

78. Zur Frage des Rücktritts vom Lieferungsvertrage wegen veränderter Umstände. Kann der Unternehmer seine Lieferungsweigerung damit begründen, daß die Erfüllung zum Vertragspreise auch den anderen Bestellern gegenüber seinen geschäftlichen Untergang nach sich ziehen würde?

III. Zivilsenat. Ur. v. 7. Juni 1921 i. S. W. (Rl.) w. A. S. & Co.
Motowagenwerke (Befl.). III 508/20.

I. Landgericht Zwickau. — II. Oberlandesgericht Dresden.

Am 26. April 1917 bestellte der Kläger bei der Beklagten ein Automobil in bestimmt vorgeschriebener Ausstattung zum Preise von 27 030 *M.* Für die Vereisung war ein besonderer Zuschlag von 750 *M.* ausbedungen. Die Lieferung sollte sofort nach Beendigung des Krieges erfolgen. Trotz mehrfacher Mahnungen weigerte die Beklagte sich, den Kraftwagen zu dem vereinbarten Preise herzustellen und verlangte schließlich dessen Erhöhung um 60 v. H. Der Kläger begehrte daher klagend die Lieferung des Automobils gegen Zahlung von 27 780 *M.*, wurde jedoch in den beiden ersten Rechtszügen abgewiesen. Auf seine Revision wurde die Sache zur anderweiten Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Gründe:

Das Oberlandesgericht hat die Klageabweisung, wie folgt, begründet: Es sei gerichtsbekannt, daß seit dem Kriegsende die Arbeitsleistungen zurückgegangen und die Aufwendungen für sie gestiegen seien, daß die Löhne und Gehälter sich mehr als verdoppelt hätten und daß Frachten, Kohlen- und Rohstoffpreise erheblich in die Höhe gegangen seien. Die wirtschaftlichen Verhältnisse, unter denen und nach denen die Gegenleistung des Klägers bemessen worden sei, hätten sich also von Grund aus derart geändert, daß die versprochene Sachleistung sich wirtschaftlich als eine andere darstelle als diejenige, welche die Parteien bei dem Vertragsschlusse im Auge gehabt hätten, und daher der Beklagten nach Treu und Glauben nicht mehr zuzumuten sei. Diese allgemeinen Erwägungen sind, weil sie die besonderen Verhältnisse des zur Entscheidung stehenden Falles unberücksichtigt lassen, nicht geeignet, das angefochtene Urteil zu tragen.

Nicht jede Erschütterung der wirtschaftlichen Grundlagen vermag schlechthin die einseitige Lösung eines Vertrags zu rechtfertigen, und zwar auch dann nicht, wenn die Vertragserfüllung für denjenigen, der zu einer Sachleistung verpflichtet ist, mit großen Geldverlusten verbunden sein würde (vgl. RRG. Bd. 88 S. 172, Bd. 92 S. 322, Bd. 98 S. 260, Bd. 99 S. 258). Erst dann, wenn die Vertragserfüllung sich wirtschaftlich als unmöglich erweist, wenn sie, sei es allein, sei es im Zusammenhange mit dem Zwange, andere gleichartige Verträge unter gleichen Opfern erfüllen zu müssen, den Lieferanten geschäftlich vernichten oder doch an den Rand des geschäftlichen Ruins bringen würde, ergibt sich die wirtschaftliche und rechtliche Notwendigkeit, derjenigen Vertragspartei, die alle Nachteile der wirtschaftlichen Umwälzung der andern Partei aufbürden will, den Rechtsschutz zu verjagen. Denn ein Ergebnis, das alle Vorteile der neuen, bei dem Vertragsschlusse nicht vorhersehbaren wirtschaftlichen Verhältnisse dem einen Vertragsteile allein zugute kommen und den anderen dabei wirtschaftlich zugrunde gehen läßt, würde von ehrbaren Volkstreffen nicht

