

Die Kriegsklausel in Lieferungsverträgen.

Die Kriegsklausel ist unlängst zum Gegenstand einer interessanten, gerichtlichen Entscheidung gemacht worden. Die Kammer für Handelsachen des Landgerichts I München hat sich laut „Jur. Woch.“ 1915, Spalte 202 f. wie folgt ausgesprochen: Streitig ist, ob schon der Eintritt eines Ereignisses, hier insbesondere des Krieges, allein die Leistungsverweigerung begründet oder ob noch hinzukommen muß, daß das Ereignis, hier der Krieg, auf die Leistungsmöglichkeit einen Einfluß hatte.

Wie die Klausel nach Treu und Glauben auszulegen ist, ergibt ihr Zweck. Sie kann, je nach dem Gegenstand des Vertrages, für einzelne in demselben aufgeführte Ereignisse auch eine verschiedene Bedeutung haben. Hier ist nur ihre von den Parteien gewollte Bedeutung hinsichtlich des Krieges zu untersuchen. Der Krieg hat einen so tief einschneidenden Einfluß auf den gesamten Handelsverkehr, daß es in der Natur der Sache liegt, daß ein Kaufmann seine gesamten geschäftlichen Beziehungen beim Eintritt des Krieges den veränderten Verhältnissen anpassen muß. — Der Kaufmann kann im Kriegsfall nicht damit rechnen, daß ihm gegenüber eingegangene Verpflichtungen, die ihn selbst wieder erst in die Lage setzen zu leisten, wirklich erfüllt werden; treten infolge des Krieges Ausfälle im Warenbezug ein, so muß er auf eine andere Vertreibung der weiter zu veräußernden Waren bedacht sein, als sie für Friedenszeiten vorgesehen war. Die Preise, zu denen der Kaufmann seinerseits einkauft, können durch den Krieg erheblichen Änderungen unterliegen, auch sonstige Geschäftskosten können sich vermehren.

Der Betrieb des Geschäftes kann durch Verlust von Arbeitskräften aller Art gestört werden; ein Abnehmer, der zu Friedenszeiten kreditwürdig war, kann diese Eigenschaft durch Eintritt des Krieges verlieren. Dies sind nur einzelne Beispiele von Umständen, die den weitschauenden Kaufmann veranlassen müssen, sich für den Fall des Krieges völlige Dispositionsfreiheit vorzubehalten, nicht aber bloß für die Fälle, in denen er subjektiv zur Leistung unvermögend ist oder die Leistung ihm durch den Krieg erschwert wird.

Daß für diese beiden letzten Fälle die Klausel wirksam sein soll, liegt in der Natur der Sache und kann nicht strittig sein, wenn man nicht der Klausel jede positive Bedeutung absprechen wollte. Eine Beschränkung auf diese Fälle würde aber zur Folge haben, daß für jeden einzelnen Fall das Unvermögen oder die Erschwerung der Leistung nachgewiesen werden müßte und dadurch Anlaß zu Rechtsstreitigkeiten gegeben wäre.

Nur die lediglich durch die Tatsache der Mobilmachung oder des Kriegsausbruches bedingte Auflösung der bestehenden Verträge sichert dem Kaufmann die Möglichkeit, den veränderten Verhältnissen bei der Fortführung des Geschäftes Rechnung zu tragen und die Fortsetzung seines Geschäftes, an das auch die Allgemeinheit wirtschaftlich interessiert ist, zu sichern, also frei zu erwägen, ob und wie weit er die bestehenden Verträge erfüllen kann und will.

Deshalb gelangt das Gericht zu der Auslegung der Kriegsklausel im weitesten Sinne dahin, daß schon die Tatsache des Kriegsausbruches die Leistungsverbindlichkeit aufhebt.

Mit Unrecht macht, worauf das Gericht ferner eingeht, die Klagepartei geltend, daß die Klausel bei solcher Auslegung zu Preistreibernereien ausgenutzt werden kann und im gegebenen Falle dazu ausgenutzt werde. Wenn die Klausel in der gedachten Auslegung nur Preistreibernereien diene, wäre sie wegen Verstoßes gegen die guten Sitten nichtig.

Der Vorwurf trifft aber allgemein und objektiv nach Ansicht des Gerichts nicht zu.

Wie schon angedeutet können sich durch Änderungen der Einkaufspreise und der Geschäftskosten die Bedingungen, unter denen der Kaufmann noch mit Nutzen weiter veräußern kann, infolge des Krieges derart verändern, daß er ohne schwere Schädigung seines Geschäfts zu den bisherigen Bedingungen überhaupt nicht mehr liefern könnte. Dies trifft besonders zu, wenn es sich um Lieferungen nicht aus schon vorhandenen, sondern erst während des Krieges zu beschaffenden Beständen handelt.

Aber auch subjektiv kann der Kaufmann, der Ware, die er zur Friedenszeit zu billigem Preis verkauft hat, nicht mehr liefert oder nur mehr zu den durch den Krieg veranlaßten höheren Preisen anbietet, nicht ohne weiteres mit dem Vorwurf der Preistreibernerei bedacht werden; es müßte ihm erst bewiesen werden, daß er trotz des Krieges mit dem gleichen Gewinn zu den früheren billigen Preisen liefern könnte. Paßt der Kaufmann seine Preise der durch den Krieg verursachten Verteuerung des eigenen Betriebes an und den eigenen Einkaufspreisen, so handelt er nur wirtschaftlich. Es muß vielmehr gegen den, der die Ware zu den früheren billigen Preisen erwerben will, obwohl er weiß, daß er selbst sie wieder zu viel höheren Preisen, als er beim Einkauf kalkuliert hatte, loszuschlagen kann, der Vorwurf erhoben werden, daß er auf Kosten seines Lieferanten, der vielleicht zu den bisherigen Bedingungen nur mit Schaden oder wenigstens ohne Nutzen liefern könnte, ein gutes — unrentables Geschäft machen will. — Diese treffenden Ausführungen haben aber immer nur Geltung, wenn die Kriegsklausel besonders vertragsmäßig vereinbart ist, was besonders hervorgehoben werden mag.