

119. Zur Auslegung der Klausel „Preise freibleibend“ beim
Lieferungskauf.

II. Zivilsenat. Urt. v. 14. Februar 1922 i. S. B. (Kf.) w. R. & Co.
(Bekl.). II 437/21.

I. Landgericht Hamburg, Kammer f. Handelsfachen. — II. Oberlandesgericht daselbst.

Die Klägerin verkaufte der Beklagten im Dezember 1919 und Januar 1920 verschiedene Posten Eisenwaren mit der Klausel „Preise freibleibend“. Für einen Teil dieser der Beklagten angebotenen Waren stellte sie höhere als die ursprünglich vereinbarten Preise in Rechnung, und ebenso wollte sie bezüglich der noch nicht angebotenen Waren verfahren. Sie behauptete, die erhöhten Preise seien angemessen, und erachtete sich zu ihrer Forderung auf Grund der oben erwähnten Preisklausel berechtigt. Dagegen lehnte die Beklagte die Erfüllung des

Vertrags mit der Begründung ab, die Klägerin möge auf Grund der Klausel „Preise freibleibend“ nicht verpflichtet sein, zu den vereinbarten Preisen weiterzuliefern, andererseits brauche aber auch sie keine höheren Preise als die ursprünglich vereinbarten zu zahlen.

Beide Instanzen legten die Klausel im Sinne des Beklagten aus. Auf die Revision wurde die Sache an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Gründe:

... Es handelt sich um eine im heutigen Verkehr typisch gewordene Klausel, welche der Vorderrichter nicht auf Grund konkreter Umstände des Falles nach der auf irgendeine Weise festgestellten Meinung der Vertragsschließenden, auch nicht an Hand eines bestehenden Handelsgebrauchs, sondern ausschließlich nach Logik und allgemeinen Rechtsgrundsätzen ausgelegt hat. Die Auslegung unterliegt demnach der Prüfung in der Revisionsinstanz.

Der Auslegung der Vorinstanzen kann nicht beigetreten werden. Die Klausel ist als Freizeichnung eng auszulegen. Das „freibleibend“ beschränkt sich hier auf die vereinbarten Preise. Hält man sich streng hieran, so ergibt sich, daß zwar die Preisabrede nicht unbedingt bindend sein soll, im übrigen aber der Vertrag schlechthin bindend. Qualität und Menge des Verkauften stehen unbedingt fest, vor allem aber auch die Lieferung selbst und dementsprechend denn auch die Bezahlung. Und zwar für beide Teile. Nur die Preisberechnung unterliegt der Abänderung. Liegen die Voraussetzungen einer Preiserhöhung vor, so bleibt es doch dabei, daß — nunmehr allerdings zu diesem höheren Preise — der Käufer verpflichtet ist, die Ware gegen Zahlung abzunehmen, andererseits aber auch berechtigt, die Lieferung zu verlangen. Die Unbestimmtheit der Preisabrede tut der bindenden Kraft des Vertrags und dem unveränderten Festhalten der Parteien an seinem Inhalt im übrigen nicht den geringsten Abbruch. Es ist Sache des Verkäufers, gegebenenfalls nach § 315 BGB., den nach den Umständen angemessenen Preis zu bestimmen. Es wäre denkbar, kommt vielleicht auch vor, daß die Parteien mit Rücksicht auf die Unsicherheit der Verhältnisse einstweilen von jeder Preisfestsetzung absehen. Damit wäre der typische Fall, wenn nicht des § 315, so des § 317 BGB. gegeben, und von einem Recht des Käufers, vom Vertrage zurückzutreten, könnte ganz unbestreitbar keine Rede sein. Es ist nicht einzusehen, weshalb es hiermit anders sein sollte, wenn die Parteien schon beim Abschluß des Vertrags — und dann also nach Maßgabe der zu dieser Zeit bestehenden Verhältnisse — auf einen Preis sich einigen. Denn das ist weit entfernt, gegenüber der Klausel freibleibend gegenstandslos zu sein. Schon lange besteht im Großhandel, namentlich auch in der Metallbranche, die Einrichtung der Richtpreise, die Schutz gewähren gegen

die Schwankungen der Konjunktur. Entsprechend funktioniert in Fällen, wie dem vorliegenden, die festbezahlte Preisberechnung. Wenn es nunmehr gilt, nicht sowohl den angemessenen Preis zu bestimmen, als vielmehr den Preis nach dem Verhältnis zur Konjunktur bei Lieferzeit festzusetzen, in welchem der vereinbarte Preis zur Konjunktur bei Vertragschluß stand, wird der Veränderung der allgemeinen Preisverhältnisse Rechnung getragen, ohne daß deshalb das konkrete, im Abschluß des Vertrags liegende Spekulationsmoment preisgegeben wird. Es ist bezeichnend, daß die Berliner Handelskammer in dem Bericht JW. 1921 S. 158 ohne Nachdruck und ohne Begründung, aber doch deutlich und direkt ausspricht, daß der Käufer einer Preiserhöhung des Verkäufers gegenüber nicht das Recht hat, vom Verträge zurückzutreten. Auf dem gleichen Standpunkt stehen Dertmann, Geschäftsgrundlage S. 168 Anm. 1 und Starke, JW. 1920 S. 474, unverkennbar auch Dove das. 1922 S. 23 zu dem Urteil des I. Senats des Reichsgerichts vom 19. Oktober 1921 I 63/21, aus welchem für die gegenwärtige Frage nichts zu entnehmen ist.

Diese enge und engste Auslegung der Klausel hat aber auch sachliche Gründe für sich. Die Unsicherheit und Unberechenbarkeit aller Verhältnisse, wie sie zur Zeit des Vertragschlusses herrschte und auch jetzt noch herrscht, macht es bedenklich, bis zu einem gewissen Grade für jede solide Geschäftsführung unausführbar, sich in Lieferungsverträgen auf lange Frist hinaus mit der Preisforderung endgültig festzulegen. Darin hat die Klausel ihren Grund und daher ist sie auch weit entfernt, schlichthin verwerflich zu sein. Andererseits aber kann die Organisation der Produktion und des Güterums- und -abzuges die Lieferungsverträge auf lange, oft auf sehr lange Zeit hinaus gar nicht entbehren. Vor allem bedarf ihrer der Fabrikant, der ohne sie seinem Betriebe nicht die Beständigkeit zu verleihen vermag, die ihn rationell gestaltet. Entsprechend ist dann aber auch der Zwischenhandel daran interessiert, und im großen Umfang vollzieht sich der Güterumsatz unter dieser Ordnung, die der Verkehr sich schafft. Sollen da die Preise den Konjunkturverhältnissen entsprechend elastisch sein, so muß nicht im übrigen diese Ordnung verloren gehen. Dem entspricht die Klausel, wenn man sie, wie es hier geschieht, eng auslegt. Die Interessen des Käufers werden darum nicht hintangesezt. Verkauft er nach der Lieferung der Ware, so kann er seine Preise ohnehin der nunmehrigen Konjunktur anpassen. Verkauft er auf Lieferung, so kann er sich schützen, indem er das nicht anders tut, als wie er einkauft.

Anderes läge es nur, wenn sich ein entgegenstehender Handelsgebrauch bereits gebildet hätte, was offenbar nicht der Fall ist. Anders aber auch, wenn erkennbar die Parteien es übereinstimmend anders gemeint haben. Da das hier behauptet wird, bedarf es noch weiterer Feststellungen.