

28.7. 1914.

Das Moratorium und die Lieferungsverträge.

Von Dr. Moritz Salzman,
Hof- und Gerichtsadvokat in Wien.

Durch die den § 1 der kaiserlichen Verordnung vom 13. August 1914 zum Teil abändernde Bestimmung der Justizministerialverordnung vom 25. August 1914 ist eine der wichtigsten Schattenseiten der Moratoriumsverordnung verschwunden.

Nach deren Inhalt war der Rechtszustand bei noch nicht effektuierten Lieferungsverträgen der, daß bei Kreditkäufen wohl der Käufer die Lieferung der Ware, nicht aber der Verkäufer die Bezahlung des Kaufpreises während der Moratoriumsfrist fordern konnte. Der Käufer konnte die Ware mit dem Bewußtsein fordern, daß er den Kaufpreis vorläufig nicht bezahlen mußte, der Verkäufer war gezwungen, die Ware herzugeben, ohne daß er, mit Rücksicht auf die Möglichkeit einer Prolongation des Moratoriums, die Gewißheit hatte, wann er den Kaufpreis fordern könnte. Allerdings durfte der Verkäufer die Lieferung verweigern, falls die Verhältnisse des Käufers infolge der Begleiterscheinungen des Krieges sich wesentlich verschlechterten, aber die Prüfung der Kreditwürdigkeit des Käufers mußte der Verkäufer auf eigene Gefahr vornehmen, so daß er sich der Gefahr eines Schadenersatzes für den Fall aussetzte, wenn der Richter in einem eventuellen Rechtsstreit seine Ansicht über die Kreditfähigkeit des Käufers nicht geteilt hätte.

Dieser unseidliche Zustand wurde nun beseitigt. Besteht der Käufer trotz des Moratoriums auf Uebergabe der Ware, so muß zwar der Verkäufer, falls eine die Aufhebung des Vertrages bewirkende Unmöglichkeit der Lieferung nicht vorliegt, liefern, aber er kann verlangen, daß der Käufer den Kaufpreis am Fälligkeitstage selbst dann bezahle, wenn die Kaufpreisforderung während der Dauer des Moratoriums fällig wird. Dasselbe gilt, wenn der Verkäufer auf Uebernahme der Ware besteht und sie dem Käufer übersendet.

Was geschieht aber, wenn der Käufer die Uebernahme der Ware verweigert? Es wird gewiß vorkommen, daß der Käufer dem Verkäufer die Erklärung abgibt, die Ware nicht übernehmen zu wollen. Obwohl der Käufer nicht das Recht hat, einen bereits perfektsten Vertrag einseitig zu stornieren, ist es nach der bekannten Plenissimar-Entscheidung des O. G. S. vom 12. Juni 1907 nicht mehr zweifelhaft, daß dem Verkäufer nicht das Recht zusteht, den Käufer auf Uebernahme der Ware zu belangen. Da aber die Bezahlung des Kaufpreises von der bewirkten oder zu bewirkenden Uebergabe abhängig ist, so wird dem Käufer durch die Weigerung, die Ware zu übernehmen, die Möglichkeit geboten sein, die Vorteile der Stundung für sich in Anspruch zu nehmen. Das Handelsgesetzbuch sorgt aber im letzteren Falle dafür, daß für den Verkäufer aus dieser Weigerung des Käufers, die Ware zu übernehmen, kein Nachteil erwächst.

Art. 246 S. G. B. bestimmt nämlich ausdrücklich, daß der Käufer verpflichtet ist, die Ware zu empfangen, sofern sie vertragsmäßig beschaffen ist oder in Ermanglung besonderer Verabredung den gesetzlichen Erfordernissen entspricht. Es besteht daher eine Verpflichtung des Käufers, die Ware zu übernehmen, und zwar sofort, wenn nicht ein anderes bedungen oder ortsgebräuchlich oder durch die Umstände geboten ist. Weigert sich daher der Käufer, die Ware zu übernehmen, so kann er zwar weder auf Uebernahme der Ware noch auf Bezahlung des Kaufpreises belangt werden, allein der Verkäufer ist gemäß Art. 343 S. G. B. befugt, nach vorgängiger Androhung die Ware öffentlich verkaufen zu lassen; er darf, wenn die Ware einen Börsenpreis oder einen Marktpreis hat, nach vorgängiger Androhung den Verkauf auch nicht-öffentlich durch einen Handelsmäkler oder durch einen zu Versteigerungen befugten Beamten zum laufenden Preis bewirken. Ist die Ware dem Verderben ausgesetzt und Gefahr im Verzug, bedarf es der vorgängigen Androhung nicht. Durch die Androhung der Ausübung dieses Selbsthilfeverkaufes wird der Käufer gezwungen werden können, die Ware zu übernehmen. Hat er sie aber übernommen, so muß er auch den Kaufpreis am Fälligkeitstage bezahlen.

Selbstverständlich wird der Verkäufer nur dann zum Selbsthilfeverkauf greifen, wenn er sicher ist, daß er die Differenz zwischen dem erzielten Betrag und dem vom Käufer zu zahlenden Kaufpreis hereinbringen kann. Ein Kaufmann aber, den man trotz der kriegerischen Ereignisse und der jetzigen wirtschaftlichen Lage für kreditfähig hält, wird es gewiß nicht auf einen Selbsthilfeverkauf ankommen lassen. Andererseits aber wird der vernünftige Verkäufer nur dann auf der sofortigen Bezahlung des Kaufpreises bestehen und im Weigerungsfalle zum Selbsthilfeverkauf greifen, wenn ihn dringende Interessen dazu zwingen oder wenn er an der Aufrechterhaltung der geschäftlichen Verbindung mit dem Käufer kein Interesse hat. Diese Erwägungen werden die Grenzen der Anwendung des § 1 der Justizministerialverordnung vom 15. August 1914 bestimmen.