



BEITRÄGE ZUR KENNNTNIS DES RECHTSLEBENS
HERAUSGEGEBEN VON **ARTHUR NUSSBAUM**
HEFT I

**TATSACHEN UND BEGRIFFE IM
DEUTSCHEN KOMMISSIONSRECHT**

VON

DR. ARTHUR NUSSBAUM
PRIVATDOZENT AN DER UNIVERSITÄT BERLIN



BERLIN
VERLAG VON **JULIUS SPRINGER**
1917

Alle Rechte vorbehalten

ISBN 978-3-642-98347-4
DOI 10.1007/978-3-642-99159-2

ISBN 978-3-642-99159-2 (eBook)

Softcover reprint of the hardcover 1st edition 1917

JAMES BREIT

IN FREUNDSCHAFTLICHER GESINNUNG ZUGEEIGNET

Zur Einführung.

Die Absicht des Unterzeichneten, für die Zwecke der Rechtstat-sachenforschung eine „Sammlung von Beiträgen zur Kenntnis des Rechtslebens“ zu begründen, fand Anfang 1914 die verständnisvolle Zustimmung des Verlages. Es war bereits gelungen, eine Reihe wertvoller Mitarbeiter zu gewinnen, als der Krieg ausbrach und die Einlösung der gegebenen Zusagen verhinderte. Die Entwicklung freilich, der die Sammlung dienen soll, ist durch den Krieg beschleunigt worden. Deutlicher als jemals hat das Recht, wenigstens auf innerstaatlichem Gebiete, seine Eigenschaft als gestaltender Machtfaktor enthüllt und wenn diese Eigenschaft auch nicht als die einzige und nicht als die bestimmende gelten darf, so werden sich die neuen Eindrücke doch als ein dauernder Gewinn für unsere Auffassungen vom Recht und von der Rechtswissenschaft erweisen. Es wird gar nicht mehr anders möglich sein, als daß die Rechtslehre, den hundertjährigen Zauberbann brechend, künftighin ihr Bestes für eine tatkräftige Mitarbeit an den Aufgaben der deutschen Gegenwart hergibt. Die Erforschung des Rechtslebens wird dabei eine ungeahnte Bedeutung gewinnen; sie wird es der künftigen Gesetzgebung und Rechtsprechung erleichtern müssen, in den Wirrnissen und Kämpfen, die uns erwarten, das Richtige zu treffen. Noch sind freilich die einzelnen Forderungen der Zukunft nicht erkennbar. Was einstweilen geschehen kann, aber auch geschehen muß, ist lediglich, die neuen Gesichtspunkte und Arbeitsmethoden weiter zu entwickeln. In diesem Sinne glaubte ich, trotz der Ungunst der Verhältnisse die Sammlung mit dem vorliegenden Heft eröffnen zu sollen. Möge es ihr in einer hoffentlich nicht mehr allzu fernen Friedenszeit vergönnt sein, zu einer lebensvolleren Gestaltung der rechtswissenschaftlichen Arbeit beizutragen.

Berlin, im Juni 1917.

Der Herausgeber.

Inhaltsübersicht.

	Seite
§ 1. Der deutsche Kommissionshandel am Ausgange des 18. und in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts	1
Der Kommissionsbegriff des 18. Jahrhunderts und des Code de Commerce S. 1. — Aufnahme des neuen Kommissionsbegriffes in Deutschland S. 3. — Überseeische Verkaufskommissionen (Konsignationen) S. 7. — Andere Verkaufskommissionen S. 7. — Überseeische Einkaufskommissionen S. 8. — Inländische Einkaufskommissionen S. 8. — Effekten-Kommissionen S. 9. — Die Kommission bei Büsch S. 9. — Grundlagen des AHGB. S. 11.	
§ 2. Der Umschwung in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts	12
Effekten-Kommission S. 12. — Kommission und Eigenhandel in Ausfuhr und Einfuhr S. 13. — Ergebnisse S. 19.	
§ 3. Die Hauptanwendungsgebiete der Kommission in der letzten Friedenszeit, Einfluß des Krieges	20
Großstädtische Viehkommission S. 20. — Die Kommission im großstädtischen Großhandel mit Massen-Nahrungsmitteln S. 22. — Detaillisten als Kommissionäre der Fabrikanten S. 23. — Händler als Kommissionäre des Privatpublikums S. 24. — Kommission im Leder- und Fellhandel S. 25. — Geschäftsbesorgungskommission S. 25. — Einzelfälle S. 27. — Zusammenfassung S. 28. — Kriegszeit S. 28. — Die Kommissionäre der Reichsgetreidestelle und der Reichsgerstengesellschaft S. 29. — Ausblick S. 31.	
§ 4. Wirtschaftliche und technische Würdigung der gesetzlichen Bestimmungen	32
I. Im allgemeinen S. 32. — Charakterisierung der älteren Schicht der kommissionsrechtlichen Vorschriften S. 32.	
II. Einzelne Vorschriften: § 406 II (Werklieferungsvertrag) S. 34. — §§ 391, 388 II, 389 (Pflicht des Kommittenten zur Mängelrüge usw., Recht des Kommissionärs zur Hinterlegung usw.) S. 36. — § 44 KO. (Verfolgungsrecht) S. 37. — §§ 397 ff. (gesetzliches Pfandrecht) S. 38. — § 392 II (Vorzugsrecht des Kommittenten) S. 39.	
III. Kommissionsagent S. 41.	
IV. Zusatz: Rechtliche Natur des Kommissionsvertrages (Verjährung, Kündigung, Antwortpflicht) S. 43.	
§ 5. Für fremde Rechnung	46
I. Begriffsbestimmung S. 46. — Kommissionsverhältnis bei Sicherungs-Übereignungen verkäuflicher Warenlager? S. 48. — Das Konditionengeschäft S. 48. — Selbständige Verkaufsstellen, insbesondere bei Kartellen (Verkaufssyndikaten) S. 51. — Höhe der Provision S. 53.	
II. Beschränkungen der Rechenschaftspflicht S. 55. — Bedeutung der gerichtlichen Handelskammerauskünfte S. 56.	

	Seite
III. Selbsteintritt S. 59. — Tatsächliches Anwendungsgebiet S. 61. — Geschichtliches S. 62. — Älterer und neuerer Selbsteintritt S. 65. — Verhältnis zur gesetzlichen Begriffsbestimmung der Kommission S. 66.	
§ 6. Kommissions- und Eigenhandel des Bankiers	67
I. Tatsächliche Entwicklung im 19. Jahrhundert S. 67. — Die „all- gemeine Eigenhändlerklausel“ S. 70. — Einwirkung des Krieges S. 70. — Das „Kundeneffektengeschäft“ S. 72. — Der Fehler der deutschen Gesetzgebung S. 72. — Würdigung der typischen Ge- schäftsbedingungen einer Großbank S. 73.	
II. Selbsteintritt des Bankiers S. 75. — Tatsächlicher Selbsteintritt S. 75. — Mängel der gesetzlichen Regelung S. 76. — Abände- rungsvorschläge S. 78.	
III. Anhang: Die Kommission im Warenterminhandel S. 79.	
Schlußwort.	
Die Behandlung der Kommission in der juristischen Literatur, insbesondere bei Grünhut	80
Nachtrag: Die Kommission in der Reichsgetreideordnung für die Ernte 1917	86

Verzeichnis der Abkürzungen.

AGO.	= Allgemeine Gerichtsordnung für die Preußischen Staaten von 6. Juli 1793.
AHGB.	= Allgemeines deutsches Handelsgesetzbuch von 1861.
ALR.	= Allgemeines Landrecht für die preußischen Staaten vom 20. März 1791.
Apt.	= Apt., Gutachten der Ältesten der Kaufmannschaft zu Berlin.
BankArch.	= Bankarchiv (Zeitschrift).
BGB.	= Bürgerliches Gesetzbuch vom 18. August 1896.
BolzePr.	= Die Praxis des Reichsgerichts, herausgegeben von Bolze.
DJZ.	= Deutsche Juristenzeitung.
Dove-Meyerstein	= Dove-Meyerstein, Gutachten der Handelskammer zu Berlin.
GruchotsB.	= Beiträge zur Erläuterung des deutschen Rechts, begründet von Gruchot.
GZ.	= Zeitschrift für das gesamte Handels- und Konkursrecht, begründet von Goldschmidt.
HansGZ.	= Hanseatische Gerichtszeitung.
HGB.	= Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897.
HK.	= Handelskammer.
Hold.Mschr.	= Monatsschrift für Handelsrecht und Bankwesen, Steuer- und Stempelfragen, begründet von Holdheim.
JW.	= Juristische Wochenschrift.
KG.	= Kammergericht.
KO.	= Konkursordnung vom 17. Mai 1898.
LeipZ.	= Leipziger Zeitschrift für deutsches Recht.
MittHKBerlin	= Mitteilungen des Handelskammer zu Berlin.
OAG.	= Oberappellationsgericht.
OLG.	= Oberlandesgericht.
OT.	= (Geheimes) Obertribunal.
PosMschr.	= Juristische Monatsschrift für Posen, West- und Ostpreußen und Pommern.
RG.	= Reichsgericht.
RGBl.	= Reichsgesetzblatt.
RGSt.	= Entscheidungen des Reichsgerichts in Strafsachen.
ROHG.	= Reichsoberhandelsgericht.
Rspr.	= Rechtsprechung der Oberlandesgerichte, herausgegeben von Mugdann und Falkmann.
RStemp.G.	= Reichsstempelgesetz vom 8. Juli 1913.
Sächs. Ann.	= Annalen des Königl. Sächsischen Oberlandesgerichts zu Dresden.
Seuff.A.	= Seufferts Archiv für Entscheidungen der obersten Gerichte in den deutschen Staaten.
Str.A.	= Archiv für Rechtsfälle aus der Praxis der Rechtsanwälte des Obertribunals, herausgegeben von Striethorst.
VO.	= Verordnung.
VVG.	= Reichsgesetz über den Versicherungsvertrag vom 30. Mai 1908.
ZPO.	= Zivilprozeßordnung vom 20. Mai 1898.

Zitierweise für Entscheidungen.

- RG. (25. VI. 10) 74,215 = Entscheidungen des Reichsgerichts vom 25. Juni 1910, abgedruckt in „Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen“, Bd. 74, S. 215.
- RG. (3. II. 99) JW. 602 = Entscheidung des Reichsgerichts vom 3. Februar 1899, abgedruckt in der Juristischen Wochenschrift, Jahrg. 1899, S. 602.

§ 1. Der deutsche Kommissionshandel am Ausgange des 18. und in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts.

Das deutsche Kommissionsrecht bietet der Rechtstatsachenforschung besonders anziehende Aufgaben. Wo die reine Dogmatik nur eine unterschiedslose Masse gleichartiger Normen sieht, erkennt die rechtstatsächliche Betrachtung zwei in verschiedenen Perioden abgelagerte Schichten, über denen sich anscheinend noch eine dritte absetzen wird. Diese Bildungen zu untersuchen und zu erklären, ist nicht nur von wissenschaftlichem, sondern auch von praktischem Interesse, weil sich aus der Zugehörigkeit zu der einen oder anderen Schicht Gesichtspunkte für die Anwendung und gesetzpolitische Bewertung der einzelnen Normen ergeben. —

Der Kommissionsbegriff im heutigen Sinne ist an sich eine verhältnismäßig späte Erscheinung des Rechtslebens. Gekennzeichnet durch die beiden Erfordernisse des Handels „für fremde Rechnung“ und „im eigenen Namen“ tritt er zuerst im Code de commerce von 1807 auf, um von hier in die meisten neueren Handelsgesetzbücher, insbesondere auch in das deutsche, überzugehen. Allerdings sind die Bezeichnungen „Kommission“ und „Kommissionär“ erheblich älter. Mit großer Ausführlichkeit handelt insbesondere Jacques Savary in seinem „Parfait négociant“ (1675) II, 3 von den Kommissionären. Doch geht Savary von einem viel weiteren Begriff der Kommission aus. Denn der Kommissionär kann nach Savary auch in fremdem Namen handeln, ja Savary rät ihm sogar ausdrücklich davon ab, „de se constituer débiteur en son nom“. Auch in den Wechselordnungen deutscher Städte des 17. und namentlich des 18. Jahrhunderts pflegt die Kommission in dem Sinne erwähnt zu werden, daß der Verkaufskommissionär, der für den Kommittenten Wechsel akzeptiert hat, am Kommissionsgut wegen seiner Vorzüge und sonstigen Auslagen ein Vorzugsrecht vor andern Gläubigern des Kommittenten genießen soll.¹⁾ Demgemäß wird der Begriff der Kommission in der deutschen Rechtsliteratur des 18. Jahrhunderts mehrfach erörtert, so namentlich von Riccius²⁾ und Püttmann.³⁾ Doch

¹⁾ Darüber besonders Riccius (Prof. in Göttingen), *Exercitationes iuris cambialis* (Göttingen 1781) XI, 2; Grünhut, *Recht des Kommissionshandels* (1879) 20ff.

²⁾ A. a. O.

³⁾ (Prof. in Leipzig) *Miscellaneorum liber singularis* (Leipzig 1793) 163ff. Zu erwähnen sind auch die Dissertationen von G. H. Mettingh aus Frankfurt a. M., *De commercis in commissionem datis* (Gießen 1766) und von H. Storck aus Hamburg, *de Commerciis institutoriis* (von Faktorey- und Kommissionshandlungen), Wittenberg 1682 (neugedruckt 1741).

treten dabei weitgehende Unklarheiten hervor¹⁾, denen an dieser Stelle nicht weiter nachgegangen zu werden braucht; es genügt festzustellen, daß das Tatbestandsmerkmal des Handelns im eigenen Namen auch hier durchweg fehlt und von den übrigen nur das der fremden Rechnung feststeht. Selbst der Code de commerce ist noch nicht zu voller Klarheit gelangt, da er die Rechte und Pflichten eines „Kommissionärs, der im Namen seines Kommittenten handelt“, nach den zivilrechtlichen Grundsätzen des Mandats beurteilt wissen will, also den Ausdruck Kommissionär noch in dem älteren Sinne gebraucht. Sachlich allerdings ist die Abkehr von der älteren Auffassung mit großer Schärfe vollzogen, insofern der bloß bevollmächtigte sogenannte Kommissionär vollständig aus dem Handelsrecht verwiesen wird. Die neue Unterscheidung ist selbstverständlich nicht durch begriffliche Erwägungen veranlaßt; sie ist nur der naturgemäße Ausdruck dafür, daß der zwar für fremde Rechnung, aber im eigenen Namen handelnde selbständige Kaufmann sich in Frankreich zu einer Erscheinung herausgebildet hatte, die auf das Rechtsleben in bedeutsamer Weise einwirkte und daher bei einer Kodifizierung des Handelsrechts vom Gesetzgeber Berücksichtigung erforderte.²⁾ Andere Wege ist das englisch-amerikanische Recht gegangen: nicht der selbständige Kaufmann, sondern der angestellte Faktor hatte im 18. Jahrhundert die Geschäfte der großen englischen Handelskompagnien im Auslande besorgt³⁾, und die aus diesem Verhältnisse

1) Vgl. Riccius a.a.O. S. 1: „*commissio haec est mandatum, quo quis mercator alicui facultatem dat merces ad eum transmissas emtoribus vendendi.*“; Musaeus, Grundsätze des Handlungsrechts (1785) 48: „Von der Art [der Nebengeschäfte des Handels] ist noch die Kommissionshandlung, wo jemand von dem Orte seines Aufenthalts aus einem an einem anderen Orte Wohnenden Geschäfte besorgt, ohne selbst Handlung zu treiben(!), im übrigen aber dafür gewisse Vorteile genießt.“ Püttmann 165 bekämpft besonders die im Schrifttum übliche und z. B. auch bei Mettingh und Storck anzutreffende Verwechslung des angestellten Institor und des selbständigen Kommissionärs; er schließt sich der Meinung von Jungius, Lehrbuch der Handlungswissenschaft § 76, an wonach „ein Faktor (institor) vom Kommissionär darinnen verschieden ist, daß er ein beständiger Diener anderer ist, dieser aber nur die Kommissionen annimmt, die ihm anstehen und nach jeder geschlossenen Kommission gegen den Kommittenten keine weiteren Verbindlichkeiten hat“. Vgl. auch Preuß. ALR. II, 8 §§ 698 ff., 2070, 2105 f., 2119; AGO. I, 50 §§ 300 ff., sowie Breuls in der unten S. 62 zitierten Dissertation 5 ff.

2) Noch Mittermaier, Grundsätze des gemeinen deutschen Privatrechts⁷ (1847) 776 Anm. 3 glaubte die Neuerung des Code de commerce lediglich auf Irrtum und Verwechslung zurückführen zu müssen. Er nimmt Bezug auf die Bedenken von Delamarre-Poitvin, *Traité du contrat de commission* (1841) II, 481 gegen die (damalige) Fassung des Art. 92 des Code de commerce, der den im eigenen Namen Handelnden lediglich in das Zivilrecht verwies. Diese hier nicht näher interessierenden Bedenken sind an sich zum Teil nicht unbegründet, können aber die Ansicht Mittermaiers nicht stützen. Sie ist durch den weiteren Gang der Entwicklung zur Genüge widerlegt.

3) Hierüber Erik Arup, *Studier i engelsk og tysk handelshistorie* (Kopenhagen 1907); der Inhalt dieses Buches ist kurz zusammenfassend wiedergegeben von Pappenheim in den *Hansischen Geschichtsblättern* 1909, 543 ff.

entspringenden Gesichtspunkte sind auch für die weitere Entwicklung des englischen Rechts maßgebend geblieben.¹⁾ Für deutsche Verhältnisse war es dagegen, wenschon Ansätze für eine andere Entwicklung ursprünglich nicht fehlten²⁾, zweifellos nur sachgemäß, in Übereinstimmung mit zahlreichen anderen Gesetzgebungen³⁾ dem Vorgang des Code de commerce zu folgen. Schon das „Kaufmanns-Lexikon“ von Ludovici (1. Aufl. 1752, 2. Aufl. 1767), das die erste deutsche, stark an die älteren französischen Schriftsteller angelehnte Darstellung des Kommissionshandels gibt, äußert Zweifel an dem oben erwähnten Rat, den Savary den Kommissionären erteilt: „Es wird schwerlich einer den Einwohner, den er kennet (nämlich den Kommissionär), fahren lassen, und einen Unbekannten zum Schuldner annehmen.“⁴⁾ Besonders aber lassen die eingehenden und interessanten Schilderungen, die Büsch⁵⁾ auf Grund eigener Anschauung von dem Kommissionshandel seiner Zeit gibt, zweifelsfrei erkennen, daß der Verfasser als Typus des Kommissionärs durchaus den mit ansehnlichen eigenen Mitteln arbeitenden und daher auch im eigenen Namen handelnden selbständigen Kaufmann betrachtet.

Demgemäß wird in der deutschen Wissenschaft und Praxis schon vor Erlaß des AHGB. der Kommissionsbegriff des Code de commerce allgemein⁶⁾ als selbstverständlich vorausgesetzt.⁷⁾ Immer wieder bestätigen die Rechtskundigen der Zeit die hohe Bedeutung des auf dieser Grundlage sich bildenden Kommissionsrechts.⁸⁾ So bezeichnet der säch-

¹⁾ Es geht daher nicht an, die englische Rechtsprechung hier für die Dogmatik des deutschen Rechts heranzuziehen, wie dies Schlossmann, Die Lehre von der Stellvertretung I (1900) 362f, und Müller-Erzbach, Grundsätze der mittelbaren Stellvertretung (1905) 57f. versuchen. In vortrefflicher Weise wird dagegen die Verschiedenheit der deutschen und der englischen Rechtsbildung beleuchtet von Wüstendörfer GZ. 58, 144ff. Über die eigenartige englische Entwicklung des Stellvertretungsgedankens überhaupt E. Heymann in Kohler-Holtzendorffs Enzyklopädie der Rechtswissenschaft⁷ II (1914) 331.

²⁾ Vgl. oben S. 2, Anm. 1.

³⁾ Vgl. Grünhut a. a. O. 41, Anm. 5.

⁴⁾ 2. Aufl. II, 489.

⁵⁾ „Theoretisch-praktische Darstellung der Handlung“ (1. Aufl. 1792, 2. Aufl. 1797, 3. Aufl. — nach dem Tode des Verf. herausgegeben von Normann — 1808), drittes Buch, zweites Kapitel nebst Zusätzen; derselbe, Kleine Schriften über die Handlung III; Büsch und Ebeling, Handlungsbibliothek II, 73ff; III, 45 ff.

⁶⁾ Eine vereinzelte Ausnahme bildet Mittermaier oben S. 2 Anm. 2.

⁷⁾ Das gilt auch von den Gesetzgebungsvorarbeiten; vgl. Preuß. Entw. § 277; württemb. Entw. Art. 131; Frankfurter Entwurf (Entw. eines allgemeinen Handelsgesetzbuches für Deutschland 1849), V Art. I; österr. Entw. § 133.

⁸⁾ Gegenüber dem Versuche von Schmidt-Rimpler (Geschichte des Kommissionsgeschäftes in Deutschland Bd. I, 1915), die Erscheinungen des mittelalterlichen Rechtslebens mit Hilfe des spezifisch modernen Kommissionsbegriffs zu bearbeiten, können gewisse Bedenken nicht unterdrückt werden. M. E. beruht das Verfahren Schmidt-Rimplers auf einer grundsätzlichen Überschätzung der gerade heute geltenden Rechtsbegriffe, — auf einem Dogmatismus, der für die geschichtliche Forschung vielleicht noch weniger annehmbar ist, als für die Arbeit

sische Appellationsgerichtsrat Treitschke in seinen 1839 erschienenen „Rechtsgrundsätzen vom Kommissionshandel“ den letzteren als „allenthalben verbreitet“ und „ganz unentbehrlich“.¹⁾ In gleichem Sinne äußert sich Wilda in Weiskes Rechtslexikon²⁾ (1840); F. E. Oetker hebt 1848 bei Besprechung einer dem Kommissionshandel gewidmeten Dissertation³⁾ die „große Bedeutung“ dieses Gegenstandes für das praktische Recht hervor⁴⁾, und „Striethorsts Archiv“ für Rechtsfälle aus der Praxis des Obertribunals beginnt⁵⁾ mit den durch die ersten Entscheidungen veranlaßten Worten des Herausgebers: „Nächst dem Wechsel beschäftigt fast kein dem Handelsverkehr eigentümliches Rechtsinstitut den Richter mehr als das kaufmännische Kommissionsgeschäft.“ Ganz in diesem Sinne ließ der Entwurf eines Handelsgesetzbuches für die preußischen Staaten (1857) dem Kommissionsgeschäft eine besonders eingehende Behandlung zuteil werden mit der Begründung, daß der Kommissionshandel „gegenwärtig ein selbständiges Gewerbe bilde, welches sich zu einem der bedeutsamsten Zweige des Handelsgewerbes entwickelt habe“. Demgemäß enthält fast jeder der ersten Bände von Seufferts Archiv (etwa bis zum 15. Bande, 1862) einige Entscheidungen aus diesem Gebiete, und in den „Ausgewählten Entscheidungsgründen des Oberappellationsgerichtes der vier freien Reichsstädte Deutschlands“, die Thöl aus den Jahren 1821 bis 1836 veröffentlichte, entfallen von insgesamt 373 Nummern nicht weniger als 59 auf die Kommission.⁶⁾ ⁷⁾

Unter den von der Rechtsprechung überlieferten Tatbeständen

am Gegenwartsrecht. Daß im Mittelalter das Kommissionsgeschäft keineswegs als selbständiger Rechtsbegriff erfaßt war, wird durch die Untersuchungen Schmidt-Rimplers nur bestätigt. Was nützt es aber, den ganz andern Bildungsgesetzen folgenden mittelalterlichen Rechtsstoff auf das Schema des modernen Kommissionsrechts aufzunageln?

¹⁾ Vorrede und 3.

²⁾ II, 708.

³⁾ G. F. Faber, de mercatura procuratoria (Tüb. Diss. 1829).

⁴⁾ In den „Kritischen Jahrbüchern für deutsche Rechtswissenschaft“ 12 (1848) 359.

⁵⁾ Bd. I, S. 1 (1851).

⁶⁾ Leider sind die Beispiele Thöls wegen ungenauer Wiedergabe der Tatbestände für unsere Untersuchung nur zum Teil verwertbar.

⁷⁾ Es muß allerdings hinzugesetzt werden, daß die sonstigen Entscheidungssammlungen aus der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts mit Ausnahme derjenigen des Oberappellationsgerichtes Lübeck wenig Material ergeben. Doch sind diese Sammlungen von so geringer Bedeutung, daß daraus Schlüsse nicht hergeleitet werden können. Vom Verf. durchgesehen sind insbesondere die „Jahrbücher für Entscheidungen des badischen Oberhofgerichts“, Hufnagel, „Mitteilungen aus der Praxis der württembergischen Zivilgerichte“, Flach, „Entscheidungen des Oberappellationsgerichtes Wiesbaden“, „Archiv für die Praxis des im Herzogtum Nassau geltenden Rechts“, Zu Rhein und Sartorius, „Sammlung merkwürdiger Rechtsfälle Bayerns“, Du Prel, „Sammlung auserlesener bayerischer Rechtsfälle.“ Strippelmann, „Neue Sammlung bemerkenswerter Entscheidungen des OAG. Cassel“; Simon und v. Strampff, „Rechtsprüche der preußischen Gerichtshöfe“.

steht nun bei weitem im Vordergrund die sogenannte Konsignation, d. h. die Kommission, die den Verkauf gleichzeitig übersandter Waren auf dem Wege des überseeischen Exports zum Gegenstande hat. Wirtschaftlich ist diese Kommission dadurch gekennzeichnet, daß ihr nicht eine feste Bestellung des künftigen Abnehmers zugrunde liegt, sondern daß der Kommissionär erst den Abnehmer suchen soll.¹⁾ Regelmäßig und im Zweifel ist die Konsignation nicht Verkaufskommission, sondern Geschäftsbesorgungskommission²⁾ derart, daß das deutsche Exporthaus in Hamburg, Bremen, Lübeck usw. die Ware nicht selbst in Übersee zum Verkauf stellt, sondern seinerseits den Verkauf einem überseeischen Handlungshaus überträgt, das im 19. Jahrhundert meist ein deutsches, häufig lediglich eine selbständige³⁾ Niederlassung des Exporthauses selbst ist. Zwischen dem deutschen Exporthause und dem Überseehaus liegt dann eine reine Verkaufskommission vor. Übrigens können sich zwischen Produzenten und letzten Abnehmer noch weitere Zwischenhändler in der Form der Kommission einschieben.⁴⁾ Regelmäßig gibt das deutsche Exporthaus dem Kommittenten einen Vorschuß von zwei Dritteln des Werts auf die Ware⁵⁾, denn sonst würde dem Kommittenten das notwendige Betriebskapital entzogen; die Form der Vorschußleistung ist dabei von alters her gewöhnlich die, daß der Kommittent den von ihm auf den Kommissionär gezogenen, von diesem akzeptierten Wechsel bei einem Dritten (Bankier) zu Gelde macht.⁶⁾ Sehr häufig

¹⁾ Hellauer, System der Welthandelslehre I (1910) 92.

²⁾ Dieser Rechtsatz gilt auch für die neuere Zeit. Vg. ROHG. (28. XI. 72) 8, 119; RG. (19. III. 81) 5, 13; OLG. Hamburg (20. II. 05) Rspr. 10, 339; zahlreiche, auch ältere Entscheidungen gleichen Inhalts stellt zusammen Abraham Hanseatische Rechtsprechung (1900) I, 238 ff.

³⁾ Handelt es sich um eine Zweigniederlassung, so liegt reine Verkaufskommission vor. Die Selbständigkeit der Niederlassung kann darauf beruhen, daß ihr Leiter Teilhaber des Prinzipals für die Niederlassung („paid partner“, vgl. Hellauer a. a. O. 150), letztere also zur offenen Handelsgesellschaft oder Kommanditgesellschaft wird. In der Rechtsprechung finden sich zahlreiche Beispiele für derartige überseeische Niederlassungen, z. B. OAG. Lübeck (20. II. 37) Seuff A. 8, 66 — „New Yorker Haus“ der deutschen Kommissionsfirma —; OAG. Lübeck (30. I. 56.) Seuff A. 11, 216. — „Valparaisohaus“ einer Hamburger Firma —; RG. (19. III. 81) 5, 11 — „Yokohamahaus“ des Hamburger Kommissionärs; doch treten in den späteren Entscheidungen die überseeischen Zweigniederlassungen mehr in den Vordergrund, vgl. ROHG. (15. XI. 72) 8, 32; (10. V. 73) 10, 188; RG. (10. XII. 92) 30, 132.

⁴⁾ Sombart, Die Deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert³ (1913) 214, vgl. auch RG. (14. V. 06.) 63, 301.

⁵⁾ Büsch in Büsch-Ebelings Handlungsbibliothek III, 77 (1789) („Der Kommittent trassiert sogleich bei Versendung der Ware in Höhe von zwei Drittel des Werts auf den Kommissionär“); derselbe, „Darstellung der Handlung“ (1808) I, 204; Treitschke a. a. O. 4; Wilda a. a. O. 710; OAG. Lübeck (29. IV. 1858) Seuff A. 13, 315.

⁶⁾ Vgl. oben S. 1 bei Anm. 1 und Büsch in voriger Anm.; ein interessantes Beispiel aus den siebziger Jahren des 18. Jahrhunderts bei Ehrenberg, Das Haus Parish (1905) 92.

übernimmt der Kommissionär zugleich das Delkredere, da der Kommittent auf die Auswahl des Abnehmers im fernen Lande keinen Einfluß hat und die dortigen Verhältnisse auch sonst für ihn unübersehbar sind.¹⁾ Dementsprechend sind die Kommissionsfirmen kapitalkräftige ansehnliche Handlungshäuser. In der Rechtsprechung tritt am häufigsten die Exportkommission in Leinenwaren über Hamburg oder Bremen nach Amerika, namentlich nach den Vereinigten Staaten auf.²⁾ Nordamerika ist auch sonst das Hauptziel der Konsignation,³⁾ es wird als solches z. B. für Pianofortes⁴⁾ (nach Neufundland) und französischen Champagner (nach Kalifornien)⁵⁾ genannt. In einem anderen Falle sendet ein deutscher Exportkommissionär Kisten mit fertigen Kleidungsstücken nach Melbourne, wo sie durch den Kommissionär öffentlich versteigert werden.⁶⁾ Einige andere Entscheidungen weisen auf einen Konsignationsverkehr mit Batavia hin.⁷⁾ Auf der Grenze zwischen Kommission und Trödelvertrag steht ein Fall aus dem Jahre 1853, wo Goldwaren (Mode-Artikel) durch das „Valparaiso-Haus“ einer Hamburger Firma für Rechnung eines deutschen Goldwarenhändlers verkauft werden sollten.⁸⁾

Alle diese Entscheidungen sind bezeichnenderweise vom Oberappellationsgericht Lübeck ergangen, das das gemeinschaftliche Obergericht für die vier freien Reichsstädte (Frankfurt, Hamburg, Bremen, Lübeck) war. Nur der SeuffA. 13, 219 behandelte Fall ist zufällig an das Obertribunal Stuttgart geraten, weil der beklagte Kommissionär von New Orleans nach Württemberg verzogen war (auch dies in wirtschaftlicher Hinsicht nicht uninteressant).

Die sonst in den älteren Entscheidungssammlungen anzutreffenden

1) Büsch, Darstellung der Handlung I, 211; II, 290 ff.

2) OAG. Lübeck (17. IV. 23) SeuffA. 4, 355 — Konsignation von Bremen nach Baltimore zwecks Verkaufs in Havanna; aus dem Erlös werden vom Kommissionär zu Lasten des Kommittenten „Retouren“ angeschafft — wer muß diese versichern? —; OAG. Lübeck (20. II. 37) SeuffA. 8, 66 — Konsignation nach New York 1832; OT. Stuttgart (I. II. 59) SeuffA. 13, 219 — desgl. nach New Orleans, Fall aus dem Jahre 1849 —; OAG. Lübeck (18. IX. 43) Sammlung der Erkenntnisse und Entscheidungsgründe des OAG. zu Lübeck in Hamburger Rechtssachen I, 94 ff. 99 ff. — Konsignationsware des Bielefelder Leinenwarenfabrikanten in Hamburg verbrannt —.

3) Nicht näher bezeichnet ist der Gegenstand der Konsignation bei OAG. Lübeck (29. VI. 58) Römer, Entscheidungen des OAG. Lübeck 3, 612 — Ziel New York. —

4) OAG. Lübeck (12. VII. 49) Sammlung der Erkenntnisse usw. in Hamburger Rechtssachen 2, 181, Fall aus dem Jahre 1846.

5) OAG. Lübeck (14. XI. 53) Sammlung der Erkenntnisse usw. in Hamburger Rechtssachen 2, 775 — französischer Kommittent, Fall aus dem Jahre 1850.

6) OAG. Lübeck (15. XI. 56) SeuffA. 13, 67.

7) OAG. Lübeck (19. XI. 42) SeuffA. 10, 114; vgl. auch OAG. Lübeck (11. IV. 55) Sammlung der Erkenntnisse usw. in Hamburger Rechtssachen 2, 1035, Fall aus dem Jahre 1850.

8) OAG. Lübeck (30. I. 56) SeuffA. 11, 216.

Fälle der Verkaufskommissionen sind von geringerer Bedeutung. Mehrere beziehen sich auf Verkaufskommissionen von Amerika nach Deutschland, also vom deutschen Standpunkt aus auf Einfuhrgeschäfte (Gegenstand z. B. Häute und Baumwolle).¹⁾ Aus dem Gebiet des Binnenhandels sind anzuführen eine von einem deutschen Gutsbesitzer erteilte Wollverkaufskommission²⁾, die von dem Kommissionär an einen andern weitergegeben wird, und eine Verkaufskommission, die von einem Fabrikanten goldener Dosen einem Goldwarenhändler erteilt wird³⁾.

