

entweder, die Sache hat im Augenblick der Rückgewähr einen Wert, der gleich den noch rückständigen Raten ist, dann ist es nicht mehr als recht und billig, daß beides vollständig aufgewogen wird; der Verkäufer bekommt nur die Sache zurück, die gerade so viel wert ist, wie er für die Sache zu fordern hat. Oder die Sache hat bei der Rückgewähr einen höheren Wert; dann ist es nicht mehr als recht und billig, daß er nur denjenigen Betrag zu ersetzen hat, um welchen der Wert der Sache den Betrag seiner existierenden Geldforderung überschreitet. Oder der dritte Fall ist der: der zurückzugewährende Gegenstand ist weniger wert als der Betrag, der ihm noch an Geld geschuldet wird, — nun, so wird er von seiner Rücktrittsbesugnis keinen Gebrauch machen, dann wird er nicht so thöricht sein und eine relativ wertlose Sache gegen eine immerhin bestehende Geldforderung eintauschen, oder, wenn er das thut, so dokumentiert er eben dadurch, daß die Geldforderung, die er gegen die Sache hingiebt, für ihn auch keinen größeren Wert hat, und dann wird ein Nichts für ein Nichts gegeben.

Meine Herren, anscheinend bedeutungsvoller ist der Einwand, daß bei Annahme meines Antrags der Verkäufer für die übrigen, nicht zurückzunehmenden Gegenstände, und auch wiederum für den noch nicht gezahlten Preis, für den er ja eine gleichwertige Ware bekommt, — daß er also für die gesamten Objekte des Handels bei dem Rücktritt den Preis bezahlt erlangt, teils in Geld durch Empfangnahme der bereits gezahlten Ratenzahlungen, teils in Waren durch Rücknahme der, wie vorstehend von mir geschildert, zu schätzenden Sachen, daß er also für diese Objekte einen Kaufpreis erhält, der dem ursprünglichen Vertragskaufpreis entspricht. Nun sagt man: im allgemeinen ist der ursprüngliche Vertragskaufpreis bei den Abzahlungsgeschäften ein exorbitant hoher, gerade wegen des Risikos, welches mit den Abschlagszahlungsgeschäften verbunden ist, und der Mann, der von einem einmal geschlossenen Vertrag zurücktritt, selbst wenn er durch den Vertragsbruch des anderen Teils zu diesem Rücktritt genötigt wird, verdient nicht, daß er diesen exorbitant hohen Verkaufspreis erhält für eine Ware, die er unter gewöhnlichen Verhältnissen vielleicht zu einem billigeren Preis verkauft haben würde. Meine Herren, ich sage, dieser Einwand gegen meinen Antrag ist nur scheinbar berechtigt; denn erstens ist es bei dem Abzahlungsgeschäft gerade so wie bei jedem anderen Geschäft, daß trotz des Risikos der Verkäufer nicht ohne weiteres den Verkaufspreis setzen kann wie er will, sondern der Verkaufspreis bestimmt sich auch hier und wahrscheinlich in vorzüglichem Maße gerade bei diesem Geschäft durch die Agilität der Konkurrenz und durch die Preise, welche das Angebot und die Nachfrage festsetzt. Es ist also nicht an dem, meine Herren, daß wir bei dem Abzahlungsgeschäft exorbitant hohe Preise im Handel und Wandel zu verzeichnen hätten. Auf Seiten der Sozialdemokraten sitzen derartige Abzahlungshändler, und sie werden bestätigen können, daß sie bei dem Abzahlungsgeschäfte durchaus nicht in der Lage sind, wesentlich höhere Preise zu nehmen, als diejenigen Preise, die sie für Kontantgeschäfte zu nehmen pflegen, wenn eben der Zinsverlust hinzugerechnet wird, der in den Ratenzahlungen steckt. Aber auf der anderen Seite ist zu betonen, daß, wenn es wirklich der Fall wäre, daß bei den Abschlagszahlungsgeschäften infolge des Risikos der Kaufpreis zu einem exorbitant hohen gestempelt würde, Sie alle Veranlassung haben, meine Herren, das Risiko nicht zu einem noch größeren zu machen, als es nach den Bedürfnissen des praktischen Lebens absolut erforderlich ist. Setzen Sie aber den Verkäufer in die Lage, bei der Auflösung des Vertrags einen möglichst großen Schaden in Aussicht nehmen zu müssen, lassen Sie sich also bethören durch die recht human klingende Redensart, man müsse bei der Auflösung des Vertrages vor allem den armen Mann schützen, so vergrößern Sie eben das Risiko, welches in dem Abschluß derartiger Handelsgeschäfte für den Verkäufer liegt, und Sie nötigen den letzteren, sofort den Kauf-

