

US-Amerikanisches Recht

Hay / Kern

8. Auflage 2024
ISBN 978-3-406-82290-2
C.H.BECK

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen. beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Es gibt allerdings eine Reihe von **Ausnahmen** zum Statute of Frauds. An erster Stelle steht die ordnungsgemäße Erfüllung des Vertrages. Der zur Heilung notwendige Umfang der Erfüllungsleistung hängt dabei allerdings von der Art des Vertrages ab. Dienstverträge für länger als ein Jahr sind ohne Einhaltung der Schriftform durchsetzbar, wenn eine der Parteien ihrer Leistungspflicht nachgekommen ist. Vollständige Vertragsleistung ist hier allerdings nötig. Kaufverträge über bewegliche Güter mit einem Wert von \$ 500 und mehr unterliegen dagegen auch schon bei teilweiser Vertragserfüllung nicht mehr dem Statute of Frauds, allerdings nur bis zur Höhe der erbrachten Leistung, UCC § 2-201(3)(c).⁵⁵ Wurden die Waren speziell für den Käufer hergestellt, so kann sich dieser nach Beginn der Herstellung nicht mehr auf die Nichterfüllung des Statute of Frauds berufen, § 2-201(3)(a). Anerkennung des Vertragsschlusses im Prozess heilt ebenfalls, § 2-201(3)(b). Die Übertragung von Grundstücksrechten scheidet dann nicht mehr an dem Formerfordernis, wenn der Verkäufer seiner Leistungspflicht nachgekommen ist und das dingliche Recht an den Käufer übertragen hat. Die Zahlung des vollständigen Kaufpreises durch den Käufer stellt dagegen allein keinen Heilungstatbestand dar. Hinzukommen muss die Inbesitznahme des Grundstücks durch den Käufer oder die Vornahme von Verbesserungen auf dem Grundstück durch ihn im Vertrauen auf den Vertrag.

Die USA sind auch Vertragsstaat des Wiener Kaufrechtsabkommens (Convention on the International Sale of Goods – CISG), welches als Bundesrecht einzelstaatlichem Recht vorgeht, einschließlich dem UCC. Art. 11 des CISG bestimmt ausdrücklich, dass ein Vertrag, auf den das Abkommen Anwendung findet, nicht der Schriftform bedarf. Die USA haben diese Bestimmung nicht durch eine Erklärung abbedungen, wie Art. 12 es erlaubt. Ist also das CISG auf einen internationalen Warenkauf anwendbar, ist dessen Art. 11 und nicht UCC § 2-201 anwendbar: es bedarf keiner Schriftform.

4. Nichtigkeit und Anfechtbarkeit

a) Geschäftsfähigkeit

Unter common law war eine Person unter 21 Jahren nicht fähig, sich vertraglich zu binden.⁵⁶ In den meisten Staaten wurde dieses Alter jedoch mittlerweile auf 18 Jahre herabgesetzt.⁵⁷ Geschäftsunfähig sind auch mental zurückgebliebene Personen. Dies wird jedoch nur im Ausnahmefall angenommen. Eine volljährige Person gilt grundsätzlich als geschäftsfähig, und die Beweislast für den Nachweis einer Geschäftsunfähigkeit wegen psychischer Störungen liegt beim Vertragspartner.⁵⁸ Auch intoxiierten Personen fehlt die Geschäftsfähigkeit, wenn dem Vertragspartner dies erkennbar war bzw. gewesen sein musste. Folge der Geschäftsunfähigkeit ist nicht wie im deutschen Recht die Nichtigkeit, sondern die Anfechtbarkeit (power of avoidance) durch den Geschäftsunfähigen oder seinen gesetzlichen Vertreter. Eine Anfechtung durch die andere Vertragspartei ist nicht möglich. Mit Erlangung der Volljährigkeit kann der

⁵⁵ Die 2003 vorgeschlagene Neufassung sollte die Grenze auf \$ 5.000 anheben. Weil von den einzelstaatlichen Gesetzgebern nicht umgesetzt, wurde der Vorschlag zurückgezogen.

⁵⁶ *Murray*, Contracts, § 23.25.

⁵⁷ In einem Staat liegt die Grenze bei 19 Jahren; vgl. Ala. Code § 26-1-1 (2023), in den meisten anderen ist die Grenze 18 Jahre; vgl. z. B. § 755 ILCS 5/11-1 (2023), Wyo. Stat. § 14-1-101(a) (2023). In einigen Staaten ist mit der Heirat das Erreichen der Geschäftsfähigkeit verbunden: vgl. Iowa Code 633.3 (20) (2023); Nebraska Rev.Stat. § 43-2101 (2023).

