

oder die Arbeitslöhne der Uhren seien teurer geworden oder die Nachfrage übersteige das Angebot oder es seien sonstige Verhältnisse eingetreten, die eine Preissteigerung zur Folge gehabt hätten. Natürlich dann kann kein Zweifel an der Rechtslage obwalten, wenn B. diese Erklärung sofort abgegeben hätte, nachdem der Auftrag des A. bei ihm eingegangen ist, wenn er ihm also etwa würde geäußert haben: „Dankend bestätige ich Ihnen den mir gütigst erteilten Auftrag, muss Ihnen jedoch zu meinem Bedauern bemerken, dass die Uhren inzwischen um 5 Prozent teurer geworden sind. Sollten Sie also damit einverstanden sein, dass ich Ihnen den Preis entsprechend erhöhe, so bin ich gern bereit, Ihnen genau wie gehabt umgehend zu liefern.“

Wie aber, wenn B. eine solche Erklärung unterlässt, wenn er also einfach den Auftrag ausführt und auf die Faktura oder auf die Rechnung diejenigen Preise setzt, die seiner Meinung nach jetzt angemessen sind, die aber die früher vereinbarten um fünf vom Hundert übersteigen? A. wird natürlich einen solchen Aufschlag zurückweisen und sich darauf stützen, dass seine Bestellung „wie gehabt“ alle Bedingungen und Einzelheiten des Kaufvertrags, ebenso aber auch die Preisbemessung umfasse. B. wiederum wird sich damit zu verteidigen bemüht sein, dass die Worte „wie gehabt“ sich nur auf die Gattung und auf die Beschaffenheit des Kaufgegenstandes, also der Ware, bezögen.

Wenn jemand „wie gehabt“ bestellt, so will er eine Ware, die ganz genau so ist, wie die, welche ihm früher geliefert wurde, weiter komme mit dieser Klausel nichts zum Ausdruck; oder: B. liefert zwar zu denselben Preisen wie früher, er besteht aber jetzt auf Barzahlung, während im ersten Falle A. ein Dreimonatsziel ausnutzen und dann noch mit einem Dreimonatsaccepte regulieren konnte. In einem andern Falle wieder will B. nichts an den Zahlungsbedingungen geändert haben, doch weigert er sich, entgegen dem ersten Male, franko zu liefern, die Transportkosten soll A. tragen. Bei solchen und ähnlichen Auseinandersetzungen kommt es dann eben einzig und allein darauf an, was man unter anständigen, ehrlichen Geschäftsleuten vernünftigerweise unter den Worten „wie gehabt“ verstehen kann.

Dass in allererster Reihe die Worte „wie gehabt“ auf die Art und auf die Beschaffenheit des Kaufgegenstandes hinweisen, ist bereits hervorgehoben worden, es liegt dies so klar im Wortsinne selbst, dass darüber ein Zweifel kaum aufkommen kann. Nehmen wir an, der Uhrmacher A. habe das erste Mal eine Kollektion von sechs goldenen Uhren von B. bezogen, und zwar von vier verschiedenen Nummern, so ist klar, dass er auch diesmal dieselbe Reichhaltigkeit in den Nummern, dieselbe Güte des Materials erhalten will, wie damals. B. würde also von der Bestellung vertragswidrig abweichen, wenn die Kollektion weniger Abwechslung aufweisen oder wenn er Gehäuse von grösserer oder geringerer Stärke liefern würde, vollends aber, wenn sich unter den sechs Uhren drei befänden, die ein völlig anderes Werk aufweisen, aus einer ganz andern Fabrik stammen oder die ein silbernes anstatt goldenes Gehäuse haben. Dass hier überall A. Annahme und Bezahlung verweigern kann mit der Bemerkung, die Lieferung sei nicht wie gehabt erfolgt, braucht kaum dargelegt zu werden.

Wie steht es aber mit dem Preise? Wenn ein Kaufmann für sein Lager Vorräte anschafft, so kommt es ihm nicht nur darauf an, was er kauft, sondern nicht minder auch darauf, wie teuer sich die Ware stelle. Oft wird sie für ihn, wenn schon der Einkaufspreis eine gewisse Grenze nach oben hin überschreitet, gar nicht mehr abzusetzen sein, weil seine Kundschaft entsprechend höhere Beträge nicht anlegt, oder er würde jedenfalls auf Schwierigkeiten stossen, wenn er nunmehr teurer mit der Ware sein wollte als früher. Hätte sich nun ein Preisaufschlag inzwischen vollzogen, der zu allgemeiner Kenntnis gelangte, etwa deshalb, weil es sich um eine vom Auslande eingeführte Ware handelt, auf die inzwischen ein erheblicher Zoll gelegt wurde, während sie vorher ohne irgendwelche Abgaben ins Inland importiert werden konnte, oder sind sonst Umstände eingetreten, die die Preisbildung nachteilig für den Abnehmer beeinflussten, die aber aller Welt bekannt sind; hat die Ware einen Marktpreis, und ist dieser in der Zwischenzeit in die Höhe gegangen, so wird es den Grundsätzen von Treu und Glauben

gemäss sein, wenn hier B. ohne weiteres auf Bewilligung des höheren Preises besteht. Er darf als selbstverständlich voraussetzen, dass man von ihm nicht verlangen werde, um mehrere Prozent wohlfeiler die Ware abzugeben als jeder andere, da sie ihm ja doch auch höher zu stehen kommt als unter den früher obwaltenden Verhältnissen.

