

51. 1. Treibt der Großhändler schon dann Kettenhandel, wenn er Zwischenerzeugnisse an einen anderen Großhändler desselben Wirtschaftsgebiets verkauft und der Käufer sie nicht unmittelbar an einen Verbraucher absetzt?

2. Zum Begriff der Preissteigerung und des Vorsatzes beim Kettenhandel.

VI. Zivilsenat. Urtr. v. 10. November 1921 i. S. R. D. & Co. (Kl.)
w. Rheinisch-Westfälische Rohrhandelsgesellschaft (Bekl.). VI 337/21.

I. Landgericht Düsseldorf. — II. Oberlandesgericht daselbst.

Die in Duisburg anässige Klägerin hat der Beklagten, die ihren Sitz in Düsseldorf hat, am 5. März 1920 ca. 80 000 kg Platinen verkauft und am 22. und 24. März 1920 nach Weisung der Beklagten an einen Spediteur in Duisburg geliefert. Letzterer sandte die Ware im Auftrage der Beklagten an die Firma Sch. & M. in Duisburg. Diese rügte sie am 14. April 1920 als nicht von Handelsbeschaffenheit und stellte sie der Beklagten zur Verfügung. Die Beklagte gab die Rüge am 15. April an die Klägerin weiter. Mit der Klage wird der Kaufpreis mit 429 935 *M* beansprucht. Das Landgericht, daß die Mängelanzeige als verspätet erachtete, gab der Klage statt.

In der zweiten Instanz hat die Beklagte den Kaufvertrag als nichtig wegen Kettenhandels und Preistreiberei angegriffen. Das Berufungsgericht hat die Klage wegen Kettenhandels abgewiesen.

Auf die Revision der Klägerin ist das Urteil aufgehoben und die Sache an das Berufungsgericht zurückverwiesen worden.

Gründe.

Ohne Rechtsirrtum und im Einklang mit der Rechtsprechung des Reichsgerichts erklärt das Berufungsgericht Platinen (d. h. Flachisenstäbe, die im Platinenwalzwerk zu Blechen gewalzt werden), wenn sie auch Zwischenerzeugnisse seien, für Gegenstände des täglichen Bedarfs, weil sie zur Herstellung im täglichen Leben benötigter Gegenstände verwendet würden.

Das Berufungsgericht führt sodann aus:

Die Klägerin habe die Platinen im Großhandel gekauft und an die Beklagte, ebenfalls eine Großhändlerin, im Zwischenhandel weiter verkauft. Ob die Klägerin die Ware ebenfalls von einem Großhändler gekauft habe, könne dahinstehen. Die Beklagte habe sie wiederum im Großhandel an Sch. & M. weiter veräußert, und erst diese Firma habe sie einem Verbraucher zugeführt. Von drei in dieser Kette bei der Weiterleitung der Ware beteiligten Gliedern hätten die Klägerin und Sch. & M. ihren Sitz in Duisburg, die Beklagte in Düsseldorf. Der Fall sei also ein Gegenstück zu dem in RÖZ. Bd. 98 S. 1 behandelten. Erschwerend wirke hier, daß Duisburg und Düsseldorf demselben Wirtschaftsgebiet angehören. Die Ware sei innerhalb desselben Wirtschaftsgebiets aus der Hand des einen Großhändlers in die eines andern übergegangen; beide Parteien hätten im Großhandel die gleiche wirtschaftliche Funktion ausgeübt, und für die Allgemeinheit sei kein wirtschaftlicher Vorteil mit dem Geschäft verbunden gewesen. Die Klägerin habe nichts beigebracht, was den Einwand des Kettenhandels

widerlege. Auch die Beklagte habe die Ware keinem Verbraucher zugeführt, sondern sie erst an einen im selben Wirtschaftsgebiet ansässigen Großhändler weiter veräußert. Unterstelle man zugunsten der Klägerin, daß ihr eine unmittelbare Abgabe an den Abnehmer von Sch. & W. mangels Beziehungen oder aus sonstigen Gründen nicht möglich gewesen wäre, so erweise sich doch immer die Einschaltung der Beklagten als wirtschaftlich unnütz, den Weg der Ware verlängernd und den Preis steigend. Daß die Beklagte bei ihrem Weiterverkauf an Sch. & W. einen Nutzen für sich erzielt und damit den Preis für den Verbrauch gesteigert habe, sei selbstverständlich. Die Vorsätzlichkeit liege ebenfalls vor. Sie habe die Ware erworben, um sie im Großhandel weiter zu veräußern. Aber auch die Klägerin habe gewußt, daß sie es bei der Beklagten mit einer Großhändlerin in ihrem eigenen Wirtschaftsgebiet zu tun habe. Die Weisung, die Ware an einen Duisburger Spediteur zu senden, habe deutlich die Absicht der Beklagten erkennen lassen, die Ware im ganzen oder in großen Teilposten baldig weiter zu veräußern. Die Klägerin behaupte selbst nicht, geglaubt zu haben, daß die Beklagte die Ware an Abnehmer weiterleiten wolle, die für ihren eigenen Absatz nicht in Frage kämen. Wenn sie vortrage, es sei ihr nicht bekannt gewesen, was die Beklagte mit dem Material habe anfangen wollen, vielleicht habe sie es absetzen wollen in eine Gegend, in der es nicht erhältlich war, so gehe daraus hervor, daß sie mit dem Absatz der Beklagten innerhalb desselben Wirtschaftsgebiets mindestens als mit einer Möglichkeit gerechnet habe.

