

90. 1. Kann der Verkäufer auf Grund eines Rechenfehlers in seiner Preiskalkulation einen Kaufvertrag wegen Irrtums anfechten?
2. Handelt ein Käufer gegen die guten Sitten, wenn er auf

Erfüllung eines Kaufgeschäftes besteht, obgleich er zu einer Zeit, als er noch ohne Schaden in dessen Aufhebung einwilligen konnte, von einem Rechenfehler in der Preiskalkulation des Verkäufers Kenntnis erlangt hat?

B.G.B. §§ 119, 826.

II. Zivilsenat. Urtr. v. 16. Oktober 1903 i. S. R. (Rl.) w. D. & S. (Bekl.). Rep. II. 88/03.

I. Landgericht Hamburg, Kammer für Handelsfachen.

II. Oberlandesgericht hiesigst.

Auf Ersuchen der Beklagten um „billigste Preisofferte“ auf Roheisen Englisch III für eine Privatsubmission telegraphierte die Klägerin ihr am 5. März 1900: „8,90 Drahtantwort.“ Noch an demselben Tage bestätigte sie brieflich, der Beklagten „1000 Tons Englisch III 8,90 *M* pr. 100 Kilo offeriert zu haben“. Am 6. März telegraphierte sie der Beklagten: „Geftrige Offerte beruht Irrtum, mußte 9,35 lauten, wie Sie aus Konkurrenzofferten bemerkt haben werden.“ Bevor die Beklagte dieses Telegramm erhielt, hatte sie der Klägerin das Telegramm gesandt: „Acceptieren 1000 Tons Englisch III 8,90“. Die Klägerin weigerte sich, zum Preise von 8,90 *M* für 100 Kilo zu liefern, indem sie geltend machte, ihre Preisforderung beruhe auf einem Kalkulationsfehler, bzw. einem Schreibfehler. Die Beklagte bestand aber auf Lieferung zum Preise von 8,90 *M*. Die Parteien einigten sich dahin, daß das Geschäft zur Ausführung, und die Frage, ob die Klägerin an ihre Offerte von 8,90 *M* gebunden sei, gerichtlich zum Austrage gebracht werden solle. In der Vereinbarung ist bestimmt, „daß die Differenz zwischen dem offerierten und dem bestätigten Preise (9,35 ÷ 8,90 *M*) eingeklagt werde.“ Die Klägerin klagte denn auch diese Differenz zunächst bezüglich einer Teillieferung ein. In diesem Vorprozesse der Parteien fand ein Zeugen-, bzw. Sachverständigenbeweis über die Behauptungen der Klägerin statt, daß in der Preiskalkulation ein Rechenfehler untergelaufen sei, und daß die Beklagte vor Annahme der Offerte habe erkennen müssen und auch erkannt habe, daß die Preisforderung, die erheblich unter dem Tagespreise geblieben sei, auf einem Irrtume beruhe. Ferner haben die Inhaber der verklagten Firma den ihnen auferlegten richterlichen

Eid geleistet, daß sie vor der Annahme der klägerischen Offerte nicht erkannt hätten, daß der in der Offerte gestellte Preis auf einem Irrtume beruhe. Hierauf wurde die Klage abgewiesen. Mit neuer Klage verlangte die Klägerin die Differenz bezüglich der Restlieferungen, und das Landgericht erkannte nach dem Klagantrage; dagegen wies das Oberlandesgericht die Klage ab, und die Revision wurde zurückgewiesen aus folgenden

Gründen:

