

34. In welchen Grenzen ist wegen eingetretener Geldwertwertung dem Schuldner, auch dem säumigen, das Recht zuzusprechen, die Aufwertung der in Geld bestehenden Gegenleistung zu fordern und, falls der Gläubiger sie ablehnt, seine Sachleistung zu verweigern?

VL Zivilsenat. Urf. v. 29. Oktober 1923 i. S. L. (BefL) w. M. (RL).
VI 1269/22.

I. Landgericht Dortmund. — II. Oberlandesgericht Hamm.

Auf Grund einer Bestellung vom März 1917 fordert der Kläger von der verklagten Firma Lieferung eines Büffets in bestimmter Größe und Herstellungsart gegen Zahlung des vereinbarten Preises von 1850 M. Das Landgericht erkannte nach seinem Antrag; die Berufung der Beklagten wurde zurückgewiesen. Ihre Revision führte zur Aufhebung des Berufungsurteils.

Gründe:

Die Verteidigung der Beklagten geht dahin: Die Parteien hätten von Anfang an damit gerechnet, daß eine völlige Erfüllung des Vertrags, der ursprünglich mit der Schwiegermutter des Klägers, Witwe Sch., abgeschlossen worden sei und eine ganze Möbelleinrichtung für seinen zukünftigen Haushalt zum Gegenstand gehabt habe, nicht mit Sicherheit zu erwarten sei. Infolgedessen habe die Genannte auch einige zunächst bei der Beklagten bestellte Möbel (Schlafzimmer und Küche) später anderweit in Auftrag gegeben. Während des Krieges habe wegen des bestehenden Verbots eine Lieferung nicht erfolgen können, auch sei kein bestimmter Lieferungsstermin vereinbart gewesen. Nach der Revolution habe eine allgemeine Arbeitsaufnahme zunächst auch noch nicht stattgefunden. Die Verhältnisse seien aber durch die Revolution derart geändert worden, daß der Beklagten späterhin die Lieferung des Büffets nicht mehr zuzumuten gewesen sei.

Das Berufungsgericht erachtet sie jedoch für hierzu verpflichtet aus folgenden Erwägungen: Ob zwischen den Vertragsparteien im März 1917 ein Termin für die Lieferung der Möbel verabredet worden sei oder nicht, möge dahinstehen. Das bis zum November 1918 in Kraft gewesene Möbel-Herstellungsverbot habe der Beklagten das Recht gegeben, die Herstellung des Büffets bis dahin hinauszuschieben. Jenes Verbot begründe aber nicht die Ansicht der Beklagten, daß die Parteien von vornherein damit hätten rechnen können, der Vertrag werde nicht zur vollen Ausführung kommen. Die anderweitige Bestellung einzelner Stücke, vielleicht auch einer ganzen Zeimereinrichtung durch Frau Sch. bedeute eine spätere Abänderung des Vertrags mit der Beklagten, mit der sich diese, wie sie selbst vortrage, einverstanden erklärt habe. Soweit aber eine derartige Abänderung

später nicht vereinbart sei, habe zunächst die Herstellungs- und Lieferungsspflicht hinsichtlich aller bestellten Möbel fortbestanden.

