

Briefkasten

Der Frage muß 10-Pf.-Marke beiliegen. Anonyme Anfragen bleiben unberücksichtigt. Antwort erfolgt ohne Gewähr. Kostenfrei nur, wenn Abdruck ohne Namen gestattet.

Kriegsklausel

13802. Frage: Wie aus der Einlage ersichtlich, haben wir am 14. März 1914 mit Herrn X in A einen Schluß über 50 bis 60 Tonnen norwegischen Kraft-Sulfatzellstoffs Nr. .6 zum Preise von . . M. die 100 kg frachtfrei verzollt Station B getätigt und waren darüber einig geworden, den Stoff auch im Jahre 1916 abzunehmen. Wir haben allerdings von diesem Schluß erst am 23. 7. 15 10 Tonnen erhalten und eine weitere Ladung zu sofortiger Lieferung jetzt abgefordert. Nachdem die Verhältnisse schlechter geworden sind, will sich unser Lieferant anscheinend von dem Schluß drücken, was aus seinem anbei mitfolgenden Brief vom 1. 3. hervorgeht. Wir haben ihm daraufhin geschrieben, daß wir uns mit seinen Ausführungen nicht zufrieden geben, da unseres Wissens Norwegen heute trotz des Krieges nach außerdeutschen Ländern Zellstoff ausführt. Wir sind nun um den gekauften Zellstoff, den wir nur zu gewissen Sorten Papier verarbeiten, in Verlegenheit. Darf unser Lieferant auf Grund vorstehender Ausführungen von seinem Schluß während der Dauer des Krieges zurücktreten, nachdem wir uns ihm gegenüber bereit erklärt haben, die Kriegsversicherung zu übernehmen. Außerdem würden wir uns auch bereit erklären, die durch den Krieg hervorgerufene höhere Fracht zu bezahlen.

Antwort: In den Vertragsbedingungen, unter welchen der Abschluß gemacht wurde, heißt es auch: „Force majeure, Streik, Lockout, Krieg entbinden sowohl Käufer als Verkäufer vom Kontrakt für die Dauer der Störung.“ Diese Kriegsklausel ist so weitreichend, daß der Verkäufer wie der Käufer schon bei Ausbruch des Krieges zum Rücktritt vom Vertrag berechtigt gewesen wären. Der Verkäufer war nicht verpflichtet von dieser Klausel Gebrauch zu machen, solange er liefern konnte und wollte, blieb jedoch zum Rücktritt berechtigt für den Fall, daß die Schwierigkeiten das zulässige Maß überstiegen. Daß solche Schwierigkeiten namentlich in der Seeschifffahrt vorliegen, ist offenkundig. Deshalb glauben wir, daß Fragesteller gegen den Rücktritt des Lieferers nichts tun kann.

Preiserhöhung im Laufe des Schlusses

13803. Frage: Am 21. September 1915 tätigten wir mit einer Papierwarenfabrik einen Abschluß laut beiliegender Abschrift. (Verkauf von größeren Mengen Papier auf Abruf.) Da wir heute bedeutend erhöhte Gestehungskosten haben, und unsere Rohstofflieferanten trotz laufender Abschlüsse von uns bedeutende Preiserhöhungen verlangen, so verlangten wir von unserm Abnehmer angemessene Preiserhöhung im Wege gütlicher Uebereinkunft. Das wird in unzureichendem Maße und unter solchen Bedingungen zugestanden, daß es einer Ablehnung gleichkommt.

Wir wollen nun auf Grund des in unserer Bestätigung gemachten Vorbehaltes

„Sollten wir infolge der durch den Krieg sich noch verschärfenden Verhältnisse nicht liefern können, so sind wir auch nach Wiedereintritt normaler Verhältnisse nicht zur Nachlieferung verpflichtet.“

nummehr erklären, daß wir unter den gegenwärtigen gegenüber dem September bedeutend verschärften Verhältnissen, gekennzeichnet durch die Erhöhung des Konventionspreises um 50 v. H. nicht mehr zu liefern in der Lage sind. Haben wir hierzu das Recht?