... „1. Das Berufungsgericht hat die Anfechtung des Kaufgeschäftes wegen Irrtums mit der Begründung zurückgewiesen, der Rechenfehler, der angeblich bei der Preiskalkulation untergelaufen sei und der Preisofferte der Klägerin zugrunde liege, sei nach § 119 B.G.B. nicht beachtlich. Denn man könne nicht sagen, daß die Klägerin die Erklärung, wie sie in der Offerte vorliege, überhaupt nicht habe abgegeben wollen, und daß das irgendwie veranlaßte Sichverrechnen bei der Kalkulation des Preises einem Sichversprechen oder Sichverschreiben bei der nachfolgenden Willenserklärung, der die Forderung des Preises enthaltenden Offerte, gleichzustellen sei. Auch habe die Klägerin sich bei der Abgabe dieser Willenserklärung über deren Inhalt nicht im Irrtum befunden. Vielmehr liege die Sache nur so, daß die Klägerin durch die irrtümliche Berechnung zur Forderung des Preises von 8,90 *M* bewogen worden sei, daß sie aber diesen Preis, als sie ihn forderte, wirklich habe fordern wollen, und daß somit Wille und Erklärung völlig übereinstimmten. Die Revisionsklägerin bekämpft diese Entscheidung mit der Behauptung, der Begriff des Irrtums im Sinne des § 119 B.G.B. sei verkannt. Wenn der Erklärende — so führt sie aus — den Inhalt der Erklärung auf Grund irriger Vorstellungen von demselben zwar gewollt habe, ihn aber ohne den Irrtum nicht gewollt hätte, so sei der Wille innerlich anders, als er äußerlich erscheine, in Wahrheit also gar nicht so da, wie er für das Rechtsgeschäft erforderlich wäre. Sie habe nun aber eine Erklärung des Inhaltes, wie sie sie abgegeben habe, nicht abgegeben wollen. Deshalb sei der Tatbestand des § 119 B.G.B. vorhanden. Die Rüge ist nicht gerechtfertigt. Die Rücksicht auf die Sicherheit des rechtsgeschäftlichen Verkehrs läßt nicht zu, jedem bei einer Willenserklärung untergelaufenen Irrtum Einfluß auf die Gültigkeit der Erklärung beizumessen. Deshalb berechtigt der Irrtum gemäß § 119 B.G.B. zur

Anfechtung einer Willenserklärung nur dann, wenn der Erklärende bei der Abgabe der Willenserklärung über deren Inhalt im Irrtum war oder eine Erklärung dieses Inhaltes überhaupt nicht abgeben wollte, und anzunehmen ist, daß er sie bei Kenntnis der Sachlage und bei verständiger Würdigung des Falles nicht abgegeben haben würde. Dem Irrtum über den Inhalt der Erklärung ist der Irrtum über solche Eigenschaften der Person oder der Sache gleichgestellt, die im Verkehr als wesentlich angesehen werden. Der § 119 setzt somit einen Mangel der Übereinstimmung des Willens mit der Erklärung voraus. Dieser Zwiespalt zwischen Willen und Erklärung kann seinen Grund darin haben, daß bei der Erklärung des Willens ein Irrtum unterläuft, welcher bewirkt, daß die Erklärung der beabsichtigten Willenskundgebung nicht entspricht (Irrtum in der Erklärungshandlung), oder darin, daß die Erklärung den Willen zwar wiedergibt, der Wille aber auf falscher Vorstellung beruht, welche die Willenswirklichkeit ausschließt (Irrtum über den Inhalt der Erklärung). Unter den Irrtum in der Erklärungshandlung fallen die Fälle des Sichversprechens, des Sichverschreibens, kurz alle die Fälle, in welchen mit der Erklärung ein anderer Sinn verbunden wird, als dem gewählten Ausdrucke des Willens zukommt.

Vgl. Motive Bd. 1 S. 198.

Im Falle der ersten Alternative des § 119 muß die irrije Vorstellung auf einen Bestandteil des rechtsgeschäftlichen Tatbestandes, auf den sachlichen Inhalt der Erklärung sich beziehen. Der Irrtum über Umstände, welche außerhalb des Rahmens der Willenserklärung liegen, ist kein beachtlicher Irrtum im Sinne des § 119. Der angebliche Irrtum in der Preisberechnung, der die Klägerin zu der späteren Offerte von 8,90 *M* statt 8,85 *M* veranlaßt haben soll, ist nun aber weder ein Irrtum in der Erklärungshandlung, noch ein Irrtum über den Inhalt der Erklärung. Denn Klägerin wollte in Wirklichkeit den Preis von 8,90 *M* fordern, den sie gefordert hat; auch war ihr die Höhe und die Bedeutung des geforderten Preises völlig klar. Mit hin bestand ein Irrtum über den Inhalt der Offerte nicht, sondern Wille und Erklärung stimmten in beiden rechtserheblichen Beziehungen überein. Der Irrtum in der Preiskalkulation betrifft vielmehr nur einen der Preisofferte vorausgegangenen, außerhalb des Rahmens der rechtsgeschäftlichen Erklärungen liegenden Umstand, wodurch die Klägerin

