

# 1. Die allgemeinen Rechtsgrundlagen

## 1.1. Der Vertrag

Jeder Mensch schließt im Laufe eines Tages – im Regelfall unbewusst – eine ganze Reihe von Verträgen ab und folgt dabei – meist ebenso unbewusst – weitgehend denselben juristischen Kriterien, die auch bei hochkomplexen Vertragsverhandlungen, bei denen auf beiden Seiten Heerscharen von Anwälten, Technikern und Managern im Einsatz sind, angewendet und eingehalten werden. Die Kenntnis und die Einhaltung dieser Grundkriterien helfen Fehler zu vermeiden und letztlich den eigenen Job besser auszuüben.

Diesen Grundbegriffen und Grundregeln des allgemeinen Vertragsrechts ist dieses erste Kapitel gewidmet.

---

### Beachte

Ein Vertrag kommt durch „übereinstimmende Willenserklärung zweier oder mehrerer Vertragspartner“ zustande.

---

Schon diese grundlegende Definition bedarf der näheren Erläuterung:

### 1.1.1. Die Vertragsparteien

„Vertragspartner“ kann nur ein Mensch (eine natürliche Person) oder eine so genannte juristische Person (d. i. eine von der Rechtsordnung des jeweiligen Staates ausdrücklich mit Rechtspersönlichkeit ausgestattete Personenmehrheit oder Vermögensmasse: z. B. OG, KG, GmbH, AG, Genossenschaft, Stiftung etc.) sein.

Die Prüfung der Frage, ob mein Vertragspartner rechtlich überhaupt „existiert“, also die von der Rechtsordnung vorausgesetzten bzw. definierten Kriterien erfüllt, zählt zu den **grundlegenden Informationsaufgaben vor Eingehen einer Vertragsbeziehung**.

So wird der Werkauftrag eines Minderjährigen oder einer Person, für die ein Erwachsenenvertreter (früher Sachwalter) bestellt wurde, diese Personen weder berechtigen, noch verpflichten können, weil ihnen die Rechtsordnung die so genannte „Geschäftsfähigkeit“ zu ihrem eigenen Schutz noch nicht zubilligt, bzw. eingeschränkt oder genommen hat.

Die Vertragserklärung, die jemand für eine GmbH oder eine andere juristische Person abgibt, ohne dass er ein vertretungsbefugtes Organ dieser juristischen Person ist, wird diese juristische Person – im Regelfall – weder berechtigen noch verpflichten, auch wenn die übergebene Visitenkarte noch so klingende Bezeichnung

gen wie „technischer Leiter“ „Managing Director“ etc. trägt. (Näheres zur Vertretung mit oder ohne Vollmacht, siehe unten 1.2.7.)

Auch der „Vorstand“ einer im Firmenbuch nicht registrierten Aktiengesellschaft wird diese nicht existierende Gesellschaft nicht verpflichten können, ebenso wenig wie deren angebliche Gesellschafter, auf deren besondere Reputation und Bonität der Vertragspartner vertraut hat.

**Ich muss also vor Eingehen einer neuen Vertragsbeziehung unbedingt prüfen, wer meine Vertragspartner sind.**

### 1.1.2. Der Vertragsinhalt

Die Klarheit über den Zweck des Vertrages, also den Vertragsinhalt, über den Übereinstimmung erzielt werden muss, ist von wesentlicher Bedeutung. Dabei ist zu beachten, dass die Bezeichnung, die über einer Vertragsurkunde steht, im Regelfall nur Hinweis auf den Inhalt, nicht aber verbindliches Definitionskriterium ist.

Im Bereich der Bauwirtschaft werden am häufigsten Werkverträge, Aufträge und Kaufverträge abgeschlossen.

Bei einem **Werkvertrag** verpflichtet sich jemand (der Werkunternehmer), ein bestimmtes, möglichst genau definiertes Werk herzustellen. **Der Werkunternehmer schuldet daher immer einen bestimmten Erfolg, ein bestimmtes Ergebnis.** Im Regelfall kann und wird es dem Werkbesteller gleichgültig sein, auf welche Weise der Werkunternehmer den von ihm geschuldeten Erfolg herbeiführt.

Gerade im Bereich der Bauwirtschaft ist es aber durchaus üblich, dass der Werkbesteller dem Werkunternehmer mehr oder minder genau vorschreibt, auf welche Weise er das Werk herzustellen hat, welche anderen Gegebenheiten er dabei zu beachten und zu berücksichtigen hat, etc. (Siehe dazu auch die Folgen der Warnpflichtverletzung, unten 1.5.)

