

111. Nach welchen Grundsätzen ist die Höhe der Aufwertung eines Kaufpreises zu bemessen, insbesondere wenn aus einem Kaufgeschäft des Großhandels auf Lieferung gegen Zahlung geklagt wird?

I. Zivilsenat. Ur. v. 17. September 1924 i. S. Hamb. Eisenh. G. m. b. H. (Bell.) und Firma Rh. (Nebenintervenantin) w. B. & Co. (Kl.). I 455/23.

I. Landgericht Hannover, Kammer f. Handelsfachen. — II. Oberlandesgericht Celle.

Die Klägerin kaufte von der Beklagten am 15. September 1921 30 Tonnen Stabeisen zum Preise von 2600 \mathcal{M} für je 1000 kg. Mit der Klage verlangt sie Verurteilung der Beklagten zur Lieferung.

Das Landgericht gab der Klage statt. Das Oberlandesgericht verurteilte die Beklagte zur Lieferung gegen Zahlung von 23400000 *M.* Die Revision der Nebenintervenientin hatte Erfolg.

Gründe:

Das Berufungsgericht hat angenommen, die Beklagte habe bei Fälligkeit der Lieferung in der zweiten Hälfte des März 1922 zu dem bedungenen Vertragspreise liefern müssen. Allerdings seien die Preise damals gegenüber der Zeit des Vertragschlusses auf das Drei- bis Fünffache gestiegen gewesen; aber die Beklagte habe das Risiko der Preissteigerung auf sich genommen, indem sie im September 1921 auf langen Lieferungsstermin zu festen Preisen verkauft habe. Für die Zeit nach März 1922 könne sie dagegen Aufwertung des Kaufpreises verlangen.

Die Revision wendet in erster Reihe ein, die Beklagte sei mit Recht vom Vertrage zurückgetreten, da die Geschäftsgrundlage sich schon im März 1922 grundlegend geändert habe. Diese Revisionsrüge erscheint nicht begründet. Der erkennende Senat hat in ständiger Rechtsprechung — in Übereinstimmung mit dem zweiten Senat (RGZ. Bd. 88 S. 175) — angenommen, daß nicht jede Preissteigerung, auch wenn sie von erheblichem Umfange sein mag, den Verkäufer zum Rücktritte vom Vertrage berechtigt, daß vielmehr eine durchgreifende Änderung der gesamten wirtschaftlichen Lage hinzukommen muß (RGZ. Bd. 101 S. 76). Als eine solche durchgreifende Änderung sind einmal die während des Krieges, insbesondere durch die wirtschaftliche Absperrung Deutschlands eingetretenen wirtschaftlichen Umgestaltungen und sodann die nach Kriegsende durch den Umsturz hervorgerufenen starken Steigerungen der Materialpreise und der Arbeitslöhne angesehen. Dagegen gilt ein gleiches nicht ohne weiteres für die im Laufe der nächsten Jahre in ständiger Entwicklung zutage getretene Wertminderung der deutschen Währung. Insbesondere kann sich die Beklagte nicht darauf berufen, daß sie im Herbst 1921 in Übereinstimmung mit maßgebenden Kreisen auf eine bevorstehende Senkung der Preise gerechnet habe. Hat sie ihre geschäftlichen Maßnahmen danach eingerichtet, so ist das ein Risiko, das sie selbst zu tragen hat. Irgendwelche besonderen Umstände auf Seiten der Beklagten, die zu einer abweichenden Auffassung im vorliegenden Falle nötigen müßten, sind aus dem Partievorbringen nicht zu entnehmen. Es kann deshalb dem Berufungsgerichte nicht entgegengetreten werden, wenn es die Beklagte zum Rücktritte vom Vertrage nicht für berechtigt erachtet hat.

Ebenso ist es andererseits begründet, wenn das Berufungsgericht den vom Käufer zu zahlenden Kaufpreis aufgewertet hat, nachdem der Wert der Papiermark in einer alle derzeitigen Erwartungen stark über-

steigenden Weise gefallen ist. Was die Höhe der Aufwertung angeht, so gilt im allgemeinen, daß dies Sache der tatsächlichen Erörterung des einzelnen Falles ist. Es läßt sich aber nicht verkennen, daß die Aufwertung nicht nur nach billigem Ermessen erfolgen kann, sondern daß dabei gewisse rechtliche Grundsätze zu beachten sind. Die richtige Anwendung dieser Grundsätze ist Rechtsfrage, nicht Tatsfrage, und ist deshalb in der Revisionsinstanz nachzuprüfen. Das Berufungsgericht hat abgelehnt, den zur Zeit der Urteilsfällung maßgeblichen vollen Tagespreis zugrunde zu legen, hat sich vielmehr nach dem Lebenshaltungsinde, den es um einen geschätzten Betrag verringert, gerichtet.