Wegen der Zeitumstände müsse der Beklagten nach Treu und Glauben noch eine gewisse Frist über den November 1918 hinaus zugebilligt werden, bevor sie mit der Herstellung des Büffets habe beginnen müssen. Am 2. Januar 1919 habe sie aber den vollen Betrieb für die ordentliche Möbelfabrikation wieder aufgenommen. Dem Briefwechsel der Parteien sei zu entnehmen, daß sich die Beklagte spätestens Ende Mai 1919 in der Fertigstellung des Büffets nicht mehr behindert gesehen habe, daß dann auch die Beschaffung der vorher fehlenden Gläser, die benötigt wurden, möglich gewesen sei. In diesem Zeitpunkt sei also die Pflicht zur Lieferung des Büffets fällig geworden, und spätestens durch das Schreiben des Klägers vom 17. Juni 1919, in dem er erneut die Lieferung des Büffets zum Vertragspreis unter Setzung einer Frist bis zum 1. August verlangt habe, sei die Beklagte in Leistungsverzug gekommen. Für die Frage, ob ihr mit Rücksicht auf die veränderten Verhältnisse die Lieferung des Büffets noch zuzumuten war, kämen sonach nur diejenigen Änderungen in der Wirtschaftslage in Betracht, die bis Ende Mai 1919 eingetreten seien. Habe die Beklagte die Leistung weiter hinausgezögert, so gehe eine weitere Verschlechterung der wirtschaftlichen Verhältnisse zu ihren Lasten. Die Frage, ob sich die Geschäftsgrundlage vom März 1917 bis Ende Mai 1919 derart verschoben habe, daß der Beklagten die Lieferung damals bereits nicht mehr zuzumuten gewesen wäre, sei jedoch zu verneinen. Bei Unterstellung ihrer Behauptung, daß die Herstellung des Büffets im Frühjahr 1919 7000 bis 7500 *M* gekostet haben würde, als wahr, sei nicht anzunehmen, daß es Treu und Glauben widerspreche, wenn der Kläger trotzdem die Lieferung zum Vertragspreise verlangt habe. Das Holz habe die Beklagte liegen gehabt, so daß hier eine Mehrausgabe nicht entstanden wäre. Auch sei auf den Gesamtabschluß Rücksicht zu nehmen, bei dem sie jedenfalls entsprechende Gewinne in ihre Rechnung einkalkuliert habe.

Den hiergegen gerichteten Angriffen der Revision ist teilweise Berechtigung zuzuerkennen. Zu Unrecht beanstandet sie freilich die Ausführung, dadurch, daß die Bestellerin eine Anzahl ursprünglich bei der Beklagten bestellter Möbelstücke anderweit in Auftrag gegeben habe, sei die Beklagte von der Pflicht, die übrigen, namentlich das Büffet, zu liefern, nicht frei geworden. Auch wenn die Bestellerin dies getan haben sollte, ohne die Beklagte vorher zu fragen, würde sie und ihr Rechtsnachfolger das Recht nicht verloren haben, die Lieferung des Büffets zu fordern. Ob die Beklagte aus dem etwaigen vertragswidrigen Verhalten der Witwe Sch. Schadenersatzansprüche herleiten und berentwegen ein Zurückbehaltungsrecht ausüben könnte,

steht hier nicht zur Entscheidung, denn in dieser Richtung hat die Beklagte nichts vorgetragen.

Zutreffend macht jedoch die Revision geltend, daß bei der Erörterung, ob Treu und Glauben im Verkehr den Kläger berechtigten, das von der Beklagten in ihrem Briefe vom 28. Mai 1919 geäußerte Verlangen nach Erhöhung des Preises für das Büffet abzulehnen, vom Berufungsrichter wesentliche Gesichtspunkte nicht oder nicht hinreichend gewürdigt worden sind.

Der durch den unglücklichen Kriegsausgang, die Staatsumwälzung und die ihr folgenden sozialen Erschütterungen bedingte Entwicklungsgang der wirtschaftlichen Verhältnisse war für die Beklagte beim Vertragschluß im März 1917 durchaus unvorhersehbar; es ist jedoch aus dem Berufungsurteil nicht ersichtlich, daß dieser wichtige Gesichtspunkt Beachtung gefunden hätte. Die Einwirkung der Revolution und ihrer Folgen auf das Wirtschaftsleben ist im allgemeinen ebenso zu werten wie die des Krieges (vgl. RGZ. Bd. 98 S. 21, Bd. 99 S. 116, JW. 1920 S. 434). Die Geschäftsgrundlage eines in der Annahme der Möglichkeit normaler Abwicklung geschlossenen Vertrags wird demnach in der Regel sowohl durch den Krieg wie auch durch die Staatsumwälzung als wesentlich verändert erscheinen (vgl. RGZ. Bd. 99 S. 115).