Im Rahmen eines **Auftragsvertrages** verpflichtet sich der Auftragnehmer, bestimmte Handlungen für den Auftraggeber durchzuführen. Im Regelfall schuldet der Auftragnehmer eine bestimmte Tätigkeit, nicht aber ein bestimmtes „Werk“, im Einzelfall können allerdings die Grenzen zwischen Auftragsvertrag und Werkvertrag fließend sein. Bei Durchführung des Auftrages hat der Auftragnehmer die Weisungen des Auftraggebers zu beachten, dessen Interessen zu wahren und dem Auftraggeber jeden Vorteil herauszugeben, der im Zuge der Durchführung des Auftrages erzielt wird.

Je nach Gestaltung des Auftrages wird der Auftraggeber dem Auftragnehmer auch eine Legitimation nach außen, somit eine „Vollmacht“ erteilen. Der Auftragsvertrag kann sich jedoch auch ausschließlich auf das „Innenverhältnis“ beziehen, so-

mit Rechtswirkungen ausschließlich im Verhältnis zwischen den beiden Vertragsparteien entwickeln. Der Auftragnehmer hat Anspruch auf Bezahlung des vereinbarten Entgelts sowie auf Ersatz der ihm im Zusammenhang mit der Erfüllung des Auftrages entstandenen Auslagen.

---

### Beachte

Vom **Dienstvertrag** unterscheidet sich der Auftragsvertrag durch das Fehlen der Eingliederung des Auftragnehmers in das Unternehmen des Auftraggebers, durch das Fehlen einer **generellen Weisungsunterworfenheit** und durch das Fehlen der zwischen Dienstgeber und Dienstnehmer bestehenden **persönlichen Abhängigkeit**.

---

Wer einen **Kaufvertrag** abschließt, möchte ein im Regelfall schon fertig gestelltes Objekt gegen Entgelt erwerben. Soweit der Verkäufer den Kaufgegenstand noch „fertigstellen“, in einen bestimmten Zustand versetzen, oder sonst noch bearbeiten muss, sind die Grenzen zum Werkvertrag fließend.

### 1.1.3. Übereinstimmung in den Willenserklärungen

Entsprechend der obigen Definition müssen die Willenserklärungen der Vertragspartner „**übereinstimmend**“ sein.

Dies bedeutet, dass die Erklärung des einen Vertragspartners nicht nur dem Wortlaut nach, sondern auch nach ihrem gewollten Inhalt mit dem Wortlaut der Erklärung und ihrem gewollten Inhalt des anderen Vertragspartners vollkommen übereinstimmen muss.

---

### Beachte

Ist dies schon nach dem erkennbaren Wortlaut der Erklärungen der Vertragspartner nicht der Fall, so spricht man von „Dissens“.

---

### Beispiel

Ein Vertragspartner erklärt, er möchte die Sache erwerben. Der andere Vertragspartner erklärt, er möchte ihm die Sache zur Benutzung übergeben. Der eine Vertragspartner meint, einen Kaufvertrag abzuschließen, der andere Vertragspartner meint, die Sache lediglich zu vermieten. Bevor die Parteien den Fehler aufklären, haben sie unter Umständen bereits auf Grund der vermeintlich übereinstimmenden Vertragserklärungen disponiert. **Bei genauer juristischer Betrachtung kommt man zu dem Ergebnis, dass überhaupt kein Vertrag abgeschlossen wurde, da keine Willensübereinstimmung besteht – der eine Vertragspartner wollte vermieten, der andere Vertragspartner wollte Eigentum erwerben.**

## 1. Die allgemeinen Rechtsgrundlagen

---

Die Dispositionen der Vertragspartner, die diese im Vertrauen auf einen vermeintlich zustande gekommenen Vertrag gesetzt haben, sind hinfällig geworden, es bedarf einer unter Umständen sehr aufwändigen Klärung der Frage, ob der aufgetretene Fehler einem oder beiden Vertragsparteien überhaupt zuzurechnen ist bzw. welche Folgen dieser Fehler hat.

Streng zu unterscheiden vom oben genannten „Dissens“, bei dem überhaupt kein Vertrag zustande gekommen ist, sind die Regeln über den „**Irrtum**“.

---

### **Beachte**

Irrtum ist die falsche Vorstellung von der Wirklichkeit. Der Irrrende erklärt etwas anderes, als er meint.