verstanden werden und mit ihrem Gerechtigkeitsgefühl in schroffen Widerspruch treten. Rechtsgeschäfte vermögensrechtlichen Inhalts sind — wie überhaupt alle Rechtsgeschäfte — nicht Selbstzweck, sondern diese Rechtsgeschäfte haben lediglich die Erreichung der wirtschaftlichen Zwecke zum Ziel, die mit ihnen verfolgt werden. Bei der Rechtsfindung auf diesem Gebiete müssen daher in erster Linie die wirtschaftlichen Interessen berücksichtigt werden, und das Recht muß ihnen, soweit es nur irgend möglich ist, elastisch angepaßt werden. Nur so kann die Rechtsprechung ihrer wahren Aufgabe, dem praktischen Leben, also den Lebensbedürfnissen und den Lebensanforderungen zu dienen, gerecht werden. Von diesen Gesichtspunkten aus sind die Urteile des erkennenden Senats vom 8. Juli und 22. Oktober 1920 (RGZ. Bd. 99 S. 258, Bd. 100 S. 134) ergangen. Ihnen, insbesondere dem Urteile vom 22. Oktober 1920, wird freilich entgegengehalten, daß sie den subjektiven Verhältnissen des Lieferungsverpflichteten eine zu große Bedeutung für die Aufrechterhaltung oder Aufhebung eines Vertrags einräumen und daß die Entscheidung je nach der Kapitalkraft des Lieferanten und der Anzahl der von ihm geschlossenen gleichartigen Verträge verschieden ausfallen könne. Das letztere ist richtig, stellt aber in Wirklichkeit gar keinen Einwand dar, denn es entspricht einem selbstverständlichen Satze, daß ein Urteil sich nur auf den Umständen des Einzelfalls aufbauen darf. Die vermiste objektive Grundlage wird aber durch die Grundsätze von Treu und Glauben (§§ 157, 242 BGB.) geschaffen. Das, was nach ihnen einem Erfüllungspflichtigen noch zugemutet werden kann, läßt sich eben nicht nach einer gleichmäßigen Schablone, sondern nur nach der Lage des Einzelfalls unter Berücksichtigung der Einwirkung der Erfüllung oder Nichterfüllung auf die subjektiven Verhältnisse beider Teile bestimmen. Der erste Einwand enthält daher eine *petitio principii*.

Der in den genannten Entscheidungen vom 8. Juli und 22. Oktober 1920 entwickelte Rechtsgedanke hat bereits in einem früheren Urteile des VII. Zivilsenats vom 2. Dezember 1919 (RGZ. Bd. 98 S. 18) Ausdruck gefunden. Dort ist in einem Falle, in dem es sich um die Erfüllung eines während des Krieges geschlossenen Wertlieferungsvertrags handelte — und ein solcher steht auch hier in Frage — auf die Behauptung der Unternehmerin „sie sei gezwungen den Konkurs anzumelden, wenn sie“ — unter den veränderten wirtschaftlichen Verhältnissen — „an dem streitigen Vertrage oder anderen ähnlichen Verträgen festgehalten würde“, entscheidender Wert gelegt worden. Seitdem bemegt sich die Rechtsprechung des VII. Zivilsenats ständig in gleicher Richtung. In dem Urteil vom 10. Dezember 1920 (RGZ. Bd. 101 S. 79) hat er ausgeführt, daß die Feststellung des Berufungsgerichts, die Beklagte, die Unternehmerin, „für die noch eine

größere Anzahl ähnlicher Geschäfte laufe, würde ruiniert sein, wenn man sie" — unter den neuen Wirtschaftsverhältnissen — „zwänge, zu den Vertragspreisen zu liefern“, die Abweisung der Lieferungsklage rechtfertige, und in dem Urteile vom 15. April 1921 (VII 371/20) hat er unter Bezugnahme auf die in RÖZ. Bd. 99 S. 258 und Bd. 100 S. 134 abgedruckten Entscheidungen ausgesprochen, daß er hinsichtlich „der Zulassung des Einwands der Existenzvernichtung dem III. Zivilsenat folge“. Der I. Zivilsenat hat allerdings in dem Urteile vom 8. Dezember 1920 (RÖZ. Bd. 101 S. 74) erklärt, daß er in dieser Beziehung dem III. Zivilsenat nicht beizutreten vermöge, hat aber eine Begründung für seine abweichende Rechtsauffassung nicht gegeben, so daß, da auf ihr seine damalige Entscheidung auch nicht beruht, weder für eine sachliche Erörterung dieses Widerspruchs noch für Anrufung der vereinigten Zivilsenate (§ 137 OBG.) Raum ist.