bewogen worden ist, die Offerte auf Grundlage ihrer Preiskalkulation zu machen und nicht einen höheren Preis zu fordern, als sie gefordert hat. Ein solcher Irrtum im Beweggrunde kann aber nach § 119 keine Beachtung finden, da die Preiskalkulation der Klägerin in keiner Weise zum Gegenstande der rechtsgeschäftlichen Erklärungen der Parteien gemacht worden ist.

2. Den Versuch der Klägerin, die Klage aus dem Gesichtspunkte des § 826 B.G.B. zu begründen, hat das Berufungsgericht aus zwei Gründen zurückgewiesen, nämlich zunächst schon um deswillen, weil die Parteien nach dem klägerischen Widerruf der Offerte dahin übereingekommen seien, daß das Geschäft zur Ausführung gebracht, und die Frage, ob die Klägerin an ihre Offerte von 8,90 *M* gebunden sei, gerichtlich zum Austrage gebracht werden solle. Gemäß dieser Vereinbarung sei aber nur darüber zu entscheiden, ob die Klägerin zur Anfechtung des auf Grund ihrer Offerte von 8,90 *M* geschlossenen Kaufes wegen Irrtums oder wegen unsittlicher Ausnutzung des Irrtums durch die Beklagte berechtigt sei, oder nicht. Lediglich von dieser Entscheidung hange es ab, ob der Preis von 9,35 *M*, oder von 8,90 *M* maßgebend sei. Deshalb sei für die Anwendbarkeit des § 826 B.G.B. kein Raum. Sodann hat das Berufungsgericht ausgeführt, die Voraussetzungen des § 826 seien auch nicht vorhanden. Zwar begründe die vorsätzliche und unsittliche Schädigung eines anderen, auch wenn sie formal gesetzlich sein möge, gemäß § 826 eine Ersatzpflicht. Eine solche vorsätzliche Ausnutzung einer formal gesetzlichen Rechtslage zum Schaden eines anderen sei aber in dem vorliegenden Falle, in dem ein durch Willenseinigung der Parteien zustande gekommenes, gutgläubig erworbenes Vertragsrecht der Beklagten begründet sei, nicht gegeben. Das Landgericht stelle zwar den Satz auf, daß es gegen die guten Sitten und insbesondere gegen die sittlichen Anschauungen aller achtbaren Kaufleute verstoße, wenn ein Kontrahent eine Rechtslage, welche durch ein Versehen des Gegenkontrahenten geschaffen sei und diesem Schaden bringe, festhalte und ausnutze, obwohl er zu einer Zeit, als noch *res integra* vorhanden gewesen, d. h. nur die Aufgabe von Vorteilen, nicht die Bringung von Opfern ihm zugemutet worden sei, in überzeugender Weise von dem Versehen des Gegenkontrahenten Kenntnis erlangt habe. Die Anwendung dieses Satzes würde aber zu einer unleidlichen Unsicherheit im Handelsverkehre führen. In

einem Falle dieser Art möge ein vornehm denkender Käufer auf die Ausführung des Geschäftes verzichten; dagegen könne es nicht als unsittlich und unanständig angesehen werden, wenn der Käufer auf Ausführung des von ihm in loyaler Weise abgeschlossenen Vertrages bestehe. Die Revisionsklägerin greift die Entscheidung in beiden Richtungen an und vertritt dem letzteren Erwägungsgrunde gegenüber die Auffassung des Landgerichts unter besonderer Hervorhebung des Umstandes, daß die Beklagte den Zuschlag bei der Submission gar nicht erhalten und somit die Ware zu dem beabsichtigten Zwecke nicht nötig gehabt habe. Ob bei einer den §§ 133 und 157 B.G.B. entsprechenden Auslegung der fraglichen Vereinbarung der Parteien auch dem ersten Entscheidungsgrunde beizutreten wäre, kann dahingestellt bleiben, da das Berufungsurteil durch den selbständigen zweiten Entscheidungsgrund getragen wird. Zugunsten der Revisionsklägerin und in Übereinstimmung mit der Rechtsprechung des Reichsgerichts,