⁵⁸ *In re Estate of Hendrickson*, 248 Kan. 72, 805 P.2d 20 (1991).

Vertrag durch den vorab Minderjährigen ratifiziert werden.⁵⁹ Dies kann ausdrücklich oder konkludent geschehen. Verträge des täglichen Bedarfs (necessities) können auch von Geschäftsunfähigen wirksam geschlossen werden.⁶⁰

b) Illegale Verträge

- 309 Verträge illegalen Inhalts sind nichtig. Soll ein inhaltlich legaler Vertrag illegale Zwecke verfolgen, so ist er nur durchsetzbar, wenn die andere Partei die illegalen Zwecke nicht kannte. Als Rechtsfolge gilt, dass die Parteien in der Position belassen werden, in der sie sich gegenwärtig befinden. Eine Rückabwicklung aus Bereicherungsgesichtspunkten ist daher ausgeschlossen. Ausnahmen können jedoch dann gelten, wenn eine Partei besonders schutzwürdig ist.

c) Täuschung und Zwang

- 310 Wurde eine Erklärung durch Gewalt oder Drohung mit Gewalt veranlasst (duress), ist die Erklärung regelmäßig anfechtbar. Die Androhung wirtschaftlicher Zwänge allein ist nicht ausreichend. Undue influence erfasst Konstellationen, in denen eine Partei ihren Einfluss auf die andere Partei zum Vertragsschluss nutzt. Das Verhalten ist als unfair einzustufen, wenn eine Vertrauens- oder Herrschaftsstellung ausgenutzt wird. Es berechtigt ebenso zur Anfechtung. Hat eine Täuschung (misrepresentation) einen Irrtum bei der anderen Partei hervorgerufen, ist hinsichtlich der Folgen zu differenzieren: Hätte die Partei ohne die Täuschung keine rechtsverbindliche Willenserklärung abgegeben, so ist der Vertrag nichtig. Eine Täuschung über den Vertragsinhalt macht den Vertrag anfechtbar. Die Täuschung muss sich auf Tatsachen beziehen. Grundsätzlich besteht keine Aufklärungspflicht über bestimmte, für die andere Partei wichtige Informationen. Ausnahmen bestehen bei gesetzlichen Aufklärungspflichten, wenn Fakten bewusst verborgen werden oder eine teilweise Aufdeckung erkennbar irreführend war.

d) Mistake of Fact

- 311 Unter dem Begriff mistake of fact werden nicht veranlasste Irrtümer erfasst. Sie müssen einen Irrtum über Tatsachen zum Inhalt haben. Mistakes in judgment hindern einen wirksamen Vertragsschluss nicht. Sind beide Parteien im Irrtum über einen wesentlichen Vertragsbestandteil, ist die Vereinbarung anfechtbar.⁶¹ Etwas anderes gilt, wenn das Risiko vertraglich einer Partei zugewiesen war. Abzugrenzen sind diese Irrtümer von den Fällen eines Missverständnisses über einen wesentlichen Vertragsbestandteil (dissens), in denen kein Vertragsschluss erfolgt. Voraussetzung ist, dass die entsprechende Formulierung objektiv in unterschiedlicher Weise ausgelegt werden kann, jede Partei eine unterschiedliche Vorstellung darüber hatte, welche Auslegung gemeint ist, und keine Partei wusste bzw. wissen musste, dass der Vertragspartner die Wendung anders verstehen würde. Ein einseitiger Irrtum über einen wesentlichen Vertragsbestandteil hindert einen Vertragsschluss grundsätzlich nicht.⁶² Der Vertrag ist

⁵⁹ *I.B. ex rel. Fife v. Facebook, Inc.*, 905 F. Supp. 2d 989 (N.D.Ca. 2012); *PAK Foods Houston, LLC v. Garcia*, 433 S.W.3d 171 (Tex.Ct.App. 2014); *Doe v. Town of Greenwich*, 473 F. Supp. 3d 54 (D.Conn. 2020).

⁶⁰ *Murray*, Contracts, § 26.

⁶¹ *Sherwood v. Walker*, 66 Mich. 568, 33 N.W. 919 (1887). Vgl. *Gould Electronics, Inc. v. Livingston Cty. Comm'n*, 2018 WL 1035714 (E.D.Mich. 2018); Restatement (Second) of Contracts, § 294.