Im vorliegenden Falle sind nun aber die Voraussetzungen, welche nach den obigen Ausführungen eine Lieferungsweigerung zu begründen vermögen, nicht einmal schlüssig behauptet, geschweige denn festgestellt worden. Die von der Beklagten und dem Berufungsrichter hervorgehobenen wirtschaftlichen Erschwernisse, Beschränkung der Arbeitszeit, Rückgang der Arbeitsleistung, Erhöhung der Löhne und Materialpreise sind an sich solche, die durch erhöhte Gelbdaufwendungen zu beheben waren, und diese Mehraufwendungen berechnet die Beklagte für Ende Juni, Ende Oktober und Ende Dezember 1919 so, daß die Herstellung des Automobils in den genannten Monaten zu dem Vertragspreise ihr einen Verlust von 20 000—30 000 M gebracht haben würde. . . . Es kann aber nicht schlechthin anerkannt werden, daß ihr die Tragung eines solchen bei einem Einzelgeschäfte nicht zuzumuten sei. Daß sie jedoch viele gleichartige Verträge geschlossen, daß sie bei der Erfüllung eines Vertrags zum vereinbarten Preise auch die anderen in gleicher Weise zu erfüllen hätte und daß dazu mit Rücksicht auf die Gesamtheit der zu erwartenden Verluste ihre Kapitalkraft nicht ausreichen würde, hat sie nicht behauptet. Sie hat sich nur auf das Mundschreiben des Vereins Deutscher Motorfahrzeug-Industrieller vom 30. November 1919 bezogen, in dem im Hinblick auf die Steigerung der Herstellungskosten grundsätzlich alle bisher geschlossenen Lieferungsverträge für aufgehoben erklärt werden. Das geht selbstverständlich nicht an.

Nun liegt es aber sehr nahe, daß eine Automobilfabrik wie die der Beklagten eine Anzahl ähnlicher Bestellungen aus der Kriegszeit in die Friedens- und Revolutionszeit hinübergewonnen hat, so daß eine Erörterung dieses Punktes und der Wirkung, welche die Gesamtheit dieser Verträge auf die Wirtschaftslage der Unternehmerin ausübte, ohne weiteres geboten war. Demgegenüber war aber auch zu prüfen, weshalb die Beklagte seit November 1918 mit dem Bau des

Kraftwagens nicht wenigstens begonnen und ihn, ehe im Herbst 1919 die letzten großen Lohn- und Preissteigerungen einsetzten, nicht wenigstens teilweise fertiggestellt hatte. Ein Hindernis dafür ist, wenn man von der der Beklagten angeblich fehlenden Lederausstattung absieht, ihrem Vortrage bisher nicht zu entnehmen. Diese Prüfung war um so notwendiger, als nach der Behauptung des Klägers die Beklagte ihm bei der Bestellung im Frühjahr 1917 wahrheitsgemäß versichert haben soll, sie habe das Untergestell des Wagens in Friedensbeschaffenheit, sowie die übrigen Materialien, Holz, Lack und Leder vorrätig. Die Erheblichkeit dieses Vorbringens kann das Oberlandesgericht nicht mit dem Hinweise darauf entkräften, daß im Kriege das gesamte Material der Automobilsfabriken beschlagnahmt und daß ihnen verboten worden sei, für Private zu arbeiten. Denn daraus folgt noch nicht, daß das beschlagnahmte Material für den Staat auch in Anspruch genommen und verbraucht worden ist und daß es nach Aufhebung des Bauverbots nicht sofort, wie der Vertrag vorsah, für den Kläger hätte verwendet werden können. Von diesen Gesichtspunkten aus wird der Berufungsrichter noch einmal in eine Erörterung des Sachverhalts einzutreten haben. . . .