

20. 1. Welche Gesichtspunkte sind entscheidend für die Frage, ob ein Kommissionsvertrag oder ein Kaufvertrag anzunehmen ist?
2. Ist der Kommittent an die beim Vertragsabschluß festgesetzten Preise gebunden?
3. Welchen Einfluß hat die Geldentwertung hierauf?
- HGB §§. 383 flg. BGB. §§ 433 flg., 242.

I. Zivilsenat. Urt. v. 24. Januar 1925 i. S. B. (Kl.) w. D. (Bekl.).
I 728/23.

- I. Landgericht II Berlin, Kammer für Handelsfachen.
 II. Kammergericht daselbst.

Die Streitteile haben am 14. September 1920 einen schriftlichen Vertrag geschlossen, der den Verkauf eines dem Kläger gehörenden Grabsteinlagers durch den Beklagten zum Gegenstand hatte. Eine genaue Liste der Steine übersandte der Kläger dem Beklagten unter dem 7. Oktober 1920, in der für jeden Stein ein bestimmter Preis ausgerechnet ist. Im Vertrag wird gesagt, der Kläger gebe dem Beklagten die Steine „in Kommission“. Es heißt dort ferner unter Nr. 2:

„Die in Kommission gegebenen Denkmäler bleiben unbeschränktes Eigentum der Firma Granitwerk Eisenhammer (d. h. des Klägers) und behält diese darüber jegliches Verfügungsrecht. Jeder Verkauf eines Denkmals ist der Firma oder deren Vertreter unverzüglich zu melden und die Bezahlung hat vor Aufstellung des Denkmals zu erfolgen. Erst mit der Bezahlung geht das betreffende Denkmal in den Besitz und Verfügungsrecht des Herrn D. (Bekl.) über.“

Die Vertragsdauer war „zunächst“ auf drei Jahre bestimmt. Der Beklagte, der die Grabsteine vom Kläger zugesandt erhalten hatte und auf seinem Stätteplatz auf Lager nahm, hat bis gegen Ende 1921 eine Anzahl Steine verkauft und dafür an den Kläger die Preise der Liste vom 7. Oktober 1920 gezahlt. Schon bald entstand Streit unter den Vertragsteilen darüber, ob die Preise der Liste von 1920 oder die jeweiligen Tagesmindestpreise vom Beklagten für die von ihm verkauften Stücke zu entrichten wären. Für drei Verkäufe des Beklagten vom November und Dezember 1921 verlangte und berechnete der Kläger höhere Preise, als sie ihm der Beklagte nach der Liste vom 7. Oktober 1920 gezahlt hatte. Mittels Schreibens vom 20. April 1922 erklärte der Beklagte dem Kläger, er übernehme nunmehr das gesamte noch vorhandene Steinlager zum Vertragspreise, und sandte diesen dem Kläger. Der Kläger fordert mit der Klage einmal Herausgabe der in den letzten drei Verkaufsanzeigen vom Jahre 1921 genannten Grabsteine oder Nachzahlung des verlangten Mehrbetrags, ferner Herausgabe der sämtlichen dann noch übrig bleibenden Steine des Lagers.

In beiden Vorinstanzen ist er unterlegen. Seine Revision hatte teilweise Erfolg.

Aus den Gründen:

1. Das Kammergericht ist dem ersten Richter darin lediglich beigetreten, daß das Vertragsverhältnis der Parteien als Kauf, nicht als Kommissionsvertrag anzusehen sei. Hierfür hatte das Landgericht folgende Begründung gegeben: Es sei ein fester oder doch feststellbarer Preis vereinbart, eine Provision dagegen nicht festgesetzt worden. Auch habe der Kläger niemals Abrechnung über die vom Beklagten erzielten Verkäufe gefordert. Ebenso spreche Nr. 2 des schriftlichen Vertrags für die Annahme eines Kaufvertrags, weil danach die Bezahlung vor Aufstellung der Grabsteine zu erfolgen gehabt habe.