Diese Feststellungen reichen nicht aus, um den Tatbestand des Kettenhandels zu erfüllen.

1. Die Klägerin hat behauptet, und dies ist für die Revisionsinstanz zu unterstellen, daß sie die Platinen schon längere Zeit auf Lager hatte, um sie gelegentlich an Firmen zu veräußern, die für die Verarbeitung in Frage kämen. Der Prokurist der Beklagten habe bei Gelegenheit eines andern Geschäfts für die Platinen Interesse gezeigt und sie gekauft. Der Klägerin sei nicht bekannt gewesen, was die Beklagte damit anfangen wolle; sie mochte die Platinen selbst verarbeiten wollen oder sie in eine Gegend absetzen, wo sie nicht erhältlich waren.

Nun wird der Großhändler Zwischenerzeugnisse, die er nicht selbst zu Fertigwaren verarbeiten lassen will, weil er vielleicht in seiner Sparte keine Verwendung dafür hat, kaum anders absetzen können — da das verarbeitende Werk ihm vermutlich einen viel geringeren Preis bieten würde — als an einen andern Großhändler, der selbst oder auf einem Umweg die Fertigware herstellen läßt. Die Beklagte nennt sich Rohrhandels-Gesellschaft. Der Name schließt nicht aus, daß sie Zwischenerzeugnisse verarbeiten läßt und mit der Fertigware Handel

treibt. Das Berufungsgericht scheint der Meinung zu sein, daß die Klägerin die Beklagte nicht gebraucht habe und unmittelbar an Sch. & M. hätte verkaufen können. Hiergegen spricht, daß die Beklagte die Ware an einen Spediteur hat leiten lassen, offenbar um ihre Abnehmerin vor der Klägerin geheim zu halten. Dies deutet daraufhin, daß letztere die Firma Sch. & M. als Kaufliebhaberin nicht gekannt hat, ihr daher auch die Platinen nicht anbieten konnte. Sch. & M. hätten sich daher erst melden können, wenn die Klägerin die Ware etwa durch die Zeitung feilgeboten hätte, was aber auch seine Bedenken haben mochte und ihr nicht ohne weiteres zuzumuten war.

Alle diese Verhältnisse sind völlig ungeklärt, und die Revision bejhwert sich mit Recht, daß das Berufungsgericht die besondere Art der Kaufsache und des Handels damit unberücksichtigt gelassen hat.

2. Das Berufungsgericht hat ferner mit keinem Wort festgestellt oder erörtert, inwiefern das Verhalten der Klägerin das Kennzeichen einer unlauteren Machenschaft trägt (ZB. 1920 S. 93; RGZ. Bd. 102 S. 297), inwiefern sie also in eigensüchtiger Weise die etwa auch in der Nachkriegszeit gebliebene Not der Kriegswirtschaftsverhältnisse ausgenutzt hat.

3. Des weiteren fehlt eine schlüssige Begründung dafür, daß der Verkauf an die Beklagte gemeinwirtschaftlich unnütz war und den Preis, den der Verbraucher zu zahlen hatte, gesteigert hat. Die Annahme des Berufungsgerichts, daß beides aus der Einschaltung der Beklagten ohne weiteres folge, trifft nicht notwendig zu und läßt die Voraussetzung des Kettenhandelsverbots aus den Augen.

Der Kettenhandel, d. i. das unnötige Einschleichen einer Mehrzahl von Zwischenhändlern in den Verteilungsweg der Ware vom Erzeuger zum Verbraucher, bestand schon in der Friedenszeit und mag damals eine nicht seltene Erscheinung gewesen sein. Er hat jedoch in der Regel nicht preissteigernd gewirkt, weil der Wettbewerb durch billigeres Angebot dafür sorgte, daß die Gewinne der mehreren Zwischenhändler insgesamt den Nutzen nicht überstiegen, mit dem der einzige oder eine geringere Zahl von nötigen Zwischenhändlern sich begnügten. Der Nachfrage des Verbrauchers stand ein reichliches Angebot gegenüber, und die mehreren (unnötigen) Zwischenhändler mußten sich in den Aufschlag des nötigen Zwischenhandels teilen, wenn sie nicht hinter seiner niedrigeren Preisbewilligung zurück und auf ihrer Ware sitzen bleiben wollten.