Die Einkaufskommissionen zeigen ein wesentlich anderes Bild. Bei ihnen stehen nicht, wie bei den Verkaufskommissionen, verarbeitete Waren, sondern Nahrungsmittel und Rohstoffe im Vordergrund. Die eine Hauptgruppe der Einkaufskommissionen, dargestellt wiederum durch Entscheidungen des Oberappellationsgerichtes Lübeck, gehört dem Seehandel an, und zwar steht diese Einkaufskommission im Dienste der deutschen Einfuhr. So werden mit Hülfe des Kommissionshandels Zucker aus Brasilien⁴⁾, Kaffee aus New York⁵⁾, Indigo aus London⁶⁾, Rapssaat aus Amsterdam⁷⁾, „gute amerikanische Tabakstengel“⁸⁾ und in einem andern Falle Weingeist⁹⁾ aus Marseille, Roh-eisen aus Liverpool¹⁰⁾ durch deutsche, meist Hamburger und Bremer Kommittenten bezogen. Auch findet sich ein Fall, in welchem ein Lübecker Handlungshaus Heringe in Bergen einkaufen und nach Riga gehen läßt.¹¹⁾ Nur vereinzelt erscheinen Einkaufskommissionen zum Zwecke der Ausfuhr; allgemeinere Bedeutung haben offenbar nur die von England an die deutschen Hafenplätze gelangenden Einkaufskommissionen für Weizen.¹²⁾

1) OAG. Lübeck (30. IV. 51) SeuffA. 5, 198 — Baumwolle von New York nach Bremen, 1844 —; OAG. Lübeck aus dem Jahre 1832 Thöl Nr. 196 — Häute von Buenos-Aires anscheinend nach Hamburg, 1829 —; OAG. Lübeck (19. V. 51) Sammlung der Erkenntnisse usw. in Hamburger Rechtssachen 2, 1 — Häute von Montevideo nach Hamburg 1847 — (die amerikanischen Firmen sind deutscher Herkunft). Wahrscheinlich gehört auch hierher OAG. Lübeck [Hamburger Entscheidung aus dem Jahre 1833] bei Thöl Nr. 194 — Verkaufskommission in Kasanien.

2) Mals, Ausgewählte Gutachten der Handelskammer zu Frankfurt (1854) 70.

3) OAG. Kassel (18. I. 40) bei Strippelmann, Neue Sammlung bemerkenswerter Entscheidungen 1, 164ff; Fall aus dem Jahre 1837.

4) OAG. Lübeck (8. IX. 45) SeuffA. 2, 123f.; ausführlicher in der Sammlung der Erkenntnisse usw. in Hamburger Rechtssachen 1, 447.

5) OAG. Lübeck, Bremer Entscheidung von 1833 bei Thöl Nr. 178.

6) OAG. Lübeck, Frankfurter Entscheidung von 1826 bei Thöl Nr. 179.

7) OAG. Rostock (3. VII. 51) SeuffA. 7, 35, Fall aus dem Jahre 1848.

8) OAG. Lübeck (27. IX. 36) SeuffA. 8, 182.

9) Mals a. a. O. 59.

10) OT. (2. XI. 49) SeuffA. 5, 202.

11) OAG. Lübeck (10. VII. 21) Sammlung der Erkenntnisse usw. in lübischen Rechtssachen 1, 42 — Fall aus dem Jahre 1819.

12) OAG. Lübeck (10. XII. 35) Sammlung der Erkenntnisse usw. in lübischen Rechtssachen 2, 168 — Weizen von Lübeck nach Liverpool, 1828 —; OAG. Lübeck vom Jahre 1830 bei Thöl Nr. 174; der Fall der Entscheidung Thöl Nr. 183 vom

Die zweite große Gruppe der Einkaufskommissionen betrifft den inländischen Handel in Getreide und Rüböl, vereinzelt auch in anderen Massengütern.¹⁾ Dieser Handel zeigt schon frühzeitig hochspekulative, an das Börsenspiel gemahnende Züge.²⁾ Die einschlagenden Entscheidungen sind fast durchweg von dem preußischen Geheimen Obertribunal ergangen. Zum Teil vollzieht sich der innerdeutsche Getreidekommissionshandel auf dem Wege der Küstenschiffahrt, so im Falle des OT. (6. X. 48) StrA. 1, 3, wo Roggen in Königsberg unter Delkredere einzukaufen und auf dem Seewege dem Stettiner Kommittenten zuzuführen war. In diesem Zusammenhange ist auch die vom OAG. Lübeck (31. XII. 49) SeuffA. 3, 189 behandelte Kommission zu erwähnen, die dahin ging, für einen Emdener Kommittenten Roggen, der nach Bremerhaven auf dem Wasserwege³⁾ gekommen war, zu kaufen, um ihn in Hamburg oder in Holland weiterzuveräußern.

Die Effektenkommission, die ihrer Natur nach, und zwar auch unter denselben Parteien bald als Verkaufs- bald als Einkaufskommission erscheint, bleibt in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts ganz und gar im Hintergrunde. In der Sammlung der Erkenntnisse und Ent-

Jahre 1835 — englische Einkaufskommission nach Hamburg für Knochen — bezieht sich, wie der Tatbestand zeigt, auf einen wirtschaftlichen Einzelfall; es wird hervorgehoben, daß es sich nicht um „gangbare Handelsware“ handele.

¹⁾ OAG. Lübeck aus dem Jahre 1829 bei Thöl Nr. 151, 164—500 Ztr. Rüböl, Frankfurter Fall —; OAG. Lübeck aus dem Jahre 1831 bei Thöl Nr. 180 — Weizen, Lübecker Fall —; OT. (17. V. 50) StrA. 1, 10 — Einkaufskommission auf 100 Wispel Roggen —; OT. (10. XII. 50) StrA. 1, 14 — Einkaufskommission von Breslau nach Berlin auf 100 Wispel Roggen, lieferbar 1848 —; OT. (20. III. 51) StrA. 1, 18 Einkaufskommission von Magdeburg nach Hamburg auf 100 Last Hafer, lieferbar 1848; OAG. Kiel (28. X. 51) SeuffA. 5, 331 — Einkaufskommission auf 300 Ztr. Rüböl, Geschäftsabschluß 1847 —; OT. (30. IX. 51) StrA. 3, 119 — Einkaufskommission von Gnesen nach Berlin auf Spiritus, Geschäftsabschluß 1848 —; OT. (20. IX. 53) StrA. 10, 125 — Einkaufskommission von Barmen nach Cöln auf Roggen, Geschäftsabschluß 1850; Mals, Gutachten der Handelskammer Frankfurt a. M. (1854) 67 — Ein- und Verkaufskommissionen auf Öl, Früchte, Kaffee, Zucker aus den Jahren 1839/1840 —; vgl. auch die nächste Anmerkung.

²⁾ Vgl. z. B. OT. (7. III. 54) StrA. 12, 212 —; Gutsbesitzer bei Münster gibt 1851 nach Cöln Kommissionen zum Einkauf von Weizen und Roggen, unter Delkredere des Kommissionärs, Abrechnung durch Differenzregulierung —; ein Kunde erteilt sowohl Einkaufs- wie Verkaufskommissionen in dem Beispiel aus Mals in voriger Anmerkung. Gerade der Umstand, daß derselbe Kunde zugleich als Einkaufs- und Verkaufskommittent auftritt, weist auf die hochspekulative Natur der Geschäfte hin, vgl. unten S. 79. Nach 1850 wird der Spielcharakter immer deutlicher, doch sind diese Entscheidungen besser der nächsten Periode zuzurechnen. Hingewiesen sei hier beispielsweise auf OT. (16. I. 55) StrA. 16, 179 — Differenzregulierung über Einkauf von 200 Ztr. Rüböl im Jahre 1852; in den Entscheidungsgründen taucht bereits der „Stichtag“ auf! —; OT. (4. V. 50) StrA. 28, 287 — Zeitverkauf in Roggen für einen Arzt im Jahre 1853; die Ärzte stellen überhaupt einen auffallend großen Teil der Börsenspieler —; OT. (28. IV. 57) StrA. 24, 224; (3. IX. 57) StrA. 27, 4 aus dem Jahre 1853; OT. (7. I. 58) StrA. 29, 4 aus dem Jahre 1854 und zahlreiche spätere Entscheidungen; ferner Hiersemenzel, Zur Lehre vom kaufmännischen Kommissionsgeschäfte (1859) 75ff.

³⁾ Vielleicht von Holstein her, vgl. unten S. 11, Anm. 2.

scheidungen des Oberappellationsgerichts Lübeck findet sich nur ein Urteil vom 25. Mai 1815¹⁾, das sich auf eine Verkaufskommission für österreichische Banknoten bezieht; die früheste der einschlagenden Entscheidungen aus Seufferts Archiv stammt schon vom 25. Mai 1855 und bezieht sich gleichfalls auf österreichische Banknoten, die in Frankfurt a. M. für Mainz verkauft werden sollten.²⁾ Einige Beispiele für Effektenkommissionen moderner Art, d. h. in zins- oder dividenden-tragenden Wertpapieren sind ausschließlich in Thöl's Sammlung zu finden³⁾, der bei der — später vorgenommenen — Auswahl der Entscheidungen naturgemäß durch sein besonderes wissenschaftliches Interesse⁴⁾ an diesem Gegenstande beeinflußt war.

Mit den bisher erörterten Kommissionen ist die Ausbeute aus den älteren Entscheidungssammlungen erschöpft. Indessen hat es in der ersten Hälfte des neunzehnten Jahrhunderts zweifellos noch andere Kommissionszweige von Bedeutung gegeben. So bestand in Frankfurt a. M. ein großer binnenländischer Kommissionshandel in Waren. Bender, selbst ein Frankfurter Jurist, sagt in seinen 1824 erschienenen „Grundsätzen des deutschen Handlungsrechts“⁵⁾, der Kommissionshandel sei in Frankfurt von bedeutendem Gewichte, weil der dortige Kommissionär, wenn die Ware gleich abgesetzt werden könne, sogleich zwei Drittel des vermutlichen Wertes oder Verkaufspreises gern vorschleüße; das ist dasselbe Verfahren, das wir bei der Konsignation kennen gelernt haben. Ferner erwähnt Treitschke in seiner bereits angeführten Schrift⁶⁾, daß der zu seiner Zeit an manchen Handelsplätzen noch bestehende kaufmännische Zunftzwang Kommissionsgeschäfte auch unter Leuten, die an demselben Platze wohnten, künstlich erzeuge, da ein Nichtkaufmann, der Ware in Geld umzusetzen wünsche, dies nur kommissionsweise durch einen der Innung angehörigen Kaufmann bewirken könne. Hier liegt also ein Überbleibsel der schon aus dem Mittelalter bekannten⁷⁾ Umgehungsfunktion des Kommissionshandels vor. Die reichhaltigste Beispielsammlung für Kommissionen bilden aber die Schriften von Büsch. Wenngleich sich dieselben auf das ausgehende 18. Jahrhundert beziehen, so dürften sie auch für die nächsten Jahrzehnte eine gewisse Bedeutung

1) Erkenntnisse und Entscheidungen in Frankfurter Rechtssachen 2, 148 ff.

2) SeuffA. 10, 170 (OAG. Lübeck).

3) Vgl. Thöl a. a. O. Nr. 175 (Hamburger Fall von 1832); Nr. 182 (Bremer Fall von 1832 — Gegenstand „Syndikats-Obligationen“) —; Nr. 189 (Jahr und Ort nicht angegeben; Gegenstand Rente, Selbsteintritt); in dem ersten Falle N. M. Rothschild-Frankfurt als Hintermann des Kommissionärs und zwar anscheinend als Zwischenkommissionär für Rothschild-London.

4) Unten S. 67.

5) I, 208 Anm.

6) Rechtsgrundsätze vom Kommissionshandel (1839) 8; vgl. auch Püttmann [oben S. 1, Anm. 3] 166 f.

7) Schmidt-Rimpler a. a. O. 112 ff.

besitzen, zumal Büschs „Darstellung der Handlung“ bei der dritten posthumen Ausgabe 1808 seitens des Herausgebers Normann berichtigt und ergänzt worden ist. Büsch erwähnt die Einkaufskommissionäre in den großen „Manufaktur-Städten“ (Fabrikstädten) wie in „Elberfeld, Remscheid und den übrigen durch ihre Eisenfabriken und manche andere Manufakturen so ausgezeichneten Oertern des Herzogtums Berg“¹⁾; diese Kommissionäre kauften also von den Fabriken im Auftrage auswärtiger Kommitenten die Erzeugnisse der Fabriken ein. Mehrfach hebt Büsch die Einkaufskommissionen auf „gemachten Zucker“ in Hamburg hervor, der für die (Hamburger Zucker-) Fabriken und die Abnehmer gleich vorteilhaft sei, wengleich die Kosten dadurch vermehrt würden.²⁾ Auch spricht Büsch von den „starken Einkaufskommissionen auf gelbes Wachs“, die vom Ausland her nach Hamburg gelangten, und die der Hamburger Kommissionär dadurch erledige, daß er im Hinterlande die gewünschte Ware einkaufe.³⁾ Dieselbe Form der Einkaufskommission wurde nach Büschs Berichten in größtem Umfange auf deutsche Rechnung von den Kommissionären der russischen Hafen- und Handelsplätze betrieben: „Der Kaufmann in Archangel muß, um seine Kommissionen auf Korn auszuführen, Leute, denen er glaubt trauen zu können, bis nach Kasan schicken; der Kaufmann in Petersburg muß die kommitierten Jufften (Juchten), Talg, Hanf, Segeltuch usw. in Rußland aufkaufen lassen.“⁴⁾ Weit bedeutender war aber auch nach der Darstellung Büschs die Verkaufskommission. Die Kommissionen nach Amerika, um von anderen fremden Erdteilen zu schweigen, treten allerdings bei Büsch noch zurück. Sie entwickelten sich erst, seitdem die Vereinigten Staaten nach Überwindung des Unabhängigkeitskrieges sich wirtschaftlich entfalteteten. Dagegen verbreitet sich Büsch eingehend über die Verkaufskommissionen nach Rußland⁵⁾; als ihr Gegenstand wird beispielsweise Zucker genannt, der dem russischen Kaufmann „besser als bares Geld zustatten komme.“ Hauptsächlich aber sind es die großen deutschen Märkte und Stapelplätze, die eine starke Anziehungskraft auf Verkaufskommissionen ausüben, also die Orte, „in welchen der größte Teil des handelnden Europas sich gewöhnt hat, seine mannigfachen Bedürfnisse zu suchen und wo die Nachfrage nicht von den Bedürfnissen einer Gegend allein abhängt.“⁶⁾ Als solche Stapelplätze nennt Büsch Rotterdam, Amsterdam, Gotenburg, Kopenhagen, Stockholm, Riga und Petersburg, von deutschen Städten Hamburg, Stettin

¹⁾ Darstellung der Handlung³ (1808) I, 202.

²⁾ Darstellung der Handlung I, 202; Büsch-Ebeling, Handlungsbibliothek II, 74; III, 47.

³⁾ Handlungsbibliothek III, 48 (1789).

⁴⁾ Handlungsbibliothek a. a. O.

⁵⁾ Handlungsbibliothek I, 212; II, 49 ff.

⁶⁾ Handlungsbibliothek II, 76.

und Danzig. Insbesondere spricht Büsch von den Verkaufskommissionen, die von Frankreich aus nach Hamburg gelegt wurden.¹⁾ Erwähnenswert ist auch ein von Büsch erwähnter Fall, in welchem ein Bürger einer holsteinischen Landstadt in Heiligenhafen ein Schiff mit Korn befrachtete und es an einen Verkaufskommissionär in Hamburg sandte.²⁾ Daß derartige Getreideverfrachtungen auf dem Wege der Küstenschiffahrt noch lange zu Kommissionszwecken geübt wurden, geht auch aus den oben S. 8 angeführten Fällen hervor. Endlich ist als schon der älteren Periode angehörig noch der altberühmte Holzhandel aus Russisch-Polen nach Danzig und anderen deutschen Seeplätzen zu nennen, der sich vielfach der Form der Verkaufskommission bediente und noch bedient.³⁾

Alles in allem können wir für das ausgehende 18. und die ersten Jahrzehnte des 19. Jahrhunderts einen blühenden Kommissionshandel feststellen. Die Verkaufskommissionen in Fertigfabrikaten wie Leinwandwaren wogen vor. Sie gingen teils auf dem Seewege nach Nordamerika und den europäischen Küstenländern, teils auf dem Landwege nach Rußland. In geringerem Umfange waren sie rein inländisch und konzentrierten sich in einigen großen Handelsplätzen wie Hamburg, Danzig, Frankfurt.⁴⁾ Dazu kommen die aus Polen und Rußland an die deutschen Hafenplätze gelangenden Verkaufskommissionen. Die Einkaufskommissionen waren verhältnismäßig von geringerer Bedeutung, absolut genommen jedoch nicht unbeträchtlich. Ihr Gegenstand waren im Binnenlande hauptsächlich Getreide, Rüböl und Spiritus, in den rheinischen Fabrikstädten die dort hergestellten Waren (z. B. Tuche), im Überseehandel Baumwolle, Tabak und andere Rohstoffe. Der Effektenkommissionshandel steht in den ersten Anfängen seiner Entwicklung⁵⁾ und ist noch nicht recht über die Schwelle des juristischen Bewußtseins getreten.⁶⁾

Dies ist die wirtschaftliche Umgebung, aus der heraus die Bestimmungen des Allgemeinen deutschen Handelsgesetzbuches über die Kommission erwachsen. Wenn das Gesetzbuch auch nach dem Zeitpunkt seines Erlasses der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts angehört, so

¹⁾ Darstellung der Handlung II, 205 ff.; ein Beispiel aus dem Weinhandel oben S. 6, Anm. 5.

²⁾ Darstellung der Handlung, Zusatz zu Buch 4, cap. I, § 6.

³⁾ Vgl. Gustav Cohn, System der Nationalökonomie III (1898) 244 sowie unten S. 6, Anm. 5.

⁴⁾ Das Badische Handelsgesetzbuch von 1809 kennt als Arten der Kommission lediglich die Kaufbesorgung (Einkaufskommission) und die Warenversendung (Spedition).

⁵⁾ Vgl. Breit LeipZ. 1907, 801 ff. und unsere Ausführungen unten S. 67.

⁶⁾ Sehr bezeichnend ist, daß noch Morstadt, Kommentar über das Handelsrecht Deutschlands und Frankreichs (1849) 38 bei Gelegenheit der Kommission den Bankier nur als „Einkassier-“ und „Auszahlmandatar“ nennt.

wurzeln doch jene Bestimmungen in einer etwas älteren Zeit. Sie entstammen dem Entwurf eines Handelsgesetzbuchs für die Preußischen Staaten, dessen Ausarbeitung 1850 begonnen und 1857 abgeschlossen wurde, und der in den Vorschriften über das Kommissionsrecht vorzugsweise auf den Frankfurter Entwurf von 1849, auf den Württemberger von 1839 und auf den spanischen *Codigo di comercio* vom 30. Mai 1829 zurückgeht.¹⁾ Ebenso rührte das für den Entwurf benutzte Entscheidungs- und Schrifttumsmaterial²⁾ notwendig aus einer etwas älteren Zeit her. Die Erfahrung, daß die Gesetzgebung den Ereignissen nachhinkt, hatte damals in noch höherem Grade Geltung als heute. Zum Teil lag dies an der größeren Schwerfälligkeit des Behördenmechanismus, zudem war das Verständnis für die lebendigen wirtschaftspolitischen Aufgaben der Zivilgesetzgebung noch viel weniger entwickelt als heute — die Protokolle über die Beratung des HGB.-Entwurfs muten gerade in den Abschnitten über die Kommission den heutigen Juristen recht blutlos und doktrinär an.

§ 2. Der Umschwung in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts.

Tatsächlich hatte bereits zu der Zeit, als das AHGB. in Kraft trat, die große Umbildung des deutschen Wirtschaftslebens begonnen, die auch das Schicksal des Kommissionshandels wesentlich beeinflussen sollte. Seit den fünfziger Jahren des 19. Jahrhunderts erwuchs, angeregt durch die Ausbreitung des Eisenbahnbaues, durch die Erfindung des Telegraphen und die sonstigen Fortschritte der Technik die moderne industriell-kapitalistische, auf internationalem Warenaustausch beruhende Entwicklung Deutschlands. In der Rechtsprechung heben sich die Folgen erst seit den sechziger Jahren deutlicher ab. Vor allem machen sich jetzt die Kommissionen in zins- oder dividendentragenden Wertpapieren mehr bemerkbar. In Seufferts Archiv sind die ersten Entscheidungen dieser Art die des Ober-Appellationsgerichts Dresden vom 26. März 1863, Band 17, S. 427 und des preußischen Geheimen Obergerichtes vom 11. Mai 1865 Bd. 20, S. 93.³⁾ Sie rühren schon an Hauptstreittheorie des Effektenkommissionsrechts, nämlich an die Zwangsregulierung⁴⁾ und an den Selbsteintritt. In der Folgezeit nehmen dann die auf den Effektenkommissionshandel bezüglichen Entscheidungen

1) Wie aus den „Motiven“ zu dem „Entwurf eines Handelsgesetzbuches für die Preußischen Staaten“ ersichtlich ist.

2) Vorbemerkung zu dem in voriger Anm. genannten Entwurf S.V.

3) Ob sich OLG. Kiel (9. I. 41) SeuffA. 8, 182 auf den Effekten- oder auf den Warenhandel bezieht, ist nicht zu erkennen.

4) GZ. 74, 266 ff.

bis in die neueste Zeit rasch und ständig zu. Die Börsenzeitkommissionen in Waren treten auffallenderweise schon etwas früher, nämlich seit den fünfziger Jahren in den Entscheidungssammlungen häufig auf¹⁾, um bis zum Erlaß des Börsengesetzes von 1896 die Gerichte stark zu beschäftigen. Auf diese bank- und börsenmäßigen Kommissionen werden wir noch zurückkommen. Sie bilden eine Gruppe für sich, die von den anderen, wir dürfen sagen eigentlichen Kommissionsgeschäften rechtlich und wirtschaftlich stark abweichen. Die Entscheidungen über das eigentliche Kommissionsgeschäft selbst verfallen in der neuen Periode einem unaufhaltsamen Rückgang. Dieser wird gegen Ende der Periode immer schneller. So etwa seit der Jahrhundertwende findet man in den Entscheidungssammlungen, insbesondere denen des Reichsgerichts²⁾, in der Juristischen Wochenschrift³⁾, bei Seuffert⁴⁾, und in der (erst 1900 beginnenden) „Rechtsprechung der Oberlandesgerichte“⁵⁾ nur noch hie und da einen vereinzelt Fall der echten Kommission, zuletzt hören die Fälle fast ganz auf. Selbst die letzten Jahrgänge der Hanseatischen Gerichtszeitung weisen nur noch ganz vereinzelte Entscheidungen über echte Kommissionen auf⁶⁾; in den sonstigen provinziellen Entscheidungssammlungen fehlt von Anfang an fast jede Spur des Kommissionshandels.

Damit ist schon angedeutet, daß die Rechtsformen des Ausfuhr- und Einfuhrhandels eine tiefgreifende Umbildung erfahren haben — eine Umbildung, die sich naturgemäß nicht auf die Verdrängung der Kommissionsform beschränkte, sondern auch die örtlichen Beziehungen, den Gegenstand und alle sonstigen Verhältnisse des Handels ergriff. So sehen wir in den verhältnismäßig noch häufigeren kommissionsrechtlichen Entscheidungen der letzten Jahrzehnte des 19. Jahrhunderts, wie der deutsche Export China⁷⁾, Japan⁸⁾, Indien⁹⁾, die Philippinen¹⁰⁾, Su-

1) Vgl. oben S. 8, Anm. 2.

2) Seit 1900 (Bd. 45): Bd. 47, 118; 58, 39; 63, 303; 69, 365; 71, 76; 78, 91; 78, 310.

3) Seit 1900: 1901, 408, 458; 1904, 264; 1905, 20; 1908, 714; 1912, 358(?); 1914, 102 (? ?); 1917, 467.

4) Seit 1900 (Bd. 55): 59, 107; 64, 285, 365; 67, 290 [nicht 70, 96, worüber unten S. 48, Anm. 3].

5) Bd. 6, 94, 470; 9, 275; 10, 339, 340; 11, 357; 18, 18; 19, 401; 20, 74; 32, 366 Anm. [14, 382 bezieht sich anscheinend auf die Bankkommission].

6) 1901, 1, 109; 1908, 1; 1909, 5; 1912, 43; 1913, 305.

7) ROHG. (10. XI. 73) 19, 253 — Schirting nach Hongkong —; OLG. Hamburg (23. XII. 90) HansGZ. 1891, 93 — französischer Champagner nach Hongkong, vgl. auch RG. (10. XII. 92) 30, 132; OLG. Hamburg (15. XII. 11) SeuffA. 67, 290 — Kognak nach Charbin —; OLG. Hamburg (2. XI. 04) Rsrp. 10, 340 ist als Ziel der Konsignation lediglich „Ostasien“ angegeben.

8) ROHG. (20. X. 57) 19, 102 — 1500 Stück „Thibets“ nach Yokohama.

9) ROHG. (15. XI. 72) 8, 32; RG. (8. X. 81) 5, 84 (sog. Indentgeschäft).

10) ROHG. (21. II. 77) 22, 77 Anilinfarben nach Manila.

matra¹⁾, Australien²⁾, Südamerika³⁾, Sansibar⁴⁾ in seine Kreise zieht.

Daneben finden sich noch zwei der älteren Wirtschaftsperiode angehörige Fälle. Der eine betrifft eine Hafer-Konsignation nach London aus dem Jahre 1870⁵⁾ — bis ungefähr in diese Zeit war Deutschland Ausfuhrland für Getreide⁶⁾ —, der andere bezieht sich auf eine vom deutschen Fabrikanten einer deutschen Exportfirma für deren New Yorker Filiale erteilte Verkaufskommission in Socken (1867).⁷⁾ Diese beiden Fälle vermögen schon nach Zeit und Gegenstand nichts daran zu ändern, daß die für Deutschland wichtigsten Ausfuhrländer, nämlich England, Österreich-Ungarn, Rußland, die Vereinigten Staaten und Frankreich unter den Bestimmungsländern der neueren Kommissionen ganz fehlen. Die echte Exportkommission findet ihre Anwendung nur noch im Verkehr mit Ländern einer tiefer stehenden Wirtschaftsorganisation⁸⁾; in der Hauptsache aber bedient sich der Export in zunehmendem Maße der Rechtsform des Eigenhandels. Der deutsche Fabrikant z. B., der Maschinen, Zucker, Chemikalien, Seidenwaren fabriziert, arbeitet entweder unmittelbar als Verkäufer mit dem ausländischen Abnehmer, wobei zum Teil durch Agenten, Reisende, Zweigniederlassungen Vermittlungsstellen geschaffen werden, oder der Exporteur bleibt zwar das Bindeglied zwischen dem deutschen Fabrikanten und dem Ausländer, jedoch nicht mehr auf der Grundlage der Kommission, sondern auf der des Kaufs. Hieran darf man sich nicht dadurch irre machen lassen, daß die Exportfirmen meist noch die Bezeichnung „Export, Kommission“ führen, denn einerseits wird im Geschäftsverkehr mit dem Ausdruck „Kommission“ einfach der Zwischenhandel be-

1) OLG. Hamburg (15. IV. 89) SeuffA. 44, 432 — Tapeten nach Padang; — RG. (14. V. 06) 63, 301 — Sprengstoff nach Surabaya.

2) OLG. Stuttgart (8. III. 95) Württ. Jahrb. 8, 31 — Klaviere nach Sidney; OLG. Hamburg (29. I. 00) HansGZ. 1901, 1 — Hopfen nach Brisbane.

3) ROHG. (11. VI. 72) 6, 312 — Goldleisten nach Rio de Janeiro; ROHG. (28. XI. 72) 8, 119 — Musikinstrumente nach Hingo in Brasilien —; RG. (4. I. 86) Bolze Pr. 3, 178 ⁶¹⁸ — Zement nach Buenos-Aires —; OLG. Hamburg (14. VII. 90) HansGZ. 1890, 229 — Konserven nach Lima —; OLG. Braunschweig (5. VI. 08) SeuffA. 64, 365 — Nähmaschinen nach Südamerika im Jahre 1875.

4) RG. (8. II. 88) Bolze Pr. 5, 179 ⁵⁷⁶ (Glasperlen).

5) ROHG. (14. III. 71) 2, 88.

6) Vgl. darüber etwa Wiedenfeld, Art. „Getreidehandel“ in Conrads Handwörterbuch der Staatswissenschaften¹ IV. 781, sowie die oben S. 7, Anm. 12 zitierten Entscheidungen. Die weit später durch die Aufhebung des Identitätsnachweises ins Leben gerufene Getreideausfuhr aus dem östlichen Preußen hat hiermit natürlich nichts zu schaffen.

7) ROHG. (10. 5. 73) 10, 188.

8) Gerade dieser Kommissionshandel bietet hohe Gewinnmöglichkeiten, vgl. Roscher, System der Volkswirtschaft⁷ (1899) III, 123: „England verdankt seine große Stellung im Welthandel mit kapitalarmen Völkern hauptsächlich seinem Kommissionshandel.“

zeichnet¹⁾, andererseits tritt auch der exportierende Eigenhändler gelegentlich immer noch als Kommissionär im Rechtssinne auf und zwar, wie noch zu erörtern sein wird, vorwiegend als Einkaufskommissionär. Der Grund, weshalb der Exporthandel nach Ländern mit hochentwickelter Wirtschaftsorganisation mehr und mehr die Form des Eigenhandels annahm, liegt auf der Hand. Eben diese Wirtschaftsorganisation und die Vollkommenheit der modernen Verkehrsmittel und Informationsquellen, die Telegraphen, Fernsprecher, Eisenbahnen, Dampfschiffe, Adreßbücher, Kataloge usw.²⁾ ermöglichen es dem Produzenten, mit dem Auslande in unmittelbare Verbindung zu treten, und diese Tendenz der Ausschaltung des Zwischenhandels muß sich, wie gleich hier vorweggenommen werden kann, im Inlandsverkehr noch stärker geltend machen. „Die Produzenten versuchen sich nach Möglichkeit den letzten Abnehmern ihrer Erzeugnisse und den ersten Lieferanten ihrer Rohstoffe zu nähern: der schlesische Textilindustrielle verkauft nicht mehr an den Breslauer, sondern an den Berliner Grossisten oder an das Hamburger Exporthaus. Das sächsische Wollwarengeschäft tritt mit einem nordamerikanischen Importeur in direkte Verbindung, der rheinische Kleineisenfabrikant schickt womöglich in den kleineren Städten Südamerikas seine eigenen Musterreisenden umher usw.“ (Sombart).³⁾ Wir können hinzusetzen, daß auch die großen deutschen Maschinen- und chemischen Fabriken, Kohlengruben, Zuckerraffinerien usw. — z. T. durch ihre Absatzorganisationen — unmittelbar an das Ausland ohne Hilfe eines Kommissionärs zu liefern pflegen. Wo aber der Exporteur oder der sonstige Zwischenhändler Triebstelle der Güterbewegung geblieben ist, wird er auch von sich aus — und das wird gewöhnlich übersehen — die Neigung haben, zum Eigenhandel überzugehen. Denn dem Eigenhändler fallen die Früchte der kaufmännischen Tätigkeit in vollem Umfange zu, während der Kommissionär auf die Provision angewiesen ist und den Gewinn an den Kommittenten herausgeben muß. Zudem ist der Kommissionär verpflichtet, über die Ausführung des Geschäfts Rechenschaft zu legen und alle erforderlichen Belege vorzuweisen. Darin liegt etwas, was dem Empfinden, man kann vielleicht sagen dem Standesbewußtsein des modernen Kaufmanns einigermaßen zuwiderläuft und übrigens auch technisch bei den verfeinerten modernen Kredit- und Abrechnungsformen

¹⁾ Das zeigt sich z. B. in dem übrigens sehr lehrreichen Vortrage von H. Hecht, Entwicklung und Arten der Exportgeschäfte (Gewerbliche Einzelvorträge, herausgeg. von den Ältesten der Kaufmannschaft zu Berlin) I (1908) Nr. 4.

