

29. 1. In welcher Frist muß der Werklieferer die für den Fall der Steigerung der Herstellungskosten vorbehaltene Preiserhöhung anfordern?
2. Was ist unter „übernommenen Zahlungsverpflichtungen“ zu verstehen?
3. Steht dem Werklieferer, der sich den Rücktritt vom Vertrag ausbedungen hat, falls der Besteller gewisse Vertragsbestimmungen nicht einhalte, das Recht zum Rücktritt nach dem Eintritt solcher Vertragswidrigkeiten zeitlich uneingeschränkt zu?
4. Einfluß von Teilvorauszahlungen bei vertraglicher Preiserhöhung, die durch die Geldbewertung verursacht wurde.

VI. Zivilsenat. Ur. v. 5. Juli 1923 i. S. G. (R.) w. W. (Wekl.).
VI 1137/22.

I. Landgericht Köln, Kammer f. Handelsachen. — II. Oberlandesgericht daselbst.

Der Kläger bestellte Anfang Dezember 1919 bei der Beklagten eine Kugelmühle, die spätestens am 1. März 1920 geliefert werden sollte, zum Preise von 12500 M, zahlbar $\frac{1}{2}$ bei Bestellung, $\frac{1}{3}$ bei Anzeige der Versandbereitschaft, der Rest 30 Tage später. Er zahlte am 5. Januar 1920 und 19. März 1920 je 5000 M an. Am 8. Mai 1920 teilte die Beklagte dem Kläger mit, daß die Mühle versandbereit sei, und forderte Zahlung von weiteren 5200 M, indem sie auf Grund des § 17 ihrer Lieferungsbedingungen wegen gesteigerter Löhne und Materialpreise statt 12500 M einen Kaufpreis von 22750 M in Rechnung stellte.

Der Kläger entgegnete u. a., die Beklagte müsse wegen Verspätung der Lieferung die Mehrkosten selbst tragen. Er erhob Mitte Juni 1920 Klage auf Lieferung der Mühle zum Vertragspreis, änderte aber im Februar 1922 seinen Antrag dahin, daß er Lieferung zum Preis von 22750 M unter Berücksichtigung seiner Vorauszahlungen forderte. Mit Schreiben vom 6. Februar 1922 trat die Beklagte vom Kauf zurück, weil der Kläger den vertraglichen Verpflichtungen nicht nachgekommen sei und beharrlich ihre Erfüllung verweigert habe.

Das Landgericht verurteilte die Beklagte, die Mühle zum Preis von 22750 M zu liefern. Das Oberlandesgericht wies die Klage ab. Die Revision des Klägers hatte Erfolg.

Gründe:

Die Beklagte war nach § 17 ihrer Lieferungsbedingungen berechtigt, höhere Preise in Rechnung zu stellen, wenn nach dem Offerttermin bis zum Lieferungstag Preiserhöhungen für Materialien, Löhne usw. erfolgten. Nach § 6 durfte sie von der Ausführung des Auftrags zurücktreten, wenn der Besteller den übernommenen Zahlungsverpflichtungen nicht vereinbarungsgemäß und pünktlich nachkomme. Das Oberlandesgericht hat der erst in der zweiten Instanz erfolgten Berufung der Beklagten auf die Bestimmung in § 6 stattgegeben. Die Lieferungsbedingungen seien Vertragssinhalt geworden und durch besonderes Abkommen der Parteien nur insoweit abgeändert worden, als die Beklagte sich verpflichtete, bis spätestens 1. März 1920 zu liefern; im übrigen sei es bei den Bedingungen geblieben. Somit greife § 6 Platz. Der Kläger sei im Verzug gewesen, weil er sich mit Unrecht geweigert habe, die Erhöhung des Kaufpreises auf 22750 *M* anzuerkennen und das geschuldete zweite Drittel hiervon zu bezahlen. Zu der Erhöhung sei die Beklagte nach § 17 der Bedingungen berechtigt gewesen, da Löhne und Materialpreise seit Dezember 1919 fortgesetzt gestiegen seien. Der angemessene Preis der Mühle habe im März 1920 zum mindesten mehr als 15000 *M* betragen; der Sachverständige beziffere ihn auf über 23000 *M*. Danach hätte der Kläger der Aufforderung der Beklagten vom 8. Mai 1920, außer den gezahlten 10000 *M* noch weitere 5200 *M* zur Erfüllung des zweiten Kaufpreisdrittels zu entrichten, wenigstens zu einem Teil entsprechen müssen. Er könne sich nicht darauf berufen, daß die Angemessenheit der Erhöhung erst vom Gericht habe nachgeprüft werden müssen. Diese Nachprüfung sei auf seine Gefahr gegangen und gegen ihn ausgefallen. Er habe aber auch grundsätzlich jede Mehrzahlung abgelehnt und sei mindestens mit einem Teil der von ihm geschuldeten Zahlung in Verzug geraten. Der Rücktritt sei auch rechtzeitig gewesen, da das den Rücktritt erklärende Schreiben vom 6. Februar 1922 dem Kläger zugegangen sei, bevor er sich bereit erklärt hatte, die Mühle zu dem von der Beklagten geforderten höheren Preis abzunehmen. Sei aber der Vertrag durch den Rücktritt aufgehoben worden, so entfalle der Anspruch des Klägers auf Lieferung der Mühle.

