

68. Nach welchen Grundsätzen bemisst sich die Höhe der Aufwertung des Kaufpreises bei einem Geschäft des Großhandels?
§ 242 BGB.

II. Zivilsenat. Urt. v. 27. November 1924 i. S. Firma G. A. Ba.
(Bekl.) w. Firma C. We. (Kl.). II 380/24.

I. Kammer für Handelsfachen zu Glauchau.
II. Oberlandesgericht Dresden.

Die Klägerin kaufte von der Beklagten im Juli 1922 nach und nach einen größeren Posten Damenstrickjacken zum Grundpreise von 520 *M* für die niedrigste Größe mit einem Zuschlag von 40 *M* für jede weitere Größe. Nach Empfang eines Teils klagte sie auf Lieferung von noch 621 Stück mit dem Anfügen, daß sie an Stelle des genannten Grundpreises 60% des Tagespreises zu zahlen habe.

Das Landgericht verurteilte die Beklagte zur Lieferung von 121 Stück zum Grundpreise von 4,38 Goldmark für die niedrigste Größe mit 0,34 Goldmark Zuschlag für jede weitere Größe, und zur Lieferung von 500 Stück zum Grundpreise von 3,96 Goldmark für die niederste Größe mit 0,30 Goldmark Zuschlag für jede weitere Größe. Die Berufung der Beklagten wurde zurückgewiesen. Ihre Revision hatte Erfolg.

Gründe:

Die Aufwertung, die das Berufungsgericht der Beklagten zugebilligt hat, besteht in der Umrechnung der Kaufpreisbeträge aus

den Abschlüssen vom 20. und 28. Juli 1922 in Goldmark nach dem Kursstande des Dollars an beiden Tagen. Mit Grund wendet sich hiergegen die Revision. Der erkennende Senat hat in der Sache II 561/23, Urteil vom 3. Juni 1924, ausgesprochen, die Geldentwertung könne nicht in höherem Maße als bis zum Goldmarkbetrage des Kaufpreises nach dem Kurse vom Tag des Vertragsschlusses berücksichtigt werden; die Frage, ob und für welche Arten von Kaufgeschäften an dieser Auffassung festzuhalten ist, bedarf jedoch hier nicht der Erörterung. Denn damals handelte es sich um den Ankauf von Möbeln durch eine Privatperson zu Aussteuerzwecken; der hier vorliegende, zwischen zwei Gewerbetreibenden abgeschlossene Kauf ist aber ein Geschäft des Großhandels. Zum mindesten bei Geschäften der letzteren Art, deren Erfüllung von beiden Seiten noch aussteht, wird das nach der Rechtsprechung des Reichsgerichts anzustrebende Ergebnis, daß der Käufer durch den Verfall unserer Währung zwar nicht geschädigt, aber auch, selbst bei Verzug des Verkäufers, nicht ungerechtfertigt bereichert werden soll, am ehesten erreicht, wenn man im Anschluß an die Entscheidungen des I. Zivilsenats in RGZ. Bd. 108 S. 379 und Bd. 109 S. 97, vgl. ferner I 35/24 vom 22. Oktober 1924, den Tagespreis der Ware am Lieferungstage zum Ausgangspunkt nimmt. Das Verhältnis des Marktpreises am Lieferungstage zum seinerzeit vereinbarten Kaufpreis gibt bezüglich der inzwischen eingetretenen Verminderung der Kaufkraft der Mark für Geschäfte der hier fraglichen Art einen zuverlässigeren und daher brauchbareren Maßstab als der Lebenshaltungsindex, weil — wie es in RGZ. Bd. 108 S. 382 zutreffend heißt — die Kaufkraft des Geldes in vielen Geschäftszweigen eine ganz andere ist als für den Kleinkauf von Lebensmitteln. Durch Verwendung des Marktpreises am Lieferungstage als Grundlage für die Ermittlung des Maßes der Aufwertung wird verhütet, daß der Käufer aus „der allgemeinen Notlage, dem Währungsverfall“ (RGZ. a. a. O.) Vorteil zieht; eine ungerechtfertigte Bevorzugung des Verkäufers wird aber dadurch vermieden, daß der Marktpreis zur Zeit der Lieferung bei Bemessung der Höhe der Aufwertung nicht schlechthin und allein maßgebend, vielmehr je nach Umständen eine gewisse Kürzung dieses Betrags geboten ist. Vor allem ist in Übereinstimmung mit den Entscheidungen im 108. und 109. Bande darauf hinzuweisen, daß

insoweit, als der heutige Preis nicht auf Geldentwertung, sondern auf Warenkonjunktur beruht, es sich um einen Vorteil handelt, der dem Käufer allein zugute kommt; denn die Aufwertung soll den Verkäufer nur gegen die nachteiligen Folgen des Währungsverfalls schützen. Im übrigen können die verschiedensten Umstände des Einzelfalls ein Zurückbleiben hinter dem Marktpreis zur Zeit der Lieferung rechtfertigen. Regelmäßig wird eine solche Kürzung durch eine in der Verspätung der Lieferung begründete Schädigung des Käufers veranlaßt sein, wobei insbesondere an die schon vom I. Zivilsenat als Beispiele angeführten Möglichkeiten zu denken ist, daß der Käufer die Mittel zur Bezahlung der Lieferung sich jetzt mit höheren Unkosten beschaffen muß oder daß er die — jetzt vielleicht weniger marktgängige — Ware mit geringerem Verdienste verkaufen kann, als es bei rechtzeitiger Lieferung der Fall gewesen wäre. Der Ausgleich zwischen den beiderseitigen Interessen soll eben, wenn nicht besondere Umstände ein anderes Ergebnis als der Billigkeit entsprechend erscheinen lassen, dahin führen, daß der Käufer durch den nunmehrigen Weiterverkauf dieselbe Gewinnquote zu erzielen in der Lage ist, die er bei rechtzeitigem Empfang der Ware vermutlich erzielt hätte (vgl. Urteil I 35/24 vom 22. Oktober 1924).

Nach der Art, wie das Oberlandesgericht seine Ansicht begründet hat, kann der Auffassung der Revisionsbeteiligten nicht beigetreten werden, daß die Erwägung des Vorderrichters, aus der er die vom Landgericht festgesetzten Goldmarkbeträge als eine nach Sachlage ausreichende Aufwertung erachtet habe, auf tatsächlichem Gebiete liege und deshalb dem Revisionsangriff unzugänglich sei. Denn das angefochtene Urteil führt aus, daß durch Aufwertung des Kaufpreises „nach dem Dollarstande und Umrechnung in Goldmark“ ein gerechter Ausgleich für den Geldentwertungsschaden geschaffen sei. Gerade damit ist aber das rechtliche Wesen der nach den Umständen des Falles gebotenen Aufwertung verkannt.