²⁾ Vgl. Hecht a.a.O. S. 67: „Neulich fragte mich ein Herr, dem ich einiges Urteil zutrauen darf: „Wie kommt es, daß Exportgeschäfte überhaupt noch existieren? Es gibt doch so viele Adressen- und Bezugsquellennachweise, so viele Nachschlagewerke für alle möglichen Fabrikationszweige usw. „daß es eigentlich kaum begreiflich ist, wie der Exporteur noch sein Leben fristen kann.“

³⁾ Die Deutsche Volkswirtschaft³ (1913) 215.

auf Schwierigkeiten stößt. Denn wie soll der Kommissionär dem Kommittenten z. B. Umsatzvergütungen, die er seinerseits erst bei einem bestimmten, von dem Kommittenten vielleicht nicht erreichten Mindestumsatz erhält, oder Kassaskonti und Zinserleichterungen gutbringen, die der Exporteur zwar bei seinem ständigen Lieferanten genießt, die sich aber auf das Verhältnis zum Kommittenten schon wegen der vollständig anders gearteten Gestaltung des Kreditverhältnisses kaum übertragen lassen? Das Interesse des Kommissionärs steht mit der gesetzlichen Forderung der Rechenschaftsablegung um so mehr in Widerspruch, als die Gefahr besteht, daß der Kommittent nach Einsicht der Belege sich selbst mit dem Abnehmer in Verbindung setzen oder sich die Methoden seines Kommissionärs aneignen könnte. Das eben war vor hundert Jahren anders: der deutsche Fabrikant in Remscheid oder Bielefeld hätte es damals gar nicht verstanden, direkt mit Amerika zu arbeiten. Damals war aber auch die Marktlage so unübersichtlich, der Transport so vielen Zufälligkeiten ausgesetzt, daß das Interesse des Exporteurs, durch die Wahl der Kommissionsform das Risiko auf den Kommittenten abzuwälzen, stärker war als der Wunsch, den höheren Verdienst des Eigenhändlers zu erwerben. Eben damit hängt es wieder zusammen, daß sich für den Handel nach wirtschaftlich niedriger organisierten Ländern die Kommissionsform am längsten erhalten hat.¹⁾

Während wir nun auf der einen Seite die Verkaufskommission in den deutschen Exporthandel auf völligem Rückzug begriffen sehen, macht sich gleichzeitig eine eigenartige Gegenbewegung darin bemerkbar, daß auf demselben Gebiete die Bedeutung der Einkaufskommission zunimmt. Der Grund liegt in dem Übergang der kaufmännischen Initiative auf die ausländische Firma, die den deutschen Exporteur zu ihrem Kommissionär herabdrückt und sich damit den über die Provision hinausgehenden Verdienst selbst zuleitet. Warum sollte der Inhaber einer bedeutenden russischen, schwedischen, türkischen, südamerikanischen Firma darauf warten, daß der deutsche Kommissionär an ihn herantritt? Er wird bei den bequemen Verbindungen und den sonstigen Annehmlichkeiten des deutschen Aufenthaltes gern nach Deutschland kommen und hier an der Quelle möglichst billig einkaufen. Dabei ist ihm — zumal wenn er die deutsche Sprache nicht beherrscht — der Kommissionär der Regel nach unentbehrlich. Der Kommissionär weist die geeigneten Einkaufsgelegenheiten nach, unterstützt den Ausländer bei

¹⁾ Wie eigenartig und schwierig hier noch in neuerer Zeit die Absatzverhältnisse liegen, zeigt das Berufungsurteil des Reichsgerichts vom 7. November 1896 J.W. 703 in einem erstinstanzlich vom Konsulargericht Tientsin entschiedenen Falle. Hier bediente das deutsche Export-Kommissionshaus in Amoy (China) sich seinerseits eines chinesischen Kommissionärs, der für seine Person wiederum vier „Hintermänner“ hatte, die zu ihm in einer Art Gesellschaftsverhältnis standen.

den Bestellungen und tritt zwischen beide Parteien als selbsthaftender Kontrahent.¹⁾ Eben daraus ergibt sich die Rechtsform der Einkaufskommission, die hier regelmäßig mit dem Delkredere verbunden ist. Vielfach erteilt aber der Ausländer auch ohne persönlichen Besuch auf Grund von Mustern, Katalogen usw. seinerseits dem deutschen Exporteur Einkaufskommissionen. Ein besonders häufiger Fall ist der, daß die Niederlassung eines europäischen Hauses in Übersee allmählich außer der juristischen auch die wirtschaftliche Selbständigkeit erlangt, und nunmehr dem Mutterhaus lediglich Einkaufskommissionen zukommen läßt.²⁾ Demgemäß sagt Hellauer³⁾ zutreffend: „Außerhalb des Eigenhandelsbetriebes arbeitet der spezielle Exporteur vornehmlich als Einkaufskommissionär“, womit nicht in Widerspruch steht, daß er im einzelnen Falle gleichzeitig oder ausschließlich als Verkaufskommissionär für den deutschen Fabrikanten tätig wird. Die Rechtsprechung läßt den Umschwung deutlich erkennen. So klagt RG. (13. XI. 97) 40, 172 eine deutsche Exportfirma als Einkaufskommissionärin ihres chinesischen Hauses, das ihr die Aufträge auf Grund fester Vorverkäufe in China gibt; die Entscheidung des OLG. Hamburg (1. XI. 1890) SeuffA. 47, 209 zeigt eine Hamburger Firma als Einkaufskommissionärin eines Hauses in Mazatlan; ein Gutachten der Handelskammer Berlin aus dem Jahre 1908 bezieht sich gleichfalls auf den überseeischen Einkaufskommissionen der deutschen Kommissionsfirma.⁴⁾ Ein nahe verwandter Fall ist der, daß der Pariser Einkaufskommissionär überseeischer und anderer Auslandshäuser — Paris ist der Mittelpunkt des Exporthandels für Südamerika, Spanien, die französischen Kolonien — die Kommission in Deutschland ausführt; über Streitfälle, die sich aus Geschäften solcher Art entwickelten, sind mehrere gerichtliche Gutachten der Handelskammer Berlin erstattet worden.⁵⁾

Noch gründlicher als aus dem Ausfuhrhandel ist die Kommission aus dem Einfuhrhandel verdrängt worden. Die Hauptgegenstände der deutschen Einfuhr wie Getreide, Futtermittel, Baumwolle, Wolle usw. kommen unter Mitwirkung von Agenten und Maklern (nicht Kommissionären) auf Grund von Kaufverträgen, die zum Teil auf internatio-

1) Vgl. hierzu den Vortrag von Hecht.

2) Hecht a. a. O. 70 f.

3) System der Welthandelslehre (1910) I, 121.

4) Dove-Meyerstein, Gutachten der Handelskammer Berlin II, 50 ¹⁸⁵. Als der älteren Wirtschaftsperiode angehörig — vgl. oben S. 14, Anm. 6 — kommt hier nicht in Betracht Hamb HG. (23. X. 69) HansGZ. 1869, 381 (Hamburger Firma als Einkaufskommissionärin einer schwedischen für Gerste.)

5) Dove-Meyerstein I, 37 ¹³⁴ (1903) und ¹³⁵ (1905); ein anderer Fall einer nach Paris gegebenen Einkaufskommission RG. (2 II 17) J.W. 467. Über Paris als Exporthandelsplatz Hellauer 137; Wygodzinski, Die Nationalisierung der Volkswirtschaft (1916) 37.

nenal Vereinbarungen der Handelswelt beruhen¹⁾, in das Land. „Die überseeischen Exporteure im engeren und engsten Sinne betreiben ihre Geschäfte in erster Linie als Eigenhändler.“²⁾ Diese Exporteure pflegen bedeutende Firmen europäischer oder nordamerikanischer Herkunft zu sein, die die höheren Gewinnmöglichkeiten und die klarere Rechtslage des Eigenhandels der Kommission vorziehen. Andererseits legt der deutsche Importeur auf die Kommissionsform nicht allzuviel Gewicht, weil er die Preisberechnung des Überseers doch allzuschwer zu kontrollieren vermag³⁾; auch wird ihm die Übernahme der Eigenhandelsform durch die Möglichkeit erleichtert, sich gegen die Preisschwankungen der gehandelten Ware durch Sicherungsgeschäfte an den Terminbörsen zu schützen.⁴⁾ Immerhin finden sich in den Entscheidungssammlungen noch einige Fälle der Einkaufskommission für Zwecke der Einfuhr. Sie betreffen jedoch fast durchweg das Sondergebiet des Fell- und Pelzhandels⁵⁾ und ermangeln teils aus diesem Grunde, teils mit Rücksicht auf ihren Zeitpunkt der allgemeinen Bedeutung für die neuere Entwicklung. Eher übernimmt der moderne deutsche Importeur die Stellung des Verkaufskommissionärs in den Gegenständen des Weltmassenhandels wie Baumwolle, Kaffee⁶⁾ usw. Die Parteien rechnen dann auf Grundlage des Marktpreises am Einfuhrplatze ab, der häufig durch Auktion festgestellt wird — ein Verfahren, das beiden Teilen guten Erlös und sichere Abrechnungsgrundlagen verbürgt.⁷⁾ Diese Verkaufskommissionen des Importeurs gelangen allerdings in der Rechtsprechung nicht zur Erscheinung, weil die Streitigkeiten hier regelmäßig durch Arbitrage (Schiedsgericht) zu schlichten sind. Die in der Rechtsprechung gelegentlich auftauchenden Fälle einer Verkaufskommission für Einfuhrzwecke liegen auf anderem Gebiete und sind mehr zufälliger Art: In dem Falle OLG. Hamburg (16. IV. 1898) HansGZ. 1898, 54, 70 erteilt eine Firma in Singapore, anscheinend eine deutsche, einer Hamburger Firma eine Verkaufskommission für Guttapercha; in dem

1) Über die internationalen Verträge im Getreidehandel Jöhlinger, Die Praxis des Getreidegeschäftes (1910) 103.

2) Hellauer 176.

3) Hellauer 177.

4) Vgl. hierzu Göppert, Über das Börsentermingeschäft in Wertpapieren (1914) 20 ff., sowie meine Ausführungen in Ehrenberg's Handbuch des Handelsrechts.

5) ROHG. (29. X. 70) 1, 77 — Kommissionseinkauf in Pelzen auf dem Jahrmarkt in Orbit [Rußland], 1866 —; ROHG. (22. XII. 75) 21, 255 Einkaufskommission auf Felle ungeborener Lämmer in Buenos Aires —; RG (2 II 17) J.W. 467 — Einkaufskommission auf Pelzwaren in Paris. Vgl. hierzu unten S. 25. Auf einen Kommissionseinkauf von Baumwolle bezieht sich ROHG. (19. IX. 73) 11, 78; in dem ähnlichen Falle ROHG. (25. VI. 72) 7, 2 liegt schon Kauf vor.

6) Über die Kommissionen (Konsignationen) in Kaffee Schönfeld, Der Kaffee-Engroshandel Hamburgs (Heidelb. Inaug. Diss. 1903) 70; über das Vorwiegen der Eigenhandelsform ebenda 65 ff.

7) Hellauer 193.

Falle bei Apt, Gutachten der Ältesten der Kaufmannschaft zu Berlin II, 108 aus dem Jahre 1905 gibt eine italienische Firma einer Berliner Firma italienischer Abstammung eine Verkaufskommission für (italienische) Kirschen. Häufiger macht sich der schon erwähnte ostdeutsche Kommissionshandel in Holz bemerkbar, wobei der deutsche (z. B. Danziger, Königsberger) Kaufmann als Verkaufskommissionär des russisch-polnischen Händlers auftritt¹⁾; diese Gruppe berührt sich nahe mit den oben erwähnten Import-Kommissionen für Kaffee, Baumwolle usw. Eine Besonderheit ist schließlich die schon berührte häufige Verwendung der Kommissionsform im internationalen Häute- und Lederhandel.

Jedenfalls ist im ganzen die Kommission aus Einfuhr und Ausfuhr stark zurückgedrängt. Soweit sie noch vorkommt, dient sie in einer gewissen Umkehrung des natürlichen Verhältnisses der Ausfuhr vorwiegend als Einkaufskommission, der Einfuhr als Verkaufskommission, im einen wie im anderen Falle für Rechnung des ausländischen Kaufmanns. Aber auch im deutschen Binnenhandel ist die Kommission zurückgegangen. Die durchweg hohe Ausbildung der Verkehrs- und Handelsorganisation innerhalb des ganzen Deutschen Reiches mußte schon an und für sich die Ausschaltung des Zwischenhandels begünstigen. Diese natürliche Entwicklung aber wurde noch beschleunigt durch die bekannten wirtschaftspolitischen Bestrebungen, deren Ziel es ist, dem ländlichen Erzeuger die Gewinne zuzuwenden, die früher der Zwischenhandel bezogen hatte.²⁾ Dadurch hat der Kommissionär sein früher vielleicht wichtigstes inländisches Herrschaftsgebiet, das des Getreide- und Futtermittelhandels, größtenteils eingebüßt, wenn auch viele Getreidehändler, namentlich Getreideagenten und Unternehmer des börsenmäßigen Getreidehandels, sich hergebrachtermaßen noch als Kommissionäre bezeichnen. Richterliche Entscheidungen über echte Kommissionsgeschäfte des Getreide- und Futtermittelhandels³⁾ sind daher schon seit Jahrzehnten nicht mehr aufzufinden.⁴⁾ Immerhin ist es bei dem

¹⁾ Hierzu Zander-Fehrmann, *Danziger Handelsgebräuche* (1901) 40 ff. Besonders die Einfuhr des russischen Holzes auf dem Memelstrom erfolgte im Wege der Kommission, vgl. die Eingabe vieler deutscher Handelsvertretungen zwecks Entschädigung der deutschen Holzkäufer und -kommissionäre wegen des im Kriege für Reichszwecke verbrauchten Holzes, Mitt. HK. Berlin 1916, 281, 283.

²⁾ Übrigens beschränken sich diese Bestrebungen nicht auf den Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen und sind auch nicht zuerst in der Gegenwart aufgetreten. Schon Friedrich der Große versuchte, allerdings ohne Erfolg, die Hamburger Kommissionäre aus ihrer Zwischenhandelsstellung im schlesischen Leinenwarenhandel herauszubringen, vgl. Büsch, *Darstellung der Handlung*, Zusätze zu Buch III, 2, § 4.

³⁾ Im Gegensatz zu den zahlreichen Entscheidungen über Börsenzeitgeschäfte in Getreide.

⁴⁾ Die letzten Entscheidungen, die ich finden kann, sind RG. (26. IV. 82) SeuffA. 38, 319 — Verkaufskommission für Raps — und RG. (10. III. 83) SeuffA.

außerordentlichen Umfange dieses Handels begreiflich, daß auch auf seinem Gebiete bisweilen immer noch Kommissionsgeschäfte vorkommen.¹⁾

§ 3. Die Hauptanwendungsgebiete der Kommission in der letzten Friedenszeit; Einfluß des Krieges.

Trotz des Rückganges der Kommission in Ein- und Ausfuhr und im Handel mit landwirtschaftlichen Bodenerzeugnissen wäre es ein Irrtum anzunehmen, daß die eigentliche Kommission im Aussterben begriffen sei. In einzelnen Gewerbezweigen hat sie sich vielmehr behauptet, andere sogar neu erobert, und es kann nicht als ausgeschlossen gelten, daß sie nach dem Kriege, wenn auch vielleicht in neuen Formen, weitere Anwendungsgebiete finden wird. Im ganzen läßt sich allerdings nicht verkennen, daß sie gegenüber der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts einstweilen an Bedeutung viel verloren hat. Doch erklärt sich ihr Verschwinden aus den Entscheidungssammlungen zum Teil auch daraus, daß sie sich aus den Höhen des Überseehandels, der die höchst-richterliche Rechtsprechung begreiflicherweise besonders häufig beschäftigt, in die Niederungen des Spezial- und Kleinhandels zurückgezogen hat; dagegen lassen die von Handelskorporationen veröffentlichten Gutachtensammlungen, die ja größtenteils aus der amtserichtlichen Praxis gespeist werden, eine absolut immer noch ziemlich große Verbreitung der Kommission deutlich erkennen. An der Hand dieser Sammlungen und des sonst zur Verfügung stehenden Materials²⁾ können als Hauptanwendungsgebiete der Kommission für die Zeit vor dem Kriege — abgesehen von Ein- und Ausfuhr, Bank- und Börsenhandel — die nachfolgenden bezeichnet werden:

a) Der großstädtische Viehhandel. Von diesem ist es bekannt, daß er vorzugsweise in der Hand der Kommissionäre liegt.³⁾ Die

39, 109 — Verkaufskommission für Gerste —. RG. 78, 310 gehört nicht hierher (Kaliwerke).

¹⁾ Das zeigen die Gutachtensammlungen, so Apt, Gutachten I. 307 — Verkaufskommission in Getreide, 1889 —, I, 331 — Verkaufskommission in Getreide 1894 —, III, 226 — Verkaufskommission in Roggenkleie und anderen Getreidesorten 1911; ferner Riesenfeld, Breslauer Handelsgebräuche I, 636 und 639 — Verkaufskommissionen in Getreide 1895 und 1883 —, I, 637 — Verkaufskommission in Lupinen 1888.

²⁾ Mehrfach sind auch Auskünfte zuverlässiger Sachverständiger verwertet worden. An einzelnen Stellen hat der Verf. jedoch infolge der Kriegsverhältnisse volle Aufklärung nicht erlangen können, so z. B. unten S. 25 bei f.

³⁾ v. Schmoller, Grundriß der allg. Volkswirtschaftslehre (1904) II, 36: „Die Kommissionshäuser beherrschen den großen Viehhandel.“ Wenn v. Schmoller jedoch hierin einen Beweis dafür sieht, daß der Kommissionshandel erst im 19. Jahrhundert zu seinem großen Einfluß gekommen sei, so ist dies nicht ganz zutreffend. Die Blütezeit fällt in die Zeit um 1800 und die nächstfolgenden Jahrzehnte; der große Viehkommissionshandel gehört dagegen erst der neuesten Entwicklung an.

Versorgung der Großstädte mit Schlachtvieh verlangt einen gewaltigen Auftrieb. Der großstädtische, z. B. der Berliner Großhändler kann aber das Risiko nicht auf sich nehmen, das Vieh zu kaufen, bevor er es gesehen hat, teils wegen der Möglichkeit von Viehmängeln, teils wegen der Verschiedenartigkeit der einzelnen Stücke überhaupt. Andererseits ist der Viehhändler der Provinz nicht in der Lage, das Vieh in Berlin unmittelbar an die Großschlächter abzusetzen, eben weil der Schwerpunkt seiner Tätigkeit völlig in der Provinz und in dem Aufkaufen der Ware liegt. Das führt beide Teile zur Kommissionsform¹⁾, die hier regelmäßig dadurch verstärkt wird, daß der Viehkommissionär dem Händler das zum Ankauf des Viehs erforderliche Geld vorschießt, wogegen der Händler auch ohne besondere Abrede für verpflichtet gilt, alles Vieh, das er der betreffenden Großstadt zuführt, dem Darleihenden in Verkaufskommission zu geben.²⁾ Diese Hilfe kann der Provinzhändler, der den Züchtern bar zahlen muß, nicht entbehren. Da der Kommissionär auf der anderen Seite auch mit Großschlächtern in laufender Geschäftsverbindung steht und ihnen, wenn auch gewöhnlich nur auf kurze Frist Kredit gewährt, so nimmt der großstädtische Viehkommissionshandel vielfach bankmäßigen Charakter an; bei den sogenannten „Vieh-Kommissionsbanken“ tritt die Finanzierung ganz in den Vordergrund. Diese Form des Viehhandels ist in Berlin von besonderer Bedeutung, sie findet sich aber auch in anderen Städten³⁾ und, wie dem Verfasser von sachverständiger Seite gesagt wurde, im Auslande.

Ist sonach der Typus der bankmäßigen Verkaufskommissionen im Viehhandel vorherrschend, so treten hier doch auch andere Kommissionsformen auf, z. B. die Verkaufskommission zwecks Absatzes von Magervieh von dem Züchter an den Mäster; der Züchter schickt das Vieh auf den Berliner Magerviehhof an seinen Kommissionär, und dieser verkauft wieder das Vieh an den Mäster.⁴⁾ Seltener kommen im Viehhandel Einkaufskommissionen vor, hauptsächlich wohl da, wo der Abnehmer (Schlächter) finanziell nicht in der Lage ist, den üblichen Zahlungs-

¹⁾ Die Belege in den Entscheidungs- und Gutachtensammlungen sind überaus zahlreich. Genannt seien OLG. Dresden (16. XI. 86) SeuffA. 43, 307; RG. (26. I. 95) J.W. 128¹³; OLG. Braunschweig (30 III. 05) Rspr. 10, 339 [Kauf mit starker Annäherung an die Kommission]; Apt III, 384 (1911); Dove-Meyerstein II, 51¹⁹¹ (1909), II 52¹⁹⁴ (1910); MittHK Berlin 1913, 17, 50, 182; 1914, 108, 197; Handelsgebräuche im Bezirke der Handelskammer Chemnitz 1910, 3² (1908), siehe auch nächste Anm.

²⁾ Gerade auf diese Seite des Viehkommissionshandels beziehen sich viele Gutachten, so Apt II, 347, 348 (1909); III, 385 (1910 und 1913); Dove-Meyerstein I, 35¹²⁶ (1906); II, 53¹⁹⁵ (1908); Korrespondenz der Ältesten der Kaufmannschaft zu Berlin 1913, 212.

³⁾ Vgl. z. B. das Anm. I angeführte Gutachten der HK. Chemnitz.

⁴⁾ Ein Gutachten aus dem Bereiche dieses Handels bei Dove-Meyerstein II, 344¹³⁶⁰ (1910).

bedingungen der Verkaufskommissionäre (14tägige Frist) zu entsprechen und nun bei einem Zwischenkommissionär größeren Kredit erhält. Für die Seltenheit der Einkaufskommission spricht auch folgende Auskunft der Handelskammer Berlin aus dem Jahre 1909: „Ein Handelsbrauch, nach welchem ein Kauf nur dann als fest abgeschlossen gilt, wenn die Kommissionäre des Verkäufers und Käufers ihre Zustimmung erklärt haben, besteht im Handel mit Rindern auf dem Zentralviehhof in Berlin nicht. Der Käufer bedient sich meist bei solchen Einkäufen überhaupt nicht eines Kommissionärs, tritt vielmehr als Selbstkontrahent (!) auf.“¹⁾ Die Auskunft ist zugleich insofern lehrreich, als die ihr zugrunde liegende Anfrage auf die bedeutende Stellung hinweist, die der Kommissionär im großstädtischen Viehhandel gegenüber den Lieferanten und Abnehmern einnimmt.

b) Nahe verwandt hiermit ist die zweite Hauptgruppe der modernen Kommissionen, nämlich die Verkaufskommissionen im großstädtischen Großhandel mit Massennahrungsmitteln wie frischem Gemüse²⁾, Obst³⁾, Butter⁴⁾, Käse⁵⁾, Fischen.⁶⁾ Besonders bei leicht verderblichen Nahrungsmitteln drängt sich dem großstädtischen Großhändler, der den Kleinhändler seinerseits versorgt, die Rechtsform der Verkaufskommission auf: erst muß, ebenso wie im Viehhandel, die Ware am Bestimmungsort eingetroffen sein, ehe ihr Wert beurteilt werden kann. Dieser Wert wird hier vielfach im Wege der Versteigerung ermittelt, zu der sich die Kleinhändler in der Frühe an den dazu bestimmten Stellen einzufinden pflegen. Auf der anderen Seite empfiehlt sich für den ländlichen Erzeuger die Kommissionsform deshalb, weil er ganz außerstande ist, die Absatzverhältnisse in den Städten zu übersehen und mit einer großen Zahl städtischer Händler gleichzeitig zu arbeiten. Dazu kommt, daß es bei den täglich in den Massenverbrauch übergehenden Lebensmitteln für beide Teile das Gegebene ist, dem Geschäftsabschluß den Marktpreis der betreffenden Großstadt beim Eintreffen der Ware zugrunde zu legen, zumal bei den erheblichen Schwankungen der Marktlage durch

¹⁾ Dove-Meyerstein II, 51 ¹⁹¹. Wegen des Ausdrucks „Selbstkontrahent“ unten S. 59.

²⁾ Geschäftsbedingungen für den Berliner Obst-, Gemüse- und Südfrucht-handel (bei Apt III, 440) § 47, ferner Apt I, 486 (1904); MittHKBerlin 1914, 09 (Kohl, 1914) 1915, 67 (Zitronen, 1915).

³⁾ Dove-Meyerstein II, 51 (1907); MittHKBerlin 1913, 154 (1913); Apt I, 285 (Apfel, 1910).

⁴⁾ Dove-Meyerstein I, 37 ¹³⁷ (1914).

⁵⁾ Apt III, 130 (1910), 131 (1908); Dove-Meyerstein I, 35 ¹²⁴ (1904).

⁶⁾ Apt III, 308 (1911); Dove-Meyerstein II, 52 ¹⁹² (1906), Korrespondenz der Ältesten der Kaufmannschaft zu Berlin 1914, 154 (geräucherte Fische). Konserven werden gleichfalls mehrfach als Gegenstand des Kommissionshandels erwähnt, so bei Apt I, 55 (1910) und Dove-Meyerstein II, 53 ¹⁹⁶ (1907). Im Eierhandel ist die Kommission die Ausnahme, MittHKBerlin 1914, 54, 263; dagegen findet hier die sogenannte „Vinkulation“ ihr Hauptanwendungsgebiet, vgl. darüber Düringer-Hachenburg-Breit HGB² III, 487 ff. und dort Zitierte.

vorherige Festlegung des Preises leicht unverhältnismäßige Schädigungen einer Partei eintreten könnten. Auch insofern erweist sich die Kommission hier als die geeignete Rechtsform.

Der Einkaufskommissionär¹⁾ tritt auf diesem Gebiete anscheinend etwas häufiger als im Viehhandel auf. Seine Aufgabe geht dahin, den zahlreichen kaufmännisch weniger gewandten kleinen Gemüse-, Obsthändlern usw. die Ausnutzung der günstigsten Einkaufsgelegenheiten zu ermöglichen.

c) Eine gleichfalls sehr bedeutende Gruppe von Kommissionären bilden diejenigen Detaillisten, d. h. unmittelbar an das Publikum absetzenden Händler, die von dem Erzeuger oder Großhändler „Kommissionslager“ erhalten und aus diesen an das Publikum verkaufen. Häufig betreiben diese Kaufleute den Kommissionshandel nur gelegentlich oder doch nicht ausschließlich, oft haben sie, besonders als „Kommissionsagenten“, vertragliches Anrecht auf den Alleinvertrieb innerhalb eines bestimmten Gebietes. Diese Kommissionsform ist begrifflicherweise für den Kommissionär eine sehr günstige. Er bekommt sein Warenlager nicht nur umsonst, sondern kann dem Kommittenten noch die üblichen Lagerkosten berechnen, § 396 II HGB. während der Kommittent (Fabrikant) seine Waren aus der Hand geben und das hineingesteckte Kapital unfruchtbar lassen muß, bis der Erlös eingeht. Immerhin wird der Fabrikant dadurch der Notwendigkeit überhoben, eine eigene Verkaufsorganisation auszubauen, und er kann unter Umständen mit seinen Waren in Kreise eindringen, zu denen er anderenfalls keinen Zutritt finden würde. Im ganzen wird gesagt werden dürfen, daß diese Form der Absatzorganisation vorzugsweise in solchen Waren bevorzugt werden wird, deren Bereitstellung für das kaufende Publikum erhebliche Räumlichkeiten beansprucht, so daß eben in der Gewährung dieser Räumlichkeiten die Hauptleistung des Kommissionärs liegt. Ferner kommen Waren in Betracht, bei denen das ungünstige Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage eine gewisse Forcierung des Absatzes nötig macht. Wir finden demgemäß die Lagerkommission einerseits häufig bei Möbeln²⁾, Maschinen, insbesondere landwirtschaftlichen³⁾, Schuh- und anderen Lederwaren⁴⁾, Hüten, Korbwaren⁵⁾ und Fahrrädern⁶⁾, Tep-

¹⁾ Dove-Meyerstein II, 50 ¹⁸⁷ (Kartoffeln, 1908); MittHKBerlin 1913, 154 (Blaubeeren, 1913)

²⁾ Apt I, 471 (1904); Dove-Meyerstein I, 35 (1903); OLG. Karlsruhe (28. IV. 05) Rspr. II, 357 (Pianos).

³⁾ RG. (17. IV. 09) 71, 76; RG. (26. II. 95) Bolze Pr. 20, 201; OLG. Marienwerder (17. III. 08) Rspr. 19, 402; OLG. Celle (27. X. 02) Rspr. 6, 94; Apt I, 471 (1904); Dove-Meyerstein I, 36 (1905).

⁴⁾ Apt I, 507 (1901); Frankfurter Handelsgebräuche 6, vgl. weiter unten S. 25.

⁵⁾ Frankfurter Handelsgebräuche 6.

⁶⁾ RG. (11. V. 01) JW. 458; Gutachten über Handelsgebräuche herausgegeben von der HK. Oppeln 46 (1900).

pichen¹⁾, andererseits bei Luxus- und luxusähnlichen Waren, wie Gold- und Schmuckwaren²⁾, Zigarren und Zigaretten³⁾, Weinen⁴⁾; die letztgenannten Gegenstände werden bekanntlich häufig auch Gastwirten und Hotelbesitzern in Kommission gegeben.

Die Lagerkommission gibt Anlaß zu mancherlei Rechtsfragen.⁵⁾ Sie berührt sich auch nahe mit den sogenannten Konditionsverkäufen, vgl. unten S. 48ff.

d) Alltäglich sind ferner diejenigen Kommissionen, durch die ein Privatmann einem Kaufmann einen Gegenstand zum Verkauf übergibt, um auf diese Weise die durch den kaufmännischen Gewerbebetrieb und die Geschicklichkeit des Kaufmanns gegebene Verkaufsgelegenheit für sich auszunutzen. In dieser Weise werden namentlich Kunstgegenstände⁶⁾, Kunstsammlungen und andere (z. B. Briefmarken-) Sammlungen⁷⁾ in Kommission gegeben. Auch die häufige Verkaufskommission für Pferde⁸⁾ ist wohl hauptsächlich unter diesen Gesichtspunkt zu bringen. Wirtschaftlich ähnlich geartet ist ferner die Versteigerung von Kunstgegenständen, Weinen usw. durch berufsmäßige Versteigerer. Doch liegt hier nur ausnahmsweise ein Kommissionsverhältnis vor, nämlich wenn ein Kaufmann, z. B. ein Kunsthändler, die Versteigerung in seinem kaufmännischen Gewerbebetriebe und im eigenen Namen, aber für Rechnung des Eigentümers vornimmt.⁹⁾

e) Die zu d) erörterte Gruppe ist die einzige, die auf dem Gebiet der Einkaufskommission ein Gegenstück, wenn auch nicht ein gleichwertiges findet. Denn die Einkaufskommission ist im Kunsthandel häufig anzutreffen, und die Ähnlichkeit mit der Verkaufskommission bewährt sich auch darin, daß es bei Versteigerungen für den Kauflustigen oft geraten ist, sich eines Einkaufskommissionärs zu bedienen, da die Ge-

¹⁾ Apt II, 322 (1910).

²⁾ Apt I, 236 (1905); II 340 (Uhren, 1910);

³⁾ Handelsgebräuche Oppeln 82 (1904), 104 (1910); Riesenfeld, Breslauer Handelsgebräuche II, 29 (1901).

⁴⁾ OLG. Marienwerder (24. IV. 94) SeuffA. 50, 52 (Hotelbesitzer als Kommissionär); Dove-Meyerstein I, 35 (1902) desgl.; Apt I, 577 (1897); Riesenfeld, Breslauer Handelsgebräuche I, Nr. 640 (1889).

⁵⁾ RG. (29. V. 07) LZ. 07, 586 Kommissionslager als Zweigniederlassung?; RG. (13. IV. 01) JW. 401: kann der Kommittent das Lager jederzeit zurücknehmen? Riesenfeld Breslauer Handelsgebräuche II, 29 (1901), Handelsgebräuche Oppeln 138 (1902): muß der Lagerkommissionär bei befristeter Kommission nach Fristablauf die Ware behalten?

⁶⁾ RG. (26. X. 93) Bolze Pr. 17, 210; RG. (23. X. 13) 83, 201.

⁷⁾ Apt III, 168 (1911).

⁸⁾ Apt II, 53 (1908); OLG. Colmar (18. III. 04) Rspr. 9, 275; OLG. Dresden (15. III. 87) SächsAnn. 9, 228 (Tattersallgesellschaft übernimmt kommissionsweisen Verkauf von Pferden); MittHKBerlin 1913, 90 (1913); wohl auch Dove-Meyerstein II, 51 (1909).

⁹⁾ Ein älterer Fall dieser Art aus der Praxis des OLG. Lübeck (1826) bei Thöl, Ausgewählte Entscheidungsgründe Nr. 179.

bote der Außenseiter sofort „hochgetrieben“ werden. Man findet demgemäß den Einkaufskommissionär auch bei Versteigerung von Weinen.¹⁾ Das Gleichnis zum Falle d) läßt sich schließlich noch insofern fortführen, als der Einkaufskommissionär auch im Pferdehandel eine nicht unerhebliche Rolle spielen dürfte.

f) Besonders häufig ist endlich die Kommission und zwar sowohl für den Einkauf wie für den Verkauf im Leder- Fell- und Pelzhandel, mag nun im Inland oder über die Grenze gehandelt werden. Ein auffällig großer Teil der veröffentlichten Entscheidungen und Gutachten hat es mit diesem Handelszweige zu tun.²⁾ Die Handelsgebräuche für den Berliner Leder-, Häute- und Fellhandel enthalten demgemäß eingehende Vorschriften über den Kommissionär.³⁾ Im Vordergrund steht der Handel in den feineren Ledern und Häuten. Die Ausschaltung des Zwischenhandels zwischen Produzenten (Landwirten, Jägern, Schlächtern) und Verarbeitern hat sich hier, wo es sich um eine individuelle, vielfach nur auf Grund höchster Sachkunde zu beurteilende Ware handelt, nicht ermöglichen lassen. Zum Teil mögen die Gründe für die besondere Affinität des Lederhandels zur Kommissionsform auch darin zu suchen sein, daß die Produzenten die Absatzverhältnisse zu wenig übersehen, andererseits die Zwischenhändler das Risiko der festen Vorausbestellung bei der ungleichmäßigen Beschaffenheit der einzelnen Stücke nicht auf sich nehmen können. Immerhin ist nach den Daten der Entscheidungen⁴⁾ in den letzten Jahrzehnten ein erheblicher Rückgang der Kommissionsform auch auf diesem Gebiete unverkennbar.

g) Die Geschäftsbesorgungskommission aus § 406 I HGB. findet eine wichtige Anwendung in dem sogenannten Kommissionsverlage.⁵⁾ In der Denkschrift zum HGB. S. 231 wird als weiteres Beispiel die Versicherungskommission angeführt und von ihr gesagt, daß sie als selbstständiges Gewerbe kaum vorkomme; überdies fänden die Rechtssätze vom Kommissionsgeschäft auf die Versicherung für fremde Rechnung „nicht ohne weiteres“ Anwendung. In Wahrheit kann nicht die Rede davon sein, daß die Versicherung für fremde Rechnung (VVG. §§ 74 ff., HGB. §§ 781, 783, 785, 883, 886 ff. in der Fassung des Gesetzes vom

¹⁾ RG. (27. IX. 03) HoldhMschr. 13, 104 (Pfälzischer Weinhandel).

²⁾ ROHG. (10. XI. 71) 4, 2; (28. I. 73) 9, 19; (22. I. 75) 16, 267; (24. V. 76) 20, 310; (22. XII. 75) 21, 255; (14. XII. 77) 23, 103; OLG. Dresden (15. X. 83) SächsAnn. 9, 151 (Robbenfelle); OLG. Hamburg (17. X. 13) HansGZ. 1913, 303; Apt I, 423 (1897), I, 427 (1903); Dove-Meyerstein I, 38 (1903); MittHK Berlin 1913, 118 (1913). Fernere Entscheidungen aus demselben Gebiet sind oben S. 18 Anm. 5 benannt.

³⁾ Apt I, 388 (§ 7).

⁴⁾ Die Gutachten müssen bei der Vergleichung außer Betracht bleiben, da deren Sammlungen sich von vornherein nur auf die letzten Jahrzehnte beziehen.

⁵⁾ Ein einschlägiges Gutachten in MittHK Berlin 1913, 119.

