

20. Kann ein Lieferungsvertrag deshalb aufgehoben werden, weil der Lieferer wegen inzwischen eingetretener Erhöhung der Materialpreise und der Arbeitslöhne in die Gefahr eines Vermögensverfalls geraten würde, wenn er seine sämtlichen noch unerledigten gleichartigen Lieferungsverträge zu erfüllen hätte?

I. Zivilsenat. Ur. v. 8. Dezember 1920 i. S. B. (Wekl.) m. D. (Kl.).  
I 162/20.

I. Landgericht Kiel. — II. Oberlandesgericht daselbst.

Der Kläger bestellte im April und Mai 1919 beim Beklagten sechs Drehstrommotoren. Der Beklagte nahm die Bestellung an. Die Verträge wurden schriftlich bestätigt unter genauer Vereinbarung der Preise und der auf 6—12 Wochen festgesetzten Lieferzeiten. Am 30. Mai 1919 verlangte der Beklagte wegen inzwischen eingetretener Steigerung der Materialpreise und der Löhne die Erhöhung des vereinbarten Teuerungszuschlags auf 30%. Der Kläger ließ sich hierauf nicht ein. Infolgedessen unterblieb die Lieferung. Der Kläger fordert mit dem Klagantrage Verurteilung des Beklagten zur Lieferung der sechs Motoren zum vereinbarten Preise. Der Beklagte beantragt Abweisung der Klage, weil er an die vereinbarten Preise nicht mehr gebunden sei.

Das Landgericht und das Oberlandesgericht gaben der Klage statt. Die Revision des Beklagten blieb erfolglos.

Gründe:

... Der Beklagte hat sich geweigert, die Motoren zu den vereinbarten Preisen zu liefern, verlangt vielmehr Preiszuschläge in Höhe von 20% und 10%, weil sich inzwischen die Preise der Materialien

und die Arbeitslöhne, letztere infolge der behördlichen Festsetzung gesteigerter Mindestlöhne, sehr erheblich erhöht hätten.

Das Berufungsgericht hat den Standpunkt des Beklagten mißbilligt. Es hat sein Verlangen von drei Gesichtspunkten aus geprüft. Es hat erstens festgestellt, daß die Vereinbarung der Lieferungspreise nicht etwa mit der Klausel „freibleibend“ erfolgt sei. Auch wenn die Taschenpreisliste des Beklagten, in welcher sich eine solche Klausel befinde, dem Kläger vor der Bestellung zugegangen sein sollte, und wenn der Beklagte, wie der Kläger zugestehet, im Anfang der Vorverhandlungen einmal erwähnt habe, seine Preise seien freibleibend, so rechtfertige das den Standpunkt des Beklagten nicht. Denn in den eingehenden schriftlichen Bestätigungen des Klägers, in denen die Preise festgelegt seien, finde sich von einer solchen Klausel nichts, vielmehr seien dort Teuerungszuschläge von 10% und 20% fest vereinbart. Deshalb könne der Beklagte auf Bedingungen seiner Preisliste und auf Äußerungen bei den Vorverhandlungen nicht mehr zurückkommen. Diefen Ausführungen des Berufungsgerichts ist durchaus zuzustimmen. Derartige Bestätigungsschreiben haben den Zweck, das Vereinbarte zweifelsfrei und endgültig festzulegen. Allgemeine Bedingungen und Äußerungen bei Vorbesprechungen sind deshalb erledigt, wenn man in einem ausführlichen Bestätigungsschreiben nicht auf sie Bezug genommen hat. Auch darin ist dem Berufungsgerichte zuzustimmen, daß, wenn sich die Klausel „freibleibend“ in Angeboten, Preisliste oder dergleichen findet, dem im Zweifel keine weitere Bedeutung beizulegen ist, als daß der Lieferer an die Preise, zu denen er anbietet, nicht fest gebunden sein will, sondern sich vorbehält, ob er eine Bestellung zu diesen Preisen annehmen will oder nicht. Hat er die Bestellung aber angenommen, so hat die Klausel im Zweifel keine weitere Bedeutung mehr. Auf diese Punkte ist die Revision denn auch nicht weiter zurückgekommen.