Nun ist freilich die Gestaltung des Einzelfalles für die Beantwortung der Zumutungsfrage stets von ausschlaggebender Bedeutung. Die Würdigung der besonderen Tatumstände durch den Vorderrichter läßt aber jede Berücksichtigung der seit dem Kriegsende eingetretenen Entwertung der deutschen Währung vermissen, obgleich sich diese — und mit ihr die verminderte Kaufkraft des Geldes — bereits im Jahre 1919 erheblich bemerkbar machte. Wie die Revision mit Recht hervorhebt, erscheint insolgedessen der Umstand, daß die Beklagte das Holz zur Herstellung des Büffets zu ihrer Verfügung hatte, einseitig gewürdigt. Es konnte ihr nicht angesonnen werden, das offenbar für vollwertiges oder nahezu vollwertiges Geld angeschaffte Holz ohne weiteres zum Nutzen des Klägers zu verwenden, damit dieser, der ihr keine Anzahlung geleistet hatte, es später mit entwertetem Gelde bezahlte. Wenn diese wirtschaftliche Lage neben der ziemlich beträchtlichen Erhöhung der Arbeitslöhne gewürdigt wird, erscheint es nicht ausgeschlossen, daß der Richter zu einem anderen Ergebnis gelangen könnte.

Das Berufungsgericht sieht die Erhöhung der Herstellungskosten für das Büffet auf etwa das Vierfache des Vertragspreises deshalb als weniger ins Gewicht fallend an, weil die Beklagte an den übrigen dem Kläger gelieferten Möbelstücken ihren Verdienst gehabt habe. Hier wäre indes vorweg zu untersuchen, ob ihr die Preise für jene noch in so vollwertigem Gelde, wie es in der Kalkulation beim Vertrags-

schluß vorausgesetzt wurde, bezahlt worden sind oder nicht. Im letzteren Falle würde dieser Tatbestand an seinem Gewicht zugunsten des Klägers wesentlich verlieren. Nach den Briefen der Beklagten vom 19. Oktober, 22. Dezember 1918 und 10. März 1919 hat es den Anschein, als ob bis dahin eine vollständige Bezahlung des Gelieferten noch nicht erfolgt war. Hier wäre gegebenenfalls das richterliche Fragerecht auszuüben. Nach Klarstellung des Sachverhalts in dieser Richtung wäre dann abzuwägen, ob wirklich der von der Beklagten vorher bei der Möbelleieferung erzielte Gewinn den ihr bei der Lieferung des Büffets für 1850 *M* drohenden Verlust aufzuwiegen vermag.

Der Sach- und Streitstand bedarf sonach in mehrfacher Hinsicht noch der Aufklärung und der erschöpfenden Würdigung. Hierbei wird auch der im Sinne von § 242 BGB. nicht unwichtige Umstand zu beachten sein, daß die Beklagte nicht etwa sich vom Vertrage losgesagt, sondern zunächst einen Interessenausgleich durch mäßige Erhöhung des vertraglichen Preises angestrebt hat (vgl. RZ. Bb. 103 S. 333).

Einer Verurteilung der Beklagten nach dem Klagantrage würden aber auch in dem Falle gewichtige Bedenken entgegenstehen, daß nach abermaliger Prüfung der Tatrichter doch zu dem Ergebnis gelangen sollte, sie hätte dem Lieferungsverlangen des Klägers entsprechen müssen und sei durch ihre Weigerung in Leistungsvorzug gekommen.