30. Mai 1908) ein Kommissionsgeschäft darstelle.¹⁾ Wohl aber kann der Auftrag zur Eingehung eines Versicherungsvertrages Kommission sein, nämlich wenn er einem Kaufmann im Betriebe seines Handelsgewerbes erteilt wird, und zwar gilt dies ganz unabhängig davon, ob die Versicherung unter Offenlegung des Kommissionsverhältnisses „auf fremde Rechnung“, d. h. unter Namhaftmachung des Kommittenten als Versicherten abgeschlossen wird oder nicht. Ein Versicherungskommissionsgeschäft kann z. B. so vorkommen, daß der Spediteur die zu versendende Ware für Rechnung des Versenders versichert. Allerdings bildet eine solche Maßnahme des Spediteurs einen Teil der Speditionsgeschäfte, doch ändert dies an der rechtlichen Beurteilung nichts, da die Spedition trotz ihrer selbständigen gesetzlichen Regelung an sich gleichfalls den Charakter der Geschäftsbesorgungskommission trägt. Zu den Geschäftsbesorgungskommissionen gehören fernerhin die Exportkommission, — die aus den früher dargelegten Gründen in noch höherem Maße an Bedeutung eingebüßt hat als die echte Export-Verkaufskommission, — die mannigfachen im Bankverkehr vorkommenden Geschäfte für Rechnung eines Dritten (Zahlungen, Krediteröffnungen usw.) und unter der Voraussetzung, daß der Auftrag von einem Kaufmann im eigenen Namen übernommen wird, die Inkassokommission²⁾, der Bau für fremde Rechnung, die meist langfristige Übernahme des Reklamebetriebes für Rechnung eines Industriellen u. dgl. (Reklamekommission)³⁾, die sogenannte Annoncenspedition⁴⁾ und der „Aufführungs-Agentur-Vertrag“, d. h. die Aufführung von Bühnen- und Konzerten für Rechnung des Verfassers.^{5) 6)}

In der Mehrzahl dieser Fälle, so namentlich beim Kommissionsverlage, bei der Inkassokommission, der Reklamekommission, dem Bau für fremde Rechnung und dem Aufführungsagenturvertrage kann nur noch in beschränktem Sinne davon gesprochen werden, daß die Über-

¹⁾ Die gegenteilige, früher verbreitete Meinung kann jedenfalls für Deutschland als aufgegeben gelten, vgl. Voigt, Seeverversicherungsrecht (1894) 24 und Müller-Erzbach, die Grundsätze der mittelbaren Stellvertretung (1905), 65 ff. Hellwig, Verträge auf Leistung an Dritte (1899) 242 ff., 576 ff. nahm, wohl mit Recht, einen Vertrag zugunsten eines Dritten an, ebenso Lewis, Lehrbuch des Versicherungsrechts (1889) 129; a. M. Ehrenberg, JherJahrb. 30 (1891) 425 ff. (Zwischenbildung zwischen mittelbarer und unmittelbarer Stellvertretung, dagegen besonders Hellwig a. a. O.) und Müller-Erzbach a. a. O. 63 ff. (echtes Stellvertretungsverhältnis). Der Streit dürfte seit Erlaß des VVG. und der Seeversicherungsnovelle vom 30. Mai 1908 seine praktische Bedeutung ganz verloren haben.

²⁾ RG. (14. III. 10) HoldhMschr. 1910, 159. Hier ist Inkassomandat angenommen, aber die Möglichkeit einer Inkassokommission zugelassen.

³⁾ Leo, Recht und Wirtschaft 1917, 103.

⁴⁾ Düringer-Hachenburg-Breit GB Anm. 2 zu § 406.

⁵⁾ RG. (14. II. 12) 78, 298.

⁶⁾ Auch die Speditionsagentur, von der Wüstendörfer GZ. 58, 132 f. spricht, ist hierher zu rechnen.

nahme eines (Rechts-)Geschäfts den Gegenstand des Vertrages bilde, vielmehr geht der Vertragswille hier mehr auf Herbeiführung eines tatsächlichen Erfolges (Verbreitung des Werkes, Herbeiführung der Zahlung. Veranstaltung der Zeitungsanzeigen, Aushänge u. dgl., Herstellung des Baues, Aufführung)¹⁾. Die Vorschriften über die Kommission können daher nur soweit Anwendung finden, wie zwecks Herbeiführung jenes Erfolges für Rechnung des Auftraggebers Geschäfte mit Dritten abgeschlossen werden. Dies in den einzelnen Fällen der Geschäftsbesorgungskommission näher zu verfolgen, wäre eine recht dankbare Aufgabe, die aber über die Grenzen unserer Untersuchung hinausgehen würde. Doch ist noch auf eine positivrechtliche Besonderheit der Geschäftsbesorgungskommission hinzuweisen. Sie liegt darin, daß ihr gewerbsmäßiger Betrieb nicht ausreicht, um die Eigenschaft als Kommissionär und damit als Kaufmann zu begründen, §§ 383, 1 Ziff. 6 HGB. Die Reichstagsdenkschrift zum HGB. S. 231 verneint das praktische Bedürfnis für eine solche Ausdehnung des Kommissionsbegriffes: die Spedition sei besonders geregelt, der Kommissionsverlag gehöre zu den Verlagsgeschäften, der kommissionsweise Abschluß von Bankgeschäften sei regelmäßig selbst Bankgeschäft und außerdem meist mit der gewerksmäßigen Übernahme von Einkaufs- und Verkaufskommissionen verbunden. Hinzuzusetzen wäre, daß letzteres auch von der Exportkommission gilt, und daß kein Anlaß besteht, dem Bau für fremde Rechnung und den andern oben aufgeführten Geschäftsbesorgungskommissionen den Charakter des Grundhandelsgeschäftes beizulegen. Man wird daher der Denkschrift beipflichten müssen. Immerhin ist wohl im Auge zu behalten, daß der Auftrag zum Inkasso im eigenen Namen, der Bauauftrag, der Konzertagenturvertrag usw. verschiedenen Rechtsgrundsätzen unterliegen, je nachdem der Unternehmer Kaufmann ist oder nicht (§ 392 II HGB.!!). —

Die in vorstehendem unternommenen Gruppenbildungen dürften im großen und ganzen einen zutreffenden Überblick gewähren. Doch kommen natürlich hie und da noch besonders geartete Fälle vor.²⁾ Ein gewisses geschichtliches Interesse kann der Fall der Entscheidung OLG. Hamburg vom 6. XI. 1907 HansGZ. 1908, 1 beanspruchen: die Hamburger Rhederei Sloman & Co. hatte nach dem russisch-japanischen Kriege für die russische Regierung übernommen, 20000 Mann von Wladiwostok nach Odessa zu befördern, und hatte zu diesem Zwecke eine deutsche Firma in Yokohama beauftragt, als Einkaufskommissionärin die Ausrüstung und Verproviantierung der Dampfer zu besorgen. An einen interessanten, wenn auch mißlungenen Versuch, die Absatzorganisation des Detailhandels mit Hilfe der Kommissionsform neu-

¹⁾ Über die Frage, ob die Kommission Werkvertrag ist, unten S. 44.

²⁾ Ein oben nicht eingeordneter Fall wird unten S. 53 Anm. 4 erwähnt.

artig zu gestalten, erinnert ferner das Urteil des R.G. vom 13. XII. 1911 Bd. 78, S. 91 in Sachen der Passagekaufhaus-Betriebsgesellschaft zu Berlin gegen die Passagekaufhaus-Actiengesellschaft zu Berlin.

Zusammenfassend kann man für die letzte Friedenszeit zwischen der Kommission im Dienste des Handels, derjenigen im Dienste der Urproduktion und endlich derjenigen im Dienste des Privatpublikums unterscheiden. Im Handel bezweckte die Kommission, wenn auch längst nicht mehr in früherem Ausmaße, die Vermittlung des internationalen Güteraustausches, außerdem aber wurde sie von der Industrie für die Organisation ihres Absatzes verwendet.¹⁾ In großem Umfange diente sie der Urproduktion, insbesondere der Landwirtschaft (auch dem Fischfang, aber nicht dem Bergbau), und zwar zur Überführung der erzeugten Güter in den großstädtischen Verbrauch, soweit diese Aufgabe nicht von eigenen Organisationen der Erzeuger gelöst wurde. Hierbei ist nicht zu übersehen, daß die Kommissionsform vom Standpunkt der Erzeuger aus gesehen bereits einen Fortschritt gegenüber dem Eigenhandelssystem darstellt, weil bei dem letzteren der einzelne Erzeuger der willkürlichen Preisstellung des Händlers ausgesetzt ist, während bei der Kommission der von dem Händler erzielte Erlös nach Abzug der Provision in voller Höhe dem Erzeuger zugute kommt. Schließlich bedienten sich Privatleute der Kommissionsform, um Kunstwerke und andere wertvolle Gegenstände möglichst vorteilhaft zu Gelde zu machen. Diese Form ist wirtschaftlich und forensisch von geringerer Bedeutung, ist aber auch Veränderungen am wenigsten unterworfen und wird sicherlich jeden Wandel der Zeiten überdauern.

Welche Folgen der Weltkrieg auf den Kommissionshandel ausüben wird, läßt sich heute natürlich noch nicht sagen. Während des Krieges hat die systematische Ausschaltung des Zwischenhandels den älteren Typus des Kommissionärs einstweilen zum Verschwinden gebracht, namentlich ist dieser Typus aus dem Vieh- und Lebensmittelhandel infolge der bekannten Entwicklung vollständig verdrängt worden; auch auf dem noch übrig gebliebenen Teil des Ein- und Ausfuhrhandels hat er sich jedenfalls in der bisherigen Weise nicht mehr erhalten können. Dagegen scheint es, als wenn die gegenwärtige wirtschaftssozialistische Entwicklung neue Formen des Kommissionshandels hervortreiben wird. Zunächst vollzieht sich die Aufzehrung aller wirtschaftlichen Tätigkeit durch den Staat zum Teil in der Form, daß gewisse Aufgaben nicht durch die Behörden selbst, sondern für Rechnung des Staats unter eigenem Namen durch die bekannten Kriegsgesellschaften vorgenommen werden, die als Aktiengesellschaften oder G. m. b. H. Formkaufleute und im

¹⁾ Über die wachsende Bedeutung dieses Verwendungszweckes Wiedenfeld, Preisbildung im Kriege (Beiträge zur Kriegswirtschaft, hersgeg. vom Kriegsernährungsamt, Heft 1, 1916) 42.

geschäftlichen Verkehr weniger durch bürokratische Fesseln behindert sind.¹⁾ Der Sache nach handelt es sich hier nicht um privatwirtschaftliche, ja zum Teil vielleicht nicht einmal um privatrechtliche Tätigkeiten, so daß die neue Frage auftaucht, inwieweit sich die Grundsätze des Kommissionsrechts auf öffentlich-rechtliche Tätigkeiten übertragen lassen, wenn die letzteren von Kaufleuten im Sinne des HGB. vorgenommen werden. Wir können jedoch hierauf nicht näher eingehen, weil vorläufig das zur Beurteilung erforderliche Material fehlt. Noch wichtiger ist eine andere Entwicklung, deren erste gesetzliche Spuren sich in der Bundesratsverordnung vom 20. Januar 1916 (RGBl. 49), — verändert und neu erlassen unter dem 8. Februar 1917 (RGBl. 105) — über den Zahlungsverkehr mit dem Auslande finden. Nach dieser Verordnung ist der Handel mit ausländischen Zahlungsmitteln der Reichsbank und gewissen anderen „Devisenstellen“ vorbehalten; aber nach § 1 III der Verordnung können Geschäfte mit Devisenstellen auch durch Kommissionäre vermittelt werden, wobei der Selbsteintritt ausgeschlossen sein soll. Gerade dieser Zusatz zeigt, daß es sich wirklich um Kommissionen, nicht etwa um Vermittlungen handelt, daß also die Zwischenperson mit dem Dritten im eigenen Namen kontrahiert. Es ist aber auch außerhalb des Devisenhandels natürlich, daß die Monopolisierung der einzelnen Handelszweige dazu führt, die früheren Eigenhändler zu Kommissionären des Monopolunternehmens herabzudrücken, und daß andererseits das Monopolunternehmen ohne die Kommissionäre nicht auskommen kann. Vor allem hat sich ein derartiger, spezifisch kriegsmäßiger Kommissionshandel aus naheliegenden Gründen auf dem Gebiete der staatlich organisierten Nahrungsmittelversorgung entwickelt. Zum Teil sind darüber eingehende Vorschriften erlassen worden. Im Anhang fügen wir zwei charakteristische Typen bei, nämlich die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Reichs-Getreidestelle und die der Reichs-Gerstengesellschaft für den Verkehr mit ihren Kommissionären. Wie aus diesen Bedingungen hervorgeht, ist die Arbeit der Reichs-Getreidestelle scharf zentralisiert, die der Reichs-Gerstengesellschaft dagegen dezentralisiert. Denn bei der letzteren schieben sich zwischen die Reichsstelle und die Kommissionäre die „Geschäftsstellen“. Diese haben nicht die Natur von Zweigniederlassungen, vielmehr werden die Aufgaben der Geschäftsstelle von selbständigen Firmen (einer einzelnen oder mehreren zu diesem Zweck verbundenen) wahrgenommen. Die Geschäftsstelle handelt im eigenen Namen und ist in Wahrheit eine Art

¹⁾ Alle diese und die im folgenden geschilderten Kriegerscheinungen treten mit mehr oder minder großen Abweichungen natürlich auch in den anderen Staaten, und zwar nicht nur in den kriegführenden auf. Über den eigenartigen Kommissionshandel der schweizerischen Société de Surveillance économique (S. S. S.) Fehr in „Recht und Wirtschaft“ 1917, 100.

Ober-Kommissionärin, die zu den gewöhnlichen (Unter-)Kommissionären allein in rechtliche Beziehungen tritt. Demgemäß hat die Reichsgerstenstelle zwei Formulare aufgestellt, das eine für die Geschäftsstellen, das andere für die gewöhnlichen Kommissionäre; letzteres ist naturgemäß wesentlich einfacher gestaltet als die Bedingungen der Reichs-Getreidestelle, die den Rahmen für die gewaltige Aufgabe abgeben müssen, die kommissionsmäßige Beschaffung des Brotgetreides innerhalb des ganzen Deutschen Reichs zu ordnen. Der Grund für die Verschiedenheit der gewählten Systeme liegt in den natürlichen Verhältnissen der Ware. Die Gerste ist schwieriger zu beschaffen, zu beurteilen und zu behandeln als Roggen und Weizen. Daher mußte die Reichsgerstenstelle das Hauptgewicht darauf legen, sich die im örtlichen Handel vorhandene Sachkunde tunlichst zu sichern, und dies ließ sich eben am besten auf dem Wege der Dezentralisation erreichen. Gemeinsam ist beiden Systemen, daß der Kommissionär für die Reichs- oder Geschäftsstelle nicht von Fall zu Fall tätig wird, sondern nach Art eines Kommissionsagenten zu ihr in dauernde Beziehung tritt, gleichzeitig aber mit einer für Friedenszeiten unerhörten Strenge in der kaufmännischen Bewegungsfreiheit beschränkt wird. Seine Rechtsstellung ist daher im ganzen als eine beamtenähnliche zu bezeichnen, obschon sie natürlich auf rein privatrechtlichem Boden ruht. Weiterhin werden Einkaufskommissionäre z. B. auch von den Viehhandelsverbänden beschäftigt, die von der preußischen Landwirtschaftsverwaltung im Kriege gebildet worden sind. Doch sind die Aufgaben der Kommissionäre hier einfacher, ihre Stellung ist freier; bestimmte Vorschriften waren wenigstens bei dem Brandenburg-Berliner Viehhandelsverband, der dem Verf. gütigst Auskunft erteilte, nicht vorhanden. Für die Zwecke der kriegsmäßigen Kartoffelversorgung scheint man Kommissionäre überhaupt nur in einzelnen Städten verwendet zu haben.¹⁾

Die besonderen Rechtsfragen des kriegsmäßigen Kommissionshandels sind bisher noch nicht deutlich geworden. Das erklärt sich daraus, daß die Streitigkeiten auf schiedsrichterlichem Wege ausgetragen werden²⁾, und Entscheidungen der Schiedsgerichte bislang nicht ver-

¹⁾ So in Dresden, vgl. Skalweit und Krüger, Die Nahrungsmittelwirtschaft großer Städte im Kriege (Beiträge zur Kriegswirtschaft, hrsggeg. vom Kriegsernährungsamt Heft 7/8, 1917) 62. Hansen und Arnoldi, Die Kartoffel in der Kriegswirtschaft (Heft 2 derselben Beiträge, 1916), und die dem Verf. gütigst überlassenen Drucksachen der Reichskartoffelstelle lassen über einen kriegsmäßigen Kartoffel-Kommissionshandel nichts erkennen.

²⁾ Unten Anl. I § 24, Anl. II § 15, Anl. III § 21. — Strafrechtlichen Inhalts ist das Urteil des österr. Kassationshofes vom 23. XI 1916. Juristische Blätter 1917, 252. Es erörtert die Frage, ob der Kommissionär der österreichischen „Kriegsgetreideverkehrsanstalt“ als „Beauftragter einer Behörde“ im Sinne der österr. VO. vom 21. VI. 1915 (RGBl. No. 167) § 33 Ziff. 2. anzusehen ist. Ferner straft das R.G. (30. X. 16) DJZ. 1917, 522 einen Kommissionär wegen Forderung

öffentlich worden sind. Negativ läßt sich indessen jedenfalls so viel sagen, daß mindestens ein Hauptpfeiler des gesetzlichen Kommissionsrechts, nämlich das Pfandrecht des Kommissionärs (ganz zu schweigen vom Selbsteintritt) in den Aufbau der kriegsmäßigen Kommissionsformen wenig hineinpaßt. —

Der durch den Krieg geschaffene neuartige Kommissionshandel wird sich in der Übergangszeit womöglich noch stärker bemerkbar machen als im Kriege, da nach Friedensschluß eine weitgehende staatliche Beschränkung und Monopolisierung der wieder aufgenommenen Ein- und Ausfuhr einschließlich der Frachtraumvergebung zu erwarten ist. Namentlich dürften als Aufkäufer im Auslande vielfach Kommissionäre der Monopolunternehmungen verwendet werden. Daß man dem Kommissionshandel der Monopolunternehmungen nach dem Friedensschluß die Fesseln lockern wird, ist zu hoffen und zu vermuten. Aber der im Krieg erzeugte Typus wird fortbestehen und so bald nicht wieder verschwinden. Außerdem aber dürfte der Kommissionshandel einen neuen Nährboden erhalten in den feindlichen Stimmungen, die in den Beziehungen der Völker nach dem Kriege noch lange fort dauern werden. Das muß bis in das neutrale Ausland hinein dazu führen, daß der Kaufmann im internationalen Handel hinter ausländischen Kommissionären Deckung sucht, und zwar ebensowohl der deutsche Kaufmann im Ausland wie der ausländische Kaufmann in Deutschland. Daraus werden sich vermutlich Rückwirkungen und Gegenmaßnahmen der verschiedensten Art ergeben, über die man zwar heute noch nichts Näheres sagen kann, die aber doch jedenfalls ganz neue rechtliche Probleme erstehen lassen werden. In verstärktem Maße wird dies alles dann gelten, wenn sich nach dem Frieden ein Wirtschaftskrieg in der von den Feinden beabsichtigten Art entwickeln sollte, z. B. in der Weise, daß dem deutschen Kaufmann der Handelsbetrieb in gewissen Ländern auch rechtlich untersagt wird (was dann natürlich entsprechende Vergeltungsmaßnahmen nach sich ziehen würde). Wir würden dann vermutlich eine Art des Kommissionshandels wieder entstehen sehen, wie sie im Mittelalter durch die stadtrechtlichen Handelsverbote gegenüber den Stadtfremden hervorgerufen war¹⁾ — der Rückschlag in unserer Entwicklung würde auch auf diesem von der großen Politik weit abliegenden Rechtsgebiet zur deutlichen Erscheinung kommen.

übermäßiger Preise bei Gegenständen des täglichen Bedarfs (VO. vom 23. VII. 1915 RGBl. 467 § 5 Ziff. 1). Leider läßt der mitgeteilte Tatbestand weder die Art der gehandelten Ware noch die Stellung des Kommissionärs noch die sonstigen näheren Umstände erkennen.

²⁾ Schmidt-Rimpler, Geschichte des Kommissionshandels 11 5f.; vgl. auch Lepa GZ. 26, 472 ff.

§ 4. Wirtschaftliche und technische Würdigung der gesetzlichen Bestimmungen.

I. Sehen wir von den Neubildungen der Kriegszeit und den Zukunftsmöglichkeiten ab, so setzt sich, wie schon erwähnt, das geltende Kommissionsrecht aus einer älteren und einer jüngeren Schicht zusammen. Die Bezeichnungen alt und jung sind hierbei nicht in strengstem Sinne zu verstehen; denn einige übrigens nicht sehr belangreiche Vervollständigungen, die die ältere Gesetzgebung in späterer Zeit erfahren hat¹⁾, sind zu der älteren Schicht zu rechnen. Darnach gehören zu der letzteren vor allem die §§ 383 bis 399 (in Verbindung mit §§ 406 und I Ziff. 6) HGB. — dies der Grundstock des Kommissionsrechtes —, daneben auch die ergänzenden § 44 KO. (Verfolgungsrecht), § 488 ZPO. (Beweissicherung bei Mängeln des Kommissionsgutes); zur neueren die §§ 400 bis 404 HGB. (Selbsteintritt) — die früher als §§ 71 bis 74 im Börsengesetz vom 22. Juni 1898 standen — weiter die §§ 95 BörsG., 3 bis 7, 9, 10 BankDepG., § 5 I Ziff. 4 HypBankG., § 14 I 4, 17 II, 18 RStempG. Die neueren Vorschriften sind der Sache nach durchweg Sonderregeln für die Bank- und Börsenkommission (allerdings ist die Fassung des § 95 BörsG. weiter ausgefallen, als dem Zweck der Vorschrift entspricht) und sind auch der Art nach von den älteren wesentlich verschieden, indem sie teils unter staatspolizeilichen Gesichtspunkten in die Vertragsfreiheit eingreifen, teils das Rechtsverhältnis zugunsten des Staats finanziell auszuschöpfen suchen. Demgegenüber wurzeln die älteren Vorschriften, die wir hier zunächst betrachten wollen, in den Verhältnissen des (echten) Warenkommissionshandels, wie er in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts blühte. Sie zeigen auch sonst einen altväterischen Zug, sie sind leidenschaftsloser, umständlicher, lehrhafter. Zum großen Teil ist ihr Inhalt selbstverständlich in dem Sinne, daß er von der Rechtsprechung zweifellos auch ohne gesetzliche Weisung aufgefunden worden wäre. Das gilt namentlich von den §§ 384 I, II (Bindung des Kommissionärs an die Interessen des Kommittenten, Sorgfalts-, Anzeige-, Rechenschafts- und Herausgabepflicht des Kommissionärs) 385 (Zuwiderhandlung gegen Weisungen des Kommittenten), 386 (Abweichung vom Limit), 387 (vorteilhaftere Ausführung als ausbedungen), 388 (Pflicht des Kommissionärs zur Wahrung der Rechte gegen Frachtführer und Schiffer bei mangelhaftem Gut), 393 (Vorschußleistung des Kommittenten an Dritte), 394 (Delkredere), 395 (Kauf eines Wechsels in Kommission).²⁾

¹⁾ Insbesondere die §§ 391, 396 II, 398.

²⁾ Dieser ist sogar heutzutage eher als mißverständlich und schädlich anzusehen. Er bestimmt, daß der Kommissionär, der den Ankauf eines Wechsels übernimmt, im Zweifel den Wechsel, „wenn er ihn indossiert“, in üblicher Weise und ohne Vorbehalt indossieren muß. Der Regel nach wird nun der Kommissionär

Etwas ausdrucksvoller sind die §§ 390 I, II (Haftung für Verlust und Beschädigung des Kommissionsgutes, Beweislast!), 396 I (Voraussetzungen für die Entstehung des Provisionsanspruches), 396 II (Ersatz für Lagerkosten) und der vorzugsweise auf die Exportkommission gemünzte 384 III (Selbsthaftung des Kommissionärs bei mangelnder Namhaftmachung des Dritten). Diese Vorschriften haben mehr die Natur der Entscheidung wirklich zweifelhafter Rechtsfragen. Allgemein gilt von den Normen der älteren Schicht, daß ihr dispositiver Charakter sich praktisch stark bemerkbar macht, da vielfach nach dem Sinne des konkreten Geschäftes oder nach dem Handelsbrauch, auf den das Gesetz selbst mehrfach hinweist (§§ 393 II, 394 I, 396 I, 2), eine abweichende Regelung gilt. Auch das trägt dazu bei, die Bedeutung der Vorschriften zu verringern.

Bemerkenswert ist das Bild, das die in den großen HGB.-Kommentaren aufgespeicherte Rechtsprechung zur Kommission darbietet. Die weitaus meisten Entscheidungen werden zum § 383 (Begriff des Kommissionärs) und vor allem zum § 384 I, II angeführt, wo sich die ganz selbstverständlichen Bestimmungen über die Sorgfalts-, Benachrichtigungs-, Anzeige- und Rechenschaftspflicht des Kommissionärs finden. Die Anknüpfung an das Gesetz ist hier durchweg nur eine äußere. Die Entscheidungen wären ebenso ausgefallen, wenn die gesetzlichen Vorschriften fehlten. Das gilt auch von der Rechtsprechung zu den anderen Paragraphen der älteren Schicht. Doch kommt hier noch hinzu, daß das einschlagende Entscheidungsmaterial zum Teil nicht nur unergiebig, sondern geradezu dürftig ist, insbesondere zu den §§ 384 III, 388, 389, 393, 394, 395, zumal wenn man abzieht, was in den Kommentaren angeführt wird, ohne streng zu den betreffenden gesetzlichen Vorschriften

den Wechsel überhaupt nicht indossieren, sondern von seinem Rechtsvorgänger in blanco indossieren lassen und so an den Kommittenten weitergeben; die vorbehaltlose Indossierung des Wechsels würde den Kommissionär gegenüber dem Kommittenten zum Wechselschuldner machen und ihn der Gefahr aussetzen, der Einreden aus dem Kommissionsverhältnis verlustig zu gehen. Ja, es ist sogar in der Rechtsprechung angenommen worden, daß in solchen Fällen die Berufung auf das Kommissionsverhältnis auch dem Kommittenten gegenüber nicht genüge, um bei Zahlungsunfähigkeit des bezogenen Dritten die wechselmäßige Haftung des Kommissionärs auszuschließen. [Vgl. die dem Tatbestand nach allerdings sehr unvollkommen mitgeteilte Entscheidung des OLG. Karlsruhe (22. XI. 1882) SeuffA. 38, 325; anders und zutreffend RG. (8. II. 88) 20, 113.] Die Vorschrift steht schon im preußischen HGB.-Entwurf Art. 291, dessen Motive sich ihrerseits auf das spanische Recht und den württembergischen Entwurf berufen, sachlich aber eine wenig einleuchtende Begründung geben. An sich läge es nahe, den § 395 daraus zu erklären, daß sich bei Abfassung seiner Vorbilder das Blankoindossement noch nicht eingebürgert hatte. Doch ist die Berechtigung dieser Vermutung zweifelhaft, denn das Blankoindossement ist eine alte Einrichtung, es findet sich schon in der italienischen Praxis um 1700, vgl. Hartmann, Das deutsche Wechselrecht (1869) 261 ff.; Schaps, Zur Geschichte des Wechselindossaments (1892) 121 ff.

zu gehören. Das Bild erleidet auch dann keine wesentliche Veränderung, wenn man die Gutachtensammlungen mit heranzieht, die z. B. in dem Staubschen Kommentar vollständig unberücksichtigt geblieben sind¹⁾; denn auch der Inhalt der Gutachten ist, wie in der Natur der Sache liegt, vom Gesetz in weitgehendem Maße unabhängig.

Als Ergebnis darf man feststellen, daß der größere Teil der zur älteren Schicht zu rechnenden Bestimmungen entbehrlich und vom Standpunkt einer modernen Gesetzökonomik aus, die bei der Überfülle des Stoffes auf möglichste Kürze Gewicht legen muß, überflüssig erscheint. In Frankreich ist man mit den wenigen Artikeln des Code de commerce²⁾ gleichfalls ohne Schwierigkeiten ausgekommen. Man hätte sich wohl schon bei Erlaß des AHGB. kürzer fassen können. Immerhin ist es begreiflich, daß man bei dem Mangel eines einheitlichen bürgerlichen Rechts und eines einheitlichen Obergerichtes eine breite Ausführung der allgemeinen Grundlagen für ratsam hielt.³⁾

II. Zur Ergänzung des vorstehenden Überblicks ist es notwendig, einige Bestimmungen genauer zu erörtern.

a) Erst im neuen HGB. findet sich als § 406 II folgende Vorschrift:

„Als Einkaufs- und Verkaufskommission im Sinne dieses Abschnitts gilt auch eine Kommission, welche die Lieferung einer nicht vertretbaren beweglichen Sache, die aus einem von dem Unternehmer zu beschaffenden Stoffe herzustellen ist, zum Gegenstande hat.“
Dieser sprachlich unschöne Satz mit seinen ineinander geschachtelten beiden Beziehungssätzen wird selbst von einem hochgebildeten Kaufmann schwerlich verstanden werden. Eher vermag es der Jurist, sofern

¹⁾ Wie wichtig die Gutachten in rechtlicher Beziehung sind, zeigen unsere Ausführungen S. 55 ff. über die Rechenschaftspflicht; siehe ferner S. 70.

²⁾ Jetzt Art. 94 und 95 in der Fassung des Gesetzes vom 23. Mai 1863 „du gage et des commissionnaires“ (Text in „Borchardts Handelsgesetzen des Erdballs“ 3. Aufl. XII, 1, 2 S. 110).

³⁾ Keine Berührungspunkte hat unsere Würdigung der handelsgesetzlichen Bestimmungen mit der Kritik, die Schloßmann „Die Lehre von der Stellvertretung“ I (1900) 356 ff., II (1902) 315 ff., 323 ff. an dem Kommissionsrecht des HGB. übt. Schloßmann geht von rein begrifflichen Erwägungen aus und richtet seinen Angriff vorwiegend gegen die angeblich „gänzlich verfehlt“ Fassung des § 383 HGB. Nach meinem Dafürhalten ist eine solche formale Kritik, zumal gegenüber einem bedeutenden und wohl vorbereiteten Gesetzgebungswerk, von vorn herein zur Unfruchtbarkeit verurteilt. Aber darüber mögen die Meinungen auseinandergehen. Jedenfalls dürfen die Einwendungen Schloßmanns insoweit als erledigt gelten, als sie auf der ihm eigentümlichen Verwerfung des Unterschiedes zwischen mittelbarer und unmittelbarer Stellvertretung beruhen; diese Grundauffassung Schloßmanns ist in der Wissenschaft allgemein abgelehnt worden, den bereits angeführten Gegen Gründen ist nichts hinzuzusetzen. Immerhin könnte die Kritik Schloßmanns nach anderer Richtung förderlich sein. Für das Kommissionsrecht trifft dies jedoch nicht zu. Hier werden die Ausführungen Schloßmanns auch durch eine positive Unrichtigkeit beeinträchtigt, da ihm der Zusammenhang des §§ 383, 406 mit dem § 1 Ziff. 6 HGB. entgangen ist, vgl. S. 27, 35.

er die Theorie des BGB. gut im Gedächtnis hat. Er erinnert sich dann der besonderen Bestimmungen über den Vertrag, durch welchen ein Teil sich gegen Entgelt verpflichtet, eine aus eigenem Stoffe erst herzustellende Sache zu liefern. Ein solcher „Werklieferungsvertrag“ soll, wenn er sich auf eine vertretbare Sache bezieht, schlechthin, wenn er sich jedoch auf eine nicht vertretbare Sache bezieht, nur in einzelnen Beziehungen als Kauf behandelt werden (§ 651 BGB.) § 381 II HGB. erstreckt nun aber die besonderen Vorschriften über den Handelskauf allgemein auch auf den Werklieferungsvertrag über nicht vertretbare bewegliche Sachen, und im Anschluß daran vollzieht § 406 II HGB. einfach die gleiche Ausweitung an dem in der Einkaufs- und Verkaufskommission steckenden Kaufbegriff.

Damit ist rein logisch das Verständnis des § 406 II HGB. hergestellt. Was bedeutet er aber praktisch?

Schließt ein Kaufmann einen Werklieferungsvertrag über eine nicht vertretbare Sache im eigenen Namen für fremde Rechnung ab, so finden die Regeln über das Kommissionsrecht ja schon nach § 406 I 2 Anwendung. Die beabsichtigte Bedeutung des § 406 II ist in anderer Richtung zu suchen (oben S. 27): wer gewerbsmäßig Werklieferungsverträge auf nicht vertretbare bewegliche Sachen für fremde Rechnung im eigenen Namen abschließt, soll dadurch zum Kommissionär im Rechtssinne werden.¹⁾ Die schon hiernach recht bescheidene Bedeutung des § 406 II verschwindet aber vollends, wenn wir einen Blick auf die Tatsachen des Rechtslebens werfen. Werklieferungsverträge im eigenen Namen für fremde Rechnung sind uns bei unseren Nachforschungen überhaupt nicht vorgekommen, und auch der Phantasie fällt es nicht eben leicht, brauchbare Beispiele zu beschaffen. Denn es liegt in der Natur der Sache, daß, wer sich eine nicht vertretbare bewegliche Sache herstellen läßt, dazu mit dem betreffenden Fabrikanten u. dgl. selbst in rechtliche Verbindung tritt. Die Einschlebung der Kommission ist gerade hier ganz ungeeignet. Immerhin könnte einmal z. B. der Fall eintreten, daß der Kommissionsagent einer Maschinenfabrik auch Aufträge auf individuell geartete Maschinen übernimmt und durch die Fabrik ausführen läßt, ohne daß der Besteller mit der letzteren einen Vertrag schließt. Wir können also aus § 406 II den Schluß ziehen, daß ein Agent, der solche Geschäfte gewerbsmäßig macht, Kaufmann ist — aber freilich würde er dies regelmäßig ohnehin sein, insbesondere wenn er nicht nur mit individuell gearteten, sondern auch mit vertretbaren Maschinen handelt. Der Tatbestand des § 406 II ist eben künstlich konstruiert. Die Vorschrift ist, wie auch ihre Begründung erkennen läßt, überhaupt nicht durch praktische Rücksichten,

¹⁾ Dies übersieht Schloßmann, Stellvertretung II, 325 und vermag infolgedessen „schlechterdings nicht einzusehen, weshalb der Kommissionär noch als eine selbständige Figur im Gesetze in die Erscheinung tritt“.

sondern durch das lehrbuchmäßige Bedürfnis nach theoretischer Vollständigkeit hervorgerufen.¹⁾ Dies ist ein Wesenszug, der aus dem Geiste des BGB. stammt und bekanntlich im ersten Entwurf zum BGB. seinen schärfsten Ausdruck gefunden hatte. Es liegt hier also eine andere Art von Bedeutungslosigkeit und Lehrhaftigkeit vor, wie wir sie bei den älteren Vorschriften des Kommissionsrechts gefunden hatten. Denn eine gewisse Volkstümlichkeit und Einfachheit des Ausdrucks ist dem AHGB. nicht abzusprechen, und dieser Vorzug ist dem Gesetz bei der Umarbeitung glücklicherweise auch im wesentlichen erhalten geblieben.

b) Um nun zu den wichtigeren Vorschriften überzugehen, so verdient zunächst der § 391 vom gesetzestechnischen Standpunkt eine besondere Würdigung. Er schreibt dem Einkaufskommitteten, wenn die Kommission für beide Teile Handelsgeschäft ist, hinsichtlich der Warenuntersuchung und -verwahrung, der Mängelanzeige und des Notverkaufs die gleichen Rechte und Pflichten zu wie dem Käufer. Das AHGB. kannte eine derartige Vorschrift nicht, und das ROHG. hatte daher in dem Erkenntnis vom 19. Juni 1879 Bd. 25, 214 die entsprechende Anwendung des Kaufrechts (Art. 347 AHGB.) auf die Einkaufskommission für unzulässig erklärt. Die Entscheidung stand freilich mit früheren Äußerungen desselben Gerichts²⁾ nicht im Einklang; immerhin war die Beseitigung des Zweifels zweckmäßig. Tatsächlich hätte schon auf Grund des AHGB. ebenso entschieden werden müssen wie jetzt, und zwar aus Erwägungen, die fortdauernde Bedeutung besitzen. Es kommt nämlich darauf an, ob man jene Vorschriften des Kaufrechts aus besonderen Eigentümlichkeiten des Kaufvertrages abzuleiten hat, oder ob sie nicht vielmehr der Ausdruck rechtlicher Notwendigkeiten sind, die im Warenhandelsverkehr unter Kaufleuten überhaupt bestehen. M. E. trifft das letztere zu. Die Bestimmungen über die Untersuchungs-, Rüge-, Aufbewahrungspflicht usw. beruhen lediglich darauf, daß unter Kaufleuten in Interesse der Verkehrssicherheit strengere Anforderungen gestellt werden können und müssen, die Besonderheiten des Kaufvertrages spielen in dieser Hinsicht keine Rolle. Jene Vorschriften sind daher m. E. auf alle Warenanschaffungsgeschäfte unter Kaufleuten zu beziehen, also z. B. auch auf Lieferungen, die ein Kaufmann zur Erfüllung einer gesellschaftlichen Verpflichtung gegenüber einer Gesellschaft, etwa gegenüber einer in der Form einer G. m. b. H. errichteten Vertriebsstelle übernommen hat.³⁾ M. a. W.: dieser Teil der Bestimmungen des

¹⁾ Die Reichstagsdenkschrift zum HGB. S. 241 sagt nur: „Was den § 398 (jetzt 406) II anlangt, . . . so entspricht diese Vorschrift dem, was im § 373 (381) II für den Kauf bestimmt ist.“

²⁾ ROHG. (22. XII. 71) 4, 338.

