

5. Werden die Befugnisse des Verkäufers aus Art. 343 Abs. 2 H.G.B. dadurch beeinflusst, daß der Preis der Ware bereits angezahlt ist?

I. Civilsenat. Urth. v. 21. October 1882 i. S. T. (Rl.) w. S. (Wekl.)  
Rep. I. 375/82.

- I. Landgericht Schneidemühl.
- II. Oberlandesgericht Posen.

Das Berufungsgericht führte aus, der mit der Empfangnahme der Ware im Verzuge befindliche Käufer habe den auf Grund des Art. 343

§. G. B. von dem Verkäufer realisierten öffentlichen Verkauf der Ware nicht als für seine Rechnung geschehen gelten zu lassen, weil er den Preis der Ware beim Vertragsschlusse angezahlt und kurz vor dem ihm bekannt gemachten Verkaufstermine an einem dritten Orte dem Verkäufer erklärt habe, er wolle die Ware abnehmen, möge sie auch in der Zwischenzeit verderben, nur möge der Verkäufer dieselbe ihm nicht in den nächsten acht Tagen liefern.

Bei der Anzahlung des Preises und dieser Erklärung habe es dem Verkäufer an einem berechtigten Interesse zum Verkaufe gemangelt. Daran werde auch dadurch nichts geändert, daß der Käufer sich geweigert, dem Verkäufer durch den Empfangsverzug angeblich erwachsene Auslagen zu ersetzen. In Bezug auf diese Auslagen habe dem Verkäufer nur das Recht zugestanden, einen entsprechenden Teil der Ware zu retinieren.

Diese Ausführung wurde in der Revisionsinstanz reprobiert aus folgenden

#### Gründen:

„Die Befugnisse des Verkäufers aus dem zweiten Absätze des Art. 343 §. G. B. werden nicht dadurch beeinflusst, daß der Kaufpreis der Ware bereits angezahlt ist oder nicht. In dem einen so gut wie in dem anderen Falle hat der Verkäufer die freie Wahl, ob er die Ware niederlegen oder in der im Gesetze geregelten Weise verkaufen will. Sein berechtigtes Interesse, welches er durch jedes dieser ihm zustehenden Mittel durchsetzen darf, besteht nicht in der Deckung einer Preisforderung, sondern darin, daß er nicht länger genötigt sein will, die Ware thatsächlich in der Hand zu behalten. Für die Wahl des Verkaufes kann im Einzelfalle auch das völlig berechtigte Interesse bestimmend sein, sich durch Verkauf und Verrechnung Befriedigung wegen solcher Verwendung auf die Ware oder Schäden zu verschaffen, welche durch den Verzug des Käufers in der Empfangnahme, als solchen, verursacht sind.

Vgl. v. Hahn, Kommentar zum Handelsgesetzbuche 2. Aufl. Bd. 2 S. 270 flg.

Aus obigen Vorderfällen folgt (selbst wenn man von dem qualifizierten Falle der Existenz solcher Ersatzforderungen absieht), daß der in Empfangsverzug geratene Käufer den von dem Verkäufer angelegten Verkauf dadurch nicht abwenden kann, daß er bloß erklärt, „er wolle

die Ware abnehmen“, oder „er wolle sie unbedingt abnehmen, möge sie erfroren oder verfault sein“. Durch solche Erklärungen wird der Verkäufer von der tatsächlichen Last, die Ware in seiner Hand zu behalten, nicht befreit. Das Mittel, den anstehenden Verkauf abzuwenden, besteht darin, daß der Käufer dieselbe wirklich in Empfang nimmt. Gleichwirkend mit der wirklichen Empfangnahme würde es nur sein, wenn der Käufer (außer der Bereitschaftserklärung zur Empfangnahme) alle Mittel verwirklicht hätte, um sofort die Empfangnahme am Empfangsorte zu realisieren, wenn er davon dem Verkäufer völlig überzeugende Kenntnis verschafft hätte und sich dieser trotzdem willkürlich weigerte, die Empfangnahme der Ware verwirklichen zu lassen.

Ein solcher Thatbestand ist seitens des Klägers im vorliegenden Falle in keiner Weise dargelegt. Es bedarf daher nicht einer eingehenden Erörterung der Frage, wie sich die Normen in den komplizierteren Fällen, in denen dem Verkäufer durch den Verzug des Käufers in der Empfangnahme Ersatzforderungen entstanden sind, gestalten. Nur das ist hervorzuheben, daß die Rechtslage des Käufers in einem solchen Falle sich nicht günstiger gestalten kann als in den einfacheren Fällen, und daß der Verkäufer (mit Innehaltung eines Maßes, welches im konkreten Falle die Annahme einer Chikane nicht rechtfertigt) berechtigt ist die Ware, wenn seine bestehenden Ersatzforderungen nicht gedeckt werden, zu verkaufen und sich aus dem Erlöse zu befriedigen.“