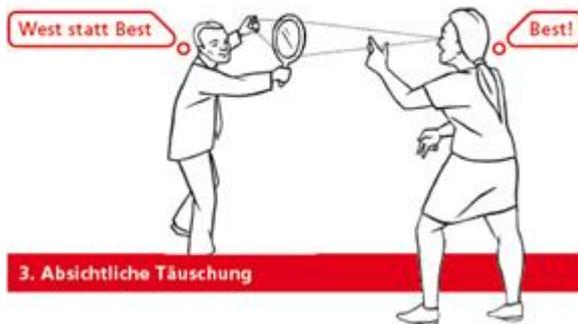
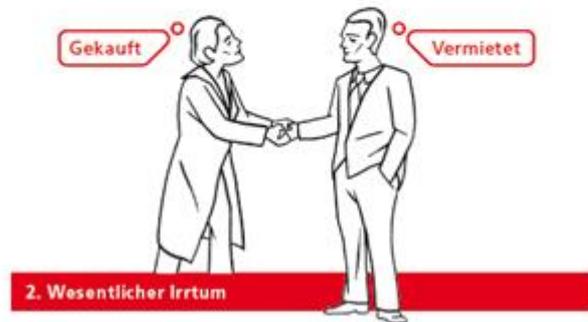
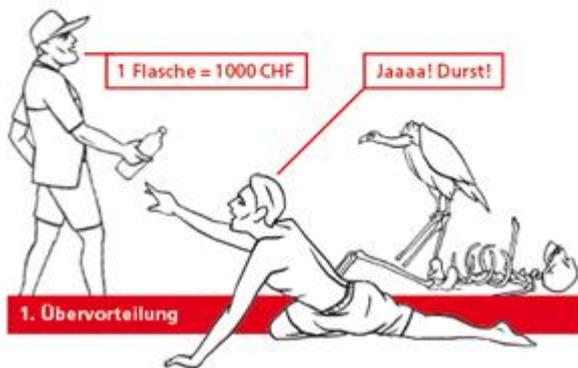
Vier Anfechtungsgründe

Rechtsgültig abgeschlossene Verträge können einseitig innerhalb der gesetzlichen Frist formlos angefochten werden. **Anfechtungsgründe** sind:

Die Übervorteilung	Art. 21 OR
Der wesentliche Irrtum	Art. 23 OR
Die absichtliche Täuschung	Art. 28 OR
Die Furchterregung	Art. 29 OR

Bei erfolgreicher Anfechtung gehen bestehende Forderungen unter. Der Vertrag ist nichtig und bereits geleistetes muss zurückgegeben werden (nach den Regeln der ungerechtfertigten Bereicherung).

4 ANFECHTUNGSGRÜNDE (OR Art. 21-31)



Irrtum, Täuschung, Furchterregung und Übervorteilung werden auch als **Willensmängel** bezeichnet. Durch Genehmigung des Vertrags werden die Mängel aufgehoben. Die **Anfechtungsfrist** beträgt ein Jahr. Sie beginnt in den Fällen Irrtum und Täuschung mit der Entdeckung und bei der Furcht mit deren Beseitigung (vgl. [OR Art. 31](#)). Bei der Übervorteilung beginnt die Frist mit dem Vertragsabschluss ([OR Art. 21](#)).

Beispiele: Erklärungsirrtum (OR Art. 24 Abs. 1 Ziff. 1 bis 3)

- **Ziff. 1 Irrtum über die Art des Vertrags:** Walter begibt sich in den Skiurlaub. Mit Schrecken stellt er fest, dass er seine Skischuhe zu Hause vergessen hat. Im Sportgeschäft DOWNHILL findet er ein Ersatzpaar, welches er in sein Hotel mitnimmt. Eine Stunde später erscheint bei ihm die Lehrtochter Pia und übergibt ihm eine Rechnung in der Höhe von CHF 536.–. W. Wedel gibt ihr die Schuhe zurück. Er wollte diese nämlich nur mieten.
- **Ziff. 2 Irrtum über den Vertragsgegenstand:** Sepp bestellt bei der LANDWIRTSCHAFTLICHEN GENOSSENSCHAFT 1000 Liter Dieselöl für sein Auto. Die LANDI liefert Heizöl und kein Dieselöl für den Mercedes.
- **Ziff. 3 Irrtum über die Quantität der Leistung:** Karin bestellt bei einem Lieferanten 5 Flaschen einer Edeltinktur zum Preis von CHF 1000.–. Der Lieferant stellt dann die Rechnung über CHF 5000.– aus.