³⁾ ROHG. 4, 338 steht nicht entgegen, denn die Entscheidung setzt in tatsächlicher Hinsicht voraus, daß durch die Lieferung keine Veränderung des rechtlichen Verhältnisses der Beteiligten zu der Ware eintreten sollte.

HGB. hätte allgemeiner gefaßt werden sollen, etwa in der Weise, daß man nicht an den Begriff des Kaufes, sondern an den des Anschaffungsgeschäftes¹⁾ anknüpfte. Die Zweifel über das Anwendungsgebiet der Untersuchungs- und verwandten Pflichten sind mithin durch § 391 HGB. nicht in vollem Umfange behoben.

Zu ähnlichen gesetztechnischen Erwägungen wie der § 391 geben die §§ 388 II, 389 Anlaß, die dem Kommissionär unter gewissen Voraussetzungen die Befugnis zur sicheren Hinterlegung oder zum Selbsthilfeverkauf der Ware nach den Grundsätzen des Kaufrechtes beilegen. Allerdings liegt hier nicht notwendig ein Anschaffungsgeschäft zugrunde, da die Erteilung einer Verkaufskommission auch bei gleichzeitiger Übersendung des Kommissionsgutes für den Kommissionär nicht eine Anschaffung in sich schließt, sondern nur die Anschaffung durch den Käufer des Kommissionärs vorbereitet.²⁾ Vielmehr handelt es sich um eine allgemeine Erscheinung des Versandverkehrs unter Kaufleuten, vgl. auch §§ 407 II, 417 I HGB.

c) Die eigentliche Spitze des älteren Kommissionsrechts bilden vom gesetzpolitischen Standpunkt aus unzweifelhaft die Vorschriften über die dinglichen Vorzugsrechte des Kommissionärs und des Kommittenten (§§ 397, 398, 399, 392 II HGB., 44 KO.). Hier handelt es sich in der Tat keineswegs um Regeln, die etwas Selbstverständliches aussprechen oder nur der Abschneidung von Zweifeln dienen, sondern diese Vorschriften bringen etwas positiv Neues, das obendrein nicht nur die Vertragsschließenden, sondern mittelbar in seiner Wirkung den gesamten Handelsverkehr trifft. An dieser Stelle wird daher auch vorzugsweise die Frage praktisch, wann ein bestimmtes Geschäft als Kommission anzusehen ist oder nicht.

Im einzelnen sind die einschlagenden Vorschriften wiederum von verschiedenem Gewichte. Am seltensten kommt heutzutage das Verfolgungsrecht des Einkaufskommissionärs gemäß § 44 KO. zur Anwendung — wenn es überhaupt noch praktisch ist. Einst mochte diese Befugnis in der überseeischen Einkaufskommission, wie wir sie S. 7 erörterten, einen wichtigen Schutz des Kommissionärs gebildet haben, da bei der langen Dauer der Überfahrten und dem Mangel schneller Nachrichten der Fall, daß der Kommittent bis zum Eintreffen der Ware in Konkurs verfiel, naturgemäß leicht eintreten konnte.³⁾ Heute ist diese Gefahr

¹⁾ Vgl. § 1 II 1 HGB.; RStempG. Tarifnummer 4, 10 Zusatz 4 (Warenumsatzsteuer) und §§ 12 ff. Der komplementäre Begriff ist die „Lieferung“, vgl. z. B. BGB. § 196 Ziff. 1 und 2.

²⁾ Hierin liegt übrigens die Erklärung dafür, daß § 391 auf die Verkaufskommission nicht erstreckt wurde. Die Bedenken von Düringer-Hachenburg-Breit III, 606 erscheinen mir nicht begründet.

³⁾ Immerhin ist es auffallend, daß der Bremer Breuls in seiner unten S. 62 erwähnten Dissertation, nachdem er dem Einkaufskommissionär das Ver-

wesentlich verringert. Dazu kommt, daß der versendende Einkaufskommissionär, solange das Gut noch nicht in den Gewahrsam des Gemeinschuldners oder einer anderen Person für diesen gelangt ist, jetzt meist in der Lage sein wird, die Aushändigung des Gutes durch Anweisung an die Eisenbahn (§§ 433, 455 II HGB.) oder durch einstweilige Verfügung auf Grund seines Eigentums an der Ware zu verhindern. Die Entscheidungen zum § 44 KO. sind daher schon im allgemeinen selten geworden; eine auf die Einkaufskommission bezügliche ist dem Verf. bei seinen Nachforschungen überhaupt nicht vorgekommen.¹⁾ Man kann hiernach die ausdrückliche Zubilligung des Verfolgungsrechts an den Einkaufskommissionär für entbehrlich erklären, und zwar um so mehr, als die ausländischen Gesetzgebungen mit Ausnahme des chilenischen *Codigo de Comercio* Art. 1516 gleichfalls davon abgesehen haben, eine besondere Bestimmung zugunsten des Einkaufskommissionärs zu treffen.²⁾

Von bescheidener Bedeutung ist auch der § 399 HGB., der dem Kommissionär die Befugnis beilegt, sich wegen seiner Provisions- und Ersatzansprüche aus den Forderungen gegen den Dritten vor dem Kommittenten und dessen Gläubigern zu befriedigen. Diese Vorschrift steht übrigens systematisch nicht an richtiger Stelle, denn sie gehört sachlich zum § 392 II, demzufolge solche Forderungen im Verhältnis zum Kommittenten und dessen Gläubigern als Forderungen des Kommittenten gelten. Hiervon bestimmt § 399 eben eine Ausnahme. Dieser Zusammenhang wird infolge der gewählten Anordnung des Stoffes leicht übersehen.³⁾ Die Vorschrift hätte auch insofern besser hinter dem § 392 II als inmitten der Pfandrechtsregeln ihren Platz gefunden, als ein Pfandrecht des Kommissionärs an den Forderungen aus dem Ausführungsgeschäft nicht in Frage kommen kann.

Von wirklich großer Tragweite sind dagegen zunächst die Bestimmungen über das gesetzliche Pfandrecht des Kommissionärs, — allerdings nur für das echte Kommissionsgeschäft, denn im bank- und börsenmäßigen Verkehr pflegen so weitgehende vertragsmäßige

folgungsrecht (*ius sequelae*) aus Gründen der Rechtskonsequenz zugesprochen hat folgendes bemerkt (S. 35): „*Alia quaestio est, num ista sequela mercaturae rationibus conveniat? Quae neganda mihi videtur. Certe illud ius mercatoribus Bremensibus et Hamburgiensibus admodum invisum esse scio.*“ — Eine große Rolle spielt das *droit de suite* bei Büsch, vgl. *Darstellung der Handlung*³ I, 206, II, 288 ff., 363 f., 397 f.; allerdings schwebt Büsch der Fall vor, daß der Verkäufer des Kommissionärs beim Konkurse des letzteren das Verfolgungsrecht ausübt.

¹⁾ Insbesondere beziehen sich die sämtlichen Entscheidungen, die Jäger KO.⁵ (1916) zu § 44 KO. anführt, auf Fälle des Kaufrechts; nicht erkennbar ist die Natur des Geschäfts bei RG. JW. 1899, 165.

²⁾ Vgl. Kohler, *Lehrbuch des Konkursrechts* (1891) 977 Anm. 2 und Borchardts „*Handelsgesetze des Erdballs*“ 3. Aufl. IV, 4, S. 196.

³⁾ Vgl. unten S. 43, Anm. 2.

Pfandbestellungen formularmäßig ausbedungen zu werden¹⁾, daß die gesetzlichen Vorschriften dahinter weit zurücktreten.

Nicht minder einschneidend ist sodann das schon erwähnte Vorrecht des Kommittenten an den Forderungen des Kommissionärs gemäß § 392 II HGB. Die Vorschrift begründet zugunsten des Kommittenten nicht nur ein Aussonderungsrecht im Konkurse des Kommissionärs²⁾, sondern auch ein Widerspruchs-(Interventions-) recht des Kommittenten gegenüber Gläubigern des Kommissionärs, die die Forderung gepfändet haben (§ 771 ZPO.).³⁾ Es handelt sich hier um eine Ausnahmebestimmung. Sie stammt aus der Allgemeinen Gerichtsordnung für die Preussischen Staaten (I, 50 § 300) und ging von dort in den sogenannten Frankfurter HGB.-Entwurf (V 7, II); wo sie schon fast die gleiche Fassung zeigt wie jetzt⁴⁾, und weiter in den preussischen Entwurf Art. 285 über. Das Reichsgericht (19. II. 14) 84, 216 sucht sie daraus zu erklären, „daß bei demjenigen, der gewerbsmäßig Kommissionsgeschäfte betreibt, vom Dritten vorhergesehen werden könne, daß der Kommissionär für Rechnung eines anderen gehandelt habe; die Gläubiger des Kommissionärs müßten hiernach gefaßt sein, daß der Kommittent ihrer Zwangsvollstreckung widersprechen werde.“⁵⁾ Diese Erklärung kann aber unmöglich zutreffen, denn das Vorzugsrecht des Kommittenten gilt keineswegs nur gegenüber demjenigen Kaufmann, der gewerbsmäßig Kommissionsgeschäfte betreibt, sondern auch gegenüber demjenigen, der im Rahmen eines Eigenhandelsbetriebs gelegentlich Kommissionsgeschäfte vornimmt, § 406 I, 2 HGB. Unzureichend ist es auch, wenn die Motive zum preussischen Entwurf von 1857 S. 154 anführen, daß ohne die Bestimmung der Kommittent, dessen Ware verkauft worden sei, Gefahr laufe, auch den noch ausstehenden Preis zu verlieren. Denn diese Begründung läßt es unaufgeklärt, weshalb der Kommittent besser gestellt werden soll als der Auftraggeber im bürgerlichen Recht. Die Aufklärung dürfte sich aber daraus ergeben, daß kraft der Buchführung und der sonstigen Betriebseinrichtungen des Kaufmanns die Forderungen des Kommissionärs aus den Ausführungsgeschäften viel leichter aus dem übrigen Vermögen auszusondern sind als im gewöhnlichen bürgerlichen Verkehr und daß eben deshalb jene Forderungen nach kaufmännischer Anschauung ebensowenig zum Vermögen des Kommissionärs gerechnet

1) Siehe unten S. 74.

2) Ausführlich darüber Jaeger KO.⁵ Anm. 48 ff. zu § 43.

3) ROHG. (28. VI. 72) 7. 18; RG. (13. XI. 93) 32, 44; OLG. Celle (27. X. 12) 6, 94.

4) „Zwischen dem Kommittenten und dem Kommissionär gelten solche Forderungen [scil. aus einem Geschäft, welches der Kommissionär abgeschlossen hat, Art. 7, I] als Forderung des Kommittenten, unbeschadet der Bestimmungen dieses Abschnittes über das Vorzugsrecht des Kommissionärs.“

5) Ähnlich Protokolle zum zweiten Entw. des BGB. II, 364; wie das RG. auch Jaeger a. a. O. Anm. 49 zu § 43.

werden, wie die Ware des Kommittenten, deren Erlös und Ersatz die Forderung des Kommissionärs gegen den Dritten bildet. (Bei der Einkaufskommission ist die Forderung des Kommissionärs auf Warenlieferung Ersatz der vom Kommittenten zur Verfügung gestellten Kaufsumme). Daneben enthält § 392 II eine gewisse Begünstigung des Kommissionshandels. Dem Kommittenten soll die Erteilung von Kommissionen an den Kaufmann und damit zugleich dem Kaufmann die Ausnutzung der durch seinen Gewerbebetrieb begründeten günstigen Verkaufs- und Einkaufsgelegenheiten erleichtert werden.

Aus dieser Betrachtungsweise ergeben sich wichtige rechtliche Folgerungen. Vor allem ist hiernach eine entsprechende Anwendung des § 392 II auf andere Rechtsverhältnisse, z. B. auf den bürgerlich-rechtlichen Auftrag, kraft dessen der Beauftragte in eigenem Namen für Rechnung des Auftraggebers handelt, ausgeschlossen¹⁾, Ausnahmen können geboten sein, soweit wegen der besonderen Natur des Auftrages das von dem Beauftragten erworbene Recht bereits nach der Verkehrsanschauung als zum Vermögen des Auftraggebers gehörig betrachtet wird. Das wird von der Praxis für das Treuhandverhältnis²⁾ und die Inkassozeession³⁾ angenommen — eine durch ihre Freiheit und Anpassungsfähigkeit bemerkenswerte, aber auch nicht ganz willkürfreie Entwicklung, die hier nicht weiter verfolgt werden kann.⁴⁾

Hat der Dritte auf Grund der Forderung an den Kommissionär geleistet, so überträgt sich das Vorzugsrecht des Kommittenten nicht auf den Gegenstand der Leistung. Das ist mehrfach als folgewidrig getadelt worden⁵⁾, erscheint aber doch erklärlich und ist keinesfalls im Wege der Auslegung zu beseitigen. Wenn nämlich der Verkaufskommissionär vom Dritten die Zahlung erhält, so läßt sich um der Natur des Geldes willen ein Vorzugsrecht des Kommittenten nicht durchführen⁶⁾; bei der Einkaufskommission⁷⁾ aber kann sich der Kommittent auf einfache und natürliche Weise dadurch schützen, daß er dem Kommissionär dessen

¹⁾ Das ist anerkannt, vgl. insbesondere RG. (29. IV. 11) JW. 581; (19. II. 14) 84, 214 ff., OLG. Dresden (20. IX. 04) SächsAnn. 26, 508. Näheres bei Jaeger a. a. O. Anm. 53 zu § 43.

²⁾ RG. (20. III. 12) 79, 121.

³⁾ RG. (30. VI. 92) GruchotsB. 37, 119.

⁴⁾ Mit dem Bestreben, eine feste Grenze zu ziehen, hängt wohl die eigenartige Beschränkung zusammen, die das RG. dem Treuhandbegriff anlegt, vgl. insbesondere RG. (29. V. 15) JW. 928 und dazu die Anm. von Hachenburg JW. 1915, 964¹⁶⁾.

⁵⁾ Vgl. Düringer-Hachenburg-Breit HGB. III 614 Anm. 21; Müller-Erzbach, Die Grundsätze der mittelbaren Stellvertretung (1905) 54; Jaeger a. a. O. Anm. 49 zu § 43 und dort Zitierte.

⁶⁾ Natürlich kann das Geld durch geeignete Verpackung und Bezeichnung in das Eigentum des Kommittenten gebracht werden RG. (1. VI. 89) 24, 314 ff.

⁷⁾ Daß § 392 auch für diese gilt, steht wohl außer Zweifel, vgl. Jaeger a. a. O.

Auslagen, Provision usw. nur gegen Lieferung der Ware zahlt; er bedarf also eines besonderen Vorzugsrechts nicht.

III. Eine Eigentümlichkeit in der gesetztechnischen Behandlung des Kommissionsrechts besteht darin, daß das HGB. ausschließlich die durch die einzelnen Kommissionen zwischen Kommissionär und Kommittenten entstehenden Beziehungen regelt und den Gegenstand daher nur im dritten Buch erörtert, also den Kommissionär formell wesentlich anders behandelt wie den Agenten und den Mäkler. Das ist auch grundsätzlich berechtigt. Denn beim Agenten und noch in höherem Maße beim Mäkler hatte sich das Gesetz nicht nur mit dem Auftrags- (Innen-)Verhältnis, sondern sogar in erster Linie mit dem Außenverhältnis des beauftragten Agenten oder Mäklers zu befassen, wie es sich auf Grund der persönlichen Stellung des Beauftragten im Handelsverkehr gestaltet. Bei der Kommission fehlte dagegen das praktische Bedürfnis, für die Beziehungen zu Dritten, also für das Ausführungsgeschäft besondere Normen aufzustellen. Außerdem aber waren beim Agenten auch die über den einzelnen Auftrag hinausgehenden dauernden Rechtsbeziehungen zum Geschäftsherrn, namentlich wegen der Kündigungsfrist zu regeln. Hinsichtlich des Kommissionärs erachtete der Gesetzgeber entsprechende Anordnungen nicht für erforderlich, ja er ging so weit, die Anwendung der agenturrechtlichen Vorschriften auf die Kommission durch eine künstliche Zuspitzung des Agenturbegriffes ganz auszuschließen, indem er zum Handlungsagenten nur den erklärte, der als selbständiger Kaufmann ständig damit betraut sei, für einen anderen „Geschäfte zu vermitteln oder im Namen eines anderen abzuschließen“ (§ 84 HGB.), nicht auch den, der ständig betraut ist, den Abschluß im eigenen Namen, aber für Rechnung des anderen vorzunehmen. Die Reichstagsdenkschrift zum HGB. S. 67 unterstreicht dies noch durch die Bemerkung, daß sich der Agent eben durch diese — doch erst künstlich geschaffene — Definition vom Kommissionär unterscheidet. Tatsächlich ist eine solche Unterscheidung, wie schon aus den oben S. 23f. mitgeteilten Tatsachen entnommen werden kann, jedenfalls in dieser Schärfe der Wirklichkeit fremd. Der neuere Kommissionär ist häufig als selbständiger Kaufmann ständig damit betraut, für das Handelsgewerbe eines anderen im eigenen Namen Geschäfte abzuschließen. Diese Form der Agentur braucht keineswegs auf dem Bestreben des Geschäftsherrn zu beruhen, den Agenten als „Strohmann“ vorzuschieben, oder sonst die gegenseitigen Beziehungen nach außen hin zu verschleiern¹⁾, sondern es handelt sich um eine durchaus

¹⁾ Das scheint nach den von ihm gegebenen Beispielen die Annahme Wüstendörfers GZ. 58, 132 f. (abgesehen vom Falle des Speditionsagenten) zu sein. Wenn Wüstendörfer insbesondere auf die Erscheinung hinweist, daß Provinzialbankiers sich von einem Zentralbankhaus als Kommissionsagenten benutzen lassen, um

normale und einwandfreie Bildung des Verkehrs. Namentlich liegt es bei der Lagerkommission nahe, daß der Kommissionär im Interesse seines geschäftlichen Ansehens als selbständiger Kaufmann Wert darauf legt, in eigenem Namen abzuschließen. In solchen Fällen bleibt gar nichts anderes übrig, als trotz des Widerspruchs der Denkschrift die Vorschriften über den Agenten wegen Gleichheit des inneren Grundes zur Anwendung zu bringen. Demgemäß hat das Reichsgericht mit einer Begründung, der man sich nur wörtlich anschließen kann¹⁾ sowohl die unabdingbare sechswöchentliche Kündigungsfrist gemäß § 92 I wie das außerordentliche Kündigungsrecht gemäß § 92 II im Verhältnis des Kommissionsagenten zum Kommittenten für maßgebend erklärt. Auch den Schutz der §§ 89, 91 Satz 2 HGB. billigt das Reichsgericht mit Recht dem Kommissionsagenten zu²⁾: ist er also ausdrücklich für einen bestimmten Bezirk angenommen³⁾, so gebührt ihm die Provision im Zweifel auch für solche Geschäfte, die in dem Bezirk ohne seine Mitwirkung durch den Geschäftsherrn oder für diesen abgeschlossen sind, und er kann darüber einen Buchauszug verlangen.⁴⁾ Wüstendörfer ist hier anderer Meinung.⁵⁾ Er stützt sie darauf, daß es begrifflich zum Wesen des Kommissionsagenten gehöre, die Geschäfte selbst abzuschließen. Aber dieser Grund schlägt nicht durch, denn die Vergütung aus

ihre Beziehungen zum Zentralhause zu verschleiern, so liegt hier nach meiner Kenntnis der Verhältnisse ein Mißverständnis vor. Daß ein Provinzialbankier mit einem Zentralbankier in ständiger Verbindung steht und die Geschäfte gegenüber dem Publikum in eigenem Namen abschließt, ohne daß letzteres etwas von dem Zentralbankier erfährt, ist allerdings eine ganz allgemeine Erscheinung, die jedoch weder mit Verschleierungsabsichten noch mit Agentur etwas zu tun hat.

1) RG. (24. X. 08) 69, 365 („Nach der Gestaltung des modernen Handelsverkehrs sind der Kommissions- und der Agenturvertrag keine einander ausschließenden Typen. Die sog. Kommissionsagenten unterscheiden sich, was die Stellung zum Geschäftsherrn betrifft, in nichts von den Handlungsagenten der im § 84 HGB. definierten Art.“) Für die Anwendbarkeit des § 92 auch Wüstendörfer GZ. 58, 134⁴¹. In der Entsch. (24. X. 08) JW. 1905, 20 hatte das RG. die sofortige Entlassung eines Kommissionsagenten aus § 627 BGB. gerechtfertigt. Die Heranziehung des Dienstvertragsrechts (ebenso OLG. Rostock vom 8. II. 09 Rspr. 19, 401) leidet aber an dem Mangel, daß die Kündigungsfrist des § 627 BGB. dispositiv ist, vgl. auch RG. 69, 365. — Zur Zeit des AHGB. hatte das RG. (17. IX. 95) JW. 481 hinsichtlich der Kündigung die Vorschriften des Handlungsgehilfenrechts „nicht unmittelbar angewendet, sondern entsprechend in vergleichende Erwägung genommen.“ Verfehlt OLG. Stuttgart (16. VII. 10) Recht 1910, No. 2811, das die einseitige Kündigung des Kommittenten ganz ausschließen will. Vgl. unten S 44 f.

2) RG. (3. XI. 16) JW. 1917, 157.

3) Solche Fälle sind nicht selten, vgl. RG. (9. I. 89) Bolze Pr. 7, 191 — Alleinverkauf von Ziegeln; RG. (26. II. 95) Bolze Pr. 20, 201 — Alleinverkauf von Maschinen mit sechsjähriger Vertragsdauer; anscheinend auch OLG. Rostock (8. II. 09) Rspr. 19, 401 sowie Gutachten der Ältesten der Kaufmannschaft zu Berlin in ihrer „Korrespondenz“ 1914, 154.

4) Dies wird anscheinend vom OLG. Rostock (vorige Anm.) und vom OLG. (29. V. 03) Württ. J. 17, 19 verkannt, vgl. aber RG. JW. 1907, 157.

5) a. a. O. 134, 41.

§ 89 ist nur eine Art Schadenersatz für den Eingriff in den Tätigkeitsbereich des Agenten. Noch weniger kann Wüstendörfer gefolgt werden, wenn er dem Kommissionsagenten das gesetzliche Pfandrecht und die sonstigen Befugnisse des Kommissionärs gegenüber dem Kommittenten (also doch wohl auch dem letzteren die Rechte aus § 392 II HGB.!) absprechen will. Nach Wüstendörfer handelt der Kommissionär nur nach außen hin wie ein Agent, nach „innen hin“ stehe er seinem Hause nicht wie ein echter Kommissionär koordiniert gegenüber. Aber der Gegensatz des Innen- und Außenverhältnisses ist hier nicht am Platze. Die Vorschriften über die Kommission regeln ja das Verhältnis nach außen, nämlich gegenüber dem Dritten, überhaupt nicht, sondern nur dasjenige zwischen Kommissionär und Kommittenten, d. h. das Innenverhältnis. Nach „außen hin“ ist der Kommissionär, mag er Agent sein oder nicht, Eigenhändler. Agent und Kommissionär sind, wie das Reichsgericht zutreffend hervorhebt¹⁾, überhaupt keine Gegensätze. Es besteht daher keinerlei Anlaß, die Vorschriften über die Kommission beim Kommissionsagenten außer Anwendung zu setzen. Auch wirtschaftlich bedarf der Kommissionsagent einer stärkeren Sicherung als der Handlungsagent im Sinne des § 84 HGB., weil er durch die in eigenem Namen eingegangenen Geschäfte größere Verbindlichkeiten übernimmt; andererseits ist nicht einzusehen, weshalb der Geschäftsherr hier des Vorzugsrechtes aus § 392 II. HGB. entbehren sollte²⁾.

Daß die Stellung des Kommissionsagenten im HGB. keine Regelung gefunden hat, dürfte, zumal im Hinblick auf die angeführte Äußerung der Denkschrift und auf das Schweigen der sonstigen Gesetzesmaterialien, nicht auf eine wohlwogene Absicht, sondern auf ein Übersehen zurückzuführen sein. Die Bearbeiter des neuen HGB. gingen eben noch von dem Typus des selbständigen Kommissionärs aus, wie er den Vorschriften des AHGB. entsprechend den früheren Verhältnissen zugrunde gelegen hatte.

IV. Zusatz. Eine im Schrifttum³⁾ lebhaft erörterte Frage ist die nach der „rechtlichen Natur“ der Kommission. Sie stammt schon aus der Zeit des gemeinen Rechts, wo sie die Form annahm, ob die Kom-

1) Oben S. 42, Anm. 1.

2) Wenn Wüstendörfer S. 134 sagt, der Kommissionsagent genieße keine „vorzugsweise Befriedigung aus den ausstehenden Forderungen“, so liegt hier auch von seinem Standpunkt aus ein Irrtum oder mindestens eine mißverständliche Ausdrucksweise vor. Finden die Vorschriften über die Kommission keine Anwendung, so bedarf der Agent des Vorzugsrechtes nicht, um sich aus den Forderungen zu befriedigen, die er ja aus den im eigenen Namen abgeschlossenen Geschäften erworben hat. Die vorzugsweise Befriedigung aus § 399 erhält eben ihren Sinn nur als Ausnahme vom § 392 II, HGB., vgl. oben S. 38.

3) Nachweisungen bei Düringer-Hachenburg-Breit HGB. III, 522 Anm. 3.

mission Mandat sei oder nicht.¹⁾ Jetzt wird darüber gestritten, ob sie einen Dienstvertrag oder einen Werkvertrag darstelle. Man kann nicht sagen, daß diese Konstruktionsfrage, wie es so häufig der Fall ist, jeglicher Bedeutung ermangele; immerhin ist die Bedeutung sehr gering. Sie tritt hervor in der Lehre von der Verjährung. Denn wenn ein Werkvertrag vorliegt, so verjähren Schadensersatzansprüche, die der Kommittent wegen mangelhafter Ausführung der Kommission erhebt, in 6 Monaten (§§ 639, 477 BGB.), andernfalls in der regelmäßigen Frist von 30 Jahren (§ 195 BGB.). Ob ein Dienstvertrag vorliegt, kann also, streng genommen, dahingestellt bleiben; es kommt nur darauf an, ob Werkvertrag oder nicht. Zu beachten ist weiter, daß die sonstigen Ansprüche des Kommittenten, z. B. auf Rechnungslegung, auf Herausgabe des durch die Kommissionsausführung Erlangten, aber auch Schadensersatzansprüche wegenschuldhafter Lagerung der Ware und wegen anderer Verstöße, die nicht die Kommissionsausführung (das „Werk“ § 638 BGB.) selbst betreffen, gleichfalls erst in 30 Jahren verjähren. Endlich ist für die Ansprüche des Kommissionärs die 2- oder 4jährige Frist des § 196 I Ziff. 1, II BGB. maßgebend.²⁾ Es handelt sich also nur um die Verjährung eines kleinen Teils der aus der Kommission entspringenden Ansprüche.

Nach dem Sinne des § 639 wird man nun die sechsmonatliche Frist da in Anwendung zu bringen haben, wo der wesentliche Gegenstand der Kommission in der Herbeiführung eines bestimmten Erfolges besteht. Das ist regelmäßig der Fall. Wo aber der Abschluß des Geschäfts mit dem Dritten nur den verhältnismäßig untergeordneten Bestandteil einer fortlaufenden Dienstleistung bildet, wie namentlich beim Kommissionsagenten, ist das Verhältnis dem Dienstvertrag verwandt und daher die Heranziehung des § 639 BGB. nicht am Platze.

Mehrfach, so bei Düringer-Hachenburg-Breit III, 523, Anm. 4 und bei Lehmann-Ring Bd. II, 203, Nr. 15 wird der Konstruktionsfrage noch Bedeutung für das Kündigungsrecht der Parteien beigemessen. Aber m. E. erweist sich auch hier die Konstruktion als das Irrlicht, das vom richtigen, nächstliegenden Wege ablenkt. Dieser führt dazu, die Lösung aus der Natur des Kommissionsverhältnisses unter Berücksichtigung der besonderen Lage des Einzelfalles zu entnehmen. Was nämlich zuvörderst das Kündigungsrecht des Kommittenten anlangt, so bietet für alle agenturartigen Verhältnisse, wie wir bereits gesehen haben, der § 92 HGB. die allein sachgemäße Lösung; dies ist im Kommissionsverhältnis die wichtigste Frage des Kündigungsrechts. Im übrigen ist es unstrittig, daß der Kommittent die Kommission, unbeschadet be-

¹⁾ Vgl. Grünhut, Recht des Kommissionshandels (1879) 48 ff. und dort Zitierte.

²⁾ Vgl. OLG. Braunschweig (5. VI. 08) Seuff. 64, 365.

reits entstandener Ansprüche des Kommissionärs auf Auslagenersatz usw., widerrufen kann. Um dies zu begründen, braucht man aber weder auf den Werkvertrag noch auf den Dienstvertrag zurückzugreifen. Vielmehr folgt die Widerruflichkeit daraus, daß die Kommission für Rechnung des Kommittenten geht und ihre Ausführung daher dem Kommittenten nicht wider seinen Willen aufgezwungen werden kann; auch liegt eine positive Bestätigung der Widerruflichkeit im § 405 III HGB. Was aber das Kündigungsrecht des Kommissionärs — außerhalb des Agenturverhältnisses — betrifft, so liegt hier nur eine durch das Konstruktionsbedürfnis veranlaßte unrichtige Problemstellung vor. Übernimmt der Kommissionär die Kommission, so hat er sich pflichtgemäß um die Ausführung zu bemühen — wie lange, läßt sich nur im einzelnen Falle sagen; die Ausführung auf unabsehbare Zeit hinaus immer wieder von neuem zu versuchen, kann man ihm nicht zumuten. Hat er also die pflichtgemäße Sorgfalt aufgewendet, so darf er den Vertrag „kündigen“, d. h. die weitere Tätigkeit für den Kommittenten einstellen; tut er dies vorher, so muß er Schadenersatz leisten. Vielfach ist aber der Sinn des Vertrages dahin aufzufassen, daß der Kommissionär — unter Wahrung der Interessen des Kommittenten — seine Bemühungen jederzeit einzustellen berechtigt ist, so nach der Verkehrsanschauung bei der bankmäßigen Kommission zum Ankauf und Verkauf von Wertpapieren. Die Ansicht, daß der Kommissionär zur „einseitigen Kündigung des Vertrages nicht berechtigt sei“¹⁾, ist demgegenüber zweifellos irreführend.

Als sicher kann gelten, daß die Kommission (soweit nicht im einzelnen Falle eine unentgeltliche Gefälligkeit des Kommissionärs vorliegen sollte) sich als sogenannter Geschäftsbesorgungsvertrag gemäß § 675 BGB. darstellt. Denn zur Anwendung des § 675 genügt es, daß ein Dienst- oder Werkvertrag vorliegt. Ein Drittes kommt aber nicht in Frage; überhaupt will § 675 jede entgeltliche Geschäftsbesorgung treffen.²⁾ Aber auch die Feststellung, daß die Kommission ein Geschäftsbesorgungsvertrag ist, bringt uns keine wesentliche Förderung. Die im § 675 für anwendbar erklärten §§ 663, 665 bis 670, 672 bis 674 BGB. passen keineswegs ohne weiteres auf die Kommission, vielmehr ist immer erst zu prüfen, welche Lösung aus dem Wesen der Kommission gewonnen werden kann; andernfalls würde die Anwendung des BGB. zu Mißgriffen führen. Wenn z. B. der Auftrag nach § 673 BGB. durch den Tod des Beauftragten, nach § 672 aber nicht durch den Tod des Auftraggebers erlischt, so sind dies Regeln, die mit den Bedürfnissen des Kommissionshandels in Widerspruch stehen; die Kommission gilt im Zweifel als der Firma erteilt, während andererseits bei der Kommission eines Privatmannes die Annahme, daß die Kommission auf dessen Erben übergehe,

1) Düringer-Hachenburg-Breit a. a. O. 523.