⁶² Siehe *Murray*, Contracts, § 92 (E).

nur unwirksam, wenn der Irrtum für den Vertragspartner offensichtlich war oder hätte sein müssen.⁶³

e) Fairnesserwägungen

Selbst bei einem wirksamen Vertragsschluss verweigern die Gerichte unter Umständen aus equity-Erwägungen die Durchsetzung des Vertrages oder bestimmter Vertragsbestandteile. Es handelt sich um Ausnahmen. Die in Frage stehenden Vertragsinhalte müssen für den anderen Teil überraschend und grob unbillig sein.⁶⁴ Entscheidend für diese Beurteilung ist der Zeitpunkt des Vertragsschlusses. Die Undurchsetzbarkeit stellt ein wichtiges Korrektiv in Verbraucherschutzentscheidungen dar und findet auch bei Freizeichnungsklauseln Anwendung.⁶⁵

III. Vertragsbestandteile

1. Vertragsinhalt

Neben den ausdrücklichen Willenserklärungen der Vertragsparteien sind für die Auslegung des genauen Vertragsinhalts auch Gebräuche des entsprechenden Wirtschaftszweiges und frühere Geschäftsbeziehungen der jetzigen Vertragspartner zu beachten. Bei Kaufverträgen über bewegliche Sachen ist stets UCC Art. 2 bzw. das Wiener Kaufrecht heranzuziehen. Hinzuweisen ist auch auf das allgemein geltende Gebot von good faith in allen Verträgen.⁶⁶

Der Inhalt eines Vertrages mag in einem Dokument niedergelegt sein oder aber sich aus Schriftstücken und mündlichen Abreden ergeben. In solchen Fällen begrenzt die **parol evidence rule** die Möglichkeit, den Vertragsinhalt zu beweisen. Früher als rule of evidence angesehen, ist sie heute für den materiellen Inhalt eines Vertrages ausschlaggebend. Damit wird die Entscheidung darüber, ob eine bestimmte mündliche Abrede ergänzend zum schriftlich Vereinbarten in den Prozess eingeführt werden kann oder ob dem die parol evidence rule entgegensteht, als Rechtsfrage durch den Richter und nicht durch die jury getroffen.⁶⁷ Sind sich die Vertragspartner darüber einig, dass ein schriftlicher Vertrag abschließender (final) und vollständiger (complete)

⁶³ Siehe etwa *STS Transp. Serv., Inc. v. Volvo White Truck Corp.*, 766 F.2d 1089 (7th Cir. 1985); *Woodies Holdings, LLC v. U.S.*, 143 Fed. Cl. 485 (2019).

⁶⁴ Z. B. wenn eine Vertragspartei ihre Wirtschaftsmacht dazu ausgenutzt hat, nicht vertretbare Bedingungen zu verlangen; vgl. *Campbell Soup Co. v. Wentz*, 172 F.2d 80 (3d Cir. 1948). West's Ann. Cal. Civ. Code § 1670.5 (2023); UCC § 2-302; *Kinney v. United Healthcare Services, Inc.*, 70 Cal.App. 4th 1322, 83 Cal.Rptr. 2d 348 (1999). Eigentlich erfordern diese Fälle keine Sonderregelungen, weil die herkömmlichen Lehren von „fraud“ und „duress“ (dazu Rn. 310) ebenso geeignet sind.

⁶⁵ *Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc.*, 32 N.J. 358, 161 A.2d 69 (1960); *Rodriguez v. Raymours Furniture Co., Inc.*, 138 A.3d 528, 538 (N.J. 2016); *Vitale v. Schering-Plough Corp.*, 174 A.3d 973, 983-84 (N.J. 2017).

⁶⁶ Dazu die berühmte Entscheidung von Richter *Cardozo* in *Wood v. Lucy, Lady Duff-Gordon*, 222 N.Y. 88, 118 N.E. 214 (1917), heute festgelegt in UCC § 1-203. Vgl. Restatement (Second) of Contracts § 205; *Stoney Glen, LLC v. Southern Bank and Trust Co.*, 944 F. Supp. 2d 460 (E.D.Va. 2013); *Foraker v. USAA Casualty Insurance Co.*, 345 F. Supp. 3d 1308 (D.Or. 2018); *Taxer v. Progressive Universal Ins. Co.*, 2023 WL 2736217, *3 (D.Or. 2023). Siehe dazu auch *Gorin*, Looking for Law in All the Wrong Places: Problems in Applying the Implied Covenant of Good Faith Performance, 37 U.S.F.L. Rev. 257 (2003).