Das Urteil des Berufungsgerichts ist auf eine mündliche Verhandlung vom 2. Oktober 1922 ergangen; der Stand der Dinge an diesem Tage hat auch der Beurteilung des Revisionsrichters als Grundlage zu dienen. Noch damals hat der Kläger Lieferung des streitigen Büffets für einen Preis von 1850 *M* gefordert. Zu jener Zeit hatte aber die Entwertung der Mark, die seit dem August 1922 in verstärktem Maße eingesetzt hatte, bereits derartige Fortschritte gemacht, daß man zweifeln kann, ob die der Beklagten gebotene Summe noch einen ernsthaft zu nehmenden Vermögenswert darstellte.

Das Reichsgericht hat bereits mehrfach darauf hingewiesen, daß beim Abschluß gegenseitiger Verträge, soweit nicht ein spekulativer Einschlag der Abmachungen eine andere Beurteilung erheischt, Leistung und Gegenleistung von den Vertragsschließenden als gleichwertig oder doch in einem bestimmten Verhältnis zueinander stehend angesehen und dementsprechend festgelegt zu werden pflegen, daß aber an Stelle dieses vorausgesetzten Gleichgewichts infolge der Geldentwertung, die hauptsächlich durch den Weltkrieg, die Staatsumwälzung und die im Vertrage von Versailles Deutschland auferlegten Lasten hervorgerufen ist und, mit geringen Unterbrechungen fortschreitend, immer gewaltigere Ausmaße angenommen hat, ein so erhebliches Mißverhältnis zwischen Sachleistung und Geldleistung getreten ist, daß dem Schuldner der ersteren nicht mehr zugemutet werden kann, schließlich den wirtschaftlich

völlig überholten Vertragsbedingungen zu genügen (vgl. RGZ. Bd. 103 S. 328, Bd. 106 S. 7, Warneryer 1923 Nr. 29). In Übereinstimmung mit dieser Rechtsprechung muß es als dem Wesen des gegenseitigen Vertrags widerstrebend erachtet werden, einen Schuldner zu einer Sachleistung zu verurteilen, sobald der innere Wert der ihm als Gegenleistung gebührenden Geldsumme derartig gesunken ist, daß sie im Verhältnis zum Werte der Sachleistung nach allgemeiner Auffassung des Wirtschaftslebens überhaupt nicht mehr in Betracht kommt. Aus der Vorschrift des § 242 BGB. ist die Berechtigung der Meinung zu entnehmen, daß die Verpflichtung des Schuldners, die Sachleistung zu bewirken, mit dem Zeitpunkt aufhört, da ihm dafür nur ein derart geringwertiges Entgelt geboten wird. Nach Treu und Glauben kann dieses dann nicht mehr als Gegenleistung im Sinne der §§ 320 ff. BGB. anerkannt werden. Diese Folgerungen, denen der rein objektive Umstand der Währungsverschlechterung zugrunde liegt, sind ohne Rücksicht darauf zu ziehen, ob sich der Schuldner vertragsstreu verhalten hat oder nicht. Insbesondere ist auch einem Schuldner, der in Leistungsverzug gekommen ist, trotzdem nicht zuzumuten, nunmehr seine Leistung für ein völlig entwertetes Entgelt zu bewirken; unbeschadet seiner Schadensersatzpflicht nach den §§ 286 ff. BGB., die unabhängig von der Leistungsverbindlichkeit besteht. Auch ein solcher Schuldner darf die angemessene Aufwertung der zu einem wirtschaftlichen Unwert gewordenen Gegenleistung verlangen und, falls der Vertragsgegner diese ablehnt, seine Leistung verweigern. Selbstverständlich soll ihm dem vertragsstreuen Teile gegenüber keinerlei Begünstigung widerfahren; was von ihm nicht verlangt werden darf, ist nur das Entstehen für den von außen her auf die Gestaltung des Schuldverhältnisses einwirkenden Währungsverfall, der sich aus der zeitweilig für das Reich obwaltenden Unmöglichkeit erklärt, wertbeständiges Geld als zuverlässigen Wertmesser im Geschäftsverkehr zu schaffen. In Fällen solcher Art wird der Tatrichter zwischen den Interessen des Gläubigers und des Schuldners unter Berücksichtigung aller Umstände, namentlich auch der zunächst vielleicht unentschuldigsten Säumnis des letzteren, für deren etwaige besondere Schadensfolgen er verantwortlich bleiben würde, einen billigen Ausgleich zu suchen haben.