2) Protokolle zum II. Entw. des BGB. S. 2336.

regelmäßig nicht der Sachlage entsprechen dürfte.¹⁾ Die einzige positive Folgerung, die sich aus den Vorschriften über den Auftrag ableiten läßt, geht dahin, daß ein Kommissionär, der sich zur Eingehung von Kommissionsgeschäften öffentlich, z. B. in den Zeitungen erboten hat, die Ablehnung eines ihm daraufhin zugehenden Auftrages unverzüglich erklären muß, § 663 BGB. Dieser Satz geht über den § 362 HGB. insofern hinaus, als letzterer dem Kommissionär die Antwortpflicht nur gegenüber solchen Personen, mit denen bereits eine Geschäftsverbindung besteht, also gegenüber Kunden auferlegt; in diesem Falle sind aber auch die Folgen schwerer, da das Schweigen nach § 362 HGB. als Annahme des Auftrages gilt, während es bei Anwendung des § 663 BGB. nur die Verpflichtung zum Ersatz des sogenannten negativen Vertragsinteresses nach sich zieht.²⁾ Im Rechtsleben dürften indessen diese Unterscheidungen nennenswerte Bedeutung bisher nicht gewonnen haben und auch in Zukunft nicht gewinnen.

§ 5. Für fremde Rechnung.

I. Während die Ausdrücke „Kommission“ und „Kommissionär“ vom kaufmännischen und bürgerlichen Verkehr bekanntlich in sehr unbestimmtem Sinne verwendet werden, hat das Gesetz eine klare und scharfe Abgrenzung vorgenommen. Nach den §§ 383 und 406 HGB. ist Kommissionsgeschäft die von einem Kaufmann im Betriebe seines Handelsgewerbes erfolgende Übernahme eines unter eigenem Namen, aber für fremde Rechnung abzuschließenden Geschäfts, insbesondere eines Kaufs oder Verkaufs von Waren oder Wertpapieren. Die Definition enthält im allgemeinen wohlbekannte und von Rechtsprechung und Rechtslehre hinlänglich durchgearbeitete Bestandteile („Kaufmann“, „im Betriebe des Handelsgewerbes“, „im eigenen Namen“); besonderer Art ist nur die „fremde Rechnung“, die zwar auch bei der „Versicherung für fremde Rechnung“ (oben S. 25) und beim „Selbsthilfeverkauf für Rechnung des Käufers“ (§ 373 III in Verbindung mit §§ 376 IV, 397 II, 389 HGB.) erwähnt wird³⁾, aber doch ihre wichtigste und charakteristischste Anwendung bei der Kommission findet. Was nun der Begriff der „fremden Rechnung“ bedeutet, ist trotz seiner augenscheinlichen Wichtigkeit für das Kommissionsrecht noch wenig geklärt. Die fast 600 Sei-

¹⁾ Zutreffend darüber Lehmann-Ring a. a. O. 203.

²⁾ Oertmann, *Recht der Schuldverhältnisse* ⁴ (1910) 1c zu § 663.

³⁾ Vgl. auch § 32 BörsG. (Handelsgeschäfte der Kursmakler für eigene Rechnung) sowie BankG. § 13 („die Reichsbank ist befugt . . . [Ziff. 5] für Rechnung von Privatpersonen, Anstalten und Behörden Inkassos zu besorgen . . . [Ziff. 6] für fremde Rechnung Effekten aller Art . . . sowie Edelmetalle . . . zu kaufen und zu verkaufen.“)

ten umfassende Monographie von Grünhut sagt nichts darüber, und die Rechtsprechung und ihr folgend die Kommentarliteratur beschränken sich im allgemeinen auf die Feststellung von Anzeichen und Gegenanzeichen für das Vorliegen der Kommission, gehen aber an den Kern der Sache nicht heran. Eine Ausnahme bildet Breit.¹⁾ Indessen kommt er zu der Auffassung, daß die fremde Rechnung überhaupt kein festbestimmter juristischer Begriff sei; der Ausdruck besage nur, daß die Vorteile eines Geschäftes einem andern Subjekt als dem Handelnden zugute kämen, und daß umgekehrt die Nachteile des Geschäfts von einem anderen als dem Handelnden zu tragen seien. Dieser Begriffsbestimmung liegt zweifellos ein richtiger Gedanke zugrunde. Daß er aber in dieser Form nicht zutreffen kann, zeigt schon die Delkredere-Kommission. Man muß dem Gedanken wohl eine etwas andere Wendung geben. Der Begriff der „fremden Rechnung“ beruht auf der Vorstellung, daß der handelnde Kaufmann für den anderen „eine Rechnung“ („ein Konto“) anlege und auf diesem alle aus dem Geschäft hervorgehenden Aktiv- und Passivposten verbuche, so daß der Saldo für den Handelnden je nachdem ein Guthaben oder eine Schuld ergibt. Der sachliche Kern des vorgestellten buchmäßigen Vorganges ist dahin zu bestimmen, daß die aus dem Geschäft entspringenden Rechte und Pflichten in dem Verhältnis der Parteien so behandelt werden sollen, als wenn sie dem „andern“ anhaften; dies gilt aber nur grundsätzlich und steht nicht in Widerspruch zu Nebenabreden, kraft deren unter besonderen Voraussetzungen (z. B. bei Zahlungsunfähigkeit des Dritten) die an sich gebotene Übertragung des geschäftlichen Erfolges eingeschränkt und selbst aufgehoben wird. Diese Begriffsbestimmung wird sowohl der Kommission wie den sonstigen Fällen der „fremden Rechnung“ gerecht. Bei der Versicherung für fremde Rechnung liegt eine Besonderheit darin, daß der „andere“ nicht zu den Vertragschließenden gehört, bei dem Selbsthilfeverkauf aber darin, daß die Geschäftsführung für fremde Rechnung nicht unmittelbar aus der Willensübereinstimmung der Parteien, sondern aus dem Gesetz entspringt. Die Kommission bildet demgegenüber gewissermaßen den Urtypus des Handelns für fremde Rechnung; ihr Sinn ist, daß der Kommissionär für die Zwecke des übernommenen Geschäftes seine kaufmännische Kraft für den anderen arbeiten läßt und seinen Vorteil nicht in dem unmittelbaren Ertrage dieses Geschäftes, sondern in einer anderweitigen Vergütung, regelmäßig in einer „Provision“, d. h. einer für das einzelne Geschäft oder für die einzelnen Geschäfte ziffermäßig bestimmten Vergütung²⁾

¹⁾ In dem sog. Zentralverbandskommentar zum Börsengesetz (1909) 323, vgl. auch Düringer-Hachenburg-Breit a. a. O. III, 526.

²⁾ Über andere Formen der Vergütung RG. (17. II. 94) 33, 105 ff.; (25. II. 10) Recht Nr. 1442.

sucht und findet. Diese Provision kann auch in einem Anteil an dem Gewinn bestehen, aber gerade darin kommt zum Ausdruck, daß der Gewinn an sich als ein solcher des Kommittenten angesehen wird.

Aus dieser Auffassung ergibt sich eine Reihe praktischer Folgerungen:

a) Die eine bedarf nur kurzer Hervorhebung. Bei der Sicherungsübereignung von Warenlagern ist es allgemein üblich, dem Schuldner die Waren „kommissionsweise“ zum Verkauf zu überlassen, d. h. der Schuldner ist befugt, die Ware im eigenen Namen zu veräußern, er muß jedoch den Erlös zwecks Tilgung seiner Schuld an den Gläubiger abführen.¹⁾²⁾ Hier liegt rechtlich unzweifelhaft kein Kommissionshandel vor³⁾, denn der Erlös der Ware dient dazu, die eigene Schuld des Verkäufers zu tilgen, das Geschäft geht also für seine eigene Rechnung, und der Gläubiger hat nur wirtschaftlich den Vorteil von dem Geschäft — gerade hier zeigt sich, daß der Begriff „für fremde Rechnung“ nicht, wie Breit annimmt, ein wirtschaftlicher, sondern ein rechtlicher ist. Der Gläubiger hat demgemäß — und darauf kommt es praktisch hauptsächlich an — gegenüber anderen Gläubigern desselben Verkäufers kein Vorzugsrecht auf den Erlös der Ware.

b) Keine Kommission ist ferner der Vertrag, durch welchen A. dem B. eine Sache mit der Maßgabe übergibt, daß B. sie verkaufen und von dem Erlös behalten soll, was über eine bestimmte Grenze hinausgeht. Dieser Vertragstypus wird im geschäftlichen Leben meist „Kauf auf Kondition“ oder „Konditionsgeschäft“, nicht selten auch mißbräuchlich Kommission genannt. Die gemeinrechtliche Bezeichnung lautete bekanntlich Trödelvertrag (*contractus aestimatorius*), doch ist der Ausdruck irreführend, da das Geschäft mit dem Trödlergewerbe durchaus nichts zutun hat. Das Fremdwort Konditionsgeschäft ist deshalb in diesem Falle besser beizubehalten. Das bekannteste Anwendungsgebiet dieser Geschäftsform ist der Buchhandel⁴⁾; das Konditionsgeschäft ist für diesen durch die vom „Börsenverein der deutschen Buchhändler“ aufgestellte „Buchhändlerische Verkehrsordnung“ von 1910 § 11 f. näher geregelt. Aber auch außerhalb des Buchhandels spielt das Konditionsgeschäft eine große Rolle und zwar hauptsächlich im

1) Bisweilen wird der Schuldner übrigens verpflichtet, den Verkauf im Namen des Gläubigers zu bewirken. Diese Fälle gehören von vornherein nicht hierher.

2) Vgl. hierüber Hoeniger, Sicherungsübereignung von Warenlagern (1911) 11 ff., Melsbach JW. 1913, 405; aus der Rechtsprechung RG. (2. I. 11) JW. 324; (18. V. 11) JW. 650.

3) Unklar OLG. Rostock (1. IV. 14) SeuffA. 70, 96 („wenn auch vielleicht kein eigentliches Kommissionsgeschäft, so doch ein ähnliches Rechtsverhältnis“); unzutreffend Salinger Verhandl. des 31. deutschen Juristentages (1912) I, 441 f.

4) Hierzu Wächter, GZ. 2 (1859) 479 ff.; Buhl, GZ. 25, 142 ff. und namentlich Weidling, Das buchhändlerische Konditionsgeschäft 1885 (mit reichen Literaturnachweisen).

Verkehr zwischen Fabrikanten und Händlern (nicht Trödlern); diese Bedeutung der Geschäftsform wird dank der gemeinrechtlichen Schablone des „Trödelvertrages“ gewöhnlich übersehen.

Meist sind mit der Kondition Nebenabmachungen der verschiedensten Art verbunden. So wird dem Konditionsnehmer häufig für den Weiterverkauf ein Mindest- oder ein Höchst- oder ein Einheitspreis vorgeschrieben.¹⁾ Das Näherliegende ist die Festsetzung des Mindestpreises; sie soll verhindern, daß der Marktpreis der Ware und der Verdienst des einzelnen Konditionsnehmers zu sehr gedrückt werden. Der vertragliche Vorbehalt eines Höchstpreises kann durch Rücksichten auf die Verbraucher oder andere Gesichtspunkte gemeinwirtschaftlicher Art veranlaßt sein; ganz besonders findet er sich aber da, wo die Ware die Marke oder das sonstige Erkennungszeichen des Herstellers trägt und daher ein Interesse des Konditionsgebers (oder seines Hintermannes) daran besteht, daß die so gekennzeichnete Ware den Ruf der Preiswürdigkeit erwerbe und behalte. Eine Art Einheitspreis stellt der Ladenpreis dar, zu dessen Einhaltung der Sortimentler gegenüber dem Verleger verpflichtet ist.

In der rechtlichen Beurteilung der Kondition bestehen eigentümliche Unstimmigkeiten. Die wissenschaftliche Literatur ist sich im Ergebnis einig, daß die Kondition eine von der Kommission grundsätzlich verschiedene Geschäftsform darstelle. In der Rechtsprechung wird dagegen die Kondition ganz unbefangen als eine Art Kommission bezeichnet²⁾; doch zeigt sich bei genauerem Zusehen, daß es sich nur um unschädliche Ungenauigkeiten der Ausdrucksweise handelt, und die angewandten Rechtsgrundsätze solche sind, die der Kommission und Kondition nach ihrem Begriffe gemeinsam angehören. Daß tatsächlich in der Praxis die Kondition nicht als Kommission angesehen wird, darf wohl daraus entnommen werden, daß anscheinend die Verleger selbst nicht daran denken, im Konkurse der Sortimentler an den Forderungen der Sortimentler aus dem Verkaufe der auf Kondition erhaltenen Verlagswerke das Vorrecht des § 392 II HGB. in Anspruch zu nehmen, denn sonst wären sicherlich über die Frage schon Entscheidungen oder Auseinandersetzungen veröffentlicht worden. Wie aber schon bemerkt, wird im Schrifttum dem Verleger ausnahmslos das Vorrecht versagt. Auch Weidling, der selbst aus Verlegerkreisen stammt, vertritt dieselbe Mei-

¹⁾ Eine andere sehr häufige Nebenbedingung geht dahin, daß die Ware als vom Konditionsnehmer gekauft gilt, wenn die Rückgabe nicht binnen bestimmter Frist erfolgt. Darüber bestehen auch Handelsgebräuche, vgl. z. B. Riesenfeld, Breslauer Handelsgebräuche I, Nr. 246, II, Nr. 68.

²⁾ OLG. Dresden (28. IX. 94) SächsAnn. 16, 189; OLG. Hamburg (2. XI. 04) Rspr. 10, 340; OLG. Posen (10. VII. 11) PosMschr. 1911, 98, wo unzutreffenderweise Enneccerus und Dernburg als Stützen des in dem Urteil zum Ausdruck kommenden Ansicht bezeichnet werden.

nung, ohne Vorhandensein oder Möglichkeit einer abweichenden zu erwähnen.¹⁾ Man wird hiernach sagen dürfen, daß die Frage sowohl für die Wissenschaft wie für die Praxis im Ergebnis entschieden ist. In den Begründungen tritt jedoch eine auffällige Unsicherheit hervor. Die darüber vorliegenden Meinungsäußerungen gehen durchweg von den Verhältnissen des Buchhandels aus. Lehmann, Handelsrecht² 871 legt entscheidendes Gewicht darauf, daß der Verleger kein freies Widerrufsrecht habe²⁾; aber die Ausschließung des Widerrufs steht mit der Kommissionsnatur nicht in Widerspruch, wie auch andererseits mit der Kondition das Recht des freien Widerrufs verbunden sein kann und regelmäßig verbunden ist. Ebenso wenig ist Cosack, Lehrbuch des Handelsrechts³ 430 zuzugeben, daß der Konditionsnehmer sich nicht — wie ein Kommissionär — um den Verkauf des Gutes zu bemühen brauche. Wenn auch der Sortimenter bei seinen Bemühungen gewisse höhere Rücksichten nehmen, insbesondere im Interesse des Kunden von dem Erwerbe eines zur Kondition gegebenen Werkes auch einmal abraten kann, so kann doch nach Treu und Glauben nicht bezweifelt werden, daß der Sortimenter gegen seine Pflichten verstößt, wenn er jede Bemühung unterlassen oder gar auf Frage des Kunden das Werk verheimlichen würde. Eher ist Lehmann darin beizupflichten, daß der Sortimenter lediglich im eigenen Interesse tätig werde.³⁾ Immerhin ist auch diese Formulierung nicht genau. Denn die Veräußerung erfolgt sicherlich auch im Interesse des Verlegers.⁴⁾ Indessen ist es zutreffend, daß überall da, wo der Empfänger der Ware (Konditionsnehmer) dieselbe für einen festgesetzten Preis behalten darf und in jedem Falle nur diesen an den andern Teil abzuführen hat, der von dem Konditionsnehmer erzielte Preis grundsätzlich aus dem Vertragsnexus ausscheidet; er gehört, wenn wir den Zusammenhang wieder buchmäßig darstellen sollen, nicht auf die „Rechnung“ des Konditionsgebers, und damit entfällt ein wesentliches Merkmal der Kommission. An diesem entscheidenden Gesichtspunkt ändert sich selbst dann nichts, wenn der Konditionsgeber infolge besonderer Vereinbarung ein anders geartetes rechtliches Interesse an dem erzielten Preise hat, z. B. den letzteren auf einer bestimmten Höhe gehalten wissen will, um Verschleuderungen entgegenzutreten (Ladenpreis!).

Im einzelnen begegnet die Grenzziehung zwischen Kommission

¹⁾ A. a. O. S. 115.

²⁾ Eine Anschauung, die man auch sonst gelegentlich antrifft, z. B. beim RG. (13. VI. 88) Bolze Pr. 6, 187; (9. II. 01) 48, 311, Nr. 497.

³⁾ Sowohl die von Lehmann wie die von Cosack erwähnten Gesichtspunkte finden sich bereits bei Buhl a. a. O. 176. Buhl legt noch Gewicht darauf, daß der Sortimenter seine Spesen, insbesondere Transportkosten vom Verleger nicht zurückerhalte. Aber diese Erstattungspflicht kann auch dem Kommittenten abgenommen werden.

⁴⁾ Vgl. Weidling a. a. O. 115.

und Konditionerheblichen Schwierigkeiten, doch kann darauf im Rahmen unserer Untersuchung nicht eingegangen werden.

c) Ein kommissionsähnliches Verhältnis liegt endlich vor bei den zum Range einer selbständigen Firma, gewöhnlich einer Aktiengesellschaft oder G. m. b. H., erhobenen Verkaufsstellen.¹⁾ Solche werden z. B. von Fabrikanten errichtet, die ihre Erzeugnisse nicht ausschließlich durch Zwischenhändler, sondern auch unmittelbar beim Publikum absetzen wollen, dies aber unter eigenem Namen nicht tun können, da sie anderenfalls mit den bei ihnen kaufenden Händlern in offenen Wettbewerben treten würden. Ebenso sind seitens ausländischer Unternehmungen nicht selten inländische Verkaufsstellen in der Form selbständiger Gesellschaften errichtet worden, wobei Gründe verschiedenster Art (politisch-psychologische, steuerliche, betriebstechnische) mitgewirkt haben können. Vor allem aber findet sich die selbständige Verkaufsstelle bei den Kartellen, und zwar bei den sogenannten Verkaufssyndikaten, der wichtigsten und am meisten verbreiteten Art der Kartelle überhaupt. Ob die Verkaufsstelle sich auf den Vertrieb der Waren beschränkt oder ob sie auch die sonstigen organisatorischen Aufgaben des Kartells in sich aufnimmt, ist für unsere Betrachtungen belanglos.

Da nun die Verkaufsstelle trotz ihrer äußeren Selbständigkeit einen eigenen wirtschaftlichen Daseinszweck nicht besitzt, so liegt es für ihre Hintermänner (Lieferanten) nahe, ihr die Bedingung aufzuerlegen, daß ihnen der gesamte Jahresgewinn der Verkaufsstelle herauszugeben sei.²⁾ Durch eine solche Bestimmung wird die Verkaufsstelle natürlich nicht zur Kommissionärin, denn der Kommissionsbegriff knüpft an das einzelne Rechtsgeschäft, nicht an den Betrieb im ganzen an — die Verpflichtung zur Abführung des Reingewinns kann auch von Firmen übernommen werden, die weder als Verkaufsstelle noch sonst irgendwie als ausführendes Organ eines anderen Betriebes anzusehen sind, während umgekehrt der Kommissionär als solcher selbstverständlich seinen Reingewinn behält.

Die für die Kommission charakteristische rechtliche Verknüpfung des Auftrages mit dem einzelnen Ausführungsgeschäft kann freilich auch bei der selbständigen Verkaufsstelle vorhanden sein. Tatsächlich aber ist die Rechtslage meist, bei den Kartellen wohl durchweg, eine andere. Das Rechtsverhältnis, auf Grund dessen die Kartellmitglieder der Verkaufsstelle zu liefern haben, geht aus dem Kartell-(Syndikats-)Vertrage hervor. In diesem pflegt das Verhältnis als Kauf bezeichnet zu werden³⁾;

¹⁾ Sehr lehrreich hierüber Bad. Verwaltungsgerichtshof J. W. 1917, 623.

²⁾ Vgl. z. B. Flechtheim, Deutsches Kartellrecht (1912) 74. Bedeutsam sind namentlich die aus solcher Sachlage entstehenden steuerrechtlichen Fragen, siehe außer der in Anm. 1 angeführten Entscheidung auch preuß. OVG. in Staatssteuersachen (15. IV. 08) 13, 293.

³⁾ Vgl. Flechtheim 35 ff.

der sachliche Inhalt der einschlagenden Bestimmungen läßt sich dahin zusammenfassen, daß die Verkaufsstelle den Mitgliedern deren Erzeugnisse zu einem von dem Syndikat festzusetzenden Preise abnimmt und die Waren in eigenem Namen weiterverkauft. Daß hier in Wahrheit ein Kommissionsvertrag vorliege, ist mehrfach da angenommen worden, wo der beim Weiterverkauf erzielte Mehrbetrag (Überpreis) nach dem Vertrage dem Mitgliede gutgebracht werden muß¹⁾; dies trifft namentlich bei dem Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikatsvertrag insofern zu, als nach diesem die Überpreise aus Verkäufen im sogenannten „unbestrittenen Absatzgebiet“ dem Mitgliede (Lieferanten) zu erstatten sind.²⁾ Daß aber auch in solchen Fällen die Annahme eines Kommissionsverhältnisses fehlgeht, haben bereits das Reichsgericht³⁾ und Flechtheim erkannt. Allerdings sind ihre Gründe unzureichend. Das Reichsgericht und Flechtheim verweisen auf die Unwiderruflichkeit des der Verkaufsstelle (dem Syndikat) erteilten „Auftrags“ — darüber schon oben S. 50 — und ferner darauf, daß die Stelle den Weisungen der Mitglieder nicht zu folgen habe. Aber die Bindung an die Weisungen des Auftraggebers ist der Kommission nicht begriffswesentlich, vgl. §§ 383, 406 I HGB. Der entscheidende Grund liegt darin, daß die Verkaufsstelle im Gegensatz zum Verkaufskommissionär die Ware nicht lediglich zur Veräußerung erhält, ohne daß in den rechtlichen Verhältnissen der Ware selbst eine Veränderung einträte, sondern der Vertrag zwischen dem Kartellmitgliede und der Verkaufsstelle geht dahin, daß die letztere die Ware von dem Mitglied zu dem vereinbarten Preise (beim Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat zum sogenannten Verrechnungspreise) fest übernimmt. Mag es sich hierbei nun um einen Kauf, oder, wie Flechtheim wohl richtiger annimmt, um einen Bestandteil des Gesellschaftsvertrages handeln — jedenfalls liegt ein Anschaffungsgeschäft vor, auf Grund dessen die Verkaufsstelle gegen das Mitglied den Anspruch auf Übertragung des Eigentums an der Ware erhält.⁴⁾ Nur eine Folgerung aus diesem Grundgedanken ist es, daß Nachteile, die sich aus einem späteren Rückgang der Marktpreise oder aus Zufällen nach geschener Lieferung ergeben, die Verkaufsstelle und nicht das Mitglied treffen. Das Geschäft geht also buchmäßig und rechtlich von vorn herein auf eigene Rechnung der Verkaufsstelle (des Syndikats). Die Vergütung der Überpreise kann hieran nichts ändern; auch bei reinen Kaufverträgen findet sich nicht selten die Abmachung, daß der Käufer den beim Weiterverkauf erzielten Gewinn dem ersten Verkäufer ganz oder zum Teil erstatten muß.

¹⁾ Flechtheim 35.

²⁾ Flechtheim 37, 161 f.

³⁾ RG. (19. II. 01) 48, 310.

⁴⁾ Vgl. dazu oben S. 37.

Tatsächlich dürfte die Kommissionsform sich für Verkaufssyndikate allgemein wenig eignen. Die Mitglieder legen naturgemäß Wert darauf, daß ihnen als Entgelt für die Entziehung der freien Handelsbetätigung ihre Ware fest abgenommen wird; sie können sich nicht darauf einlassen abzuwarten, ob und wie weiterverkauft wird, denn das einzelne Mitglied hat auf die Geschäftsführung der Verkaufsstelle wenig Einfluß und besitzt andererseits gerade wegen der Organisation des Verkaufs nicht mehr den erforderlichen Überblick über die Marktlage, um unmittelbar für den Bedarf arbeiten zu können. Auch für selbständige Verkaufsstellen außerhalb des kartellrechtlichen Gebietes wird sich die Kommissionsform meist als unzweckmäßig erweisen. Die gegebene Lösung ist eben die Verpflichtung zur Abführung des Reingewinnes; durch die Notwendigkeit, über jedes einzelne Geschäft nach kommissionsrechtlichen Grundsätzen abzurechnen, würden Buch- und Geschäftsführung nur unnötig erschwert werden.

d) Als Normalsatz der Kommission werden in den letzten Jahrzehnten des 18. und den ersten des 19. Jahrhunderts mit einer Regelmäßigkeit und Bestimmtheit, die bei der Vielgestaltigkeit und Wandelbarkeit der Verhältnisse Wunder nimmt, 2 Proz. (vom Verkaufs- bzw. Einkaufspreis) angegeben. Sehr bezeichnend sagt Büsch, Darstellung der Handlung³ I, 200: „Der Lohn des Kommissionärs, welchen man die Provision nennt, steht in dem größten Teil des handelnden Europas auf 2 Proz. Weil jedoch überhaupt das Dingen zum Handel gehört, so wird auch wohl zwischen einzelnen Kaufleuten die Provision auf 1 ½ Proz., ja wohl gar auf 1 Proz. herabgehandelt und von solchen gern eingewilligt, welche die großen Kommissionen eines mächtigen Handelshauses an sich zu bringen und einem anderen zu entziehen suchen. Dies hält man dann geheim. Doch möchte ich behaupten, daß ein solches Abhandeln zwischen soliden Kaufleuten nicht vorkomme.“¹⁾ Die besondere Delkredere-Provision wird von Büsch II, 290 gleichfalls mit 2 Proz. angegeben, für Rußland jedoch nicht unter 3 Proz. Die Gegenwart bietet ein mannigfaltigeres Bild. Die Sätze sind je nach den Warengattungen ganz verschieden. Sie schwanken in der Exportkommission zwischen 1 und 5 Proz. je nach der Beschaffenheit der Ware.²⁾ Im Lederhandel sind 4 Proz. üblich³⁾, im Ziegelsteinhandel 1 bis 2 Proz.⁴⁾, im Berliner Möbelhandel 10 Proz., wenn der

¹⁾ Der Satz von 2 Proz. wird als herrschender angegeben auch bei Treitschke a. a. O. 5, Wilda in Weiske's Rechtslexikon II, 716; aber schon bei Mettingh (1766) oben S. 1, Anm. 3. — S. 6 wird als üblich ein Satz von 1 Proz. bis 2 Proz., bei Ludovici — oben S. 3 — Bd. II S. 499 ein solcher von 1—2 Proz. genannt.

²⁾ Nach sachverständiger Auskunft. Der Satz von 5 Proz. für die Exportkommission in Maschinen wird erwähnt vom OLG. Braunschweig (5. VI. 08) Seuffa. 64, 365.

³⁾ Apt I, 427.

⁴⁾ Apt I, 901.

Kommissionär ein Kommissionslager unterhält, dagegen beim Verkauf vom Lager des Fabrikanten 5 Proz. usw.¹⁾²⁾ Das sogenannte Bankkommissionsgeschäft bewährt, wie hier vorweg genommen werden darf, seine Eigenart auch hinsichtlich der Provisionsberechnung darin, daß sich in der letzten Zeit vor dem Kriege als übliche Provision ein Betrag von 1 vom Tausend herausgebildet hatte.³⁾ Jedenfalls tritt uns die allgemeine Erscheinung entgegen, daß sich die Provision auf wenige Prozent der Kaufsumme beschränkt (die Provision des Handlungsagenten im Sinne des § 84 HGB. pflegt noch geringer zu sein). Steigen die Provisionsätze erheblich höher, so verändert sich nicht nur der wirtschaftliche, sondern schließlich auch der rechtliche Charakter des Geschäfts, „die Quantität schlägt in die Qualität um“. In einem Falle, in welchem sich der mit dem Verkauf Beauftragte die Hälfte des erzielten Gewinns ausbedungen hatte, nahm das ROHG. ein Kommissionsgeschäft an, „das in gewisser Beziehung allerdings einen sozietätsähnlichen Charakter habe“. ⁴⁾ Diese Auffassung ist nicht klar und m. E. nicht berechtigt. Nehmen wir wieder den Prüfstein für die Anwendung des Kommissionsrechts: Entspricht es den Bedürfnissen des Verkehrs und den Zwecken des § 392 II HGB., in einem solchen Falle dem Auftraggeber ein Vorzugsrecht an der Kaufpreisforderung gegenüber anderen Gläubigern des Verkäufers (Kommissionärs) zu geben? Man wird dies verneinen müssen. Der wesentliche Ertrag des Geschäfts soll nicht mehr dem früheren Eigentümer zugute kommen, der Veräußernde läßt nicht mehr seine Arbeitskraft für den anderen, sondern ebenso für sich selbst arbeiten; die Vorstellung, daß die Forderung wirtschaftlich zum Vermögen des früheren Eigentümers gehöre, entbehrt der ausreichenden Begründung. Es liegt in Wahrheit eine Gelegenheitsgesellschaft (in der älteren Ausdrucksweise ein à Conto-Meta-Geschäft) vor⁵⁾, die — darin ist dem ROHG. beizupflichten — in manchen Beziehungen, z. B. hinsichtlich der Rechenschaftspflicht, der Kommission ähnelt. Selbst bei geringerer Beteiligung des Kommissionärs wird bisweilen die Annahme der Gelegenheitsgesellschaft geboten sein, doch kommt es ganz auf die Lage des einzelnen Falles an; eine die üblichen Provisionsätze

¹⁾ Apt I, 471.

²⁾ Andere Beispiele bei Apt III, 54; III, 384; Mitteil. HK. Berlin 1915, 67; RG. (13. IV. 01) JW. 408.

³⁾ Im Kriege hat für die künftige Friedenszeit im Wege eines „Konditionenkartells“ eine geringfügige Erhöhung der Sätze stattgefunden (Berl. Tageblatt vom 25. XI. 1916, Nr. 604).

⁴⁾ ROHG. (21. II, 1877) 22, 78.

⁵⁾ Vgl. OAG. Lübeck (29. VI. 53) bei Römer, Entscheidungen des OAG. Lübeck 3, 612 („Konsignation à conto meta Geschäft“) sowie OAG. Lübeck (10. XII. 35) Samml. der Erkenntnisse usw. in lübischen Rechtssachen 2, 168 (Fall aus dem Jahre 1828).

weit übersteigende Gewinnbeteiligung wird im Zweifel immer erheblich gegen die Annahme einer Kommission ins Gewicht fallen.

II. Rechenschaftspflicht. Der Charakter der Kommission als eines Geschäfts für fremde Rechnung prägt sich äußerlich vor allem darin aus, daß der Kommissionär dem Kommittenten den Dritten, mit dem das Ausführungsgeschäft abgeschlossen wurde, namhaft zu machen sowie über dieses Geschäft Rechnung zu legen hat, d. h. er muß dem Kommittenten eine „geordnete Zusammenstellung“¹⁾ der Daten des Erlöses und der sonstigen Einnahmen und Ausgaben vorlegen. Beizufügen sind diejenigen Belege, deren der Kommittent zur Nachprüfung der Rechenschaftsablegung bedarf, § 259 I BGB. Dahin gehören namentlich Frachtbriefe, Versicherungspolizen, Zollbelege, Spediteur- und Maklerrechnungen sowie Fakturen und Quittungen des Dritten. Äußerstenfalls kann der Kommissionär sogar zur Ableistung des Offenbarungseides gemäß § 259 II BGB. angehalten werden.

Die letztere Bestimmung des BGB., für deren Anwendung sich überhaupt nicht leicht ein Beispiel finden lassen dürfte, ist für den Handelsverkehr unangebracht und entbehrlich; die Befugnis des Gerichts, die Vorlegung der Handelsbücher anzuordnen (§ 45 HGB.), reicht hin. Auch sträubt sich, wie früher erwähnt, der Kaufmann auf das Lebhafteste gegen die Verpflichtung, einem Dritten Einblick in das Innere des Geschäftsbetriebes zu gewähren und gar noch die Belege aus der Hand zu geben; und gerade die neueste Zeit, die den Kaufmann zur äußersten Nutzung aller auffindbaren kleinen Gewinnmöglichkeiten nötigt, hat dazu beigetragen, diese Abneigung zu verstärken. Man begegnet daher neuerdings nicht selten dem Bestreben, die gesetzliche Rechenschaftspflicht durch Berufung auf entgegenstehende Handelsbräuche einzuschränken oder zu beseitigen. Für den Kommissions-Exporthandel hat z. B. die Handelskammer Berlin einen Handelsbrauch dahin festgestellt, daß der Kommittent Einsicht der Originalbelege nur „am Platze des Kommissionärs“ durch einen vereideten Makler fordern könne²⁾, wobei offen gelassen ist, in welchem Umfange der Makler dem Kommittenten über das, was er gesehen hat, Auskunft geben darf. Ferner haben die Berliner Handelskammer und das Berliner Ältestenkollegium mehrfach Gutachten dahin erstattet, daß der Kommissionär handelsüblich nicht verpflichtet sei, den Dritten namhaft zu machen. Derartige Gutachten sind namentlich für den so wichtigen Lederkommissionshandel³⁾, den Wollkommissionshandel⁴⁾ und den Berliner

1) Düringer-Hachenburg a. a. O. III, 561.

2) Dove-Meyerstein II, 459.

3) Dove-Meyerstein I, 36 (1906).

4) Dove-Meyerstein I, 36 (1904).

Getreidekommissionshandel¹⁾ ergangen. Ist aber der Kommissionär von dieser Verpflichtung entbunden, so muß er auch davon befreit sein, diejenigen Belege vorzulegen, die den Namen des Dritten erkennen lassen, insbesondere also die Urkunden über das mit dem Dritten abgeschlossene Geschäft selbst und die von dem Dritten ausgestellten Quittungen. Von der Rechenschaftspflicht bleibt auf solche Weise nicht viel mehr als der Name.

