

einzuhalten ist, auch wenn der eine oder andere in den Ereignissen (vergangenen oder zukünftigen) sich verrechnet hat. Anders aber ist es, wenn die Ereignisse zugleich die Wertverhältnisse, insbesondere den Wert des Geldes, dermaßen umgestalten, und damit die Werte der im gegebenen Falle zugesagten Leistung dermaßen umgestalten, daß der Schuldner für seine Leistung eine Gegenleistung erhalten würde, in der ein Äquivalent auch nicht annähernd erblickt werden könnte. Der Gläubiger verstößt gegen Treu und Glauben, wenn er unter solchen Umständen auf der Leistung besteht."

Daß der Käufer in unserem Falle einen „redlichen Umsatzvertrag“ mit dem Verkäufer abschließen wollte, davon kann doch im Ernst nicht gesprochen werden. Das Gegenteil ist der Fall. Die Absicht des Käufers ging bei Anknüpfung der Verbindung darauf hinaus, sich durch eine nicht sofort benötigte Ware, die im Werte steigt, auf Kosten des Verkäufers einen Valutagewinn zu sichern. Anders kann der Käufer nicht gedacht haben, sonst würde ja der Gegenstand längst abgeholt und bezahlt worden sein. Genau so verhält es sich mit der Abmachung für noch künftig zu leistende Arbeiten oder die Herstellung einer Sache, für die sich der Besteller einen festen Preis garantieren ließ, um gegen die fortschreitende Entwertung unserer Mark gesichert zu sein. Das ist kein redlicher Umsatzvertrag, sondern eine rücksichtslose Spekulation auf den Geldbeutel des Geschäftsmannes, der mit dem s. Z. zugesagten Preis sich nur noch einen kleinen Teil der Waren wieder beschaffen kann, und der heutzutage Betriebsmittel anwenden muß, deren Summen ins Unglaubliche gehen. Der Käufer beziehungsweise Besteller handelte also wider Treu und Glauben im Geschäftsverkehr, und sein Anspruch auf Aushändigung der Ware oder Herstellung der Arbeit ist bestimmt abzuweisen.

Aber noch sind wir nicht zu unserem Ziele gelangt. Derselbe Senat des Reichsgerichts sagt in seinem Urteile vom 3. Februar 1922 (Verkehrsrechtliche Rundschau, Bd. II, Heft 13): „Ein Schritt, wie die Lossagung von einem langfristigen Vertrage aus Anlaß einer unabhängig vom Willen beider Teile eingetretenen Änderung der Verhältnisse darf nicht getan werden, ohne daß dem Gegner Gelegenheit geboten wird, sich der neuen Sachlage anzupassen. Natürlich bedarf es der Aufforderung nicht, wenn der Gegner unzweideutig erklärt, eine Erhöhung seiner Leistung abzulehnen.“

Der Verkäufer bzw. Lieferer tut auf jeden Fall gut daran, dem Kunden mitzuteilen, was die Ware oder die Arbeit jetzt kostet. Die Nachzahlung muß demnach gefordert werden. Wird diese abgelehnt, dann erst kann der Geschäftsmann vom Vertrage zurücktreten. Darauf hat natürlich auch die Rückzahlung der Anzahlung zu erfolgen. Macht der Käufer dabei die Einwendung, daß die vor langer Zeit geleistete Anzahlung gleichfalls im Werte gestiegen sei, dann ist es ratsam, den entsprechenden Valutazuschlag auf die Anzahlung zu zahlen. Das kann der Verkäufer auch, denn er hat ja mit dem Gelde seines Vertragsgegners gearbeitet und während der vergangenen Zeit hat ihm dieses Geld den Aufschlag eingebracht.

* * *

Im Uhren- und Juweliergewerbe gehört es zu den Alltäglichkeiten, daß gegen Anzahlung Gegenstände fest gekauft und erst nach längerer Zeit abgeholt werden, nämlich dann, wenn sie im Werte ganz erheblich gestiegen sind. Tritt wider Erwarten keine Wertsteigerung ein, so sucht der Käufer unter irgendeinem Vorwande vom Kaufe zurückzutreten und seine Anzahlung zurückzuerlangen, oder er läßt die Anzahlung einfach verfallen und kommt überhaupt nicht wieder.

Seinen Namen und seine Wohnung hat er natürlich nicht angegeben, und der Geschäftsmann hatte sich ge scheut, danach zu fragen.