Beispiel: Grundlagenirrtum (OR Art. 24 Abs. 1 Ziff. 4)

- Sigi kollidiert mit seinem Auto mit demjenigen von Ronald. In der Hitze des Gefechts unterzeichnet er eine Erklärung, wonach er die haftpflichtrechtliche Verantwortlichkeit für den Schaden übernehme. Nachträglich steht jedoch fest, dass beide Parteien irrtümlich davon ausgegangen waren, der Erklärende habe den Unfall verschuldet ([BGE 96 II 25](#)).

Beispiele: unwesentlicher Motivirrtum und Rechnungsfehler (OR Art. 24 Abs. 2 und 3)

- **Motivirrtum:** Karl kauft einen neuen Wagen Marke Power. Anfänglich ist er davon begeistert. Nach 3 Monaten stellt er jedoch fest, dass der Wagen sehr viel Benzin verbraucht (12 Liter je 100 km), der Innenraum knapp und der Bedienungskomfort sehr bescheiden ist. Zudem gefällt ihm nun plötzlich auch die Farbe des Wagens nicht mehr. Er ist der Meinung, dass er den Wagen aufgrund seines Irrtums gegen Rückerstattung des Kaufpreises zurückgeben kann. Der Verkäufer ist zu Recht nicht einverstanden.
- **Motivirrtum:** Schreinerin Sarah verkauft eine antike Kommode für CHF 5000.– an Antiquitätenhändler Anton. Bald darauf sieht sie dieselbe Kommode im Schaufenster von Anton, angeschrieben mit CHF 20 000.–.
- **Rechnungsfehler:** In einer Vertragsurkunde setzt die kaufmännische Angestellte Monika einen falschen Betrag ein. Vereinbart wurde unmissverständlich ein Kaufpreis von CHF 60 000.–. Im Vertrag fehlt eine Null.

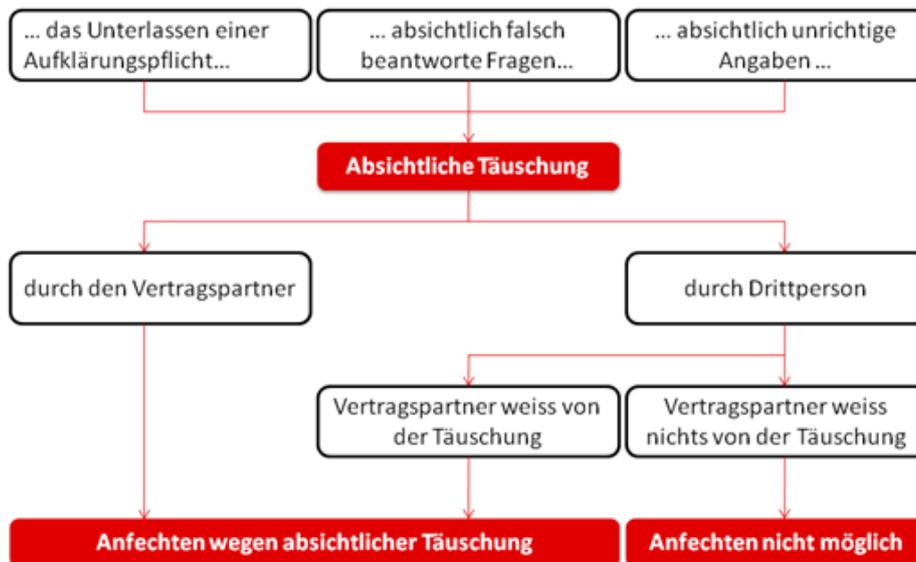
Ist der Irrtum der Fahrlässigkeit des Irrenden zuzuschreiben, so wird dieser schadenersatzpflichtig, sofern aus dem Dahinfallen des Vertrags ein Schaden entstanden ist ([OR Art. 26](#)). Erklärungsirrtümer sind regelmässig der Fahrlässigkeit einer Vertragspartei zuzuschreiben. Ungenaueres Lesen einer Schaufensteranschrift oder das Nichtlesen von allgemeinen Geschäftsbedingungen können zu fahrlässigen Irrtümern führen. In der Regel werden solche Irrtümer unmittelbar nach Vertragsabschluss z.B. an der Kasse entdeckt. In diesem Fall entsteht für die sich nicht irrende Partei kein Schaden und der Vertrag kann folgenlos angefochten werden. Wird jedoch z.B. bei einem Kaufvertrag die Verpackung geöffnet, dann entsteht dem Verkäufer aus dem Dahinfallen des Vertrags ein Schaden. Dieser kann der sich fahrlässig irrenden Partei in Rechnung gestellt werden.