Gewiß läßt sich vom Rechtsstandpunkt nicht bestreiten, daß ein Kommissionsverhältnis auch ohne Rechenschaftspflicht oder mit wesentlich beschränkter Rechenschaftspflicht bestehen kann. Denn dem Kommittenten bleibt immer die Möglichkeit, den Kommissionär zur Verantwortung zu ziehen, wenn er ihm falsche Abrechnung oder einen anderen Verstoß gegen die Pflichten eines ordentlichen Kommissionärs nachweisen kann, und bei vorsätzlicher Schädigung des Kommittenten tritt sogar unter Umständen Bestrafung nach Maßgabe des § 95 BörsG. ein, der trotz seiner Unterbringung im Börsengesetz und seines dementsprechenden gesetzpolitischen Ursprunges nun einmal eine Regel des allgemeinen Kommissionsrechts bildet. Aber man wird in den Entscheidungssammlungen vergeblich nach einer Anwendung des § 95 BörsG. suchen, und wo gar eine Rechenschaftspflicht des Kommissionärs fehlt, wird der Kommittent, wenn ihm nicht ein ganz besonderer Zufall zu Hilfe kommt, nicht einmal in der Lage sein, sich gegebenenfalls auch nur die Grundlagen für eine zivilrechtliche Inanspruchnahme des Kommissionärs wegen unrichtiger Abrechnung u. dgl. zu beschaffen. Das ist ein sehr unerwünschtes Ergebnis. Der Kommissionär soll an dem Geschäft nicht mehr verdienen als seine Provision oder die ihm sonst vertraglich zugestandene Vergütung. Das Interesse des Kommittenten, in dieser Hinsicht seine vertragsmäßigen Rechte gewahrt zu sehen, steht, zumal bei dem Vertrauenscharakter der Kommission, weit höher als das Interesse des Kommissionärs an der Geheimhaltung seiner Beziehungen zu dem dritten Kontrahenten. Legt der Kommissionär auf diese Geheimhaltung entscheidenden Wert, so mag er dem Kommittenten eine ausdrückliche klare Vereinbarung darüber vorschlagen — aber dann würde er vermutlich so manches Mal die Kommission nicht erhalten. Wirtschaftlich ist jedenfalls die Rechenschaftspflicht für die Kommission etwas durchaus Wesentliches, und daher bedeuten die von den Handelskorporationen bestätigten Handelsbräuche eine umstürzende Verschlechterung der Rechtslage des Kommittenten.

Sind nun aber die von den Handelskorporationen erteilten Auskünfte für Rechtsprechung und Wissenschaft schlechthin maßgebend?

Wir kommen hier auf eine grundsätzlich wichtige Frage, die an sich

¹⁾ Apt I, 331 (1904).

eine eingehende Erörterung verlangt, hier aber nur im Hinblick auf den besonderen Gegenstand unserer Untersuchung gestreift werden kann.

Formell unterliegt es zunächst keinem Zweifel, daß die Auskunft einer Handelskammer oder einer sonstigen öffentlichen Handelskorporation über das Bestehen eines Handelsbrauchs für das Gericht ebensowenig bindend ist wie ein Sachverständigengutachten. Tatsächlich jedoch lassen die Gerichte wohl ausnahmslos die Feststellung der Handelskammer ohne jede Nachprüfung gelten, so daß sich in Wirklichkeit eine Art Gesetzgebungsgewalt der Handelskammern herausgebildet hat. Diese Entwicklung ist nicht ohne Bedenken.

Die Handelskammern erstatten ihr Gutachten stets in kürzester Form. Sie geben nur einen Tenor, keine Gründe; man erfährt, ob ein bestimmter Handelsbrauch besteht oder nicht besteht. Dabei kommt nicht zum Ausdruck, daß die Frage des Bestehens eines Handelsbrauchs sehr häufig eine überaus zweifelhafte ist, so daß es gerade nicht auf den Tenor, sondern auf die Gründe, oder anders ausgedrückt, auf das Tatsachenmaterial ankommt, auf welches sich die Kammer stützt. Dieses Material wird aber den Gerichten nicht mitgeteilt, ja man kennt nicht einmal das Verfahren, durch welches die Handelskammern zur Bildung des Tenors kommen. Manche Andeutungen aus unterrichteten Kreisen lassen indessen erkennen, daß das Zustandekommen der Auskunft bisweilen der Nachprüfung bedarf. So berichtet Dove, wohl der beste Kenner dieses Gegenstandes, in JW. 1916, 370:

„Vorsicht wird immerhin nötig sein bei der Prüfung der Voraussetzungen für die Anwendbarkeit des Handelsgebrauchs. Es ist ein häufig beobachtetes Streben der Geschäftskreise, den Geltungsbereich ihrer kodifizierten Normalbedingungen und Gebräuche tunlichst auszudehnen und zu sichern. Die Vorstellung, daß auch ohne ausdrückliche oder stillschweigende Unterwerfung unter derartig willkürliche Festsetzungen deren Rechtsgültigkeit auch gegenüber dem Auswärtigen durchzusetzen sei, ist bewußt oder unbewußt den Kaufleuten häufig naheliegend. Es ist doch Handelsgebrauch. Daß dieser aber nicht ohne weiteres jeden, der ihn nicht kennt und nicht zu kennen braucht, bindet, will ihnen nur schwer in den Kopf. ‚Das weiß jeder, der in der Branche hier handelt‘, — das hört man häufig ohne die Möglichkeit der Nachprüfung der objektiven Richtigkeit dieser Annahme zu haben. So ist es zu erklären, daß, wie mir mitgeteilt wurde, vor nicht langer Zeit zwei Handelsvertretungen, jede für ihren Bezirk, in einer Prozeßsache die handelsgebräuchliche Zuständigkeit ihrer Arbitrageeinrichtungen für dieselbe Kaufstreitigkeit dem Gericht bekundet haben.“

Was hier über die Bestimmung der Grenzen eines Handelsbrauchs

gesagt ist, wird naturgemäß vielfach auch von der Feststellung eines Handelsbrauchs überhaupt gelten. Z. B. teilt der Handelskammersekretär Roßbach in der Leipziger Zeitschrift 1906, 1186 mit, es komme nicht selten vor, daß von etwa 15 gleich vertrauenswürdigen Firmen 7 für und 8 gegen einen Handelsbrauch sprächen. Bemerkenswert ist ferner der bei Apt, Gutachten der Ältesten der Kaufmannschaft II, S. 334 mitgeteilte Fall. Hier hatten die Ältesten für den Handel mit Webstoffen dem Käufer die handelsübliche Befugnis zugesprochen, von den eingegangenen Stoffen nur einige Meter zu prüfen und noch nach langer Zeit (3 Monaten) einen Mangel zu rügen, der sich nachträglich an dem nicht sogleich geprüften Teil der Ware herausstellte. Hiergegen hatte die Handelskammer Plauen, in deren Bezirk die Webwaren hergestellt werden, entschiedenen Widerspruch erhoben, den die Ältesten ihrerseits als unbegründet zurückwiesen. Dieses Beispiel zeigt deutlich, wie die Stellungnahme auch der amtlichen Handelsvertretungen durch die Auffassung der in ihnen vorherrschenden Interessentengruppen bestimmt werden kann.¹⁾ — Das ist kein Vorwurf, sondern die Feststellung einer unvermeidlichen Erscheinung. Diese ist übrigens dem Beobachter der Praxis geläufig, denn in zweifelhaften Fällen pflegt jede Partei dahin zu streben, daß das Gericht die Auskunft möglichst bei derjenigen Handelskammer einholt, die nach ihrer Zusammensetzung eine der betreffenden Partei günstige Auskunft am ehesten erwarten läßt.

Daraus ergibt sich zunächst, daß das Gericht überall da, wo an der Feststellung eines Handelsbrauchs gegensätzliche Interessentengruppen beteiligt sind, sich nicht schlechthin auf das Gutachten derjenigen Handelskammer verlassen darf, die nach den örtlichen Verhältnissen der einen Gruppe besonders nahe steht, sondern daß in solchem Falle auch eine der anderen Seite nahestehende Korporation gehört werden sollte. Auch würde in geeigneten Fällen um Mitteilung des der Auskunft zugrunde liegenden Tatsachenmaterials zu ersuchen sein.²⁾

Diese Gesichtspunkte sind für den uns beschäftigenden Fall erheblich. An den Fragen des Kommissionsrechts pflegen von vornherein sehr verschiedene gewerbliche Gruppen beteiligt zu sein, so daß mit der Möglichkeit entgegengesetzter Auffassungen zu rechnen ist. Besondere

¹⁾ Einen ähnlichen, gewissermaßen nicht ausgereiften Fall habe ich GZ. 74, 315 ff. behandelt. Vgl. weiter Mitt. HK. Berlin 1913, 233.

²⁾ Abzulehnen sind dagegen gewisse auch von Roßbach bekämpfte Forderungen von ungenannter Seite (ausnahmslose Begründung der Gutachten; Vertretung der Gutachten vor Gericht durch ein Kammermitglied); Versuche, bereits auf Grund des geltenden Rechts über den Zeugenbeweis den Vorstand der amtlichen Handelskorporation zum Erscheinen vor Gericht zu zwingen, sind mit Recht zurückgewiesen worden, vgl. Meister, LZ. 1907, 811 ff. und den dort mitgeteilten Beschluß des RG. vom 14. I. 1902.

Vorsicht erscheint da geboten, wo die handelsübliche Derogation der Rechenschaftspflicht des Kommissionärs behauptet wird. Wie leicht kann der Fall so liegen, daß in einem bestimmten Gebiete des Kommissionshandels, etwa im Lederkommissionshandel, die Kommittenten bei besonders angesehenen Kommissionsfirmen von dem Verlangen der Rechnungslegung abzusehen pflegen, und daß daher gerade die Firmen, die in der Kammer den Lederhandel vertreten, in der Forderung, Rechnung zu legen, nur den völlig ungewohnten Ausdruck eines unberechtigten Mißtrauens erblicken. Es ist dann nur zu begreiflich, wenn die betreffenden Mitglieder von solchem Standpunkte aus dazu gelangen, das Bestehen einer Rechenschaftspflicht überhaupt zu verneinen. Indessen würde ein Sachverhalt wie der hier unterstellte keinesfalls ausreichen, um einen so wesentlichen Grundsatz wie den der Rechenschaftspflicht außer Kraft zu setzen, denn wenn die Kommittenten im allgemeinen keine Rechnungslegung fordern, so kann dies darauf beruhen, daß sie ihr Recht lediglich als letztes Mittel ansehen, es also gewissermaßen im Hintergrunde zu halten pflegen. Nur wenn diese Deutung durch schlüssiges Material ausgeschlossen wird, z. B. durch Erklärungen maßgebender Verbände aus dem Interessengebiet der Kommittenten, könnte die handelsübliche Ausschließung der Rechenschaftspflicht anerkannt werden.¹⁾

III. Selbsteintritt. Die stärkste Einschränkung, richtiger die Aufhebung der Rechenschaftspflicht liegt in der Zulassung des Selbsteintritts. Nach § 400 II HGB. soll zwar im Falle des Selbsteintritts die Rechenschaftspflicht in dem Nachweis bestehen, daß der bei Ausführung der Kommission (d. h. bei Absendung der Ausführungsanzeige § 400 II, 1) bestehende Börsen- oder Marktpreis eingehalten sei. Aber diese angebliche Rechenschaftspflicht ist nur ein Wort, und jedenfalls sachlich etwas ganz anderes wie die Rechenschaftspflicht im üblichen Sinne.

Was das tatsächliche Anwendungsgebiet des Selbsteintritts anlangt, so wird ein Zurechtfinden durch die im kaufmännischen Verkehr und zum Teil auch in amtlichen Verlautbarungen herrschende Sprachverwirrung ungemein erschwert. Der in der Tat äußerst künstliche, technische Unterschied zwischen dem Selbsteintritt und dem Eigenhandel ist dem Kaufmann im allgemeinen unbekannt, wenn nicht unverständlich. Mit dem häufig vorkommenden Ausdruck „Selbstkontrahent“ wird durchweg der Eigenhändler im Gegensatz zum Kommissionär bezeichnet. So wird z. B. in einer wichtigen Erklärung der Handelskammer

¹⁾ Aus dem richtigen Gefühl von der Wichtigkeit der Rechenschaftspflicht hatte das preußische Geheime Obergericht sich vor dem AHGB. ständig dagegen gestäubt, mangels einer gesetzlichen Grundlage die schon damals von den kaufmännischen Korporationen bestätigte Zulässigkeit des Selbsteintritts gelten zu lassen, vgl. die Zusammenstellung einschlagender Urteile bei Breit, Selbsteintrittsrecht S. 18 ff. Anm.

Berlin von dem „als Selbstkontrahenten auftretenden Exporteur“ gesprochen, womit der Exporteur gemeint ist, soweit er dem Kunden gegenüber als Käufer oder Verkäufer auftritt; als dessen Gegensatz wird folgerichtig der „als Kommissionär im Sinne des HGB. tätige Exporteur“ genannt.¹⁾ An anderer Stelle sagt die Handelskammer Berlin, der Käufer bediene sich im Handel mit Rindern auf dem Zentralviehhof in Berlin „überhaupt nicht eines Kommissionärs, er trete vielmehr als Selbstkontrahent auf.“²⁾ Sehr häufig sind weiter auch in der Rechtsprechung und im wissenschaftlichen Schrifttum die Verwechslungen von Selbsteintritt und Insihgeschäft.³⁾

Zu den Wirrnissen in der Ausdrucksweise treten auch sachliche Unklarheiten.

Selbstverständlich kann ein Kommissionär, auch wenn der Selbsteintritt im technischen Sinne weder zulässig noch von den Parteien gewollt ist, dem Kommittenten statt der einzukaufenden eine vom eigenen Lager genommene Ware mit einer Rechnung zusenden. Wenn der Kommittent dann das hierin liegende Kaufangebot zum vorgeschlagenen Preise annimmt, so ist die Kommission natürlich hinfällig geworden, an ihre Stelle ist ein reiner Kauf getreten. Hier liegt eine Art wirtschaftlichen Selbsteintritts vor, der im äußeren Hergang dem juristischen Selbsteintritt um so ähnlicher wird, je mehr der Kommissionär im Dunkeln läßt, ob es sich um Ausführung der Kommission oder um ein Kaufangebot handelt. Festzuhalten ist jedenfalls daran, daß der Selbsteintritt im Sinne des HGB. nur vorliegt, wenn der Kommittent verpflichtet ist, die Ware, mag sie auch dem Lager entnommen sein, zum Börsen- oder Marktpreise⁴⁾ abzunehmen.⁵⁾

¹⁾ Dove-Meyerstein II, 459. Dem selbstkontrahierenden Kommissionär wird hier die Befugnis zugesprochen, eine Provision zu berechnen, d. h. der Exporteur berechnet dem ausländischen Kunden nicht den Originalpreis, sondern einen höheren Preis und außerdem eine „Provision“ — ein Verfahren, das zwar nach ständiger Rechtsprechung dem Geschäft den Charakter des Eigengeschäfts nicht nimmt (Staub, Anm. 9 zu Nr. 389), aber doch nicht unbedenklich ist, weil bei dem Kommittenten die Täuschung hervorgerufen werden kann, als habe der Exporteur die Originalpreise berechnet. Daß die Auffassung der Handelskammer aus diesem Grunde in den Kreisen der Exporteure selbst Bedenken begegnet, hat der Verf. feststellen können.

²⁾ Dove-Meyerstein II, 52 (1909). Ähnlich sagt die HK. Frankfurt (Frankfurter Handelsgebräuche 1906, S. 7) unter der Spitzmarke „Selbsteintritt“: „Es ist im Lederhandel nicht üblich, daß ein Kommissionär, wenn er als Prophanhändler auftreten will, den Kommittenten benachrichtigt, es sei denn, daß der Kommittent dies ausdrücklich vorschreibt.“

³⁾ Z. B. ROHG. 6, 90; RG. I, 288, 4, 92; v. Hahn, Kommentar zum HGB.² (1875) II, 505; Hellauer, Welthandelslehre I, 94. (Über das Insihgeschäft unten S. 76.) Die Beispiele zu ließen sich unschwer vermehren.

⁴⁾ Im Interesse theoretischer Vollständigkeit könnte wegen der Zulässigkeit eines vereinbarten Selbsteintritts hinzugesetzt werden: oder zu einem etwa schon vorher im Kommissionsvertrage vereinbarten Preise.

⁵⁾ Das war bei Breit, Selbsteintrittsrecht 9ff. nicht genügend hervorgehoben.

Betrachtet man mit diesen Vorbehalten die Gestaltungen des Rechtslebens, so zeigt sich, daß der Selbsteintritt im sogenannten Kommissionshandel der Effektenbörsen¹⁾ und im Kommissionshandel der Warenterminbörsen fast die ausschließliche Form des Kommissionsgeschäfts bildet, daß er aber außerhalb dieser Gebiete in der Gegenwart kaum je vorkommt. Einen Fingerzeig geben schon die gesetzlichen Vorschriften, denn § 400 HGB. läßt den Selbsteintritt nur bei Waren zu, die einen Börsen- oder Marktpreis haben. Der Markthandel bietet nun nicht den geeigneten Boden für den Selbsteintritt. Sind schon die Schwierigkeiten für eine richtige und genaue Preisermittlung im Börsenhandel groß, so sind sie vollends im Markthandel kaum überwindlich, denn die Aufzeichnungen, die auf dem Markte für polizeiliche, statistische und volkswirtschaftliche Zwecke erfolgen, sind der Regel nach ungeeignet, der Abrechnung zwischen Kommissionär und Kommittenten als Grundlage zu dienen; meist werden, wenn überhaupt, nicht einheitliche Marktpreise, sondern nur Höchst- und Mindestpreise festgestellt.²⁾ Noch weniger ist eine geschäftliche Grundlage für den Selbsteintritt da gegeben, wo nicht einmal ein Marktpreis vorhanden ist.

Natürlich wird es in der gerichtlichen Praxis immer einmal vorkommen, daß ein Kommissionär für ein außerbörsliches Geschäft den Selbsteintritt in Anspruch nimmt, um dem Kommittenten die Rechnungslegung vorzuenthalten, und daß es aus diesem Anlaß zu Entscheidungen über den Selbsteintritt außerhalb der Börsensphäre kommt. Aber die Entscheidungen werden dann eben auf Verneinung der Selbsteintrittsbefugnis gehen³⁾. Immerhin kann durch einen Mißgriff der Selbsteintritt auch einmal in solchem Falle anerkannt werden. Ein solcher Mißgriff scheint vorzuliegen bei dem Urteil des RG. (26. IV. 82) 7,98 (= SeuffA. 38. 319). Hier hatte der mit dem Verkauf von Raps beauftragte Kommissionär die Ausführung angezeigt, ohne einen Gegenkontrahenten zu nennen, und wollte dann nachträglich dieses Verhalten als Selbsteintritt behandeln wissen (ob zum Marktpreise, ist nicht ersichtlich, wie überhaupt der Tatbestand ungenau mitgeteilt ist). Heute würde der Selbsteintritt in diesem Falle schon nach der ausdrücklichen Vorschrift des § 405 I HGB zu verneinen sein; allgemeine Bedeutung für die Praxis des Selbstein-

¹⁾ Einschließlich des Handels in nicht notierten Werten (auf Grund entsprechender Vereinbarung), vgl. KG. (10. XII. 10) LeipZ. 1911, 234 — GmbH-Anteile —; RG. (27. IX. 1912) BankArch. 12, 62 — desgl.

²⁾ Dieses Bedenken trat schon bei Beratung des HGB. hervor, vgl. die Protokolle (Lutz) 1210.

³⁾ ROHG. (7. I. 74) 12, 181 — Verkaufskommission in Jaspissteinen ohne Marktwert —; OLG. Hamburg (12. I. 85) HansGZ. 1885, 36 — Konsignation auf Schirmgestelle nach Yokohama, und nicht mehr ernst zu nehmen ist der bei Dove-Meyerstein II, 51 (1909) zurückgewiesene Versuch eines Pferdehändlers, den Gedanken des Selbsteintritts auch für sein Gewerbe fruchtbar zu machen.

tritts hat er in keinem Falle. Im übrigen kommt nur noch ein Gutachten der Ältesten der Kaufmannschaft zu Berlin aus dem Jahre 1910¹⁾ in Betracht, wonach es im Berliner Käsekommissionshandel „auch beim Selbsteintritt des Kommissionärs“ üblich sei, dem Kommittenten bei der Abrechnung das in Berlin festgestellte Gewicht in Rechnung zu stellen. Ob es sich hier wirklich um einen Selbsteintritt im Rechtssinne handelt und nicht vielmehr an Eigengeschäfte des Kommissionärs zu denken ist, läßt sich ohne nähere Kenntnis des Sachverhalts nicht beurteilen. Sonstige Entscheidungen oder Gutachten über den außerbörslichen Selbsteintritt sind nicht zu finden.

Es kann hiernach nicht zweifelhaft sein, daß der Selbsteintritt schon seit langem im Börsenhandel sein fast ausschließliches, richtigersogar wohl sein ausschließliches Anwendungsgebiet findet. Das könnte auffällig erscheinen, denn der Selbsteintritt wird schon zu einer Zeit erwähnt, in welcher von einem Zusammenhange mit dem Börsenhandel nicht die Rede sein konnte. Insbesondere wird der Selbsteintritt mit aller Bestimmtheit und Klarheit festgestellt und gebilligt von Casaregis in seinen *discursus legales de commercio* (1719)²⁾, er war aber offenbar schon zur Zeit des Ansaldo (*discursus legales de commercio* 1689) in Übung³⁾. Auch Jacques Savary gibt in seinem „*Parfait négociant*“ (1675) eine weiterhin noch zu berührende Schilderung des Selbsteintritts. Für Deutschland liegen Zeugnisse über den Selbsteintritt weder aus dem 17. noch aus dem 18. Jahrhundert vor. Die ersten Spuren finden sich in der tüchtigen Dissertation des Bremers Breuls „*de contractu commissionis ad merces coëmendas datae*“ (Göttingen 1800)⁴⁾ und in dem Badischen Handelsgesetzbuch von 1809, einer Bearbeitung des Code de commerce, die jedoch den Gegenstand nur streift.⁵⁾ Wieder aufgerollt wird das Problem dann von Bender in seinen „Grundsätzen des

¹⁾ Apt II, 130.

²⁾ Die einschlagenden Stellen sind wörtlich wiedergegeben bei Grünhut, *Recht des Kommissionshandels* 453.

³⁾ Vgl. unten S. 64 Anm. 5.

⁴⁾ S. 21. Breuls unterscheidet hier vier Arten der Übertragung des Eigentums auf den Kommittenten, nämlich „1) *Vel eiusmodi merces, quales in commissis sunt, in ipsis commissarii bonis tempore initae commissionis iam inveniuntur et ex inventis merces, committenti transmittendae a commissario sumuntur. Hic (nisi potius commissionis negotium prorsus non adesse statuere malimus) res ita consideranda est ac si commissarius penes se ipsum procuratorem ageret. . . Quo fit ut simulac commissarius secum constituit se velle has vel illas merces ex horreo suo committenti secundum legem commissionis transmittere. . . committens earum dominus fiat. . . Tale propositum autem praesumitur si merces transmittendae a reliquis suis mercibus separavit vel si facturam committenti misit.*“

⁵⁾ Bad. Handelsgesetzbuch (Anhang zum Bad. Landrecht) Art. 92 a a: „Der Kaufbesorger ist nicht schuldig, den Widerruf einer Bestellung anzunehmen, wenn er die Ware schon von anderen eingekauft oder von seinem eigenen Vorrat wirklich abgegeben, verpackt und zu Buch getragen hat.“

Handlungsrechts“ I (1824) 217/224, um von dort seinen Weg in die Lehrbücher des Handelsrechts und deutschen Privatrechts sowie in die Einzeluntersuchungen zu finden.¹⁾ Doch beschränkte man sich überall auf kurze Meinungsäußerungen. Die erste ausführliche Erörterung ist in den Protokollen zur Beratung des AHGB.²⁾ enthalten. Ein auffälliger Zug im Gesamtbilde ist dabei, daß die Frage immer nur abstrakt dahin gestellt wird, ob der Kommissionär die Ware selbst an den Kommittenten verkaufen („vom Lager nehmen“) bzw. von ihm kaufen dürfe, während doch diese Frage nur gleichzeitig mit der anderen praktisch wichtigsten beantwortet werden kann, zu welchem Preise ein solcher Selbsteintritt geschehen könne. Denn es liegt auf der Hand, daß in der älteren Wirtschaftsperiode, von der wir hier sprechen, die Unsicherheit der Marktpreisbestimmung bei den weit geringeren Umsätzen und dem Fehlen einheitlicher Standardqualitäten, wie sie erst durch den modernen Welthandel geschaffen worden sind, unvergleichlich schwieriger gewesen sein muß als in der Gegenwart, daß also die Zubilligung des Selbsteintritts der Willkür des Kommissionärs Tür und Tor öffnen mußte. Wenn diese Schwierigkeit den zeitgenössischen Schriftstellern mehr oder weniger entging³⁾, so liegt dies sicherlich zum Teil an der schon damals zur Herrschaft gelangten wirklichkeitsfremden Art des juristischen Denkens. Eine Aufklärung über die rechtstat-sächlichen Grundlagen des Selbsteintritts ist aus den Veröffentlichungen der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts überhaupt nicht zu gewinnen. Man muß schon bis auf Savary zurückgehen, um deutlicher zu sehen. Savary⁴⁾ führt über den Gegenstand folgendes aus:

„Quand il arrive des temps où il y a cessation de commerce, que les Négocians ne mandent point de marchandises, les commissionnaires riches et accrédités achètent ordinairement des marchandises des ouvriers (Fabrikanten) à bon marché et les gardent au magasin jusque à ce que leurs Commettans leur en demandent, et ces marchandises augmentent quelquefois notablement de prix. Quand cela arrive, il ne seroit pas raisonnable que les commissionnaires les donnassent au même prix qu'ils les ont achetées parce qu'ils ont avancé leur argent et qu'ils ont couru leur risque, si la marchandise sert encore à la mode ou non, soit pour la façon, soit pour les couleurs, et ainsi elle pourroit être diminuée de prix lorsqu'ils la vendroient; mais ils doivent y mettre le prix le plus juste qu'elle peut valoir chez les ouvriers dans le temps qu'elle leur est demandée et encore à quelque chose de

¹⁾ Siehe die Zusammenstellung bei Breit, Selbsteintrittsrechts I, Anm. 1 und 11, Anm. 30.

²⁾ Ausgabe von Lutz 732 ff, 1210 ff.

³⁾ Gestreift wird sie von Treitschke, Rechtsgrundsätze vom Kommissionshandel (1839) 16.

⁴⁾ Parfait Négociant II, 3, 2.

moins parce que comme les commissionaires n'en font pas ordinairement commerce, ayant envisagé seulement en les achetant qu'elles pourroient être propres à leur Commettans, il est juste que leur Commettans participent en quelque façon au profit que font leurs commissionaires sur les marchandises qu'ils n'ont achetées que sur ce principe qu'elle servit pour eux.“

Diese Darstellung — über den Selbsteintritt des Verkaufskommissionärs berichtet Savary nichts — setzt offenbar ganz unentwickelte Konkurrenzverhältnisse und bedeutende Kommissionshäuser voraus. Wirtschaftliche Voraussetzungen ähnlicher Art haben eben zum Teil noch in Deutschland in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts bestanden. Bezeichnend ist, daß das badische Handelsgesetzbuch den Selbsteintritt ebenso wie Savary nur unter der Einkaufskommission anführt.¹⁾ Daneben hat aber noch ein anderer Umstand mitgewirkt, um damals die Durchführung des Selbsteintritts praktisch zu ermöglichen. Bender²⁾ teilt ausdrücklich mit und verbreitet sich eingehend und mißbilligend darüber, daß bei den Kommissionären in Frankfurt a. M. das Herkommen bestanden habe, zu dem vom Kommittenten gesetzten Limit einzutreten, auch wenn der Marktpreis dem Kommittenten günstiger sei. Der gleiche Brauch wird auch von anderer Seite bestätigt.³⁾ Das Limit wurde also, was psychologisch leicht begreiflich ist, als zulässige Grundlage des Selbsteintritts behandelt; wollte der Kommittent sich gegen Übertreibung schützen, so mochte er das Limit entsprechend bemessen.^{4) 5)}

¹⁾ Vgl. auch Breuls a. a. O.

²⁾ A. a. O. I, 216, 227.

³⁾ Wilda in Weiskes Rechtslexikon II, 714; Striethorsts Archiv 1, 2.

⁴⁾ Sehr bezeichnend führen die Motive zum preuß. HGB.-Entwurf 162 zugunsten des Selbsteintritts auf der Grundlage des Börsen- oder Marktpreises an: „Das Interesse des Kommittenten wird hierbei ausreichend gesichert, indem der Börsen- oder Marktpreis das etwa fehlende Preislimitum ersetzt.“

⁵⁾ Auffallend ist allerdings, daß Casaregis nichts vom Limit erwähnt, sondern ähnlich wie Savary das *pretium currens*, quod ab aliis inveniri poterat entscheiden lassen will, indem er den *mercatores* unter Berufung auf den *communis stylus* gestattet, . . . *sibimet ipsis vendere res aut merces ad se transmissas et viceversa merces proprias pro suis corresponsalibus emere, quod inter mercatores dicitur fare le contazioni a se stessi* (disc. 120, Nr. 35). Welche tatsächlichen Verhältnisse hier obgewaltet haben, vermag ich nicht zu erkennen. Ausgeschlossen ist es jedenfalls nicht, daß auch in Italien der Selbsteintritt nur bei der Einkaufskommission ausgeübt wurde, daß aber der scharf formulierende Casaregis seine Regel rein aus Gründen der Folgerichtigkeit für beide Fälle aufstellte. Für solche Vermutung spricht vielleicht, daß Ansaldo in seinen *discursus legales* (1689) den Selbsteintritt nur bei der Einkaufskommission als *stylus mercatorum* unter Bezugnahme auf eine Plenarentscheidung (der *Rota Genuae*) vom Jahre 1688 anführt, ohne dagegen Bedenken zu erheben (disc. 30, Nr. 41 . . . *de stylo mercatorum qui accipiunt mandatum de emendo scribunt Mandanti fecisse emptionem pro certo pretio, quamvis multoties adhuc in effectu non emerint, dummodo successive consignent illam rem pro certo pretio jam scripto sive illud minui sive augeri*

Daß nun das von Bender und anderen bezeugte und bekämpfte Herkommen mit der feineren Ausbildung des Kommissionsrechts und der Verbesserung der Handelssitten allmählich verschwand, kann ohne weiteres angenommen werden. Nicht minder änderten sich mit dem Aufblühen der Technik und des Warenverkehrs die Konkurrenzverhältnisse bald so sehr, daß für einen Selbsteintritt, wie ihn Savary schildert, kein Raum mehr blieb. Diese Umstände dürften hinreichen, um das Verschwinden des Selbsteintritts aus der echten Kommission zu erklären. Doch wird man gut daran tun, die frühere Bedeutung des Selbsteintritts für die echte Kommission, jedenfalls was Deutschland anbelangt, überhaupt nicht allzu hoch einzuschätzen. Lassen sich doch in dem so reichen älteren Entscheidungsmaterial über die Kommission nur ein oder zwei Urteile finden, die mit Sicherheit auf den Selbsteintritt im echten Kommissionshandel bezogen werden können und deren rechtstatsächliche Bedeutung obendrein eine beschränkte ist!¹⁾ Auch Büsch weiß vom Selbsteintritt nichts. Die langwierigen Erörterungen des Gegenstandes bei der Beratung des AHGB. sind zum Teil durch Verwechslungen mit dem wirtschaftlichen Selbsteintritt hervorgerufen worden, wie in der Kommission schon bemerkt wurde²⁾ und angesichts der Mitwirkung von Laien nicht auffallen kann. Auch dürfte schon mitgespielt haben, daß man den damals allmählich aufkommenden bank- und börsenmäßigen Selbsteintritt ebenso wie heute mit der älteren Einrichtung zusammenwarf.

Dieser neuere bank- und börsenmäßige Selbsteintritt ist nun, wie Breit gezeigt hat³⁾, allmählich unter dem Widerstand besonders der preußischen Gerichte aus einer Verbindung der Delkredere-Kommission

contingat", während er bei der Verkaufskommission den ohne Zustimmung des Mandanten erfolgenden Selbsteintritt verwirft (disc. 61, Nr. 7: „[procurator] regulariter habens mandatum ad vendendum non potest hac ex causa vendere sibi ipsi, et in omnem casum deficeret consensus ex parte procuratoris quod est unus ex substantialibus requisitis venditionis." (Die Ausdrücke *commissio*, *committens* usw. sind bei Ansaldo und Casaregis noch nicht üblich, vgl. Grünhut 10.) Vgl. auch die Genueser Statuten von 1589 bei Grünhut 19.

¹⁾ Streng genommen die einzige ist die des OLG. Dresden bei Seuff.A. 2, 452 (entnommen aus dem mir nicht zugänglichen „Wochenblatt für merkwürdige Rechtsfälle" 1849; ein Auszug daraus bei Breit, Selbsteintrittsrecht 13, 30; es handelt sich um Wollhandel, doch weist der Sachverhalt nicht auf gewohnheitsmäßige Ausübung des Selbsteintritts hin). In der Entsch. des OT. (2. XI. 49) Str.A. 1, 8 = Seuff.A. 5, 202, die sich mit einer Kommission auf Roheisen befaßt, liegt ein Selbsteintritt tatsächlich nicht vor, es wird nur rechtlich der Gesichtspunkt des Selbsteintritts herangezogen. Aus den Gründen geht hervor, daß die Ältesten der Kaufmannschaft in Berlin und in Magdeburg die handelsübliche Zulässigkeit des Selbsteintritts anscheinend für den Kommissionshandel im allgemeinen bestätigt hatten. Erhebliches Gewicht wird hierauf schwerlich gelegt werden können, zumal die weiterhin im Text erwähnten Verwechslungen nahelagen.

²⁾ Protokolle (Lutz) 1212. Sehr unglaublich das Prot. 734 fingierte Beispiel des Selbsteintritts im Drogerienhandel.

³⁾ Selbsteintrittsrecht 15 ff.; LeipZ. 1907, 805 ff.

und der unbestimmten Ausführungsanzeige hervorgegangen. Seine Besonderheit liegt hauptsächlich darin, daß der Kommissionär regelmäßig nach Empfang des Auftrages zu seiner Deckung ebenso ein Geschäft mit einem Dritten abschließt, wie er es bei gewöhnlicher Ausführung der Kommission getan haben würde. Rechtlich ist aber dieses „Deckungsgeschäft“ im Gegensatz zu dem Ausführungsgeschäft aus dem Zusammenhange mit der Kommission herausgelöst. Die Bedeutung des Selbsteintritts als einer Beschränkung der üblichen Rechenschaftspflicht tritt hier mit aller Klarheit hervor.

Rechtlich ist der Selbsteintritt des Kommissionärs sowohl in seiner älteren wie in seiner jüngeren Form nur eine besondere Art der Geschäftsausführung.¹⁾ Er unterscheidet sich dadurch von dem sogenannten Selbsteintritt des Spediteurs, der die Beförderung des zu versendenden Gutes übernimmt (§ 412 HGB.), und dem des Mäklers, der das von ihm zu vermittelnde Geschäft an Stelle des Dritten selbst als Gegenkontrahent abschließt. In diesen Fällen, auf die der Ausdruck Selbsteintritt eigentlich besser paßt, wird nicht wie im Kommissionsrecht ein aliud, sondern ein plus geleistet.