⁶⁷ *Loomis v. State Farm Fire and Casualty Co.*, 2018 WL 5915530 *7 (Mo.Ct.App. 2018); *Jensen v. Minnesota Department of Human Services*, 897 F.3d 908, 913 (8th Cir. 2018).

Ausdruck ihrer Vereinbarung sein soll, so können keine vorab oder gleichzeitig getroffenen mündlichen Abreden für die Auslegung des Vertrages berücksichtigt werden. Der Inhalt des Vertrages ist auf diese schriftlichen Erklärungen beschränkt.⁶⁸ Zur Begründung wird angeführt, das Schriftstück stelle sich als eine Verkörperung des Parteiwillens dar. Dementsprechend kann man mündliche Zusatzvereinbarungen als Inhalt eines schriftlichen Vertrages nur auf zwei Wegen geltend machen. Zum einen kann die Partei vorbringen, die schriftliche Vereinbarung sei nicht als abschließende Vertragsklärung gedacht. Zum anderen können zusätzliche Vereinbarungen herangezogen werden, wenn diese im Normalfall nicht in einen derartigen Vertrag aufgenommen würden. Letzteres ist aber naturgemäß schwierig nachzuweisen. Unabhängig von der *parol evidence rule* können mündliche Vereinbarungen dann ergänzend herangezogen werden, wenn sie dem Nachweis eines Irrtums in der schriftlichen Abfassung des Vertrages oder der ergänzenden Vertragsauslegung dienen oder einen anderen Unwirksamkeitsgrund des Vertrages nachweisen sollen. Herauszuheben bleibt, dass die *parol evidence rule* anders als das Statute of Frauds nicht ein Problem des Vertragsschlusses, sondern der Festlegung des genauen Vertragsinhaltes ist.

- 314a **Rolling Contracts.** Ein Käufer findet oft Vertragsabreden (Garantiebeschränkungen, Lizenzauflagen, sogar Schiedsgerichtsklauseln) erst nach Öffnung des Kartons, in dem sich die Ware befindet, ohne dass auf diese außen auf dem Karton hingewiesen wurde. Es handelt sich um in der Verpackung eingeschlossene (*shrink wrap*) Vertragsklauseln. Ist ein Vertrag zustande gekommen und ist die Klausel Teil des Vertragsinhalts? Die gleiche Frage stellt sich, wenn ein Käufer die Ware erst zu Hause aus ihrer Verpackung nimmt oder ein Besteller über das Internet die Ware anklickt, aber erst hinterher – bei Lieferung der Ware – Informationen über etwaige Lizenzauflagen oder dergleichen erhält.
- 314b Zur Erleichterung des Warenverkehrs benutzt man seit der Grundsatz-Entscheidung in *Hill v. Gateway 2000*^{68a} die Figur eines fließenden Zustandekommens des Vertrags (*rolling contract*), nach welcher der Vertrag zustande kommt und die strittige Klausel Vertragsinhalt wird, wenn der Käufer Gelegenheit hatte, nach Kauf von ihr Kenntnis zu nehmen, und die vorgesehene Frist (oder ansonsten eine angemessene Frist) verstreichen ließ, ohne von seinem Widerrufsrecht Gebrauch zu machen.^{68b} Viele Gerichte haben die *Hill*-Entscheidung und ihren *rolling contracts*-Ansatz übernommen.^{68c}

⁶⁸ *Murray*, Contracts, § 84(A). Zu den praktischen Folgen vgl. *Lundmark*, Common Law-Vereinbarungen – Wortreiche Verträge, RIW 2001, 187.

^{68a} 105 F.3d 1147 (7th Cir. 1997), cert. denied, 522 U.S. 808 (1997). Dazu *E. Posner*, Procd v. Zeichenberg and Cognitive Overload in Contractual Bargaining, 77 U.Chi. L. Rev. 1181, 1184 (2010); *Robert A. Hillman*, Rolling Contracts, 71 Fordham L. Rev. 743 (2002).