Antwort: Der Schluß wurde mitten im Kriege gemacht zu Preisen, die gegen die früheren erhöht wurden. Die vom Fragesteller angeführte Klausel gibt ihm also nur ein Recht zum Rücktritt, falls er nicht liefern kann. Dadurch aber, daß er zu erhöhtem Preise liefern will, beweist er, daß er liefern kann. Wir glauben deshalb, daß er nicht berechtigt ist, einseitig vom Vertrag zurückzutreten und höhere Preise zu fordern. Vielmehr bleibt ihm nur der Weg gütlicher Vereinbarung mit dem Käufer. Dieser hat aus freien Stücken versprochen, eine runde Summe nach Auslieferung der Vertragsmenge zu zahlen. Allerdings entschädigt diese Summe den Fragesteller bei weitem nicht dafür, daß er seinerzeit das Papier zu billig verkauft hat.

Erkennung von Geheimschrift

13804. Frage: Einer meiner Abnehmer liefert für die Briefbogen, die Kriegsgefangene von der Heeresverwaltung unentgeltlich erhalten, holzfreies Papier, da bei diesem das Vorhandensein von Geheimschrift nach entsprechender Behandlung sich leichter feststellen lasse als bei holzhaltigem Papier. Ich bin dagegen der Ansicht, daß bei holzhaltigem Papier durch die unzulöselichen Mineralteilchen, die holzhaltiges Papier enthält, sich das Vorhandensein einer Geheimschrift besser feststellen lassen wird. Wer hat Recht?

Antwort: Der Abnehmer hat aus folgendem Grunde Recht: Zur Erkennung der Geheimschrift ist Erwärmung des Papiers oder dessen Behandlung mit Chemikalien nötig. Bei beiden Arten der Prüfung bleibt holzschliffreies Papier nahezu unverändert, während holzschliffhaltiges sich bräunt oder verfärbt, wodurch die Geheimschrift verdeckt werden kann.

Ohne Nachfrist

13805. Frage: Am 8. Januar bestätigt mir eine Fabrik einen Auftrag „zur Lieferung in 8–10 Wochen ohne Nachfrist, 5000 kg sat. braun Lederpapier . . M. die 100 kg. Die Einteilung wollen Sie mir umgehend zukommen lassen.“ Ich konnte die Einteilung nicht sofort vornehmen, sondern teilte ein: am 24. 2. 3000 kg, am 5. 3. etwa 750 kg.

Die Fabrik antwortet mir hierauf: „Ich kann Ihren Auftrag auf den Abschluß nicht mehr ausführen. Die Abnahmefrist ist bereits verstrichen, Sie hätten früher einteilen müssen. Der Preis für sat. braun Lederpapier ist um 16 M. die 100 kg gestiegen. Ich würde versuchen, den Auftrag bei Gelegenheit einzuschieben und erwarte Ihren Bescheid, ob Sie mit dem Preise einverstanden sind.“

Ich will auf die Lieferung nicht verzichten und stütze mich darauf, daß ich noch vor Ablauf der 8 Wochen abgefordert habe und bis zu 10 Wochen hiermit Zeit hatte. Liegt das Recht auf meiner Seite?

Antwort: Bestellt war „zur Lieferung in 8 bis 10 Wochen“. Unter den heutigen Bedingungen braucht die Papierfabrik mehrere Wochen zur Herstellung und Ablieferung, deshalb mußte die Einteilung entsprechend früher gegeben werden. Auch würde bei Annahme des Auftrages sofortige Einteilung gewünscht. Fragesteller sandte aber die erste Einteilung erst 47 Tage, also fast 7 Wochen später, der Fabrik wären also höchstens drei Wochen zur Ausführung des Auftrages geblieben. Da jetzt die Papierfabriken auf mehrere Wochen mit dringenden Aufträgen versehen sind, erscheint diese Frist zu kurz. Deshalb glauben wir unter Berücksichtigung des Umstandes, daß der Auftrag „ohne Nachfrist“ angenommen wurde, daß Fragesteller keinen Anspruch auf Lieferung aus dem oben erwähnten Abschluß hat.

