

gegen die wider alle Voraussicht eingetretenen hohen Löhne eindecken konnte. Ich konnte mich also lediglich mit Material eindecken, und das habe ich vollauf getan.

Ich habe mich meinen sämtlichen Kunden gegenüber, nachdem sie mir die Ablehnung gaben, bereit erklärt, andere Modelle, die ich zur Verfügung habe, zu liefern. Einige sind hierauf eingegangen, die meisten aber nicht. Dieselben stellen sich strikte auf den Standpunkt der Forderung, die gekauften Modelle innerhalb einer Frist geliefert zu erhalten.

Ich weiß nun nicht, wie ich mich in dieser Sache verhalten soll, nachdem mein Anwalt mir mitteilt, daß ich um Lieferung nicht herümkäme. Ich bin unbedingt der Ansicht, daß doch in gewisser Beziehung der Kunde mir wohl entgegenkommen müßte, nachdem ja die Uhrgehäuse durch die Arbeitslöhne soweit höher im Preise kommen und somit der Kunde als Zwischenhändler jetzt verhältnismäßig mehr verdient."

Die Auskunft, die der Rechtsanwalt dem Uhrenfabrikanten gegeben hat, ist zwar nach der bisherigen Rechtsprechung des Reichsgerichts richtig, aber diese Rechtsprechung ist in der Zwischenzeit genau so überholt, wie unsere „fortlaufenden“ Papiermarkpreise. Schon seit langer Zeit hat diese Rechtsprechung im Schrifttum — die dort unter dem Kapitel: *clausula rebus sic stantibus* eine stehende Rubrik erhalten hat — eine heftige Ankämpfung erfahren. Unser oberster Gerichtshof stützte seine Ansicht immer und wieder auf die „gestiegenen Preise“, auf die „Eindeckung“, die ein „fürsorglicher Geschäftsmann“ in allen seinen geschäftlichen Aktionen betreiben muß, um die „Vertragstreue“ einhalten zu können. Diese Rechtsprechung übersah dabei aber völlig unsere faktische Geldentwertung. Es will mir nun scheinen, als ob das Reichsgericht seinen bisherigen Standpunkt nunmehr verlassen hat und sich zu einer Auffassung bekehrte, die den tatsächlichen Verhältnissen entspricht. Es geht das wenigstens aus einem, noch unveröffentlichten Urteil des 2. Zivilsenats vom 6. August 1923 hervor, das mir soeben auf den Tisch geflattert ist. Dieses Urteil trägt das Aktenzeichen II 215/23; es hat folgenden Tatbestand:

Es war an einen Dänen ein gebrauchter Opelwagen im August 1922 zu einem festen Preis von 1 Mill. \mathcal{M} verkauft worden. Da nach dem Kaufabschluß die Mark stark entwertet wurde und der Käufer noch nicht gezahlt hatte, verweigerte Verkäufer die Lieferung zum vereinbarten Preise. Landgericht und Oberlandesgericht Hamburg verurteilten den Verkäufer nach dem Antrage des Käufers. Das Reichsgericht aber hob das Urteil mit folgender Begründung auf:

„Durch den späteren Eintritt des Lieferungsverzuges ist der Verkäufer keineswegs des Rechts, sich auf die Markentwertung zu berufen, verlustig gegangen. Wenn der Käufer ziffermäßig jetzt mehr Mark zur Abdeckung seiner Kaufschuld anwenden muß, so ist das, wirtschaftlich betrachtet, nicht ohne weiteres ein ihm durch den Schuldverzug zugefügter Schaden. Das würde zutreffen, wenn die Mark vom August 1922 auch wirtschaftlich die Mark vom März 1923

sein würde . . . Ging aber der Beklagte (der Lieferant) durch seinen Lieferungsverzug des Rechts, sich auf die nachträgliche Markentwertung zu berufen, nicht verlustig . . . so bleibt nach dem Dargelegten kein stichhaltiger Grund für die Nichtberücksichtigung des Einwandes des Beklagten.“

Aus diesem Urteil geht folgendes hervor:

a) Der Einwand des in Verzug geratenen Schuldners, daß ihm die Leistung infolge der bedeutenden Verschlechterung unserer Mark nicht mehr zugemutet werden kann, hat vor Gericht Gehör zu finden.

b) Der Käufer hat sich zu entschließen, ob er den Valutazuschlag bewilligen will oder nicht.