Der Krieg hat diese Verhältnisse völlig verändert. Seine lange Dauer und die Absperrung Deutschlands vom Bezug von Fertigwaren und Rohstoffen aus dem Ausland erzeugten eine außerordentliche Warenknappheit, die andererseits auf eine drängende Versorgungsbedürftigkeit und den Warenhunger der Verbraucher stieß. Diese überboten sich

gegenseitig und bezahlten, froh, überhaupt nur Ware zu bekommen, jeden Preis. Da kein ausgleichendes Angebot vorhanden war, mußte jedes Einschleichen eines Zwischenhändlers ihn ungemessen weiter erhöhen. Diese Not der Verbraucher und das Fehlen eines die Preisbildung regelnden Marktes haben zu dem Verbot des Kettenhandels geführt, der in normalen Zeiten vielleicht unnütz, jedenfalls im allgemeinen unschädlich war (vgl. Begründ. z. P. W., Schäfer S. 421, 426; RGSt. Bd. 50 S. 270).

Mit dem unglücklichen Kriegsende sind die wirtschaftlichen Zustände, aus denen das Verbot geboren ist, freilich nicht verschwunden. Die Zwangswirtschaft konnte nur allmählich abgebaut werden; die Verschlechterung der deutschen Währung hält vielfach den Wettbewerb des Auslandes fern, und auch der Zusammenschluß großer Gewerbebezweige zur Hochhaltung der Preise setzt der Bildung einer gesunden Marktlage Hindernisse entgegen. Immerhin mag in Waren, die im Inland erzeugt werden und aus der gebundenen Wirtschaft befreit sind, das Angebot sich so gesteigert haben, daß ein regelrechter Preis sich bilden konnte. So wird gerade für den Metallhandel, wenigstens für den Sommer 1921, bezeugt, daß das Angebot die Nachfrage erheblich übersteige (Hirsch in JW. 1921 S. 809). Wo die Nachfrage einem reichlichen Angebot begegnet, wird sich der Preis hiernach regeln ohne Rücksicht darauf, ob die Ware durch ein unnütziges Zwischenglied gelaufen ist. Wenn aber der Verbraucher, worunter hier der Arbeiter zu verstehen sein wird, keinen höheren Preis zahlen muß, als es bei normaler Marktlage ohne die Einschlebung des Zwischenglieds der Fall gewesen wäre, war diese Einschlebung gemeinwirtschaftlich gleichgültig und hat zu keiner Preissteigerung geführt.

Das Berufungsgericht hätte daher untersuchen müssen, wie im Frühjahr 1920 die Verhältnisse im Eisenhandel, namentlich im Handel mit Zwischenerzeugnissen, wie Platinen, lagen; ob damals noch eine sog. Notmarktlage bestand oder sich ein unbeschränkter Markt mit normalem Angebot ohne eine dieses überschreitende Nachfrage in den bezeichneten Waren gebildet hatte, und ob der Arbeiter infolge der Einschaltung der Beklagten einen höheren Preis bezahlt hat, als er ihn ohnedies hätte anlegen müssen. Das Berufungsgericht beruft sich mit Unrecht auf RGZ. Bd. 98 S. 1. Das Urteil weist gerade wiederholt auf die Anforderungen der besonders gearteten Gemeinwirtschaft im Kriege hin, gegen welche der unnütze Zwischenhandel verstoße.

Endlich hat das Berufungsgericht den Begriff der Vorsätzlichkeit des Kettenhandels zu weit gefaßt. Es begründet sie allein damit, daß die Klägerin die Beklagte als eine im selben Wirtschaftsgebiet ansässige Großhändlerin erkannt und mindestens mit der Möglichkeit gerechnet habe, daß die Beklagte die Ware im Wirtschaftsgebiet der Klägerin

absetze. Der innere Tatbestand des Vergehens gegen das Kettenhandelsverbot erfordert aber, daß der Täter sich der Unwirtschaftlichkeit seines Eintritts oder diejenigen seines Nachmanns in die Kette sowie der Möglichkeit bewußt ist, es werde durch sein Verhalten der Preis der Ware unnötig gesteigert werden. Zum bedingten Vorsatz gehört, daß er bei der Vornahme des Geschäfts mit der gemeinwirtschaftlichen Wertlosigkeit seiner Beteiligung oder der Beteiligung seines Nachmanns an dem Verteilungsvorgang und mit ihrer preissteigernden Wirkung gerechnet hat (vgl. RSt. Bd. 53 S. 56, Bd. 51 S. 61, Bd. 55 S. 145 u. Zit.). Was das Berufungsgericht feststellt, genügt nicht zur Erfüllung des inneren Tatbestandes oder auch nur des bedingten Vorsatzes.

Die Auffassung des Berufungsgerichts, daß schlechthin jeder Verkauf eines Großhändlers an einen andern im selben, wenn auch noch so umfänglichen Wirtschaftsbezirk als Kettenhandel zu betrachten sei, sobald der Käufer die Ware nicht an einen Verbraucher absetze, hat auch das wirtschaftliche Bedenken gegen sich, daß in ausgedehnten Wirtschaftsgebieten jeder Verkäufer im Großhandel genötigt würde, die Risikoprämie gegen die Gefahr, daß das Geschäft wegen Kettenhandels vernichtet würde, auf seine Preise zu schlagen, so daß das Gegenteil des Zwecks der Preistreibeiverordnung, den Verbraucher vor Verteuerung zu schützen, sich einstellen könnte. . . .