Absichtliche Täuschung

Es handelt sich um einen Sonderfall des Irrtums (veranlasst oder bewusst ausgenutzt durch einen Vertragspartner).

Ist ein Vertragsabschliessender durch **absichtliche** Täuschung seitens des anderen zum Vertragsabschluss verleitet worden, ist der Vertrag binnen Jahresfrist nach Kenntnisnahme der Täuschung anfechtbar. Wurde die absichtliche Täuschung durch einen Dritten verursacht, so ist der Vertrag nur anfechtbar, wenn der Vertragspartner von der Täuschung Kenntnis hatte (vgl. [Art. 28 OR](#))

Der Vertrag kann im Falle der absichtlichen Täuschung auch dann angefochten werden, wenn der herbeigeführte Irrtum kein wesentlicher ist. Im Unterschied zur absichtlichen Täuschung irren beim Grundlagenirrtum i.d.R. beide Parteien.



Beispiel: Absichtliche Täuschung

Garagist Udo verkauft Gerda ein Fahrzeug für CHF 12 000.–. Udo hält im schriftlichen Vertrag fest, dass der Kilometerstand 124 000 km beträgt. Zufällig findet Gerda 9 Monate später bei einer gründlichen Reinigung des Fahrzeuges eine alte Rechnung für einen durchgeführten Service bei der Garage von Udo. Dort wurde der Kilometerstand mit 213 000 km aufgeführt.

Abgrenzung zum Grundlagenirrtum: Gleicher Sachverhalt, jedoch wusste Udo nichts vom tatsächlichen Kilometerstand und war selbst der Meinung, dass der aufgeführte Kilometerstand den Tatsachen entspreche.

Furchterregung

Ist ein Vertragsschliessender vom Vertragspartner oder von einem Dritten **widerrechtlich** durch **Erregung gegründeter Furcht** zur Eingehung eines Vertrags bestimmt worden, ist der Vertrag binnen Jahresfrist nach Wegfallen der Drohung anfechtbar (vgl. [Art. 29 OR](#)).

Abgrenzung zur widerrechtlichen Drohung:

- **Die Geltendmachung eines Rechts** (z.B. drohen mit Anzeige, Betreibung, Kündigung usw.), wird nur berücksichtigt, wenn der Drohende übermässige Vorteile abnötigt.
- **Die direkte, unmittelbare Bedrohung von Leib und Leben bei Vertragsabschluss:** Es fehlt am Verpflichtungswillen und somit an einer Entstehungsvoraussetzung. Ist der Vertrag gar nicht entstanden, kann er nicht angefochten werden.

Beispiel: Furchterregung

Widerrechtliche Drohung: Fred sagt zu Sigi: «Wenn du diesen Vertrag nicht unterzeichnest, müssen du und deine Verwandten mit dem Schlimmsten rechnen. Es wird auf jeden Fall Verletzte geben, wenn dein Haus abrennt!»

Furcht vor der Geltendmachung eines Rechts: Elsa, Verkäuferin, hat verschiedentlich Verkaufseinnahmen nicht in die Ladenkasse fliessen lassen. Kobi, ihr Arbeitgeber, bietet ihr den Verzicht auf eine Strafanzeige an, wenn sie sich schriftlich dazu verpflichtet, CHF 50 000.– zurückzuzahlen, was aber wahrscheinlich betragsmässig wesentlich mehr ist, als sie veruntreut hat. Elsa unterschreibt aus Angst vor der Strafanzeige.

[Quiz Anfechtungsgründe](#)

[Fall Alpenrose](#)