Das Urteil konnte nicht aufrecht erhalten werden.

Mit Brief vom 4. Dezember 1919 hat der Kläger nachdrücklich von der Beklagten die Garantie verlangt, daß sie die Mühle bestimmt bis 1. März 1920 zum Versand bringe, widrigenfalls er den Auftrag als annulliert betrachte. Die Beklagte erwiderte, daß sie die Mühle am 1. März 1920 liefern könne. An diesem Tag ist danach die Lieferung fällig geworden und die Beklagte, da sie in der nach dem

Kalendertag bestimmten Zeit nicht geleistet hat, in Verzug geraten, § 284 Abs. 2 BGB.

Treu und Glauben erfordern, daß der Unternehmer, der — berechtigterweise — den Wertpreis wegen Steigerung der Herstellungskosten erhöhen will, hiervon unverzüglich, sobald er diese Steigerung wahrnimmt oder bei ordnungsmäßiger Geschäftsführung wahrnehmen kann, den Besteller in Kenntnis setzt, damit dieser sich mit seinen geschäftlichen Berechnungen und Maßnahmen danach einrichten kann. Hier kommt die Steigerung der Herstellungskosten nur für die Zeit bis 1. März 1920 in Betracht. Die Beklagte war gehalten, im Laufe dieser Zeit dem Kläger die Preiserhöhung mindestens anzukündigen und spätestens sofort nach dem 1. März 1920, als sie ihr Ausmaß übersehen konnte, den Mehrpreis zu fordern. Die Absperrung des ausländischen Wettbewerbs vom deutschen Markt infolge des Verfalls unserer Währung und das Fernhalten des inländischen Wettbewerbs durch Vereinigungen und Preisvereinbarungen der Erzeuger und Verkäufer haben diesen Gruppen eine außerordentliche wirtschaftliche Überlegenheit über die Käufer und Verbraucher verschafft. Diese Übermacht darf nicht, wozu vielfach die Neigung besteht, mißbraucht, sondern nur in verständigen Schranken, unter Achtung und Schonung auch der Interessen des Vertragsgegners, angewendet werden. Diese Schranken scheint die Beklagte nicht eingehalten zu haben. Sie hat noch am 19. März 1920 die weitere Anzahlung des Klägers von 5000 M entgegengenommen und ihn nicht einmal jetzt auf die notwendige Erhöhung aufmerksam gemacht. Erst mehr als zwei Monate nach Eintritt des Verzugs, und zwar zu einer Zeit, wo die Markte sich von ihrem Herabsinken im verfloffenen Winter erheblich erholt hatte, stellte sie an den Kläger die Forderung eines fast verdoppelten Preises. Ein solches Verfahren ließe sich nur mit triftigen Gründen rechtfertigen. Ist die Beklagte dazu nicht imstande, so ist ihr Recht auf Erhöhung des Vertragspreises verwirkt. Ihr Schweigen muß als Verzicht angesehen werden.

Mit Zug wird von der Revision die Auffassung des Berufungsgerichts beanstandet, daß zu den „übernommenen Zahlungsverpflichtungen“ im Sinne des § 6 der Lieferungsbedingungen, deren Nichterfüllung die Beklagte zum Rücktritt vom Vertrag berechtigten, auch die Verpflichtung zur Zahlung des Mehrpreises gehöre, den die Beklagte gemäß § 17 gefordert, der Besteller aber bestritten hat. Diese Auffassung widerspricht den Auslegungsregeln der §§ 133, 157 BGB. Eine „übernommene“ Verpflichtung ist in aller Regel erst die, welcher der Verpflichtete zugestimmt hat. Ohne den Begriff „übernommen“ ins Uferlose auszudehnen, läßt sich nicht sagen, daß der Besteller, weil er sich dem § 17 unnerworfen habe, auch mit der Folge des § 6 die