^{68b} Die Konstruktion übergeht die Frage, wer eigentlich Anbieter und wer Annehmender ist. Ist das Ausstellen von Waren ein Angebot, das der Käufer über Zeit (so wohl die Konstruktion) annimmt, oder geht man (gewöhnlich) eher davon aus, dass der Käufer anbietet zu kaufen und der Verkäufer dieses Angebot annimmt? In letzterem Fall muss eine vom (annehmenden) Verkäufer eingefügte Schiedsgerichtsvereinbarungsklausel wiederum vom Käufer angenommen werden, sonst ist sie nicht Teil des Vertrages: *Ballou v. Asset Marketing Services, LLC*, 46 F.4th 844 (8th Cir. 2022).

^{68c} Vgl. *Schmabel v. Trilegiant Corp.*, 697 F.3d 110, 122 (2d Cir. 2012); *Taxes of Puerto Rico v. TaxWorks, Inc.*, 5 F. Supp. 3d 185 (D.Puerto Rico 2014); *Plaza v. Airbnb, Inc.*, 289 F. Supp. 3d 537, 551 ff. (S.D. N.Y. 2018) (*click wrap*, auch nicht als *adhesion contract* unwirksam, siehe Rn. 312); *Sultan v. Coinbase, Inc.*, 2019 WL 319391 *13 (E.D.N.Y. 2019). Kritisch zum Einbezug von Schiedsklauseln: *Jack*

Bei sich widersprechenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen (**battle of the forms**) 314c geht es auch um die Frage, ob ein Vertrag überhaupt zustande kam und, wenn ja, nicht *ob* eine Klausel, sondern *welche* Vertragsinhalt wurde. Die Theorie des letzten Wortes (oben Rn. 299a) bejaht die erste Frage und betrachtet die letzte Vorlage als angenommen. Das benachteiligt die „annehmende“ Partei, die ja schon zuvor ihre Ablehnung kenntlich gemacht hatte. Sowohl der UCC als auch das CISG bieten differenziertere Lösungen an. Ausgehend von dem grundlegenden Gedanken, dass abweichende Klauseln ein Gegenangebot darstellen, lassen beide (der UCC bei Geschäftsleuten, wie auch das CISG)^{68d} den Vertrag zustande kommen und abweichende Klauseln zu Vertragsinhalt werden, soweit sie ihn nicht wesentlich ändern. Beim UCC fragt man sich dann, was eine wesentliche Änderung ist, das CISG normiert sie und lässt neben diesen fast keinen Spielraum.^{68e}

2. UCC Art. 2: Sale of Goods⁶⁹

a) Vertragspflichten

Hinsichtlich der Erfüllungsverpflichtung des Verkäufers und damit auch für die Kosten der Beförderung der Ware zum Käufer unterscheidet der UCC Art. 2 nach der Art der Lieferverpflichtung. Handelt es sich um einen Versendungskauf, so ist der Verkäufer gem. UCC § 2-504 verpflichtet, die Güter (in der Neufassung wurde „goods“ durch „conforming goods“ ersetzt⁷⁰) an einen Kurier zu übergeben, mit diesem einen Liefervertrag abzuschließen und den Käufer über die Übergabe der Ware an das Lieferunternehmen zu unterrichten. Handelt es sich dagegen um eine Bringschuld, so hat der Verkäufer die Ware auf eigenes Risiko und eigene Kosten zum Käufer zu befördern. Eine Vermutung spricht grundsätzlich für eine Schickschuld, vgl. UCC § 2-308, 509. Zur Vertragsauslegung sind aber auch ergänzend Handelsbräuche und natürlich insbesondere die Vereinbarungen der Vertragsparteien heranzuziehen. Zu achten ist hierbei auf international übliche Formulierungen wie FOB (free on board, Verkäuferniederlassung oder Geschäftssitz des Käufers), FAS (free along side, Name des Schiffes oder des Hafens), CIF (costs, insurance, freight) und C & F (costs and freight). Alle Verträge bis auf den FOB (Sitz des Käufers) sind Versendungskäufe.⁷¹

b) Übergang der Leistungsgefahr

Nach der Erfüllungsverpflichtung des Verkäufers richtet sich auch der Übergang der Leistungsgefahr auf den Käufer, d. h. die Frage, welche Partei das Risiko des unverschuldeten Untergangs des Kaufgegenstandes trägt. Grundsätzlich ist die Parteiver-

Graves, Court Litigation over Arbitration Agreements, 23 Am. Rev. Int'l Arb. 113, 129ff. (2012). Click wrap-Klauseln nicht einbezogen, weil nicht leicht auffindbar: *In re Samsung Galaxy 845 Smartphone Marketing and Sales Practices Litigation*, 298 F. Supp. 3d 1285, 1293 (N.D.Cal. 2018); *Norcia v. Asset Marketing Services, LLC*, 845 F.3d 1279 (9th Cir. 2017).