Irrtümliche Preisstellung

13806. Frage: Die Tütenfabrik X fragte am 25. 2. bei mir wegen eines Postens Papier an und erhielt von mir am 27. 2. Angebot. Hierauf folgt Bestellung. Ich lasse den Posten fertigstellen und depeschiere der Firma meine Bedingungen, worauf Einverständnis erfolgt. Die Ware geht ab. Ich erhalte heute die Reklamation, daß die Firma zu 18 M. die 100 kg bestellte, was ich bei der Bestellung vom 29. durch Flüchtigkeit übersehen habe. Ich bin der Meinung, daß meine Preisabgabe „per Ztr.“ lautete, wie ich das Angebot meinem jungen Mann diktierte, er sollte also auf die Muster 18 M. p. Ztr. setzen. Auf die heutige Reklamation schicke ich meinen jungen Mann nach dem Ort der Firma, er prüft das Angebot und findet, daß auf den Mustern nur 18 M. franko A steht, die nähere Bezeichnung (Ztr oder 100 kg) fehlt. Die Firma verweigert Zahlung von 18 M. für den Ztr., will vielmehr nur 18 M. für 100 kg bezahlen. Auf meinen Vorschlag, das Papier herauszugeben, will sie sich auch nicht einlassen, auch will sie keinen Preisnachlaß eingehen. Ich bin der Meinung, daß sich die Firma als fachkundig sagen mußte, daß sie heute zu 18 M. die 100 kg derartige Ware nicht bekommen kann, da doch der heutige Tagespreis fast doppelt so hoch ist und das Papier im Frieden schon teurer war. Mich selbst kostet die Ware 13 M. per Ztr., ich würde bei dem Preise von 18 M. die 100 kg etwa 200 M. zusetzen, und das kann doch keine rechtlich denkende Firma einem zumuten. Kann ich auf Zahlung meines Rechnungsbetrages klagen oder Herausgabe der Ware verlangen? Ich benötige diese sehr dringend, und es war nur Entgegenkommen meinerseits, daß ich sie der Firma X abließ.

Antwort: Nach § 119 BGB kann derjenige, der bei der Abgabe einer Willenserklärung über deren Inhalt nicht im klaren war, die Erklärung anfechten, wenn anzunehmen ist, daß er sie bei Kenntnis der Sachlage und bei verständiger Würdigung des Falles nicht abgegeben haben würde. Dies liegt nach obiger Darstellung hier vor, Fragesteller kann also den Vertrag auf Grund des § 119 rückgängig machen, d. h. er kann Rückgabe des Papiers fordern. Nach § 122 BGB muß er aber der Firma X den Schaden ersetzen, den diese etwa dadurch erleidet, daß sie auf die Richtigkeit der Erklärung vertraut hat. Die Schadenersatzpflicht tritt allerdings nicht ein, wenn der Geschädigte den Grund der Anfechtbarkeit kannte oder infolge von Fahrlässigkeit nicht kannte (d. h. kennen mußte). Der angegebene niedrige Preis hätte der Tütenfabrik X, die jedenfalls die heutige Marktlage kennt oder kennen sollte, auffallen müssen. Deshalb ist es wahrscheinlich, daß Fragesteller auf Herausgabe des Papiers ohne Leistung von Schadenersatz bestehen kann, nur muß Fragesteller die Kosten ersetzen, die aus der Verfrachtung oder Lagerung des Papiers etwa der Fabrik X entstanden sind.

Das Mißverständnis konnte nur durch die leider im Handel mit Packpapier noch übliche Verwendung des Zentners als Maßeinheit entstehen. Seit nahezu 50 Jahren ist in Deutschland metrisches Maß und Gewicht eingeführt, und es ist eine Schande für das Papiergeschäft, daß darin veraltete Gewichte eine Rolle spielen.