

42. 1. Höchstmaß der Aufwertung des Kaufpreises bei Lieferungs-
geschäften, deren Erfüllung der Käufer verlangt.
2. Unterschied zwischen dem inneren Wert und der Kaufkraft
des Geldes.
§ 242 BGB.

VI. Zivilsenat. Ur. v. 7. November 1924 i. S. J. (Bekl.) w. L. (Kl.).
VI 198/24.

I. Landgericht Halberstadt.

II. Oberlandesgericht Raumburg a. S.

Die Klägerin hat mit der Beklagten am 31. Juli 1922 einen Vertrag auf Lieferung von Damenmänteln aus Nappaleber Modell 103 und 103b zum festen Preise von 13200 und 13600 M für das Stück, lieferbar bis spätestens Mitte Oktober 1922, abgeschlossen. Einige Mäntel sind geliefert worden. Als dann aber die Klägerin mit den von der Beklagten verlangten Teuerungszuschlägen sich nicht einverstanden erklärte, stellte die Beklagte die Weiterlieferung ein. Die Klägerin verlangt die Lieferung von 17 Mänteln zum Preise von 13200 M und von 21 Mänteln zum Preise von 13600 M. Das Landgericht gab dem Klageantrage statt. Die Beklagte legte Berufung ein, wiederholte ihren Antrag auf Klageabweisung und beantragte hilfsweise, ihre Verurteilung zur Lieferung nur Zug um Zug gegen den Tagespreis der Ledermäntel auszusprechen. Das Oberlandesgericht verurteilte die Beklagte zur Lieferung von 17 Mänteln gegen Zahlung von 86 Goldmark und von 21 Mänteln gegen Zahlung von 89 Goldmark für das Stück. Die Revision der Beklagten blieb erfolglos.

Aus den Gründen:

... Das Berufungsgericht hat die vereinbarten Papiermarkpreise von 13200 und 13600 M entsprechend ihrem Goldmarkwert zur

Zeit des Vertragschlusses auf 86 und 89 Goldmark aufgewertet und festgestellt, daß wirtschaftliche Umstände, die eine besondere Erhöhung der Aufwertung rechtfertigen würden, nicht dargetan seien. Die Revision macht demgegenüber geltend, der wirkliche Wert der Mäntel hätte zur Zeit der Verkündung des Berufungsurteils 180 *M* für das Stück betragen. Das hätte der Berufungsrichter berücksichtigen müssen. Eine einfache Umrechnung des in Papiermark vereinbarten Kaufpreises nach seinem damaligen Goldwerte hätte schon deshalb nicht geschehen dürfen, weil im Juli 1922 die wenn auch schon entwertete Papiermark doch noch eine viel höhere Kaufkraft besaßen habe, als der Umrechnung in Goldmark entsprach.

Der Angriff der Revision kann nicht als begründet anerkannt werden; er zwingt aber, zu der Frage Stellung zu nehmen, bis zu welchem Höchstmaß die Aufwertung des Kaufpreises bei Lieferungs- geschäften, wenn jetzt noch Lieferung verlangt wird, zulässig, ob und inwieweit namentlich der Marktpreis der zu liefernden Ware zur Zeit der Urteilsverkündung oder der Lieferung zu berücksichtigen ist. Zu dieser Frage hat sich der I. Zivilsenat des Reichsgerichts in der Entscheidung vom 17. September 1924 (RGZ. Bd. 108 S. 379) ausgesprochen. Dort wird zunächst die Verwendung des Lebenshaltungs- index als Maßstab für die Aufwertung mißbilligt, wenn es sich um den Anspruch auf Lieferung aus Großhandelsgeschäften handelt, und weiter ausgeführt, daß in solchen Fällen dem Marktpreis der zu liefernden Waren am Lieferungstag eine maßgebende Bedeutung zuzusprechen sei; denn wenn der Käufer aus der allgemeinen Notlage, dem Währungsverfalle, keinen Nutzen ziehen solle, so dürfe man ihm nicht das Recht zugestehen, die Ware zu einem billigeren Preise zu verlangen, als zu dem durch den Währungsverfall beeinflussten Marktpreis. Es müsse aber einmal berücksichtigt werden, ob dem Käufer durch die verspätete Lieferung ein Schaden in irgendeiner Richtung erwächst (durch Inanspruchnahme von Kredit mit besonders hohen Unkosten, durch Minderverdienst beim Weiterverkauf, durch geringere Marktgängigkeit der Ware und dergl. mehr); ferner solle auch der Vorteil der Warenkonjunktur, wenn nämlich der heutige Preis nicht nur auf Geldentwertung, sondern auch auf Warenkonjunktur beruhe, allein dem Käufer zugute kommen. Diese Entscheidung hält an dem in der neueren Rechtsprechung des Reichsgerichts zur Aufwertungs-