^{68d} UCC § 2-207(2), S. 2; CISG Art. 19(2).

^{68e} CISG Art. 19(3).

⁶⁹ Die nachfolgenden Ausführungen beruhen auf der Version des UCC Artikel 2 von 2002. Weitere Revisionen fanden nicht statt. Zur Erläuterung siehe oben Fn. 1. Für das Zustandekommen bei widersprechenden AGB siehe oben Rn. 314b.

⁷⁰ Siehe Neufassung von § 2-504 UCC.

⁷¹ Die Definition dieser Begriffe kann im nationalen Recht von der international gebräuchlichen Definition abweichen. Daher ist der Bezug auf INCOTERM-Klauseln, unter Angabe der jeweils gewünschten Ausgabe, besonders bei Geschäften mit internationalem Bezug zu empfehlen.

einbarung ausschlaggebend. Darüber hinaus gilt, dass die Partei, welche sich zur Zeit des Untergangs der Ware im Vertragsbruch befindet, das Risiko trägt, auch wenn die Ursache des Untergangs unabhängig vom Vertragsbruch ist, UCC § 2-510. Wird die Ware durch ein Lieferunternehmen überbracht, so richtet sich der Übergang der Gefahr auf den Käufer nach dem Zeitpunkt, in dem der Verkäufer seiner Vertragspflicht nachgekommen ist, UCC § 2-509. Wurde vertraglich FOB (Verkäuferort) vereinbart, so geht die Gefahr mit Abschluss des Liefervertrages, Übergabe der Ware an den Kurierdienst und Information des Käufers (vgl. UCC § 2-504) auf den Käufer über. Liegt weder eine ausdrückliche Parteivereinbarung noch ein Vertragsbruch oder eine Vereinbarung über Lieferung durch ein Kurierunternehmen vor, so richtet sich der Gefahrübergang danach, ob der Verkäufer Kaufmann ist.⁷² Ist das der Fall, so geht die Gefahr mit Entgegennahme der Ware durch den Käufer auf diesen über. Ist er nicht Kaufmann, geht die Gefahr mit vertragsgemäßem Angebot der Ware über.

c) Garantievereinbarungen/Zusicherungen des Verkäufers

- 317 Die Vorschriften des UCC Art. 2 enthalten für Kaufverträge über bewegliche Sachen Vermutungen über ausdrückliche oder konkludente Garantievereinerungen. Sie werden Teil des Vertrages, soweit der Verkäufer sie nicht wirksam ausschließt.⁷³ Überträgt der Verkäufer Eigentum an einer Sache, so liegt darin konkludent die Zusicherung, dass er dazu berechtigt war und das Eigentum frei von Rechten Dritter oder sonstigen Belastungen ist, von denen der Käufer zum Zeitpunkt des Kaufes keine Kenntnis hatte, UCC § 2-312 (**warranty of title**). Jede Zusicherung des Verkäufers hinsichtlich bestimmter Eigenschaften des Verkaufsgegenstandes, die Teil der Vertragsverhandlungen war, gilt als Garantievereinerung bezüglich dieser Eigenschaft, UCC § 2-313(1)(a) (**express warranty**). Darüber hinaus wird allein durch jede Beschreibung der Verkaufssache eine ausdrückliche Zusicherung dieser Eigenschaft ausgelöst, UCC § 2-313(1)(b). Stellt ein Verkäufer während der Vertragsverhandlungen ein Modell zur Verfügung, so wird eine Zusicherung vermutet, dass alle Güter in der Qualität diesem Beispiel entsprechen, UCC § 2-313(1)(c).
- 318 Die **implied warranty of merchantability** ist die konkludente Zusicherung eines Kaufmanns, dass der Vertragsgegenstand den Anforderungen entspricht, denen Sachen dieser Art naturgemäß unterliegen, UCC § 2-314. Abgestellt wird auf diese spezielle Gattung von Sachen. Sie müssen durchschnittlichen Qualitätsanforderungen entsprechen und ihrem naturgemäßen Gebrauchszweck genügen.
- 319 In bestimmten Fällen wird darüber hinaus eine stillschweigende Zusicherung auf der Verkäuferseite vermutet, dass die Sache für den speziellen, vom Käufer verfolgten Zweck geeignet ist (**implied warranty of fitness for the particular purpose**). Voraussetzungen dafür sind, dass der Käufer einen solchen speziellen Zweck mit dem Kauf verfolgte, daher auf das besondere Fachwissen des Verkäufers vertraute und der Verkäufer beides wusste bzw. wissen musste, UCC § 2-315. Im Gegensatz zur vorgenannten Garantie ist es nicht notwendig, dass der Verkäufer Kaufmann ist.