Man darf annehmen, dass jeder Uhrmacher über die Lage des Marktes, über die Preisschwankungen, die dort vor sich gehen, und über alle damit in Zusammenhang stehenden Verhältnisse, ebenso auch über einen Wechsel in der Zollgesetzgebung, die seine Branche betreffen, genau unterrichtet ist, und dass er sich darum stillschweigend den höheren Forderungen des Verkäufers, denen sich jeder Abnehmer unterwerfen muss, auch seinerseits fügt. Wo aber solche Verhältnisse nicht bestehen, wo also die Preissteigerung einseitig vom Verkäufer vorgenommen worden ist, weil gerade bei ihm allein sich die Herstellungsbedingungen verschoben haben, während sie anderwärts unverändert dieselben geblieben sind, wenn es sich namentlich nicht um eine Ware handelt, die einen feststehenden und einheitlichen Marktpreis hat oder für die man allenthalben genau dasselbe bezahlt, dann ist es unbedingt die Sache des B., vor der Ausführung des Auftrags Aufklärungen zu geben. Sind seine Herstellungskosten grössere geworden, weil an seinem Platze, aber nur dort allein, die Arbeitslöhne gestiegen sind, so konnte A. bei der Erteilung seiner Ordre dies natürlich nicht wissen, er ging von der Voraussetzung aus, dass man ihm auch diesmal zu dem früher vereinbarten Preise liefern werde. Verhält sich B. gegenüber der Bestellung, „wie gehabt“, stillschweigend und führt er sie aus, ohne eine Bemerkung über die veränderte Preislage zu machen, so ist er auch verpflichtet, sich mit den im ersten Falle massgebenden Sätzen zu begnügen; denn die Klausel „wie gehabt“ beschränkt sich keineswegs in ihrer Anwendung auf die Art und auf die Beschaffenheit der Ware.

Dasselbe gilt aber auch in Ansehung aller sonstigen Bezugsbedingungen. Ist man früher dahin übereingekommen, dass B. franko zu liefern, also die Transportkosten zu tragen habe, so muss dies auch für jetzt massgebend sein; hat A. bei dem ersten Geschäft erst nach drei Monaten einen Wechsel von gleicher Umlaufzeit zu geben brauchen, so kann jetzt nicht von ihm gefordert werden, dass er sogleich bar zahle oder sofort einen Wechsel begeben.

Im ganzen also ist zu sagen: Die Klausel „wie gehabt“ bringt das Verlangen des Bestellers zum Ausdruck, einen zweiten Kaufvertrag ganz genau unter denselben Bedingungen, unter denen der erste zu stande kam, mit dem Verkäufer abzuschliessen. Er will ebensoviel und ebensolche Waren wie damals, er will aber auch für sie nicht um einen Heller mehr bezahlen, als vorher, und in jeder sonstigen Beziehung ist er ebenfalls nicht geneigt, irgend welche Vergünstigungen preiszugeben, deren er sich bei dem vorausgegangenen Abschlusse zu erfreuen gehabt hat.

Wie steht nun aber die Sache dann, wenn die Preise inzwischen zurückgegangen sind, wenn A. also in dem ersten Falle mehr bezahlt hat, als jetzt marktgängig von ihm gefordert werden könnte? Will er mit der Redewendung „wie gehabt“ etwa hierauf verzichten und sich also bereit erklären, die Ware teurer zu bezahlen, als sie jetzt eigentlich zu haben ist? Vernünftigerweise wird man in seine Worte einen solchen Sinn nicht hineinbringen können. Entweder weiss er von diesem Nachlassen des Preises nichts, dann muss man sicher annehmen, dass er, wenn er hiervon Kenntnis besessen hätte, auch die ihm günstigere Konjunktur hätte ausnutzen wollen, oder aber es war ihm wohlbekannt, dass man allgemein jetzt 5 Prozent weniger als früher bewillige und fordere; dann wird wiederum sein Ausspruch dahin aufzufassen sein, dass er zwar in allen anderen Richtungen wie gehabt fordere, natürlich aber bezüglich des Preises eine Ermässigung beanspruche. Man kann unmöglich unterstellen, dass jemand, nur um einen kurzen Ausdruck wählen zu dürfen, mehr Geld für die Ware bezahlen will, als nötig ist. Gerade diese Bemerkung aber führt zu einer allgemeinen und sehr wichtigen Regel, die für die Auslegung der ganzen Klausel „wie gehabt“ massgebend bleibt. Wo nämlich Zweifel obwalten, müssen sie zu Gunsten des Käufers ausgelegt werden. Alle Veränderungen, die in der Zwischenzeit sich vollzogen haben, berühren ihn nur dann, wenn es zu seinem