---

Anders als beim Dissens kommt im Falle der irrtümlichen Erklärung ein Vertrag zustande, der allerdings nach bestimmten Kriterien **angefochten** werden kann. Dabei ist zunächst zu prüfen, ob ein so genannter **Erklärungsirrtum** oder ein **Geschäftsirrtum** vorlag. (Ein so genannter „Motivirrtum“, also ein Irrtum über Punkte, die außerhalb des Geschäftsinhalts liegen, ist im Regelfall unbeachtlich, außer das Motiv wurde gerade zum Geschäftsinhalt gemacht).

### **Der wichtigste Fall des Irrtums ist der Geschäftsirrtum:**

Der Geschäftspartner irrt sich über

- die Natur des Geschäftes selbst,
- den Gegenstand des Geschäftes oder
- eine für das Geschäft bedeutsame Eigenschaft in der Person des Geschäftspartners (etwa über eine bestimmte Qualifikation des Vertragspartners).

In der Praxis oftmals streitig wird der so genannte **Kalkulationsirrtum**: Ein Teil verrechnet sich oder verschreibt sich bei der für den anderen bestimmten Erklärung über den Preis. Ein solcher Kalkulationsirrtum ist im Regelfall nur dann relevant, wenn die Kalkulationsgrundlagen Vertragsinhalt wurden, was voraussetzt, dass sie dem Vertragspartner gegenüber offen gelegt wurden und sich die Vertragsparteien einig sind, dass auf Basis dieser Kalkulationsgrundlagen das Geschäft abgeschlossen werden soll. **Wenn allerdings für den anderen Teil nicht erkennbar ein bestimmter Aufwand unrichtig eingeschätzt wurde oder sonst aus der Preisbekanntgabe die Kalkulationsgrundlagen nicht hervorgehen (was wohl der Regelfall sein wird), so liegt kein relevanter (= anfechtbarer) Kalkulationsirrtum vor.**

Wie bereits ausgeführt, macht ein Irrtum dann, wenn er relevant ist, das Geschäft anfechtbar. Dazu müssen allerdings die Voraussetzungen des § 871 ABGB vorliegen:

Das Geschäft kann wegen Irrtums angefochten werden, wenn der Geschäftsirrtum

- vom anderen Vertragspartner veranlasst wurde oder
- diesem aus den Umständen offenbar auffallen musste oder
- rechtzeitig aufgeklärt wurde.

**Veranlassung** bedeutet nur bloße „Verursachung“ – auch der „unschuldige“ Vertragspartner, der eine Ursache für den Irrtum gesetzt hat, hat ihn veranlasst – ein Verschulden ist nicht erforderlich.

Der Irrtum hätte dem anderen **auffallen müssen**, wenn ihn ein verständiger Vertragspartner nach Lage der Dinge erkannt hätte, er somit zumindest leicht fahrlässig unerkannt geblieben ist.

**Rechtzeitig aufgeklärt** wurde der Irrtum dann, wenn der Vertragspartner im Vertrauen auf das Geschäft und seine Gültigkeit noch keine Erfüllungshandlungen oder Dispositionen gesetzt hat.

Haben beide Vertragspartner über das Geschäft geirrt, so können beide den Vertrag anfechten.

### Welche Rechtsfolgen kann eine erfolgreiche Vertragsanfechtung nach sich ziehen?

War der Irrtum wesentlich, hätte also der Irrende in Kenntnis der wahren Sachlage das Geschäft überhaupt nicht abgeschlossen, so bewirkt die Vertragsanfechtung die gänzliche Aufhebung des Vertrages, die beiderseitigen Leistungen sind jeweils zurückzustellen.

Betraff der Irrtum nur eine der Nebenbedingung des Vertrages, wäre das Geschäft also in Kenntnis der wahren Sachlage bloß anders abgeschlossen worden, so wird der Vertrag entsprechend angepasst.

---

#### Beachte

Der Irrtum entfaltet nicht „automatisch“ Wirkungen, die Irrtumsanfechtung stellt vielmehr ein **Gestaltungsrecht** des Irrenden dar, der Irrtum muss daher **rechtzeitig** gerichtlich geltend gemacht werden.