⁷² Der Kaufmannsbegriff des UCC § 2-104 ist weiter als der des deutschen Rechts, siehe schon oben, Rn. 290.

⁷³ Vergleichbare Regelungen mit kleinen Abweichungen auch in UCC Art. 2A für equipment leases.

Die Garantievermutungen unter UCC Art. 2 sind in unterschiedlichem Umfang abdingbar.^{73a} Ausdrückliche Zusicherungen sind nur schwer durch ein gegenteiliges Verhalten oder widersprechende Erklärungen auszuräumen. Sie greifen beispielsweise dann nicht, wenn sie unreasonable sind, den Käufer also zu sehr benachteiligen, UCC § 2-316(1). Die konkludente Zusicherung der handelsüblichen Brauchbarkeit ist dann wirksam abbedungen, wenn das Wort *merchantability* ausdrücklich erwähnt wurde und im Fall eines schriftlichen Vertrages der Ausschluss besonders im Vertrag hervorgehoben wurde, UCC § 2-316(2). Die vorgeschlagene Neufassung verzichtet darauf und lässt „as is“, „with all faults“ oder ähnliche Formulierungen⁷⁴ genügen, welche die Aufmerksamkeit des Käufers darauf lenken, dass der Verkäufer keine konkludenten Zusicherungen hinsichtlich des Verkaufsgegenstandes abgeben will, UCC § 2-316(3).

Es ist auch möglich, die Haftung des Verkäufers bei Nichtvorhandensein zugesicherter Eigenschaften auf bestimmte Schäden oder Schadenshöhen zu beschränken, UCC § 2-718, 719. Dies ist auch für ausdrückliche Zusicherungen möglich. *Good faith* setzt jeder vertraglichen Haftungsbeschränkung Grenzen, UCC § 2-719(3). Nach dieser Vorschrift sind Haftungsbeschränkungen bei Personenschäden durch Konsumgüter generell unwirksam wegen Verstoßes gegen Treu und Glauben.

3. Bedingungen

Eine Bedingung (*condition*) ist im amerikanischen wie im deutschen Recht ein Ereignis, dessen Eintritt Voraussetzung der Entstehung oder des Erlöschens einer vertraglichen Verpflichtung ist. Sie kann ausdrücklich oder konkludent Vertragsinhalt geworden sein. *True conditions* liegen außerhalb des Einflussbereiches beider Vertragspartner. Wie im deutschen Recht unterscheidet man auflösende und aufschiebende Bedingungen.⁷⁵ Eine *condition coupled with a covenant* erzeugt eine Verpflichtung, auf den Eintritt der Bedingung nach Treu und Glauben hinzuwirken. Ist in diesen Fällen nicht wenigstens ein Versuch dieses Vertragspartners nachweisbar, die Bedingung eintreten zu lassen, so begeht er Vertragsbruch. Die Verpflichtung kann im Falle einer solchen Vereinbarung durch eine entsprechende Vertragsänderung oder ein Verhalten der anderen Partei (*waiver*) erlöschen. Veränderte Umstände können die Anwendung des Instituts der *impracticability* bewirken. Auch das Gericht kann aus *equity*-Erwägungen korrigierend eingreifen.⁷⁶

Die Erfüllung einer vereinbarten Vorleistung ist ebenfalls eine Bedingung für die Gegenleistung (*constructive condition*). Sie liegt dem Vertrag auch ohne eine entsprechende Vereinbarung zugrunde. Die Verpflichtung zur Gegenleistung entsteht hierbei mit der Erfüllung des Hauptteils der Vorleistungspflicht (*substantial performance*).

^{73a} Zu „rolling contracts“ siehe oben Rn. 314a.

⁷⁴ Vgl. die vorgeschlagene Neufassung zu § 2-316 UCC; siehe auch oben Fn. 1.

⁷⁵ Dazu *Murray*, *Contracts*, § 100(D).