Zweitens hat das Berufungsgericht ausgeführt, die vom Beklagten behauptete Verkehrssitte, daß in den jetzigen Zeiten der Lieferer auch ohne ausdrückliche Abrede bei Eintritt wesentlicher Preissteigerungen den vereinbarten Vertragspreis entsprechend erhöhen dürfe, bestehe nicht. Soweit diese Äußerung in der Revisionsinstanz nachprüfbar ist, kann ihr nur beigegeben werden. Eine solche Sitte würde der Verkehrsunfsicherheit für und für öffnen und könnte deshalb nicht anerkannt werden, selbst wenn sie sich in einzelnen Kreisen gebildet haben würde.

Endlich hat das Berufungsgericht verneint, daß eine sogenannte wirtschaftliche Unmöglichkeit der Lieferung vorliegt. Von einer solchen kann nach der herrschenden Rechtsprechung nur dann gesprochen werden, wenn in ausnahmsweisem Maße eine allseitige und tiefgehende Änderung

der wirtschaftlichen Verhältnisse stattgefunden hat. Ein Anziehen der Preise allein genügt nicht.

Die Revisionsbegründung stützt sich darauf, daß die Steigerungen der Materialpreise und die Lohnerhöhungen in unerwartetem Maße die Grundlage, auf der die Parteien abgeschlossen hätten, verschoben hätten, und zwar ohne Verschulden des Beklagten. Abgeschlossen sei in dem Bewußtsein, daß beide Teile zu ihrem Rechte kommen sollten. Das sei nun nicht mehr möglich. Da der Beklagte viele gleichartige Geschäfte abgeschlossen habe, müsse er mit einer starken Gefährdung seiner Existenz rechnen, wenn er trotz der veränderten Umstände an den Verträgen festgehalten werde. Die Revision macht damit Gesichtspunkte geltend, deren Heranziehung für die Beurteilung der Aufrechterhaltung von Verträgen auch in den jetzigen Übergangszeiten nicht gebilligt werden kann und deshalb auch allgemein keine Anerkennung gefunden hat. Die von der Revision angezogene Entscheidung des VII. Senats betrifft einen anders gelagerten Fall. Dort war im November und Dezember 1916 ein Segelboot bestellt. Der Bau wurde durch behördliche Maßnahmen bis zum November 1918 verhindert. Sodann trat die Revolution mit ihren die gesamten Arbeiterverhältnisse völlig umgestaltenden Folgen ein. Daraufhin wurde angenommen, daß der Lieferer zu den im Jahre 1916 vereinbarten Preisen nicht mehr zu liefern brauche. Von alledem ist vorliegenden Falles, wo es sich um eine Bestellung aus April und Mai 1919 handelt, die binnen 6–12 Wochen auszuführen war und ausgeführt werden konnte, nicht die Rede.

In der mündlichen Verhandlung hat sich der Revisionskläger weiter in eingehenden Ausführungen auf ein neuerliches Urteil des III. Zivilsenats des Reichsgerichts (Ab. 100 S. 134) bezogen. Er hat betont, nach den Darlegungen dieses Urteils werde der Verkäufer von der Lieferpflicht frei, wenn er eine größere Anzahl gleicher oder ähnlicher Verkäufe vorgenommen habe und nun infolge von Preissteigerungen durch Lieferung der sämtlichen verkauften Waren in Vermögensverfall geraten würde. Es ist richtig, daß vom III. Zivilsenat in der angeführten Entscheidung ein solcher Grundsatz ausgesprochen worden ist. Der erkennende Senat vermag dem nicht beizutreten. Die Rechtsprechung des Reichsgerichts, die sich während des Krieges herausgebildet hat, geht, wie bereits vorstehend angegeben, dahin, daß Preissteigerungen allein, die Verluste des Verkäufers bei Ausführung der von ihm abgeschlossenen Verkäufe hervorrufen würden, nicht zu seiner Befreiung von der Lieferpflicht führen können. Um eine solche Befreiung eintreten zu lassen, muß vielmehr ein weiteres Merkmal hinzukommen, und dieses ist darin gefunden, daß infolge des Krieges eine so allseitige und so tiefgehende Umgestaltung der wirtschaftlichen Verhältnisse stattgefunden hat, daß die Leistung des Verkäufers als eine, von wirtschaftlichen

