

Unersehbarkeit und Preiserhöhung.

Von Dr. Salomon Beck,

Rechtskonsulenten des Budapester Handelsgremiums  
Budapest, 20. Oktober.

Unsere kriegsgerichtliche Judikatur hat nach kurzen Schwanken den Satz geprägt, daß der Krieg an und für sich die Verträge nicht aufhebt und daß die Parteien von ihren Verpflichtungen durch den Krieg nicht entbunden werden. Das Prinzip der Vertragstreue wurde damit von den Friedenszeiten herübergerettet und das Festhalten an der obligatorischen Kraft der Verträge war grundlegend für die Konsolidierung der Kriegswirtschaft. Nichtsdestoweniger braucht dieser prinzipielle Standpunkt für die Fälle ein Ventil, wo die Umstände eine so gewaltige, weitgehende Aenderung erfahren, daß die Erfüllung der Verträge für den Verpflichteten ruinös wäre. Der starre Satz: *Fiat justitia, pereat mundus* paßt nicht für die Kriegszustände. Die Erfüllung der Verpflichtungen ist faktisch nur selten unmöglich geworden, die *vis major* konnte, da eine tatsächliche Unmöglichkeit nicht vorhanden war, nicht zur Anwendung kommen. Die Erzwingung der Erfüllung würde aber dem Verpflichteten eine Last auferlegen, die seine wirtschaftliche Existenz gefährdet oder in milderer Fällen unmäßige Forderungen an ihn stellt. Mit Rücksicht auf diese Ausnahme mußten die Gerichte von den strengen Erfordernissen der Vertragstreue Abstand nehmen; so ist unsere Judikatur — und eine ähnliche Entwicklung ging auch in anderen Ländern vor sich — zu dem Satze gelangt, daß die Schuldner zur Erfüllung nicht gehalten werden, wenn die Erfüllung mit unersehbarer Last verbunden ist. Neben dem alten Begriff der *vis major* wuchs aus dem Boden des kriegsgerichtlichen Rechtslebens die neue Waffe der Dogmatik empor, der Begriff: wirtschaftliche Unmöglichkeit. Nach Ausgestaltung dieser neuen Kategorie war das Mittel gegeben, die Verbindlichkeiten auch ohne das Vorhandensein der physischen Unmöglichkeit aufzulösen.

Die „wirtschaftliche Unmöglichkeit“ ersetzte die Rolle, die früher die *vis major* innehatte. Es ist unleugbar, daß die Kategorie der wirtschaftlichen Unmöglichkeit gegenüber der *vis major* viele Vorteile bot. Die physische Unmöglichkeit der Erfüllung ist eine reine Tatsache; für das freie Ermessen des Richters bleibt da wenig Raum übrig. Hingegen ist die wirtschaftliche Unmöglichkeit ihrem Wesen nach ein Produkt des richterlichen Ermessens. Im Rahmen des freien Ermessens kommen alle Aenderungen zur Geltung; die Lehre von der wirtschaftlichen Unmöglichkeit erlaubt eine Schmiegsamkeit der Urteile, die früher unter der Zeit der *vis major* unbekannt war. Die wirtschaftliche Unmöglichkeit wird allen Lebensverhältnissen gerecht, zu denen kein Weg über die *vis major* führte. Dabei war es doch diese Billigkeit, die ausnahmsweise geübt wurde, die allein ermöglichte, daß in der Regel die bindende Kraft der Verträge aufrechterhalten blieb. Aber trotz der gepriesenen Schmiegsamkeit des Begriffs der wirtschaftlichen Unmöglichkeit ist er noch immer zu starr und spröde. Er ist nur so lange schmiegsam, bis eben das Urteil feststellt, daß die Erfüllung wirtschaftlich unmöglich, unersehbar ist. Bis zu dieser Feststellung arbeitet der Richter mit der größten Umsicht, und sein Blick umfaßt die kleinsten Details. Nach erfolgter Feststellung verliert der Satz seine Elastizität und der Richter kann von der Feststellung der wirtschaftlichen Unmöglichkeit nur die einzige Folgerung ableiten, den Schuldner von der Erfüllungspflicht als befreit zu erklären. Da rächt sich die Verwandtschaft mit der *vis major*. Ist es in einem Streite zweifelhaft, ob *vis major* vorliegt, so knüpft sich an diesen Streit naturgemäß die Folge, ob der Schuldner verpflichtet bleibt oder frei wird. Die *vis major* stellt die Frage des Entweder-Oder. Es ist immer ein Teil, der siegen kann — eine Vergleichsmöglichkeit in diesem Interessentkampfe ist von Rechts wegen nicht gegeben. Hingegen ist eine Überbrückung der einander gegenüberstehenden Interessen im Falle der wirtschaftlichen Unmöglichkeit nicht nur denkbar, sondern rein wirtschaftlich allein zweckmäßig und empfehlenswert. Drückt die Leistung den Verpflichteten zu sehr und ist die Erfüllung unersehbar, so kann die Leistung erleichtert werden, bis sie erschwänglich wird. Einsichtsvolle Gegner einigen sich auf diesem Wege ohne richterliche Intervention. Der Vertrag wird gerettet, das Wirtschaftsleben wickelt sich ordnungsmäßig ab, das Risiko und die Konjunkturvorteile werden verteilt und beide Parteien kommen auf ihre Rechnung. Dieserart wurden viel wirtschaftlich unmöglich gewordene Verträge von dieser Krankheit geheilt und sind wiederum „möglich“ geworden. Die Frage macht sich geltend: Ist es so ein Umding, daß die richterliche Gewalt die Erfüllung der Verträge ebenso ordne, wie es einsichtsvolle Gegner untereinander tun? Reicht die Macht des Richterspruches zu einer klugen Lösung nicht aus, und ist sie beschränkt darauf, ein Ja oder Nein sagen zu müssen? Bei einem Rechtsprinzip vom Schläge der *vis major* muß eine Partei immer mit leeren Händen ausgehen. Es ist das Spiel: Doppelt oder nichts. Die Erweiterung des Machtkreises des Richterspruches, um beiden Parteien gerecht werden zu können, ist sicher viel ernster und gerechter. Das Urteil soll nicht über den Streit entscheiden, sondern die einander widerstrebenden Interessen in einer höheren Einheit zusammenfassen. Es gibt oft Fälle, wo die Verpflichtung des Gefлагten das Rechtsempfinden ebensowenig befriedigt, wie die Abweisung des Klägers, wo die Wahrheit nicht an der Seite einer oder der anderen Partei, sondern irgendwo in der Mitte liegt. Das Urteil ist aber grundsätzlich einseitig, — eine Verjöhnung der gegnerischen Interessen ist dem Urteil wesensfremd. Diese Einseitigkeit der Urteile will in der neuesten Zeit eine Reformbestrebung mäßigen. Die Gegensätzlichkeit zwischen Urteil

170