Die Maßgeblichkeit des Lebenshaltungsinde kann jedoch für Fälle, wie den vorliegenden, aus zwei Gründen nicht anerkannt werden. Wenn man unter Umständen den genannten Index zugrunde gelegt hat, so beruhte das auf der Ermägung, daß eine in vollwertiger Valuta, z. B. in Goldmark, übernommene Schuld zwar nicht in entwerteter Papiermark zurückgezahlt werden dürfe, daß man aber gerechterweise auch nicht Rückzahlung in vollwertiger Goldmark verlangen könne. Vielmehr sei ein mittlerer Weg einzuschlagen; ein gerechter Maßstab ergebe sich aus der Höhe des Volkswohlstandes, denn dieser Maßstab sichere eine angemessene Teilnahme aller Volksgenossen an dem gemeinsamen Schicksal des Volkes, dem Niedergange des Wohlstandes. Einen Maßstab dieser Art biete der Lebenshaltungsinde. Das will also sagen: der Schuldner braucht nicht den ganzen geschuldeten Betrag in Goldmark zu zahlen und der Gläubiger hat nicht einen Anspruch in solcher Höhe, weil das Vermögen des Schuldners sich inzwischen vermindert hat und auch der Gläubiger, wenn er den Betrag seiner Forderung früher erhalten hätte, sich diesen Betrag nicht vollwertig hätte erhalten können. Ein richtiger Ausgleich soll sich auf der Grundlage erzielen lassen, daß der Papiermarkbetrag der Forderung so stark erhöht wird, daß der Gläubiger sich bei Entrichtung der Schuld die gleiche Menge Nahrungsmittel für den Papiermarkbetrag kaufen kann, wie früher. Es mag sein, daß diese Berechnungsart für manche Verhältnisse zutrifft (obgleich sie von vielen Seiten, wie auch vom Berufungsgericht grundsätzlich für übertrieben hoch gehalten wird). Aber für den Großhandel trifft sie nicht zu. Zwar haben auch im Großhandel alle Versuche wertbeständiger Anlage nicht den Erfolg voller Erhaltung der Werte gezeigt, wie allgemein bekannt ist und keiner weiteren Ausführung bedarf. Trotz solcher Versuche hat sich vielmehr im Durchschnitt das arbeitende Geschäftskapital um einen erheblichen Prozentsatz vermindert und deshalb ist auch für den Großhandel der Regel nach eine Aufwertung nur in einem beschränkten Maße geboten. Aber für die Bemessung der Höhe gibt der Lebenshaltungsinde keinen annehmbaren Maßstab. Denn die Kaufkraft des Geldes ist in vielen Ge-

schäftszweigen eine ganz andere, als für den Kleinkauf von Lebensmitteln. Gerade die Marktpreise im Eisenhandel haben in ganz anderen Grenzen geschwankt. Dies ist das eine Bedenken, das dagegen spricht, in Fällen, wie dem vorliegenden, von dem LebenshaltungsindeX auszugehen. Noch wichtiger ist ein zweites Bedenken. Es handelt sich hier nicht um eine unberichtigt gebliebene Geldschuld, sondern um die beiderseitige Erfüllung eines Kaufgeschäftes, also um einen Austausch von Ware gegen Geld, der erst jetzt vorgenommen werden soll. Nun hat sich immer mehr die Anschauung Geltung verschafft, daß der Verfall der deutschen Währung, auch bei Verzug des Leistungspflichtigen, seinem Gegner keinen unberechtigten Vorteil bringen soll, wenn auch Schaden von ihm fernzuhalten ist. Diese Anschauung hat dazu geführt und muß dazu führen, dem Marktpreis der zu liefernden Ware am Lieferungsstage eine maßgebende Bedeutsamkeit zuzusprechen. Denn, wenn der Käufer aus der allgemeinen Notlage, dem Währungsverfall, keinen Nutzen ziehen soll, so darf man ihm nicht das Recht zugestehen, Ware zu einem billigeren Preise zu verlangen, als dem durch den Währungsverfall beeinflussten Marktpreis. Offenbar aus diesem Grunde haben auch die Verteidiger der Lebenshaltungszahlen diese auf die Aufwertung bei zweiseitigen Verträgen, die erst jetzt beiderseits erfüllt werden sollten, vielfach nicht angewandt. Es ist nicht einzusehen, weshalb, wie das Berufungsgericht meint, der Verkäufer auf solche Weise einseitig begünstigt werde. Das kann schon um deswillen nicht der Fall sein, weil manche Waren des Großhandels stärker, manche weniger stark gestiegen sind als die Kosten der Lebenshaltung. Es muß also vorliegendesalles dem Marktpreis der zu liefernden Ware eine andere Stellung eingeräumt werden, als das Berufungsgericht getan hat. Das ist aber andererseits nun nicht dahin zu verstehen, daß der Marktpreis zur Zeit der Lieferung allein ausschlaggebende Bedeutung haben soll. Vielmehr sind nicht selten Umstände vorhanden, die dazu zwingen, den aufzuwertenden Kaufpreis auf einen etwas geringeren Betrag als den heutigen Marktpreis festzusetzen. Insbesondere ist das der Fall, wenn dem Käufer durch die verspätete Lieferung ein Schaden in irgendwelcher Richtung erwächst, sei es, daß er sich heute die Mittel zur Zahlung kreditweise mit besonders hohen Unkosten beschaffen muß, sei es, daß er die Ware heute nur mit geringerem Verdienste weiterverkaufen kann als seinerzeit, sei es, daß die Ware heute weniger marktgängig ist oder dergleichen. Alle solche schadenbringenden Umstände des Einzelfalles sind ohne Zweifel zu berücksichtigen. Ebenso kann ein anderer Punkt von Bedeutung sein. Aus der Geldentwertung soll, wie dargelegt, der Käufer keinen Vorteil ziehen. Es ist möglich, daß der heutige Preis nicht allein auf Geldentwertung, sondern auch auf Warenkonjunktur beruht. Ob Warenkonjunktur mitspielt, ist zwar

in der Regel nicht leicht festzustellen, immerhin kann die Feststellung durch Heranziehung der begleitenden Umstände (Knappheit oder Überschuß an Ware der gehandelten Art, Vergleich der Preise mit den Weltpreisen usw.) gelingen. Der Vorteil der Warenkonjunktur muß, wie nicht bezweifelt werden kann, allein dem Käufer zugute kommen. Aus diesen und ähnlichen Gründen kann sich eine beschränktere Aufwertung des vereinbarten Kaufpreises notwendig machen.