Gesichtspunkten aus betrachtet, inhaltlich völlig andere erscheinen würde. Es ist weiter angenommen, daß eine gleiche Umgestaltung auch durch die Revolution mit ihren weittragenden Folgen herbeigeführt worden ist. An dieser Rechtsprechung hält der erkennende Senat fest. Es muß also eine Umgestaltung der Verhältnisse zwischen Vertragschluß und Liefertermin eingetreten sein, die einerseits in unerwarteter Weise tiefgehend und andererseits so allgemein ist, daß sie entweder das gesamte Verkehrsleben oder wenigstens die Verhältnisse bestimmter Handels- und Industriezweige ergriffen hat. An diesen Voraussetzungen fehlt es im vorliegenden Falle. Zwischen Vertragschluß (April/Mai 1919) und Liefertermin (Juni/Juli 1919) sind grundlegende Veränderungen nicht eingetreten. Was geschehen ist, besteht darin, daß die Materialpreise und die Arbeitslöhne, die schon bis zum Vertragschluß in stetem Steigen begriffen waren, ihre Aufwärtsbewegung fortgesetzt haben. Das war weder so einschneidend noch so unerwartet, daß von einer Umgestaltung der Verhältnisse in dem bezeichneten Zeitraum irgendwie gesprochen werden kann. Es fehlt also an demjenigen Momente, das nach der angeführten Rechtsprechung zu der Preissteigerung hinzukommen muß. Dies Moment kann auch nicht etwa darin gefunden werden, daß die Ausführung der sämtlichen Lieferverträge dem Beklagten einen erheblichen Schaden bringen, ja, wie die Revision behauptet, seinen Vermögensverfall nach sich ziehen würde. Denn über der Rücksicht auf die subjektiven Verhältnisse des Einzelnen steht im Interesse der Allgemeinheit die ethische Rücksicht auf die Vertragstreue und die wirtschaftlich notwendige Rücksicht auf die Verkehrssicherheit. Die Frage, ob im Einzelfalle die Ausführung der geschlossenen Verträge der einen Partei Nachteile bringt, kann deshalb bei der Entscheidung über die Lieferpflicht nicht ausschlaggebend sein. Nur Rücksichten auf die allgemeine Lage können zur Aufhebung einer rechtsgültig übernommenen Verpflichtung führen.

Außerdem kommt nun aber vorliegenden Falles noch hinzu, daß die Lohnsteigerungen keineswegs überraschend kamen. Weite Kreise rechneten im Frühjahr 1919 mit der Möglichkeit weiterer Steigerungen. Das zeigt sich deutlich darin, daß in vielen Lieferungsverträgen Vorbehalte für derartige Fälle gemacht wurden. Der Kläger muß nach seinen Angaben so verfahren sein, daß er Lieferungsverträge bedingungslos in solchem Umfange schloß, daß Lohnerhöhungen ihn in eine gefährliche Lage stürzen konnten. Das hat er sich selbst zuzuschreiben, und er muß die Folgen davon tragen. Dieser selbständige Gesichtspunkt führt zur Zurückweisung der Revision. Danach findet § 137 BGB. keine Anwendung; denn daß der III. Zivilsenat auch dann, wenn der Verkäufer unborsichtig verfahren ist, ihn von seiner Lieferpflicht befreien würde, dafür bietet die angeführte Entscheidung keinen Anhalt.