Ich finde das Urteil in jeder Hinsicht gerecht und billig. Für eine Million Mark kann man heutzutage kaum eine Radspeiche erhalten, aber nicht einen ganzen Kraftwagen; ebenso kann man für eine Million Mark kein ganzes Haus, sondern höchstens eine Scheibe zu einem Fenster des Hauses erhalten. Will die Rechtsprechung anders urteilen, so laufen wir auf den vollständigen Ruin hinaus. Derartige Zustände müssen vermieden werden.

Hiernach kann der Fabrikant, dem der Kunde den Mehrpreis infolge der Markentwertung nicht bezahlen will, mit Recht den erhaltenen Auftrag einfach streichen oder, juristisch ausgedrückt, vom Vertrage zurücktreten. Es empfiehlt sich aber, dem Kunden zuvor genaue Mitteilung zu geben, was er zu bezahlen hat, wenn er mit dem Lieferer den Vertrag aufrecht erhalten will. Denn derselbe Senat sagt in seinem Urteile vom 16. April 1921 (RGZ. 103 S. 328) ausdrücklich:

„Ein so folgenschwerer Schritt wie die Lossagung von einem Vertrag aus Anlaß einer unabhängig vom Willen beider Vertragsteile 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. Sollte es zu einer Änderung des Vertrages kommen, so müßte der Preis entsprechend der jetzigen Geldentwertung erhöht werden.“

Nun bleibt nur noch die Frage zu lösen, wie die „Anzahlung“ in dem „neuen“ Vertrage (der Kunde ist also auf den Valutazuschlag zur Markentwertung eingegangen) zu bewerten ist. Diese Lösung ist sehr einfach. Man suche die von mir aufgestellte Tabelle der Goldaufkaufssätze der Reichsbank für ein Zwanzigmarkstück hervor, die ich in der Deutschen Uhrmacher-Zeitung in Nr. 34 d. J. auf S. 449 veröffentlicht habe, und notiere sich a) die gezahlte Summe, b) den derzeitigen Papiermarkkurs für 20 \mathcal{M} Gold, c) den Papiermarkkurs für 20 \mathcal{M} in Gold am Tage der Vorauszahlung. Nun multipliziert man a) mit b), dividiert die errechnete Summe durch c). Da hat man die Summe heraus, welche die früher gezahlten Papiermark heute an Papiermark wert sind.

Der Deutsche Handwerks- und Gewerbe-kammertag zur Finanz- und Wirtschaftslage des Reichs

Der Vorstand des Deutschen Handwerks- und Gewerbe-kammertages hat auf einer am 29. und 30. August abgehaltenen Sitzung zu der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftslage des Deutschen Reichs folgende Erklärung abgegeben:

I.

1. Die von dem Kabinett Cuno eingeleitete und vom Kabinett Stresemann übernommene Finanzaktion wird trotz der dadurch verursachten schweren Belastung als notwendig anerkannt. Auch das Handwerk wird sich der Erfüllung seiner Pflicht gegenüber der Volksgemeinschaft nicht entziehen.

2. Es muß der Gefahr entgegengewirkt werden, daß durch den gewaltig vermehrten Steuerdruck in Verbindung mit dem gleichzeitig eingetretenen Lohndruck ein erheblicher Teil der Handwerksbetriebe vernichtet wird. Es ist daher, soweit das mit

dem Ziel der neuen Finanzmaßnahmen irgend vereinbar ist, auf die weniger leistungsfähigen Handwerksbetriebe bei dem möglichst zu beschleunigenden Erlaß der Ausführungsanweisungen zu den Steuergesetzen Rücksicht zu nehmen.

II.

1. Der Vorstand des Deutschen Handwerks- und Gewerbe-kammertages hält die alsbaldige Durchführung einer wertbeständigen Rechnungsgrundlage im Handwerk für dringend erforderlich, da nur unter dieser Voraussetzung die Aufrechterhaltung der Handwerkswirtschaft gegenüber den Preis- und Zahlungsbedingungen der Industrie und des Handels, gegenüber dem vermehrten Lohndruck der Arbeitnehmer und gegenüber der nunmehr durchgeführten Valorisierung der Steuerzahlungen für das Reich ermöglicht werden kann. Er empfiehlt den Fachverbänden des