⁷⁶ *Ayres/Klass*, *Studies in Contract Law*, S. 695–696.

IV. Vertragserfüllung

1. Common Law

- 324 Grundsätzlich verlangt das common law die Erbringung der gesamten vertragsmäßig bestimmten Leistung für die Vertragserfüllung. Die Pflicht zur strikten Erfüllung wurde jedoch gemildert. Eine wesentliche Vertragserfüllung (substantial performance) wird als ausreichend angesehen.⁷⁷ So ist der Schuldner trotz geringfügiger Abweichungen von der Vertragsleistung zum Fordern der Gegenleistung berechtigt.⁷⁸

2. UCC Art. 2: Sale of Goods

- 325 Grundprinzip des UCC Art. 2 ist die **perfect tender rule**.^{78a} Danach ist der Verkäufer grundsätzlich verpflichtet, Güter ohne jeden Mangel zu liefern. Jede kleinste Abweichung von der vertraglich vereinbarten Leistung stellt einen Vertragsbruch dar und berechtigt den Käufer, nach Gewährleistungsvorschriften Schadensersatz zu verlangen. Erfüllung ist nicht mehr möglich. Unter bestimmten Umständen wird dem Verkäufer jedoch die Möglichkeit eingeräumt, den Mangel zu beheben, UCC § 2-508. Hierbei wird danach unterschieden, ob die Zeit zur Vertragserfüllung bereits abgelaufen ist oder nicht. Ist dies nicht der Fall, so hat der Verkäufer nach Information des Käufers die Möglichkeit eines zweiten, vertragskonformen Erfüllungsversuchs, UCC § 2-508 (1). Ist die Zeit abgelaufen, so ist Erfüllung nur noch in dem Ausnahmefall möglich, dass der Verkäufer berechtigterweise annehmen konnte, diese verspätete Lieferung werde akzeptiert. Hierfür sind insbesondere auch vorangegangene Geschäftsbeziehungen zwischen Käufer und Verkäufer in Betracht zu ziehen.

3. Verweigerung der Annahme der Ware

- 326 Unter bestimmten Voraussetzungen darf der Käufer die Lieferung des Verkäufers zurückweisen, ohne selbst der Gefahr eines Vertragsbruches ausgesetzt zu sein. Formell wird eine unverzügliche Information des Verkäufers über die Verweigerung der Annahme (**rejection**) unter genauer Angabe der Gründe erfordert, UCC § 2-602(1). Eine Annahme darf noch nicht erfolgt sein, auch nicht durch konkludentes Verhalten. Unter der perfect tender rule (vorige Rn.) ist der Käufer bei jeder Abweichung von der vertraglich vereinbarten Leistung zur Annahmeverweigerung berechtigt. Eine Ausnahme besteht lediglich für Ratenlieferungsverträge. Hier ist Annahmeverweigerung für eine Teillieferung nur dann berechtigt, wenn ein wesentlicher Mangel in dieser Lieferung vorliegt. Zukünftige Teillieferungen können nur dann zurückgewiesen werden, wenn der Mangel der Teillieferung den Wert zukünftiger Lieferungen ernsthaft mindert.

⁷⁷ Anfänglich zum Teil als waiver der vollständigen Vertragserfüllung konstruiert, vgl. *Avery v. Willson*, 81 N.Y. 341 (1880); später generelle Rechtsprechung geworden, siehe grundlegend *Jacob & Young, Inc. v. Kent*, 230 N.Y. 239, 129 N.E. 889 (1921), reargument denied 230 N.Y. 656, 130 N.E. 933 (1921). Desgleichen: *Farina Focaccia & Cucina Italiana, LLC v. 700 Valencia Street LLC*, 2016 WL 5672961 *10 (N.D.Cal. 2016); *Gray Construction, Inc. v. Medline Industries, Inc.*, 2023 WL 2333218, *9–11 (D. Md. 2023).

⁷⁸ Restatement (Second) of Contracts, §§ 35 ff.

^{78a} Diese ist sinngemäß auch die Grundregel des UN-Kaufrechts (CISG), welches die U.S.A. als Vertragsstaat ratifiziert haben. Vgl. z. B. die Artt. 30, 35, 45(1). Diese Regel wird relativiert durch das Konzept der wesentlichen Vertragsverletzung (fundamental breach) in Art. 25 sowie das Erfordernis einer Nachfristsetzung gem. Art. 25, 49 CISG.