Diese rechtliche Würdigung wird jedoch der Besonderheit des Streiffalls nicht gerecht. Der Umstand, daß der Vertrag keine ausdrückliche Abrede über eine Provision enthält, kann nicht ausschlaggebend sein. Eine Provision kann auch schlüssig vereinbart werden, in der Weise nämlich, daß der Kommissionär den über die ihm gesetzte Preisgrenze erzielten Mehrerlös für sich behalten darf. Eine solche Abrede liegt beispielsweise nicht selten dem gewöhnlichen Mäklervertrag zugrunde. Das Fehlen der Vereinbarung über eine Provision nach Erlösprozenten und die Tatsache, daß im Vertrag von „Provision“ überhaupt nichts gesagt ist, sind also Umstände, die wegen ihrer Mehrdeutigkeit keine sicheren Unterscheidungsmerkmale geben. In solchen Fällen teilen, wirtschaftlich genommen, die Vertragsschließenden sich in das Ergebnis der Tätigkeit des Kommissionärs, der dadurch ein gewisses Unternehmerrisiko auf sich nimmt. Man kann daher auch nicht als allemal und unbedingt zutreffendes Unterscheidungsmerkmal den Satz verwenden, daß es darauf ankomme, wem der wirtschaftliche Erfolg des Weiterverkaufs zufalle. Allerdings hat der erkennende Senat in der vom Landgericht angezogenen Entscheidung (RGZ. Bd. 94 S. 66) gesagt, in der Regel sei entscheidendes Merkmal, ob ein fester Preis vereinbart sei. Allein der dort ausgesprochene Grundsatz gilt eben nur „in der Regel“, nicht ausnahmslos. Es bedarf also jedesmal einer genauen Prüfung der Umstände des Falles, und letztere sind nach Ansicht des Senats von den Vorinstanzen nicht gebührend berücksichtigt worden.

Zunächst einmal spricht der schriftliche Vertrag von „Kommission“ und nirgends von einem Kaufpreis. Selbstverständlich entscheidet

hier nicht allein der Wortlaut. Wählten aber die Vertragsteile gerade den Ausdruck „Kommission“, so kann das doch immerhin einen gewissen Anhalt für die Vorstellung geben, von der sie sich leiten ließen, und man wird dann nach positiven Gründen suchen müssen, die den gewählten Ausdruck als sachlich nicht zutreffend darzutun vermöchten. Da fällt nun zunächst auf, daß die Parteien während der ganzen Dauer ihrer Geschäftsverbindung und auch noch im Laufe des ersten Rechtszugs darüber vollkommen einig waren, daß ein Kommissionsverhältnis bestanden habe. Erst das Landgericht hat durch seine Entscheidung die Frage nach der Natur der Parteibeziehungen aufgerollt. Aber auch im zweiten Rechtszug hat der Beklagte, mindestens anfänglich, an seiner früheren Auffassung festgehalten. (Dies wird im einzelnen dargetan und auch der Briefwechsel herangezogen.)

Es kommt hinzu, daß Gegenstand des Vertrags ganz allgemein „Denkmäler“ bildeten, also Sachen, deren Auswahl doch im wesentlichen der Kläger bestimmte. Für den Abschluß eines Kaufvertrags wäre das immerhin ungewöhnlich und auffallend. Von Bedeutung ist auch, daß der Vertrag sich offenbar nicht auf die einmalig übersandten Steine beschränken sollte. Denn es wird darin gesagt, er sei „zunächst“ auf die Dauer von drei Jahren abgeschlossen. Auch der Beklagte erwähnt gelegentlich die Möglichkeit von „weiteren Sendungen“. Alles das spricht ebenfalls unverkennbar dafür, daß die Parteien, wenn sie im Vertrag und späterhin im Briefwechsel von „Kommission“ sprachen, auch in Wirklichkeit einen Kommissionsvertrag gemeint und gewollt haben. Andernfalls ergäbe sich eine eigenartige Folge. Denn dann wäre kein eigentlicher Kaufvertrag abgeschlossen, sondern ein Rechtsverhältnis besonderer Art begründet worden, wonach der Kläger dem Beklagten die Ware auf eine sehr lange Dauer fest an die Hand gab, derart, daß es im Belieben des Beklagten stand, ob und was er davon kaufen wollte. Und hier greift ein wirtschaftlicher Gesichtspunkt ein. Bedenkt man nämlich, daß das Kapital, das der Kläger in dem Steinlager hatte, für ihn bis zum Verkauf völlig unverzinst dalag, so steht auch dieser Umstand der Annahme entgegen, daß der Kläger sich so lange in der Weise, wie es die Vorinstanzen angenommen haben, festlegen wollte und konnte.