preis um dieses größeren Risikos halber höher zu setzen, als wenn Sie das Risiko möglichst herabsetzen. Der Abschlags- händler ist ja weit eher in der Lage, den ersten Kaufpreis ziemlich niedrig zu normieren, wenn er sich sagen kann: selbst für den Fall, daß du dich von der Geschichte wieder lossagen mußt, weil der andere nicht zahlt, wirst du vor Schaden bewahrt, — als wenn er sich sagen muß: du mußt jedesmal auf die Perspektive sehen, daß das Rücktreten vom Vertrag dich in einen großen Schaden stürzt; und so könnte es leicht kommen, meine Herren, daß eine allzu große Rücksichtnahme auf die Not des Käufers die entgegengesetzte Wirkung von dem hätte, was Sie in falsch verstandener Humanität erreichen wollen. Es könnte die Folge eintreten, daß den armen Leuten, die auf den Weg des Abzahlungsgeschäfts angewiesen sind, dadurch der erste Preis wesentlich verteuert würde; und das wäre eine Folge, die ich für außerordentlich bedenklich erachte.

Ich ersuche Sie daher, meine Herren, meinem ersten Antrag zuzustimmen und den § 1 dahin zu formulieren, daß der zu erstattende Kaufpreis sich nach dem wirklichen Wert der Sache bemisst, wie derselbe für den Verkäufer zur Zeit der Rückgewähr der Sache existiert. Ich habe aber auch gar nichts dagegen, meine Herren, wenn Sie meinen Antrag vielleicht dadurch für Sie annehmbar machen, daß Sie in demselben die beiden Worte »für ihn« streichen, daß Sie dadurch den Richter in die Lage setzen, den Käufer zu zwingen, auch den ganzen Wert zu ersetzen, den die Sache für jeden, für quivis ex populo, für Handel und Wandel hat, also den Wert zuzüglich seines Gewinns. Wenn Sie sich entschließen, meinem Antrag näher zu treten, und dabei die Streichung jener beiden Worte für wünschenswert halten, dann will ich ohne weiteres die Konzession machen, daß ich in die Streichung der Worte willige. Ich sage nur dabei: es liegt keine große Gefahr darin, den Richter hier in die Lage zu setzen, auch einen anderen Wert zu substituieren als denjenigen, der gerade für den Verkäufer herauszurechnen war, also den Marktwert für jeden.

So viel über die Aenderung des § 1.

In den § 2 habe ich die Bestimmung eingefügt, daß für die Benutzung der Sache auch eine etwas genauer normierte Entschädigung festgesetzt werden solle, als die Regierungsvorlage es thut. Die Regierungsvorlage sagt einfach, daß für den Gebrauch oder die Benutzung der Wert vergütet werden soll, den der Gebrauch oder die Benutzung hat. Das scheint mir eine außerordentlich bedenkliche Bestimmung zu sein, eben infolge ihrer Unbestimmtheit. Wer kann den Wert einer Benutzung schätzen? Welchen in Geld übertragbaren Wert hat denn die Benutzung eines Bettes für denjenigen, der darin schläft, und der durch sein bloßes Schlafen das Bett für den Verkäufer wertloser macht? Kein Richter, kein Sachverständiger, nicht einmal ein Gerichtstaxator, die doch sogar die Sonnenstrahlen taxieren können, wird im stande sein, uns irgendwie dasjenige in Geld überzusetzen, was eine bestimmte Sache dieser Art für einen Nutzen für den Erwerber während der Zeit ihres Besitzes gebracht hat. Meine Herren, bei nutztragenden Sachen läßt sich der Nutzen berechnen; aber die Gegenstände der Abzahlungsgeschäfte sind meist keine nutztragenden Sachen, sondern sie schaffen häufig erst Nutzen durch die Arbeit, die sich daran anknüpft, und diesen Nutzen werden Sie doch nicht auch dem Verkäufer zuwenden wollen, wenn Sie von einer Entschädigung der Benutzung sprechen. Demzufolge habe ich den schon bei der ersten Lesung angedeuteten und sehr naheliegenden Gedanken aufgegriffen, dasjenige zu thun, was die Gesetze uns vielfach schon gelehrt haben, nämlich den Nutzen in einem bestimmten Prozentsatz des Wertes der Sache zu fixieren. Wir haben in allen Rechtsgebieten den Grundsatz, daß niemand den Kaufpreis und die Ware zugleich nutzen kann, und wir haben sowohl im preussischen Landrecht wie in anderen Landrechten die Bestimmung, daß der Nutzen, der bei Verzug und bei sonstigen