vgl. Entsch. des R.G.'s in Civilf. Bd. 48 S. 124,

von der abzugehen kein Grund vorliegt, hat das Berufungsgericht in dem Falle einer vorsätzlichen unsittlichen Schädigung eines anderen den § 826 auch dann für anwendbar erklärt, wenn die Schädigung eine formal gesetzliche ist. Die weitere Erwägung, daß im vorliegenden Falle eine solche vorsätzliche Schädigung der Klägerin nicht vorliege, daß es sich vielmehr um die Ausübung eines gutgläubig erworbenen Vertragsrechtes handele, ist, soweit tatsächlicher Natur, der Nachprüfung des Revisionsgerichts entzogen und läßt einen Rechtsirrtum nicht erkennen, zumal da die Beklagte nach Annahme des Berufungsgerichts an der Ausübung ihres vertraglichen Rechtes das berechtigte Interesse hatte, der Mühe und der Gefahr überhoben zu sein, die Ware sich anderweitig, möglicherweise zu höherem Preise, beschaffen zu müssen. Auch ist es rechtlich nicht zu beanstanden, wenn das Berufungsgericht in seinen Ausführungen, unter grundsätzlicher Mißbilligung des gegenteiligen Standpunktes des Landgerichtes, zwischen der Handlungsweise eines vornehm denkenden Käufers und der im Handelsverkehr üblichen Art sittlicher und anständiger Abwicklung der Geschäfte eine Unterscheidung macht. Mit dieser Unterscheidung ist der Begriff der guten Sitten im Sinne des § 826 nicht verkannt. Im Interesse der Sicherheit des Rechtsverkehrs muß an dem Grundsatz festgehalten werden, daß Verträge tulichest aufrecht zu erhalten

sind. Unverkennbar würde aber eine bedenkliche Unsicherheit im Handelsverkehre Platz greifen, wenn die vom Landgerichte vertretene Auffassung Anerkennung fände, so daß ein Käufer mit der Möglichkeit eines Rechenfehlers in der Preiskalkulation des Gegners oder mit ähnlichen Umständen rechnen müßte, welche bei den Vertragsverhandlungen nicht zur Sprache gekommen sind und deshalb auch nicht in den Kreis seiner Erwägungen gezogen werden konnten. So wünschenswert es auch sein mag, so läßt sich doch im Rechtsverkehre nicht die Forderung aufstellen, daß die Kontrahenten gegenseitig vornehmen Sinn und sog. Kulanz betätigen; vielmehr wird man mit der Forderung sich begnügen müssen, daß im Geschäftsleben gute Sitten herrschen, und daß als Maßstab dafür, was gute Sitte ist, die Auffassung zu gelten hat, welche im sittlichen Volksbewußtsein begründet ist und dem Anstandsgefühl aller billig und gerecht Denkenden entspricht. Wie eine niedrige Dent- und Handlungsweise, selbst wenn sie in einzelnen Volksschichten die herrschende sein sollte, immer Unsitte bleibt und nicht gute Sitte wird, ebensowenig kann die vornehme Gesinnung, durch die sich gewisse Kreise oder Personen auszeichnen, für die Begriffsbestimmung der guten Sitten im Rechtsinne den Maßstab bilden. Zwischen der Handlungsweise eines vornehmen Käufers und derjenigen eines Käufers, der im Geschäftsverkehre den Anforderungen der Redlichkeit und des Anstandes genügt, liegt ein Spielraum, der in den Grenzen der guten Sitten sich bewegt. Mit Recht hat hiernach das Berufungsgericht die Voraussetzungen des § 826 B.G.B. verneint.“ . . .