Der erkennende Senat weicht mit seiner Meinung von der Grundauffassung, mit der das Reichsgericht den Einwand aus der sogenannten *clausula rebus sic stantibus* bisher behandelt hat, keineswegs ab. Wenn diese darin gipfelte, daß die Lage des Einzelfalls daraufhin zu prüfen sei, ob dem vertragsmäßig Verpflichteten nach Treu und Glauben noch zugemutet werden könne, den Anspruch des Gegners zu erfüllen und die damit verbundene wirtschaftliche Schädigung auf sich zu nehmen (vgl. RGZ. Bd. 101 S. 79, Bd. 102 S. 98, Bd. 103

§. 177 und §. 328, JW. 1921 S. 833 Nr. 7), so soll hier nichts anderes vom Tatrichter verlangt werden. Nur handelte es sich bei der bisherigen Beurteilung in der Regel um die Erschwerung der Leistung des Verkäufers oder Werkunternehmers, während der Gesichtspunkt der Geldentwertung dazu führt, die Gegenleistung des Käufers oder Bestellers für derart wirtschaftlich erleichtert anzusehen, daß diese Erleichterung die gleiche Wirkung, nämlich die Verneinung der Zumutbarkeit der Leistung, hervorbringen muß.

Die Grenzen des hiernach anzuerkennenden Rechts des Schuldners, die Aufwertung der in Geld bestehenden Gegenleistung zu fordern und gegebenenfalls seine Sachleistung zu verweigern, lassen sich nicht mit rechnerisch festgelegten Ziffern abstecken. Sicherlich ist dieses Recht nicht bei jeder Einbuße an Kaufkraft zuzusprechen, die das Geld nach dem Vertragsschluß erfährt. Wenn jedoch infolge fortdauernden Anwachsens jener Einbuße das Geld nur noch einen so geringen Bruchteil des beim Vertragsschluß vorhandenen und vorausgesetzten Verkehrswerts besitzt, daß die vereinbarte Summe im Verhältnis zu der Sachleistung, deren Entgelt sie darstellen soll, keine Bedeutung mehr hat, dann verlangt es, wie gezeigt, die Rücksicht auf Treu und Glauben im Verkehr, daß die Rechtsordnung dem Schuldner der Sachleistung, auch dem säumigen, Schutz gewährt. Er kann nicht gezwungen werden, seine Ware oder seine sonstige Leistung für ein nichts hinzugeben. Ausschlaggebend ist dabei der Zeitpunkt der Zahlung des Preises; hat der Käufer oder Besteller in einer Zeit besseren Währungsstandes vorgeleistet, so muß die Beurteilung wesentlich anders sein.

Ob und wann die Geldentwertung die gekennzeichnete Grenze überschritten hat, ist Tatfrage. Zur Zeit der Schlußverhandlung vor dem Berufungsrichter hatte sie jedoch unzweifelhaft schon einen so hohen Grad erreicht, daß von ihm eine Prüfung der Frage zu fordern war. Dazu bedurfte es nicht unbedingt eines Einwandes der Beklagten, der dahin gefaßt ist, daß schon allein die eingetretene Geldentwertung sie zur Preiserhöhung und gegebenenfalls zur Leistungsverweigerung berechtige. Wenn sie — wie es hier geschehen — geltend gemacht hat, wegen der Veränderung der wirtschaftlichen Verhältnisse sei ihr die Lieferung des bestellten Möbelstücks zu den Vertragsbedingungen nicht mehr zuzumuten, so gab dies dem Berufungsrichter ausreichende Veranlassung, auch die Wirkung der Geldentwertung in den Kreis seiner Erörterungen zu ziehen.