

er erklärt, das Geschäft soll so behandelt werden, als wenn es nicht geschlossen wäre; er verlangt aber trotzdem, den Vorteil aus dem Geschäft, das nicht mehr gelten soll, zu behalten. Daß das Berechtigtheit ist, möchte ich doch sehr bestreiten. Wird das Geschäft gelöst, dann wird es eben als nicht geschlossen behandelt zu Gunsten wie zu Ungunsten des Verkäufers und ebenso des Käufers. Geschäftsauflösung und Rückkauf sind theoretisch und praktisch sehr verschieden. Wenn ich mir ausgemacht habe: ich will das Geschäft lösen können, — so heißt das: ich will es lösen können, indem ich die Ware zurückverlange und den Kaufpreis zurückzahle. Wenn ich eine Sache für 10 000 Mark verkaufe, die vielleicht nur 5000 wert ist, so wird sich der Käufer es vielleicht gern gefallen lassen, daß ich mir ausbedinge, eventuell vom Vertrage zurücktreten zu können. Aber sich zu verpflichten, mir die Sache, wenn ich es wünschen sollte, wieder zurückzukaufen zu dem weit geringeren Wert, den die Sache nachher für mich noch haben könnte, dazu wird kein vernünftiger Mensch bereit sein. Wenn also Herr Kollege Lenzmann die Geschäftsauflösung als Rückkauf zum wahren Werte behandeln will, so hat er vollkommen heterogene Dinge verwechselt.

Der geehrte Herr Kollege hat, glaube ich, sehr vorsichtig gehandelt, indem er sich gegen Rechenexempel zu schützen suchte, aber dazu ein sehr krasses Beispiel benutzte von dem Sofa, das zum doppelten Preise verkauft wurde. Ich will nicht bestreiten, daß derartige Geschäfte selten vorkommen; daß aber bei dem Abzahlungsgehalt naturgemäß wegen des Risikos der Zahlungsunfähigkeit des Käufers, die ja regelmäßig vorliegt, und wegen der vielleicht lange hinausstehenden Einzelzahlungen, wegen der Unbequemlichkeit und wegen der gedrückten Lage des Käufers die Kaufpreise verhältnismäßig hoch sind, — der Erkenntnis wird sich kaum jemand verschließen. Wenn es der Fall ist, dann führe ich dem Herrn Kollegen einmal folgendes Beispiel vor.

Jemand kauft eine Möbeleinrichtung, welche 500 Mark wert ist, auf Abzahlung mit lange hinausstehendem Termin für 800 Mark; das ist ein Verhältnis, welches im Leben nicht etwa fremd ist. Er behält einige Monate die Einrichtung, macht einige Zahlungen und bleibt dann im Rückstand. Die Möbeleinrichtung ist inzwischen um 50 Mark an Wert gemindert, weil eben diese Möbel jetzt keine neuen mehr sind, weil sie gebraucht sind; sonst ist eine Beschädigung an ihnen nicht vorgekommen. Darauf löst, weil eine Rate ausbleibt, der Verkäufer das Geschäft auf. Jetzt verliert der Käufer nach dem Antrag des Herrn Kollegen Lenzmann die stattliche Summe von 350 Mark. Der Verkäufer erklärt nämlich: den Geschäftsgewinn will ich behalten, die Differenz zwischen 800 Mark Verkaufspreis und dem jetzigen Wert von 450 Mark will ich wenigstens in denjenigen Fällen behalten, wenn die gemachten Zahlungen des Käufers schon diese Summe erreicht haben. Außer diesen 350 Mark, also dem ganzen Geschäftsgewinn von 300 Mark und der Wertminderung von 50 Mark, kann aber nach dem Antrag des Herrn Kollegen Lenzmann, der Verkäufer dann noch weiter die Aufwendungen — also z. B. Transportkosten — verlangen, die er für die Sache gemacht hat, und dann noch 5 Prozent Zinsen von den rückständigen Zahlungen. Also den ganzen Geschäftsgewinn und noch ein ganz nettes kleines Plus darüber.

Ich behaupte, meine Herren, daß diese Bedingungen für den Rücktritt derartige sind, daß das Gesetz, welches wir hier verabschieden wollen, dadurch außerordentlich an Wert verlieren, kaum irgend welchen praktischen Wert behalten würde.