Verpflichtung übernommen habe, den Mehrpreis „vereinbarungsgemäß und pünktlich“ zu zahlen, den der Richter nachmals im Streitfall festsetzen werde. Derartige Bedingungen sind so auszulegen, wie sie der unbefangene Leser verstehen muß, und nicht, wie sie übertriebene Spitzfindigkeit noch ausklügeln könnte. Dürfte der Unternehmer, wenn sich der Besteller der nachträglichen Preiserhöhung nicht sofort fügt, vom Vertrag zurücktreten, ohne daß er sich dieses Recht klar und deutlich ausbedungen hätte, oder ohne daß es durch außergewöhnliche wirtschaftliche Umwälzungen seit dem Vertragschluß begründet wäre, so würde die seit dem Kriege herrschende geschäftliche und rechtliche Unsicherheit in den Beziehungen zwischen Verkäufer und Käufer ohne Not noch vermehrt werden. Auch hier ist dem Bestreben des Unternehmers entgegenzutreten, seine wirtschaftliche Macht über Gebühr zum Schaden des Gegners auszunutzen. Unter den „übernommenen Zahlungsverpflichtungen“ des § 6 sind daher nur diejenigen zu verstehen, die der Besteller beim Vertragschluß nach Ziffer und Zahlungstermin übernommen, oder die er später anerkannt hat. Bezeichnend ist, daß in dem sich zwei Jahre hinziehenden landgerichtlichen Verfahren weder die Beklagte noch ihre Rechtsbeistände noch das Gericht auf die Auslegung verfallen sind, die nunmehr das Berufungsurteil trägt. . . .

(Es wird dargelegt, daß vom eigenen rechnerischen Standpunkt des Berufungsgerichts der Kläger dem § 6 Genüge getan habe, und fortgefahren:)

Wesentlich ist sodann die Meinung des Berufungsgerichts, daß die Beklagte insoweit am Rücktritt nicht gehindert war, als der Kläger sich nicht zu dem Mehrpreis verstanden habe, daß deshalb ihr Rücktritt am 6. Februar 1922 — 1 Jahr und 8 Monate nach dem Eintritt der Berechtigung dazu — noch rechtzeitig gewesen sei. . . .

(Nach Hinweis auf prozessuale Verstöße des Berufungsgerichts:)

. . . Abgesehen von Vorstehendem ist die Ansicht, daß der Beklagten ein etwaiges vertragliches Rücktrittsrecht zeitlich ungemessen zu stande, nicht zu billigen. Das Gesetz hat weder für die Fälle der §§ 325, 326 noch im allgemeinen für den vertraglichen Rücktritt (§§ 346 ff. BGB.) eine Frist bestimmt, binnen welcher das Recht zum Rücktritt ausgeübt werden müsse. Allein Treu und Glauben wie die Verkehrsauffassung fordern jedenfalls im kaufmännischen Geschäftsleben, daß für den Regelfall von dem Recht in angemessener Frist Gebrauch gemacht werde. Der Berechtigte darf den Gegner nicht allzu lange im ungewissen lassen, ob er ihn am Vertrag festhalten will oder nicht, und ihn dadurch hindern, sich anderweit zu versorgen, was ihm späterhin vielleicht nicht oder nur unter viel drückenderen Aufwendungen möglich sein würde. Dies gilt ganz besonders in den Zeiten so gewaltiger Schwankungen und Steigerungen der Preise, wie die Nach-

kriegszeit sie gezeitigt hat. Hierzu tritt bei Vorauszahlungen in verhalmismaig gutem oder besserem Geld die ungeklärte Rechtslage, in welchem Nennbetrag sie nach längerer Zeit und vorgeschrittener Geldentwertung gemäß § 346 BGB. zurückzuerstatten seien. Wartet der Berechtigte Jahr und Tag mit der Rücktrittserklärung, so wird sein Verhalten in der Regel als Verzicht auf das vertragliche Rücktrittsrecht zu gelten haben (vgl. RGZ. Bd. 88 S. 143; Bd. 91 S. 108). Diese Gesichtspunkte hat das Verfassungsgericht nicht beachtet.

An dem Gutachten des Sachverständigen ist mit der Revision auszustellen, daß die Vorauszahlung vom 5. Januar 1920 mit 5000 M., d. i. mit $\frac{2}{5}$ des Kaufpreises, nicht berücksichtigt ist. Die Steigerung der Materialpreise und der Löhne in den ersten drei Monaten des Jahres 1920 scheint hauptsächlich auf der damaligen starken Geldentwertung beruht zu haben. Nach Sinn und Zweck des § 17 der Lieferungsbedingungen kann der Preis aber insoweit nicht erhöht werden, als die Steigerung der Herstellungskosten durch die Geldentwertung verursacht wurde, und der Besteller vorausbezahlt hat, also die Folgen der Geldentwertung nicht zu tragen braucht.

Hiernach war das Urteil aufzuheben. In der erneuten Verhandlung wird das Verfassungsgericht, wenn es zu einer Beurteilung der Beklagten gelangen sollte, zu prüfen haben, ob im Hinblick auf die Entwertung der Mark die Zahlung des Nennbetrags des erhöhten Preises von 22750 M. oder welcher Summe die dem Wert der Mühle entsprechende Vertragleistung des Klägers sei, von der die Parteien beim Abschluß ausgegangen sind und die sie gewollt haben; wie gegebenenfalls der Verzugsichaden des Klägers abzurechnen und seine Vorauszahlungen bei der Bemessung des von ihm zu entrichtenden Preises zu bewerten seien.“