Das Gesetz sieht eine **dreijährige Irrtumsanfechtungsfrist** vor, **sie beginnt mit Vertragsabschluss!**

---

Ein praktisches Beispiel für einen Irrtum sind die zunächst verborgen gebliebenen unterschiedlichen Preisvorstellungen. Der Auftraggeber vermeint, einen Bruttopreis vereinbart zu haben, der Auftragnehmer oder Werkunternehmer oder Ver-

## 1. Die allgemeinen Rechtsgrundlagen

---

käufer war der Ansicht, einen Nettopreis vereinbart zu haben, zu welchem – selbstverständlich? – noch die Umsatzsteuer kommt.

---

### Beachte

Preisvereinbarungen zwischen Unternehmen sind im Zweifel „netto“ zu verstehen, Preisvereinbarungen mit einer nicht zum Vorsteuerabzug berechtigten Person sind im Zweifel „brutto“ getroffen worden. Hier wird allerdings immer im Einzelfall das Vertragsumfeld geprüft werden müssen.

---

Eine gar nicht so geringe Zahl an Gerichtsverfahren wird allein deshalb geführt, weil die Vertragsparteien bei Abgabe ihrer Willenserklärungen nicht sorgfältig genug waren.

## 1.2. Die Vertragsabwicklung

### 1.2.1. Angebot und Annahme

Die einleitende Vertragserklärung heißt **Angebot**. Damit ein Angebot Rechtswirungen auslöst, muss es gewisse Kriterien erfüllen:

- a) Es muss den Inhalt des abzuschließenden Vertrages mit allen seinen Komponenten so genau wiedergeben, dass der Empfänger des Angebots nur mehr „ja“ sagen muss, um einen vollständig definierten Vertrag in Kraft zu setzen.
- b) Der Anbotsteller muss deutlich erkennbar seinen **Bindungswillen** erklären.

Vielfach möchte ein potentieller Vertragspartner lediglich in „Vertragsverhandlungen treten“, ohne jedoch bereits ein verbindliches Angebot abgeben zu wollen.

Tut er dies auf missverständliche Weise und durfte der Angebotsempfänger nach den äußeren Umständen der Meinung sein, es sei ihm ein gültiges Angebot zugegangen, das von ihm angenommen wurde, so wird im Zweifel ein Vertrag zustande gekommen sein.

- c) Das dritte wichtige Kriterium eines „Rechtsfolgen auslösenden Angebots“ ist, dass der Anbotsteller an sein Angebot während einer bestimmten Frist gebunden ist.

Diese Frist wird vom Anbotsteller entweder selbst gesetzt („an dieses Angebot halte ich mich 10 Tage gebunden“) oder sie ergibt sich aus den allgemeinen gesetzlichen Bestimmungen des ABGB: Demnach müssen Angebote unter Anwesenden sofort angenommen werden, Angebote, die dem Angebotsempfänger per Post, Telefax oder E-Mail zugehen, bewirken eine Bindungsfrist des Anbotstellers, die sich aus der „Reisezeit“ des Angebots sowie einer allfälligen Annahmeerklärung, zuzüglich einer für den Empfänger angemessenen Überlegungsfrist, errechnet. Wie lange diese

angemessene Überlegungsfrist ist, ergibt sich aus den konkreten Umständen. Sind dem Angebot Vertragsverhandlungen vorangegangen, in denen die wesentlichen Details des Angebots besprochen wurden, so wird die Annahmefrist kürzer sein als im Falle der Zusendung eines „überraschenden“ Angebots.

---

### Beachte

Für den Angebotsempfänger ist entscheidend, dass er – im Falle des Vorliegens eines gültigen Angebots im Sinne der vorstehenden Ausführungen – die Annahme „ohne Wenn und Aber“ erklären muss. Nur dann kommt auf Basis des Angebots der Vertrag tatsächlich zu Stande.

---

Ist der Angebotsempfänger mit 99 % des Angebots einverstanden, möchte er aber die Modifikation in einem Detail und erklärt er diesen Modifikationswunsch im Zusammenhang mit seiner Annahmeerklärung (z. B.: „Ich nehme Ihr Angebot an, lediglich die Farbe der Beschläge muss von Dunkelgrün in Hellgrün geändert werden.“), so hat er einen unter Umständen fatalen Fehler begangen.