Wenn ich mich nun, meine Herren, zu dem von mir gestellten Antrag wende, so möchte ich das Prinzip voranstellen, von welchem derselbe ausgeht. Der Antrag sagt im Prinzip: wenn der Abzahlungsverkäufer infolge des bedungenen Rücktrittsrechts vom Geschäft zurücktritt, so soll er zwar keinen Vorteil aus dem Geschäft erhalten, das Geschäft wird als nicht geschlossen betrachtet, er behält bloß die Vergütung für

die gewährte Benutzung und Erstattung seiner etwaigen Aufwendungen; aber er soll auf der anderen Seite auch keinen Schaden dadurch erleiden. Zwar löst er das Geschäft durch seinen Willen, aber er löst es doch um der Zahlungsverkäufers willen; dieser hat ihn daher schadlos zu halten. Gesähe das nicht, meine Herren, würden wir sagen: der Abzahlungsverkäufer, wenn er genötigt ist, das Geschäft zu lösen, weil der Käufer nicht zahlt, soll dauernd Schaden leiden, so würde die Folge nur sein, daß das Abzahlungsgehalt selbst leiden würde.

Meine Herren, auf diesem Standpunkt: der Abzahlungsverkäufer soll keinen Schaden haben! — steht nun eigentlich die Regierungsvorlage auch; wenigstens erscheint es mir so nach den Motiven. Aber diese Meinung ist im Gesetz selbst nicht zum Ausdruck gekommen. Nach dem § 2 der Regierungsvorlage hat im Falle der Auflösung des Geschäfts der Käufer dem Verkäufer zurückzuzahlen einmal die Aufwendungen, die er gemacht hat — das wird von niemand bestritten —, zweitens die Beschädigung, die die Sache durch Schuld des Käufers erlitten hat — auch daran rüttelt niemand —, drittens soll er eine Vergütung haben für den Gebrauch oder die Benutzung — auch das ist gewiß richtig, geht aber nicht weit genug.

Ich greife auf das früher angeführte Beispiel zurück. Möbel sind für 500 Mark verkauft; der wirkliche Wert der Möbel beträgt ebenfalls 500 Mark, der Verkäufer hat Transportkosten gehabt 10 Mark, Beschädigungen an den Möbeln sind nicht vorhanden, Vergütungen dafür finden nicht statt nach der Auflösung. Es fragt sich nun: wie hoch ist der Entgelt für die Benutzung zu rechnen? Wenn ich annehme, der Entgelt für die Benutzung ist mit 12 Prozent pro Jahr festzusetzen, so wird das wohl im allgemeinen nicht allzu niedrig gegriffen sein; ich habe vielfach gehört auf Umfrage, daß es viel zu hoch wäre; ich will aber 12 Prozent für die Benutzung annehmen, — das macht also 60 Mark für das Jahr. Nun hat das Geschäft aber nur zwei Monate bestanden, bevor es aufgelöst wurde; der Entgelt für die Benutzung wäre also 10 Mark. Es ergibt sich aber von selbst, daß diese 10 Mark Vergütung für den Abzahlungsverkäufer bei weitem nicht ausreichend sind. Die Möbel haben nämlich, obgleich sie in keiner Weise beschädigt sind, eben dadurch, daß sie keine neuen Möbel mehr sind, nicht unerheblich an Wert verloren. Dieser Minderwert wird nach der Regierungsvorlage, wenigstens nach dem Wortlaut derselben, nicht vergütet. Die Motive sind zwar anderer Meinung; sie heben wörtlich hervor:

Hierbei ist selbstverständlich auf die Verringerung des Verkehrswerts, die z. B. neue Möbel durch eine, wenn gleich nur kurze Benutzung erleiden, gebührende Rücksicht zu nehmen.

Meine Herren, diesen Satz der Motive wirklich in den Gesetzentwurf hineinzubringen, das ist der ganze, scheinbar kleine, in Wirklichkeit aber, glaube ich, recht erhebliche Zweck meines Antrags. Denn ich habe beantragt, einzufügen die Worte: »wobei auf die inzwischen eingetretene Wertminderung der Sache Rücksicht zu nehmen ist.« Ich kann nämlich das, was die Motive hier als selbstverständlich betrachten, nicht als selbstverständlich ansehen. Wenn überhaupt der § 1 und 2 sich aller genauen Spezialisierung enthielte, dann würde man vielleicht diese Bestimmung als selbstverständlich betrachten können, nicht aber, wo genauere detaillierte Bestimmungen gegeben werden, die doch etwas anderes sagen. Es handelt sich hier bloß um den dritten Punkt, die Vergütung. Meine Herren, hat denn der gemachte Gebrauch dieser Möbel für 2 Monate für den Käufer den Wert von 50 Mark, wozu noch eine Verzinsung des Werts kommen müßte, also den Wert von etwa 55 bis 60 Mark? Keineswegs! Für den Käufer ist der Wert der Benutzung dieser Möbel — und nur von dem ist die Rede — ja bei weitem