frage eingenommenen grundsätzlichen Standpunkte fest, daß der Käufer aus der Geldentwertung keinen unbilligen Vorteil ziehen darf, daß dagegen ein Konjunkturgewinn ihm zugute kommen soll. Sie will nur einen Weg weisen zur praktischen Durchführung dieses Grundsatzes. Soweit der I. Senat die Verwendung des Lebenshaltungsindex als Maßstab für die Kaufpreisaufwertung bei Großhandelsgeschäften verwirft, kann ihm unbedenklich beigetreten werden. Ob aber die Methode, den Marktpreis der Ware zur Zeit der Lieferung zum Ausgangspunkte für das Maß der Aufwertung zu nehmen, in der Praxis zum rechten Ziele führt, ist, wenn auch nicht grundsätzlich zu verneinen, so doch sehr zu bezweifeln. Die Entscheidung des I. Senats vermag sich selbst dem Bedenken nicht zu verschließen, daß es in der Regel nicht leicht festzustellen sein wird, ob bei dem heutigen Marktpreis Warenkonjunktur mitspielt; immerhin, meint sie, könne die Feststellung durch Heranziehung der begleitenden Umstände gelingen. Schon der Begriff „Warenkonjunktur“ ist nicht eindeutig und nicht leicht zu umgrenzen. Es geht aber nicht an, wenn die Feststellung nicht gelingt, ob und inwieweit beim heutigen Marktpreis Warenkonjunktur mitspricht, der Aufwertung einfach den Marktpreis zugrunde zu legen.

Der erkennende Senat hält an seiner bisher vertretenen Ansicht fest, daß bei Lieferungs geschäften die Aufwertung des vereinbarten Kaufpreises keinesfalls höher bemessen werden darf, als bis zum vollen Ausgleich der eigentlichen Geldentwertung, sonst würde man an Stelle des abgeschlossenen Vertrags einen anderen setzen. Verträge sind zu wahren. Wenn die Revision meint, man müsse der Aufwertung den Unterschied zwischen der Kaufkraft des Geldes zur Zeit des Vertragschlusses und derjenigen zur Lieferzeit zugrunde legen, so übersieht sie, daß Geldentwertung und veränderte Kaufkraft des Geldes nicht gleichbedeutend sind. Die Kaufkraft des Geldes wird zwar beeinflusst durch die Entwertung des Geldes, durch den Verlust des Geldes an seinem Kurswerte, aber nicht dadurch allein, sondern auch durch Umstände, die unabhängig von der Geldentwertung eine Verteuerung der Waren verursachen, und bei gleichbleibendem Geldwerte nur durch solche Umstände, als da beispielsweise sind: Knappheit an Rohstoffen, gesteigerte Löhne bei verkürzter Arbeitszeit, teure Kredite, hohe Frachtsätze. Tritt eine Teuerung auf der Wareseite

ein, so hat diese insofern eine Minderung der Kaufkraft des Geldes zur Folge, als man nicht mehr die gleiche Menge Waren derselben Art und Güte für den gleichen und gleichwertigen Gelbbetrag kaufen kann. Die Begriffe „Geldentwertung“ und „Teuerung“ sind daher, was in der Rechtsprechung nicht immer beachtet worden ist, für die Frage der Aufwertung streng auseinanderzuhalten. Nur die in der Zeit zwischen Vertragschluß und Lieferung erfolgte Geldentwertung, nicht auch die in dieser Zeit eingetretene Warenteuerung ist bei der Aufwertung zu berücksichtigen. Heute so wenig, wie in früheren Zeiten, kann der Verkäufer, der einen Lieferungsvertrag auf Zeit abgeschlossen hat, beanspruchen, daß der vereinbarte Kaufpreis entsprechend erhöht wird, wenn während der Lieferzeit eine Verteuerung der zu liefernden Ware eingetreten ist, wie ihm auch nicht zugemutet werden kann, sich mit einem geringeren Preise zu begnügen, wenn der Marktpreis der Ware zwischenzeitlich gesunken ist. Jedem Lieferungsgeschäft wohnt insofern ein Spekulationsmoment inne.

Die Geldentwertung kommt zum Ausdruck in den jeweilig amtlich festgestellten Kursen der deutschen Mark. Es mag zugegeben werden, daß diese Kurse, die häufig durch Spekulationskäufe und -Verkäufe in deutscher Mark während der Inflationszeit beeinflusst worden sind, nicht immer dem wirklichen inneren Werte des deutschen Geldes entsprochen haben. Aber die Unterschiede zwischen Kurs und wirklichem Wert waren doch nicht so erheblich, daß die Kurse nicht als geeigneter Maßstab für die Bemessung der Aufwertung erachtet werden könnten. Wenn das Berufungsgericht daher den am Dollar, als dem festesten Geldwertmaß, gemessenen Kurs der Mark zur Zeit des Vertragsabschlusses der Aufwertung zugrunde gelegt und der Beklagten nicht mehr zugebilligt hat, als den nach diesem Kurse in Goldmark umgerechneten vereinbarten Kaufpreis, so kann dies nicht mißbilligt werden. Es hat damit dem Aufwertungsverlangen der Beklagten bis zum höchst zulässigen Maße Rechnung getragen. Über den eigentlichen Geldentwertungsschaden hinaus könnte die Beklagte nur auf Grund besonderer Gesetzesbestimmungen (z. B. wegen Verzugs) Schadensersatz beanspruchen. In dieser Hinsicht hat sie aber nichts geltend gemacht.