

faßt das Prinzip der Lieferungspflicht mit.

Die in den „Juristischen Blättern“ wieder-
gegebene Entscheidung vom 1. Juli 1915
betraf, soweit es die Wiedergabe erkennen läßt,
eine Bestellung auf Schlagriemen aus
chinesischen Büffelhäuten. Die Einwendungen
scheinen sich in dem Sinne bewegt zu haben,
daß die Beschaffung der Büffelhäute infolge
der Kriegsereignisse dem Lieferungspflichtigen
unmöglich geworden war und daß die Preise
besonders hoch gestiegen waren. Welche Preis-
differenz sich gegenüber der normalen Lage
ergeben hatte, ist nicht ersichtlich. Der Oberste
Gerichtshof fand wieder, daß im Beweise, daß
die Erfüllung des Vertrages dem Lieferungs-
pflichtigen unmöglich geworden sei, das
Schwergewicht ruhte, und daß dieser Beweis
daher nicht abgeschnitten werden durfte. Zur
Frage der Preissteigerung aber bemerkten die
Gründe: „Die Spekulation auf das Steigen
und Sinken der Preise gehöre zum Wesen des
Handelsgeschäftes. Nicht jede Preissteigerung
könne also von der Erfüllung der Verbind-
lichkeit befreien. Wenn sie aber von solchem
Umfang ist, daß eine ganz ungerechtfertigte
und unverhältnismäßige Bereicherung des
einen Teiles bei unverhältnismäßiger
Schädigung des andern Teiles eintreten würde,
dann müßte dies der Unmöglichkeit der Er-
füllung gleichgehalten werden. Unter solchen
Umständen auf Erfüllung des Vertrages zu
bestehen, würde gegen die guten Sitten ver-
stoßen.“

Während also die Entscheidung vom
18. Mai 1915 die Preissteigerung als Ver-
tragsaufhebung nicht gelten ließ, tut dies die
Entscheidung vom 1. Juli 1915, freilich unter
erheblichen Einschränkungen, die aber so wenig
sicher sind, daß sich wohl die Grenze zwischen
der Preissteigerung, die der Lieferungs-
pflichtige zu seinen Lasten hinnehmen muß,
und jener, bei der dies von ihm nicht mehr
verlangt werden kann, kaum fest ziehen läßt.
Zudem müßte auch der Erwägung Raum
gegeben werden, ob der Lieferungspflichtige
auf angemessene Preiszugeständnisse des
Käufers hin, die aber noch nicht die wirk-
liche Preiserhöhung ausgleichen, doch die
Lieferungspflicht einhalten müßte. Jedenfalls
will wohl die Entscheidung vom 1. Juli 1915
nur ein Korrektiv dagegen bieten, daß der
Verkäufer die Ware schon nach eingetretener
wesentlicher Preissteigerung selbst zu un-
verhältnismäßig hohen Preisen anschaffen
müßte, um sie dem Käufer zu dem seinerzeit
vereinbarten (normalen) Preisen abgeben zu
müssen. Nur eine solche Ausnützung der
Konjunktur durch den Käufer könnte den guten
Sitten widersprechen. Besitzt aber der
Lieferungspflichtige schon die Ware, die er noch
zu normalen Preisen erworben hat, und ver-
weigert er die Lieferung wegen der ein-
getretenen Preiserhöhungen, dann würde er
nicht nur vertragsbrüchig, sondern auch durch

den Druck, den er im Sinne der Erlangung
höherer Preise übt, zum Preistreiber werden
und selbst gegen die guten Sitten handeln.
Seiner Hinweigung auf die Preissteigerung
könnte auch demzufolge Berechtigung nicht
zuerkannt werden. Denn nur Unmög-
lichkeit der Erfüllung entschuldigt
den Lieferungspflichtigen, und eine
solche kann darin, daß der Verkäufer seine
Ware jetzt anderweitig viel besser anbringen
könnte, gewiß nicht erblickt werden.