Allerdings heißt es im Vertrag unter Nr. 2, die in Kommission gegebenen Denkmäler blieben unbeschränktes Eigentum des Klägers. Das wäre bei einem Kommissionsvertrag selbstverständlich. Aber Dritten gegenüber konnte die Hervorhebung des Eigentumsrechts des Klägers Bedeutung gewinnen. Offenbar glaubte der Kläger, sich nach jeder Richtung hin sichern zu sollen, wie das auch die Bestimmung unter Nr. 5 des Vertrags über das Recht zum Betreten des Dschen Lagerplatzes zur Genüge erkennen läßt. Aus dem gleichen Grunde kann daraus nichts hergeleitet werden, daß es ebenenda im Vertrage heißt, Bezahlung habe vor Aufstellung zu erfolgen.

2. Ist aber danach das Vorliegen eines Kommissionsvertrags anzunehmen, so war der Kläger in dem Falle, wie er hier lag, auch berechtigt, dem Beklagten andere Verkaufspreise vorzuschreiben. Allerdings wird bei Festsetzung von Verkaufspreisen, mag es sich nun um solche für die Kundschaft oder, wie hier, für das Innenverhältnis handeln, oft und sogar regelmäßig der Kommittent nicht einseitig dem Verkaufskommissionär andere Preise vorschreiben können (zu vgl. Düringer-Hachenburg in Anm. 4 zu § 386; Weidmann, das Kommissionsgeschäft Bd. I S. 106). Denn, falls feste Verkaufspreise in Frage kommen, läßt sich der Kommissionär vielfach, zumal bei Dauerverhältnissen, auf das Geschäft nur ein, wenn er auf der Grundlage eben dieser Preise einen ihm genehmen Verdienst zu erreichen glaubt, und deshalb werden solche Preisfestsetzungen dann einen wesentlichen Bestandteil des Vertrags bilden. Andererseits freilich, da der Kommissionär Dienste höherer Art zu leisten hat, also § 627 BGB. auf den Kommissionsvertrag anwendbar ist (ZB. 1905 S. 20 Nr. 17), hat es der Kommittent in der Hand, das Vertragsverhältnis zu lösen und damit eine Lage herbeizuführen, die das Recht des Kommissionärs auf Beibehaltung der Preisfestsetzung gegenstandslos macht. Aber auch hier kann im Einzelfall ein anderes gelten. Namentlich dann, wenn ein Dauerverhältnis vorliegt und etwa der Kommissionär mit Rücksicht hierauf geschäftliche Verfügungen für längere Dauer zu treffen, Geschäfts- und Lagerräume zu mieten hatte und dergleichen. Dann wird das Vertragsverhältnis nach Treu und Glauben regelmäßig dahin ausgelegt werden müssen, daß der Kommittent ohne wichtigen Grund auch das Vertragsverhältnis selber nicht vorzeitig lösen darf.

So aber lag der Fall zunächst hier, und das ist auch im Vertrag dadurch zum Ausdruck gekommen, daß danach der Vertrag nur „bei groben Verstößen“ fristlos gekündigt werden konnte.

Aber es darf bei alledem nicht übersehen werden, daß seit dem Abschluß des Vertrags im September 1920 bis gegen Ende 1921 die deutsche Währung sich in ganz erheblichem Maße verschlechtert hatte. Zieht man beispielsweise den Stand der Goldmark heran, so betrug dieser zur Zeit des Vertragsabschlusses 11,83, am Ende der ersten Woche des Dezember 1921 schon gegen 50 und am 20. April 1922 sogar gegen 66. Ein ähnliches Bild geben die allgemeinen Großhandelsindexzahlen, die für September 1920 die Zahl 14,98, für Dezember 1921 dagegen die Zahl 34,87 und für April 1922 die Zahl 63,55 aufweisen. Hält man hiermit die früher schon erwähnte Tatsache zusammen, daß das durch das Steinlager dargestellte Kapital dem Kläger bis zu den einzelnen Verkäufen völlig zinslos dalag, so ist der Schluß unabweisbar, daß die Währungsverschlechterung die Geschäftsgrundlage völlig umgestaltet hatte (RGZ. Bd. 103 S. 332), derart, daß nunmehr in der Tat der Kläger an die früher bestimmten Preise nicht mehr gebunden war und ebenso wenig an die vorher vereinbarte Vertragsdauer. . . .