**Er hat nämlich – außer es handelt sich bei der Modifikation um „unwichtige Nebendetails“ – tatsächlich keine Annahmeerklärung im juristischen Sinn abgegeben, sondern selbst ein neues Angebot gestellt, das aus dem ursprünglichen Angebotsinhalt seines Anbotstellers, bei welchem allerdings die – im konkreten Falls wichtige – Farbe geändert wurde, besteht.**

Der ursprüngliche Anbotsteller hat nunmehr durch **die modifizierende „Annahmeerklärung“** die Möglichkeit bekommen, sein – wenn auch nur in einem Detail – modifiziertes ursprüngliches Angebot gleichsam „zurückzuziehen“, etwa weil er zwischenzeitlich erkannt hat, dass sein ursprüngliches Angebot gar nicht so gut kalkuliert war.

Er hat somit auf Grund des Fehlers seines potenziellen Vertragspartners die Möglichkeit bekommen, dessen „Gegenangebot“ abzulehnen und sich so aus einer drohenden unerfreulichen Vertragsbeziehung zu befreien.

---

### Beachte

Auch die **Annahmeerklärung** ist eine so genannte „**empfangsbedürftige Willenserklärung**“ – sie erlangt somit erst dann Wirkungen, wenn sie dem Vertragspartner (Anbotsteller) auch tatsächlich zugeht.

---

Dazu gehört auch, dass die oben genannten Annahmefristen eingehalten werden. Hat der Anbotsteller seine Bindung an sein Angebot beispielsweise mit 31.5. limitiert, so muss die Annahmeerklärung **dem Anbotsteller spätestens an diesem Tag**

**tatsächlich zugegangen sein.** Derartige Fristen bezeichnet man als „materielle Fristen“, in die der Postlauf eingerechnet wird.

---

### Beachte

Jede Willenserklärung „reist“ auf Risiko des Absenders, er trägt daher die Verantwortung, dass seine Erklärung rechtzeitig an der richtigen Stelle landet.

---

Setzt der Anbotsteller in seinem Angebot die Bedingung, dass die Annahmeerklärung bestimmten Kriterien (z.B. Schriftform) genügen muss, oder an eine bestimmte Stelle zu senden ist, so ist die Annahmeerklärung nur dann wirksam, wenn sie diesen Kriterien entspricht, sohin allfalligen vom Anbotsteller vorgeschriebenen Formvorschriften folgt und/oder an die richtige Stelle gesendet wurde.

### 1.2.2. Schweigen als Zustimmung?

Grundsätzlich gilt **Schweigen nicht als Zustimmung**, mit Ausnahme des Falles, dass in einer **bestehenden Vertragsbeziehung** die Parteien ausdrücklich **vereinbart** haben, dass in bestimmten Situationen ein bestimmtes Verhalten einer der Vertragsparteien, zu welchem auch das Schweigen zählen kann, als bestimmte Vertragserklärung gelten soll.

Zum Beispiel kann in einem „Rahmenvertrag“ vereinbart sein, dass sich der Auftragnehmer innerhalb einer bestimmten Frist zu konkreten Aufträgen, die im Rahmen dieses Vertrages erteilt werden, erklären muss (nämlich ob er den Auftrag tatsächlich ausführen möchte oder kann), andernfalls angenommen wird, dass er den konkreten Auftrag auch tatsächlich angenommen hat.

Ohne derartige Vereinbarungen muss sich ein Unternehmer allerdings nur in Ausnahmefällen zu den bei ihm einlangenden Vertragsangeboten äußern, nämlich dann, wenn der Auftraggeber bzw. Anbotsteller aus bestimmten Gründen mit einer solchen Reaktion, welcher Art immer, rechnen darf.

---

### Beachte

Im Fall einer in eine „Krise geratenen“ Vertragsbeziehung wird die in der Praxis durchaus sinnvolle, wenn nicht sogar **dringend gebotene Vorgangsweise**, auf Vorwürfe, Briefe, Änderungswünsche etc. des anderen Vertragspartners umgehend zu reagieren, „lebensnotwendig“. Wenn auch von den Bautechnikern zu Recht beklagt wird, dass der „Papierkrieg“ überhandnimmt, so ist es in der Praxis dringend empfehlenswert, auf Vorwürfe des Vertragspartners, zugesendete Aktenvermerke und Besprechungsnotizen, die einen unrichtigen Inhalt haben, sofort korrigierend zu reagieren, um sich nicht später sagen lassen zu müssen, man habe die Vorwürfe oder Unrichtigkeiten gleichsam durch Untätigkeit bestätigt.

Eine **beweisbar unrichtige** Tatsache bleibt naturgemäß unrichtig, auch wenn ihr nicht widersprochen wurde. Die unrichtige Wiedergabe eines Gesprächsinhalts durch den Ver-