

Dr. iur. Ernst Schneeberger

Einführung in das kommerzielle Vertragswesen

mit einer Darlegung
allgemeiner Rechtszusammenhänge
und unter Berücksichtigung
der Geschäfts- und Gerichtspraxis

Vorwort von
Professor Dr. h. c. Walter Daenzer ETH Zürich

Schulthess Polygraphischer Verlag Zürich 1972

INHALTSVERZEICHNIS

I. Allgemeine Rechtszusammenhänge

<i>Das Recht als Ordnungsfaktor</i>	1
1 <i>Allgegenwärtiges Recht</i>	1
2 <i>Öffentliches Recht und Privatrecht</i>	2
3 <i>Zwingendes und dispositives Recht</i>	5
4 <i>Treu und Glauben</i>	7
5 <i>Rechtsmißbrauch</i>	8
6 <i>Sitte und Recht</i>	9
6.1 <i>Der rechtsfreie Raum</i>	9
6.2 <i>Beispiel eines Grenzfalles: Kundengeschenke</i>	10
6.3 <i>Gesetzes-, Gewohnheits- und Richterrecht</i>	12
6.4 <i>Lücken im Gesetz</i>	12
6.5 <i>Schematismus</i>	14
7 <i>Die Rechtsidee</i>	15
7.1 <i>Gerechtigkeit</i>	15
7.2 <i>Zweckmäßigkeit</i>	16
7.3 <i>Rechtssicherheit</i>	16
7.4 <i>Völkerrecht</i>	18
8 <i>Rechtfertigung des Rechts</i>	19

II. Kommerzielles Vertragswesen unter Berücksichtigung der Geschäfts- und Gerichtspraxis

9 <i>Kommerzielle Verträge</i>	22
10 <i>Freipaß — „beliebiger“ Vertragsinhalt</i>	23
11 <i>Zwischen Fairness und Machtmißbrauch</i>	24
11.1 <i>Fairness</i>	24
11.2 <i>Machtmißbrauch</i>	24
11.3 <i>Stoßende Vertragsbestimmungen</i>	26
11.4 <i>Unternehmer im Spannungsbereich</i>	26
11.5 <i>Selbstfesselung</i>	27
12 <i>Unternehmer — eine Selbstabklärung</i>	28
13 <i>Allgemeine Geschäftsbedingungen</i>	30
14 <i>Unerfahrene und Spezialisten</i>	33
15 <i>Wahl des Vertragspartners</i>	34

16	<i>Marktwirtschaft und Kartelle</i>	36
16.1	Marktwirtschaft und Wettbewerbsfreiheit	37
16.2	Begriff und Folgen der Kartelle	38
16.3	Behinderung Dritter	39
16.4	Abwehr gegen Kartelle	41
16.5	Wettbewerb, ein öffentliches Anliegen	42
17	<i>Vertragsverhandlung und -abschluss</i>	43
17.1	Stillschweigend	43
17.2	Ausdrücklich	44
17.3	Konkludentes Verhalten	46
17.4	Wettbewerbslage	48
17.5	Haupt- und Nebenpunkte	49
17.6	Formfreiheit	50
18	<i>Kommerzieller Preis</i>	51
19	<i>Preisänderungsklauseln</i>	54
19.1	Preisänderung und Konkurrenz	54
19.2	Insbesondere die Gleitpreisklauseln	55
19.3	Komponenten einer Gleitpreisklausel	55
19.4	Bestimmung der Koeffizienten	56
19.5	Bestimmung des Indexes	58
20	<i>„Incentive Contract“</i>	58
21	<i>Mängelrüge in Gesetz und Praxis</i>	61
21.1	Ausgangslage	61
21.2	Kaufvertrag und Werkvertrag	62
21.3	Haftung des Verkäufers und des Unternehmers	62
21.4	Prüfpflicht und Mängelrüge	63
21.5	Folgen der Mängelrüge	65
22	<i>Einzelne Vertragspunkte</i>	65
22.1	Vertragsschluß	66
22.2	Liefergegenstand und -umfang	66
22.3	Preis	69
22.4	Vergünstigungen	70
	22.4.1 Preisnachlässe	70
	22.4.2 Skonto	71
	22.4.3 Rabatte	71
	22.4.4 Leistungen ohne Berechnung	72
22.5	Verpackung	72
22.6	Liefertermin	73
22.7	Höhere Gewalt	73
22.8	Lieferverzug	74

22.9 Konventionalstrafe	75
22.10 Gewährleistung	76
22.11 Kontrollrecht; Übergabe, Annahme usw.	80
22.12 Erfüllung	81
22.13 Ersatzteile	82
22.14 Zahlung	82
22.15 Versicherung besonderer Risiken	82
23 <i>Die große Unbekannte</i>	83
24 <i>Ausblick</i>	85