In dem zuerst genannten Falle tritt regelmäßig eine erhebliche Schädigung des Geschäftsmannes ein, da dann die Zahlung des Restkaufgeldes mit erheblich entwertetem Gelde erfolgt. Die Folge davon ist, daß sich die Geschäftsleute weigern, den Kaufvertrag noch anzuerkennen, ohne jedoch über die nötigen Rechtsbehelfe zu verfügen, um dies durchzusetzen. Wir haben deshalb die vorstehenden Ausführungen gern aufgenommen, um einen Ausweg zu zeigen. In besonders kraß liegenden Fällen ist vielleicht auch schon damit auszukommen, daß man auf den „Vertragswillen“ zurückgreift. Würde aus den ganzen Umständen erkennbar sein, daß bei Abschluß des Kaufes auf Anzahlung der Vertragswille der beiden Parteien in der alsbaldigen Übergabe des Gegenstandes und der alsbaldigen Zahlung des Restkaufgeldes bestanden hat, so dürfte es möglich sein, bei Abholung nach längerer Zeit die Rechtsgiltigkeit des Kaufvertrages mit Erfolg anzufechten.

In der jetzigen schnelllebigen Zeit, in der schon nach wenigen Tagen oder Wochen die Geldentwertung weit genug fortgeschritten ist, um erhebliche Valutagewinne einheimen zu können, wird es aber selten möglich sein, einen solchen Fall zu konstruieren, und auch die für ein Vorgehen nach dem vorstehenden Aufsätze erforderlichen Voraussetzungen werden in der Regel nicht vorhanden sein. Es ist deshalb ganz besonders wichtig, sich vor Augen zu halten, daß grundsätzlich die abgeschlossenen Verträge, insbesondere auch die Kauf- und Werkverträge, auch dann erfüllt werden müssen, wenn hieraus der einen oder der anderen Vertragspartei ein Schaden erwächst, und wenn über eine anderweitige Regelung eine Einigung nicht erzielt werden kann. Nur wenn ganz besondere Verhältnisse vorliegen, die auch bei Anwendung größter Sorgfalt nicht voraussehbar waren (vergl. den Artikel „Der Einfluß wirtschaftlicher Umwälzungen auf feste Verträge“ in der Deutschen Uhrmacher-Zeitung, Jahrg. 1922, Nr. 39), kann mit einiger Aussicht auf Erfolg ein solcher Vertrag angefochten werden.

Wenn heutzutage noch jemand feste Verträge abschließt, so wendet er nicht die „Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes“ auf, und er hat auch die daraus entstehenden Folgen zu tragen. Es ist deshalb auf jeden Fall am besten, wenn der Brunnen zugedeckt wird, ehe das Kind hineingefallen ist, d. h. in unserem Falle, wenn man keine Verträge abschließt, ohne die nötigen Vorkehrungen in bezug auf den wechselnden Wert der Mark zu treffen. Dies gilt auch für die festen Verkäufe gegen Anzahlung. Auch hier sollte man sich nicht auf die oben näher dargelegten entfernten Möglichkeiten einer Anfechtung verlassen, sondern von vornherein vereinbaren, daß der abgeschlossene Kaufvertrag nur dann gültig ist, wenn die Restzahlung innerhalb einer kurzen Frist — je nach Art des Gegenstandes etwa ein bis sechs Tage — erfolgt, und daß nach Ablauf dieser Frist der Verkäufer über den verkauften Gegenstand wieder freies Verfügungsrecht hat und nur verpflichtet ist, den angezahlten Betrag zurückzuzahlen. Am besten wird ein solcher Vermerk schriftlich auf der für die Anzahlung ausgestellten Quittung angebracht. Ferner sollte es nie versäumt werden, Namen und Wohnung des Käufers, sowie den Endtermin der Frist zu notieren. Der Vollständigkeit halber sei noch bemerkt, daß jeder in einem Laden durch den Inhaber oder seine Angestellten oder die Ehefrau oder die im Geschäfte tätigen Kinder getätigte Verkauf einen Kaufvertrag im Sinne des Gesetzes darstellt, ebenso auch jeder außerhalb des Ladens durch den Inhaber oder seine bevollmächtigten Vertreter mündlich oder schriftlich vollzogene Verkauf. Die Schriftleitung.