Nicht leugnen läßt sich, daß der kommissionsrechtliche Selbsteintritt der Begriffsbestimmung, die das HGB. §§ 383, 406 von der Kommission aufstellt, widerspricht.²⁾ Denn hier wird der Abschluß eines (Rechts-) Geschäfts (mit einem Dritten) als begriffswesentlich gefordert. Aber diese Definition ist eben gegenüber dem wahren Inhalte des Gesetzes zu eng. Die Kommission kann lediglich dahin gehen, daß dem Kommittenten die Ware zu einem bestimmten Preise (Börsenpreise) beschafft, oder ihm zu einem bestimmten Preise (Börsenpreise) abgenommen wird. Ob dieses Ziel durch ein Geschäft mit einem Dritten oder auf andere Weise erreicht wird, ist dabei für den Kommittenten gleichgültig. Es handelt sich hier um eine Art der Geschäftsbesorgungskommission von mehr tatsächlichem Inhalt, wie wir sie bereits oben S. 27 kennen gelernt haben. Eine solche Kommission wird naturgemäß wesentlich andere Züge aufweisen wie eine echte Kauf- oder Verkaufskommission, als welche sie vom Gesetz unzutreffenderweise aufgefaßt wird. So erklärt sich auch von dieser Seite her ohne Zwang die Sonderstellung, die die Bank- und Börsenkommission im System des Kommissionsrechts einnimmt.

¹⁾ Das ist heute allgemein anerkannt. Unrichtig ist die bei Breit, Selbsteintrittsrecht 8 ff. auftretende (in den späteren Arbeiten Breits anscheinend nicht mehr festgehaltene) Ansicht, der ältere Selbsteintritt sei im Gegensatz zum neueren lediglich ein „wirtschaftlicher Akt“ gewesen. Er war vielmehr ebenso eine „Rechtsform“ wie dieser.

²⁾ Darauf hat hauptsächlich Breit LeipZ. 1907, 862 sowie in dem vom Zentralverband des Deutschen Bank- und Bankiergewerbes herausgegebenen Kommentar zum Börsengesetz (1909) 322 hingewiesen.

§ 6. Kommissions- und Eigenhandel des Bankiers.¹⁾

I. Ein gewerbsmäßiger Wertpapierhandel begann sich in Deutschland seit dem ersten Viertel des 19. Jahrhunderts herauszubilden.²⁾ Hierbei tritt für die Geschäfte des Publikums sogleich die Kommissionsform in der Weise auf, daß der außerhalb der Börse stehende Kapitalist dem die Börse besuchenden Kaufmann die Kommission zum Ankauf oder Verkauf von Wertpapieren oder Geldsorten erteilt. Doch war nicht nur der Kreis der in Frage kommenden Effekten verschwindend gering im Verhältnis zur Gegenwart — es kamen hauptsächlich die Rentenpapiere der deutschen Staaten und die landschaftlichen Pfandbriefe in Betracht —, sondern auch die Formen waren ursprünglich weit schwerfälliger als im Zeitalter der Eisenbahn und des Telegraphen. „Man gibt Staatspapiere in Verkaufskommission gemeinlich so, daß man ein auswärtiges Haus beauftragt, anzugeben, wann gewisse Papiere einen bestimmten Tagespreis erreicht haben werden . . . ; das so beauftragte Haus verkauft nun diese Papiere bei erster Gelegenheit, sobald der ihm fixierte Preis zu erlangen ist, auf so viel Zeit, als es nach der Entfernung seines Platzes von demjenigen des Kommittenten auf dem gewöhnlichen Versandungsweg die Papiere in die Hand zu bekommen erwarten darf, und macht von diesem Schluß, sobald er fest geworden, gehörige Anzeige.“³⁾ Daß diese Form mit der Ausbildung der Verkehrsmittel allmählich durch die Abrede der sofortigen Lieferung ersetzt wurde, versteht sich von selbst.

Die Juristen widmeten, wie schon erwähnt⁴⁾, ursprünglich dem neuen Zweige des Kommissionshandels geringe Aufmerksamkeit. Die reichhaltige Literatur über Börsengeschäfte, die seit den zwanziger Jahren erwuchs und deren Krönung Thöls „Verkehr mit Staatspapieren unter dem Gesichtspunkte der kaufmännischen Spekulation“ (1835) bildet, wandte ihr Interesse nur den Grundformen der Börseninnen-

1) Den gleichen Gegenstand hat der Verf. in seiner demnächst erscheinenden Darstellung der Börsengeschäfte in „Ehrenbergs Handbuch des Handelsrechts“ erörtert. Wenngleich dort die Art der Behandlung, entsprechend den Aufgaben des Handbuchs, eine wesentlich andere sein mußte, so ließen sich doch einzelne Wiederholungen nicht ganz vermeiden. Um dieselben tunlichst einzuschränken und zugleich die vorliegende Untersuchung zu entlasten, sind die dogmatischen Einzelfragen dem „Handbuch“ vorbehalten worden. Andererseits werden die rechtstatsächlichen Fragen größtenteils und die gesetzpolitischen durchweg nur in dem vorliegenden Heft behandelt.

2) Hierzu Breit LeipZ. 1907, 799 ff.

3) Bender, Über den Verkehr mit Staatspapieren in seinen Haupteinrichtungen (2. Aufl. 1830) 511.

4) Oben S. 11.

geschäfte (Kassa-, Ultimo-, Prämien-, Report-Geschäfte usw.) zu.¹⁾ Offenbar war ursprünglich die Beteiligung des deutschen Privatpublikums am Börsenhandel nur bescheiden. Demgemäß treten, wie schon früher bemerkt, in der Rechtsprechung die Streitfälle aus dem Börsenkommissionshandel erst seit den sechziger Jahren häufiger auf. Hierbei ergeben sich von vornherein ganz besondere juristische Fragestellungen; in ihrem Wechsel spiegeln sich die einzelnen Stadien der wirtschaftlichen Entwicklung getreulich wieder.

Ursprünglich²⁾ handelte es sich vorzugsweise um den Selbsteintritt, und zwar noch die ganze Zeit des ROHG. hindurch. In der reichsgerichtlichen Praxis trat dann das schon vom ROHG. angeschlagene Thema des Differenzgeschäfts in den Vordergrund, entsprechend der fortschreitenden spekulativen Betätigung des Publikums im Wertpapierhandel, und diese Rechtsprechung erhielt seit dem Jahre 1892, gleichfalls im Zusammenhange mit Ereignissen und Strömungen des öffentlichen Lebens, eine so scharfe, man möchte sagen persönliche Note, daß im Grunde der gesamte spekulative Wertpapierhandel des Publikums, der sich durchweg der Form der Kommission bediente, dem Spielbegriff und damit der Ungültigkeit verfiel.³⁾ Mit dem Erlaß des Börsengesetzes und des Bankdepotgesetzes (1896) trat eine gewisse Beruhigung ein; das Kassageschäft wird gegen den Differenzeinwand geschützt. Gleichzeitig begann der gewaltige letzte Aufstieg der deutschen Volkswirtschaft und die mit ihm verbundene umfassende Gründungs- und Finanzierungstätigkeit der deutschen Banken und Bankiers. Aus ihr ergaben sich zahlreiche, mehr oder minder entfernte Beziehungen der Banken zu einzelnen Unternehmungen, und indem die Banken die Werte der ihnen nahestehenden Unternehmungen tunlichst im Publikum unterzubringen suchten, erwuchs als notwendige Folge der typische Schadensersatzprozeß des Kunden gegen den Bankier wegen schuldhafter Ratserteilung, ein Typus, der sich um so mehr verbreitete, als sich die öffentliche Stellung der Banken befestigte und damit die Ansprüche an die Zuverlässigkeit der Ratserteilung steigerten. Mit dem Inkrafttreten des neuen Börsengesetzes vom 8. Mai 1908 (1. Juni 1908) machen sich daneben die zum Teil durch die Fassung des Börsengesetzes bedingten gewissermaßen technischen Schwierigkeiten in der Rechtsprechung stark

¹⁾ Diese ältere, interessante Börsenrechtsliteratur ist bis auf Thöls Schrift anscheinend ganz in Vergessenheit geraten. Hingewiesen sei auf Rubo in v. Kamptz Jahrbüchern für die Preußische Gesetzgebung 22 (1823) 24 ff.; Grattnauer ebenda 24 (1824) 215; verschiedene dort zitierte ältere Monographien hat sich der Verf. nicht beschaffen können.

²⁾ Übrigens auch in den wenigen einschlagenden Entscheidungen der älteren Periode, vgl. die oben S. 9, Anm. 3 zitierten Entscheidungen bei Thöl.

³⁾ Näheres hierüber in meinem Kommentar zum Börsengesetz (1910) Einl. XVI und 217 ff.

bemerkbar. Außerdem aber bringt das Aufblühen des Terminhandels in dem sogenannten Bucketshopsystem eine bankgeschäftliche Schwindelform zur Entfaltung, der jedenfalls das Verdienst zukommt, die Einsicht in die wirtschaftlichen und rechtlichen Zusammenhänge des börsenmäßigen Kommissionshandels wesentlich gefördert zu haben.¹⁾

Gleichzeitig vollzog sich nun in den letzten Friedensjahren eine Entwicklung, die in der Rechtsprechung noch nicht ganz den ihrer Bedeutung entsprechenden Ausdruck gefunden hat, die aber gerade für den Gegenstand unserer Untersuchung von besonderer Wichtigkeit ist. Die durch das Börsengesetz vorgeschriebene strenge Scheidung der zum Börsenhandel amtlich zugelassenen Wertpapiere von allen andern ließ die Kategorie der „amtlich nicht notierten Werte“ entstehen, zu denen hauptsächlich Kuxe, Bohranteile, Aktien kleinerer Gesellschaften und andere Wertpapiere von verhältnismäßig geringer Stückzahl gehörten.²⁾ Diesem neuen Markte wandte sich die überschüssige Kapitalkraft und Spekulationssucht des Publikums mit einer gewissen Leidenschaft zu. Von der Benutzung der Börseneinrichtungen war der Handel in nicht notierten Werten freilich ausgeschlossen, Preislisten oder Kurszettel über die gleichwohl an der Börse abgeschlossenen Geschäfte durften nicht veröffentlicht werden, § 43 (früher 41) BörsG. Bei dieser Lage ergab es sich von selbst, daß der Bankier außerstande war, den Auftrag des Kunden zum Ankauf oder Verkauf eines amtlich nicht notierten Papiers zu den üblichen Provisionssätzen des börsenmäßigen Kommissionshandels auszuführen. Selbst ein Satz von 2 Proz. war, wie die Ältesten der Kaufmannschaft gelegentlich begutachteten³⁾, nicht ausreichend, die Kosten des Bankiers zu decken. Daher bürgerte sich in dem Handel mit nicht notierten Werten bei den Bankiers allgemein der Brauch ein, für den Kunden nicht als Kommissionär tätig zu werden, sondern die Geschäfte nur als Eigenhändler abzuschließen, um auf diese Weise einen — dem Kunden der Höhe nach nicht erkennbaren — größeren Gewinn zu erzielen. Zugleich kamen damit die besonderen Pflichten und Strafordrohungen in Wegfall, die das Gesetz dem Kommissionär auferlegte. Vom Standpunkt der allgemeinen Interessen war gegen diese Eigenhändlerklausel schon insofern nicht viel zu erinnern, als kein Anlaß bestand, die Teilnahme des Publikums am Handel mit nicht notierten Werten durch niedrige Provisionssätze zu begünstigen. Demgemäß fand die in den Geschäftsbedingungen der Banken und Bankiers für die nicht notierten Werte allgemein aufkommende Eigenhändlerklausel in Rechtslehre und Rechtsprechung keinen Widerspruch. Nur

¹⁾ Näheres unten S. 76.

²⁾ Hierzu Bernstein, Vom Recht der amtlich nicht notierten Werte, in der Festgabe für Riesser (1913).

³⁾ Apt II, 53.

stellte die Rechtsprechung fest, daß der Bankier auch im Eigenhandel dem Kunden regelmäßig zu sorgfältiger Beratung verpflichtet sei; mit dem Kaufgeschäft mische sich hier die Leistung von Diensten, nämlich die Inanspruchnahme und die Darbietung der Erfahrungen des Fachmannes an den minder kundigen Laien.¹⁾

Infolge der mit der Eigenhandelsform für den Bankier verbundenen Vorteile tauchte nun im Jahre 1905 der Vorschlag auf, eine allgemeine Eigenhändlerklausel einzuführen, daß der Bankier dem Kunden gegenüber bei allen Geschäften auf Kauf und Verkauf von Wertpapieren als Eigenhändler eintrete; damit werde der Bankier „allen Fußangeln des Kommissionsrechts entgehen“.²⁾ Diesem Rate wurde zunächst von den vollwertigen Mitgliedern des Bankierstandes keine Folge geleistet. Dagegen fand sie bei Bucketshops und anderen unreellen Bankiers bald allgemein Verständnis und Aufnahme. In den letzten Jahren vor dem Kriege eigneten sich aber auch angesehenere und einwandfreie Firmen vielfach die Klausel an. Die Ältesten der Kaufmannschaft zu Berlin konnten daher in einem Gutachten vom 8. März 1911³⁾ mit Recht sagen, „daß die Eigenhändlerklausel noch nicht ausreiche, die betreffende Firma als unzuverlässig und nicht vertrauenswürdig erscheinen zu lassen. Die Annahme der Klausel erklärt sich daraus, daß manche Vorschriften des Kommissionsrechts mit den Gepflogenheiten und Erfordernissen des reellen bankgeschäftlichen Verkehrs in Widerspruch ständen und daher vexatorisch auf den Bankier wirken könnten“. Im Kriege⁴⁾ führte nun die Einstellung des amtlichen Börsenverkehrs und das allgemeine Verbot der Kursnotierung dazu, den auf dem Selbsteintritt beruhenden herkömmlichen Kommissionshandel ganz unmöglich zu machen. Man hatte nur die Wahl zwischen dem Kommissionshandel ohne Selbsteintritt und dem Eigenhandel, und diese Wahl, die bei dem Mangel einer Organisation des Publikums in den Händen des Bankierstandes lag, fiel begreiflicherweise auf den Eigenhandel. Diese Form wurde auch festgehalten, durchgebildet und verschärft, als im Mai 1915 der freie Börsenverkehr durch Zulassung und Eintritt der Großbanken und Kursmakler in bedeutsamer Weise erweitert wurde. Damals stellte die Vereinigung der Berliner Banken und Bankiers (die sogenannte „Stempelvereinigung“), der die 12 größten Berliner Bankfirmen angehören, ein Formular für die Geschäfte zwischen Bankier und Kunden auf, das sich allgemein einbürgerte; wir fügen es in Anlage IV bei. Das

¹⁾ RG. (24. IX. 98) 42, 125; (26. I. 04) HoldhMschr. 13, 107; (17. VI. 05) J. W. 503 sind seitdem häufig.

²⁾ Vgl. BankArch. 14, 311.

³⁾ Apt III, 115; vgl. weiter unten S. 71 Anm. 3.

⁴⁾ Hierzu Nußbaum, Recht und Wirtschaft 1915, 204 ff.; derselbe im „Plutus“ 1915, 231, 276 ff.; Bernstein, BankArch. 14, 310, 331; Loewenberg DJZ. 1916, 859 ff.

Formular ist in einseitiger Weise auf die Interessen des Bankiers zugeschnitten. Das Rechtsverhältnis zwischen Bankier und Kunden ist aus dem natürlichen Zusammenhange mit dem freien Börsenverkehr vollständig herausgerissen, soweit der Kunde aus diesem Zusammenhange Rechte herleiten könnte. Die Ungebundenheit des Bankiers in der Preisbemessung ist jedoch durch Abmachungen, die seitens der Stempelvereinigung mit den ihr angehörenden Bankfirmen abgeschlossen wurden, eingeschränkt. Jene Firmen verpflichteten sich nämlich gegenüber der Vereinigung, den Kunden die Preise der „Ausführungs- oder Deckungsgeschäfte“ mit einem mäßigen Zu- oder Abschlage zu berechnen, wodurch also wirtschaftlich ein ähnliches Ergebnis wie bei der Kommission hergestellt wurde. Die Tatsache dieser Abmachung kam freilich erst im August 1916 aus einem besonderen Anlaß zur allgemeinen Kenntnis.¹⁾ Die Einzelheiten des Abkommens, insbesondere auch die Höhe der Zu- und Abschläge, sind dauernd geheim geblieben; seine Einhaltung läßt sich weder durch den Kunden noch sonstwie wirksam überwachen; auch kommt in Betracht, daß keineswegs alle Bankfirmen der genannten Vereinigung angehören.

Daß nun die allgemeine Eigenhändlerklausel der Friedenszeit auf nichts anderes hinauslief, als auf eine Irreführung des Kunden, und daher keinesfalls von den Pflichten des Kommissionärs befreien konnte, wurde im Schrifttum und in der Rechtsprechung allgemein angenommen und braucht daher hier nicht weiter ausgeführt zu werden; man deutete die Eigenhändlerklausel in die des Selbsteintritts um.²⁾ Der Bankier bleibt also trotz der Klausel an die in den §§ 400 ff. HGB. vorgeschriebene Kursberechnung gebunden; er muß z. B. auch in der Regel Vergütungen, die er von dem anderen Teil erhält, dem Kommittenten gutbringen (§ 387 I HGB.), und er unterliegt gegebenenfalls den Strafbestimmungen der §§ 95 BörsG. und 9 ff. BankDepG.³⁾ Anders steht es jedoch mit der allgemeinen Eigenhändlerklausel der Kriegszeit. Man kann nicht sagen, daß die jetzt gewählte Form eine Irreführung des Publikums in

¹⁾ JW. 1916, 1263.

²⁾ OLG. Dresden (12. I. 09) SächsAnn. 31, 240 (wo allerdings übersehen ist, daß es sich um Kuxe ohne Börsenpreis handelt); OLG. Cöln (28. II. 13) Rspr. 28, 384; OLG. Hamburg (7. VII. 14) BankArch. 14, 87; aus dem Schrifttum Düringer-Hachenburg-Breit III, 533, Anm. 21 und dort Zitierte.

³⁾ Auf die üblichen „Absatzprovisionen“, „Emissionsbonifikationen“ u. dergl., wie sie besonders im Pfandbriefhandel üblich sind, ist dies m. E. nicht zu beziehen, vgl. meinen Kommentar zum Börsengesetz S. 375 f. Die Meinung des RG. (10. XII. 04) JW. 05, 118 sowie (15. X. 15) BankArch. 15, 101 steht hiermit wohl nicht in Widerspruch. Verfehlt ist jedenfalls die Auffassung derjenigen Bankiers, die zur Annahme der Eigenhändlerklausel schritten, um Absatzprovisionen berechnen zu können, vgl. das S. 70 erörterte Gutachten der Ältesten der Kaufmannschaft, in welchem diese Auffassung als ein weiterer Grund für die Wahl der Eigenhändlerklausel eingeführt wird. Soweit die Berechnung solcher Provisionen unstatthaft ist, wird daran durch die Eigenhändlerklausel nichts geändert.

sich schließe, oder daß sie sonst nach Treu und Glauben die Umdeutung in die Kommission verlange¹⁾, denn das von der Stempelvereinigung eingeführte Formular gibt im Gegensatz zu der früheren allgemeinen Eigenhändlerklausel dem Kunden klaren Aufschluß über das, was rechtlich gewollt ist, und wenn man auch wirtschaftspolitisch die Fassung des Formulars nicht billigt, so muß man doch zugeben, daß die Eigenhandelsform jetzt nicht etwa eine Umgehung des Gesetzes bezweckt, sondern in den veränderten wirtschaftlichen und börsentechnischen Verhältnissen, insbesondere dem Fehlen einer amtlichen Kursnotiz ihre Erklärung findet.

Angesichts dieser ganzen Entwicklung kann man der Meinung Breits, der Eigen- und Kommissionsgeschäft in Effekten zu dem einheitlichen Typus des „Kundeneffektengeschäfts“ verschmolzen wissen will, nicht beitreten.²⁾ Doch enthält die Meinung Breits einen berechtigten Kern. Es gibt gewisse Grundsätze, die dem Kommissions- und Eigenhandel des Bankiers gemeinsam sind, weil sie aus der Natur der bankgeschäftlichen Tätigkeit folgen.³⁾ Vor allem muß, oder richtiger müßte dies von denjenigen Grundsätzen gelten, die bestimmt sind, den Kunden als Laien gegen einen Vertrauensmißbrauch des durch seine Sachkunde überlegenen Bankiers zu schützen. Dies verkannt zu haben, ist der Grundfehler der einschlagenden deutschen Gesetzgebung. Das Börsengesetz und das Bankdepotgesetz knüpfen den Schutz des Kunden an das Verhältnis zwischen Kommissionär und Kommittenten, statt an dasjenige zwischen Bankier und Kunden. Wie unrichtig dies war, sehen jetzt wir im Kriege. Es ist nicht allein die wirtschaftliche Sicherung weggefallen, die für den Kunden in der börsenamtlichen Kursfeststellung lag, sondern es sind obendrein die Bestimmungen des Börsen- und Bankdepotgesetzes, z. B. über die Übersendung des Stückverzeichnis, tatsächlich außer Kraft gesetzt. Auf der andern Seite aber greift die Anwendung des Kommissionsbegriffs zum Nachteil des Bankierstandes über die Schutzzwecke des Gesetzes hinaus, denn der Provinzbankier z. B. bedarf als Vertragsgegner des Zentralbankiers der besonderen Fürsorge, die dem Unerfahrenen zugedacht ist, nicht in gleichem Maße. Das Bankdepotgesetz hat diesem Gedanken denn auch durch eine entsprechende Einschränkung der Schutzbestimmungen Rechnung getragen (§§ 2 I, 3 II), doch ist nicht einzusehen, weshalb z. B. die Unabdingbarkeit der Vorschriften über den Selbsteintritt (§§ 402, 405 II HGB.) für Geschäfte unter Bankiers festzuhalten ist; auch ist die übermäßig harte Strafvorschrift des § 95 BörsG. mindestens für solche Geschäfte nicht am Platze.

1) A.M. anscheinend Hachenburg DJZ. 1915, 683.

2) LeipZ. 1907, 799, gegen ihn Bernstein a. a. O. 412.

3) Vgl. oben bei S. 70, Anm. 1.

Daß die älteren Vorschriften des Kommissionsrechts fast jeder tatsächlichen Bedeutung für den Wertpapierhandel der Banken entbehren, wurde schon oben hervorgehoben. Besonders ist darauf hinzuweisen, daß das Vorzugsrecht des Kommittenten hinsichtlich der Forderungen des Kommissionärs gegen Dritte (§ 392 II) für den bankgeschäftlichen Verkehr bedeutungslos ist, weil durch den Selbsteintritt das Geschäft mit dem Dritten aus dem Zusammenhange mit der Kommission rechtlich herausgelöst wird; es gibt m. a. W. kein Vorzugsrecht des Kommittenten an den Forderungen aus dem Deckungsgeschäfte. Diejenige Regel des Kommissionsrechts, die noch am ehesten für den bankgeschäftlichen Verkehr in Betracht kommt, ist der Grundsatz, daß der Kommissionär das Interesse des Kommittenten wahrzunehmen hat (§ 384 I)¹⁾, also eine Regel, die am allerwenigsten der besonderen gesetzlichen Feststellung bedurfte und die grundsätzlich auch für den als Eigenhändler auftretenden Bankier gelten muß. Die wirkliche Rechtsgrundlage des bankgeschäftlichen Kommissionshandels bilden einesteils die erwähnten Sonderbestimmungen der „neuen Schicht“, andererseits aber die typischen Geschäftsbedingungen. Als Beispiel wird das Formular einer Berliner Großbank aus der letzten Zeit vor dem Kriege beigelegt (Anl. V). Bemerkenswert ist an demselben zunächst, daß diese Bedingungen für den Verkehr mit anderen Banken und Bankiers nicht gelten, womit zutreffend das Rechtsverhältnis zwischen Bankiers und Privatkunden als ein besonders geartetes charakterisiert ist. Der Kunde wird in den Bedingungen durchweg als „Kommittent“ bezeichnet. Das ist nicht ganz genau, denn die Bank wird ja nicht allein als Kommissionärin für den Kunden tätig; auch Kreditgewährungen, Wechseldiskontierungen, Wertpapierverwahrungen werden durch die Bedingungen betroffen, sie fallen aber an sich nicht unter den Kommissionsbegriff. Alle Einzelheiten des Formulars sollen hier nicht erörtert werden. Es sei nur auf einige, das Kommissionsrecht unmittelbar berührende Punkte kurz hingewiesen.

1. Unter Ziffer 4 erklärt die Bank, sie werde den Auftrag zum Aukauf von Wertpapieren an fremden Plätzen nur unter der Bedingung ausführen, daß die angeschafften Papiere nicht für den Kommittenten in Verwahrung und Besitz genommen, sondern ihm auf Stückkonto ohne Nummernaufgabe gutgeschrieben werden. Diese Bestimmung, deren Veranlassung hauptsächlich in Eigentümlichkeiten ausländischer, namentlich englischer Wertpapiere liegt, ist auch bei ausdrücklicher Anerkennung durch den Kunden zweifellos unwirksam, denn der Verzicht auf das Stückeverzeichnis muß bezüglich jedes einzelnen Auftrages ausdrücklich und schriftlich erklärt werden, § 3 II BankDepG. Soweit die

¹⁾ Wegen des gesetzlichen Pfandrechts des Kommissionärs S. 74 Ziff. 2.

Bank es also im einzelnen Falle unterlassen hat, bei Kaufaufträgen auf auswärtige Börsen, insbesondere auf die Londoner sich einen ordnungsmäßigen Verzicht geben zu lassen, kann sie sich auf die Klausel in den Geschäftsbedingungen nicht mit Erfolg berufen. Tatsächlich scheint in großem Umfange die Forderung solcher Verzichte unterlassen worden zu sein. Hierin liegt, nachdem infolge des Krieges die an der Londoner Börse schwebenden Geschäfte nicht zur Abwicklung gebracht werden konnten, und die dort lagernden Wertpapiere Deutscher der Beschlagnahme verfallen sind, ein Herd künftiger Streitigkeiten: die Kunden werden noch nachträglich darauf zurückkommen, daß ein Stückeverzeichnis nicht übersandt worden sei, und werden eine Nachfrist gemäß § 4 Bankdepotgesetzes stellen; da aber der Bankier innerhalb dieser schon für den Regelfall viel zu kurz bemessenen Frist die Wertpapiere nicht beschaffen kann, so werden sie nachträglich den Rücktritt vom Verträge erklären. Allerdings wird solchem Verhalten des Kunden insoweit begegnet werden können, wie die in Frage kommenden ausländischen Effekten nicht Wertpapiercharakter im Sinne des deutschen Bankdepotgesetzes tragen¹⁾; ob aber darüber hinaus die nachträgliche Zurückweisung des Geschäfts als gegen Treu und Glauben verstoßend und daher unbeachtlich erklärt werden kann, erscheint zweifelhaft, da im allgemeinen gegenüber der Verletzung von Formvorschriften die Berufung auf Treu und Glauben nicht zugelassen wird.²⁾

2. Zu beachten ist, wie weit die pfandrechtliche Sicherung der Bank (Ziffer 7) über den gesetzlichen Rahmen (§ 397 HGB.) hinausgeht. Das Pfandrecht bezieht sich nicht nur auf das „Kommissionsgut“, d. h. die eingekauften oder zum Verkauf hingegebenen Wertpapiere, sondern z. B. auch auf solche, die der Bank von dem Kommittenten nur in Verwahrung gegeben oder an sie von Dritten für den Kommittenten abgeliefert sind. Von geringerer Bedeutung ist die Erstreckung des Pfandrechts auf Waren und Forderungen, da hier zur Erreichung der dinglichen Rechtsänderung noch besondere Verpfändungsmaßnahmen notwendig werden würden. Das Pfandrecht gilt weiter nicht nur für die im § 397 HGB. bezeichneten Forderungen der Bank, sondern für ihre sämtlichen bestehenden oder künftigen Forderungen, aus welchem Rechtsgrunde sie auch entstanden sein mögen. Bei dieser typischen Gestaltung dürfte dem § 397 HGB. für das Bankgewerbe praktisch nur noch sehr geringe Bedeutung zukommen.

3. In dem Formular fehlt eine Bemerkung über die Geschäfte in amtlich nicht notierten Werten. Daß die Bank diese Geschäfte als

¹⁾ Vgl. Nußbaum DJZ. 1911, 1252 ff.

²⁾ RG. (16. X. 09) 72, 59. Die entgegenstehende Ansicht Riessers Bankdepotgesetz² (1913) 85 läßt sich jedenfalls nicht auf RG. (6. IV. 10) 73, 248 stützen, da hier ein besonders gearteter Sachverhalt vorausgesetzt ist.

Eigenhändlerin abschloß, brachte sie im einzelnen Falle zum Ausdruck.

II. Der Selbsteintritt des Bankiers. Wie schon bemerkt, führt der deutsche Bankier die auf Kauf oder Verkauf von Wertpapieren gerichteten Aufträge der Kunden in der Regel als Selbstkontrahent aus. Stets wird diese Form am Sitz der großen Börsen (Berlin, Frankfurt a. M., Hamburg) gewählt. In der Provinz findet sich häufig noch die Form, daß der Bankier dem Kunden einfach mitteilt: „Ich überlasse Ihnen 10000 Mk. preußische Konsols“ oder „ich übernehme von Ihnen 10000 Mk. preußische Konsols“, daß er also den Selbsteintritt nicht ausdrücklich hervorhebt, wie es § 405 I HGB. erfordert. Die Folge ist, daß die Ausführung des Geschäfts als durch Abschluß mit einem Dritten erfolgt gilt (§ 405 I), und der Kommissionär seinerseits dem Kommittenten für die Erfüllung haftet (§ 384 III). Indessen kann nach den Bedürfnissen des Wertpapierhandels dem Kunden keineswegs die Befugnis eingeräumt werden, mit dem Verlangen einer Namhaftmachung des Dritten und eventueller Zurückweisung des Geschäfts beliebig lange zu warten, vielmehr muß die über das Geschäft übersandte Abrechnung nach angemessener kurzer Frist als genehmigt gelten.¹⁾ Damit ist rechtlich dieselbe Lage wie beim Selbsteintritt hergestellt²⁾, und jedenfalls wickeln sich tatsächlich diese Geschäfte des Provinzbankiers ganz in der gleichen Weise ab wie die der „Zentralbankiers“. Das Gesetz hat durch die den wohlwogeneren Ratschlägen der Börsenquêtékommision widersprechende Vorschrift des § 405 I³⁾ in dem rechtlichen Zusammenhang des Wertpapierhandels gewissermaßen künstlich ein offene Stelle geschaffen, die im Laufe der Zeit durch die natürliche Gestaltung der Dinge wieder verwachsen ist.

Die wirtschaftlichen Vorgänge, die sich hinter dem Selbsteintritt verbergen, können nun verschieden sein. Man muß den Kassa- und den Ultimo- (Termin-) Handel auseinanderhalten. Im Kassageschäft kann der Bankier B., der für den Kunden K. drei X. Y. Aktien ankaufen soll, entweder a) diese Aktien den eigenen Beständen entnehmen oder b) die gleichen ihm von einem anderen Kunden zum Verkauf abgegebenen Wertpapiere zur Lieferung an K. verwenden, c) die Wertpapiere sich aus Anlaß der Kommission selbst durch Deckungsgeschäft an der Börse besorgen. Wie bemerkt, bildet das Deckungsgeschäft die Regel, was sich schon ohne weiteres daraus ergibt, daß die tatsächlichen Voraussetzungen für a) und b) nur in Ausnahmefällen vorhanden sein

¹⁾ RG. (7. X. 84) Bolze Pr. 1, 209⁹⁴⁹.

²⁾ Breit im Zentralverbandskommentar zum Börsengesetz 430 spricht daher von einem faktischen (uneigentlichen) Selbsteintritt.

³⁾ Vgl. Düringer-Hachenburg-Breit a. a. O. 692. Berechtigt wäre die Vorschrift allenfalls für den außerbörslichen Warenhandel, vgl. oben S. 61.

werden. Im Ultimohandel, und zwar auch bei denjenigen Ultimogeschäften, bei denen es zur Lieferung und Abnahme nicht kommt, nimmt der Bankier gleichfalls in der überwältigenden Mehrzahl der Fälle Deckungsgeschäfte vor. Geschieht dies nicht, so kann der Fall entweder so liegen, daß der Bankier das Kursrisiko des Geschäfts durch einen von einem anderen Kunden in entgegengesetzter Richtung erteilten Auftrag ausgleicht („Ausgleich“ oder „Kompensation“ der Aufträge)¹⁾ oder daß er überhaupt keinerlei Deckung gegen sein Risiko sucht. In letzterem Falle sagt man, daß der Bankier das Geschäft „in sich mache“ (Insichgeschäft).²⁾ Sowohl die Erscheinung des Insichgeschäfts wie namentlich der Begriff des Deckungsgeschäfts geben zu mehreren wichtigen Rechtsfragen Veranlassung. In dieser Hinsicht darf der Verf. auf seine Darstellung der Börsengeschäfte in „Ehrenbergs Handbuch des Handelsrechts“ verweisen.

Die Ausübung des Selbsteintritts hat bekanntlich gemäß den Beschlüssen der Börsenenquêtékommision im neuen HGB. eine eingehende, tatsächlich nur auf den Börsenhandel gemünzte Regelung erfahren. Ihr Ziel war, einerseits die häufig angegriffene Zulässigkeit des Selbsteintritts sicherzustellen, andererseits aber Mißbräuche möglichst abzuschneiden. Daß dies mißlungen ist, steht außer Zweifel. Weder die Bankiers noch die Kunden sind mit der getroffenen Regelung zufrieden. Was die ersteren anlangt, so genügt es, auf die steigende Verbreitung der Eigenhändlerklausel und die Begründung zu verweisen, die die Ältesten der Kaufmannschaft dafür gegeben haben.³⁾ Tatsächlich ist der Bankier außerstande, z. B. einen so wichtigen Grundsatz wie den, daß der Kommissionär den bei Absendung der Ausführungsanzeige bestehenden Kurs in Rechnung stellen soll (§ 400 I 2), stets praktisch durchzuführen. Das Telegramm über die Ausführung läßt sich nicht immer sofort zur Absendung bringen, einige Zeit wird leicht vergehen, und bis dahin kann sich der Kurs geändert haben. Die Börsenenquêtékommision⁴⁾ war von der Annahme ausgegangen, es würden sich an den Börsen Einrichtungen treffen lassen, die dem Kommissionär die Erfüllung seiner Aufgabe erleichtern; „man braucht nur an die Einrichtung eines mit der Post in Verbindung stehenden Bureaus an der Börse zu denken, bei welchem zu einer Weiterbeförderung die in adressierte Couverts gelegten Ausführungsanzeigen an Börsenbeamte, denen die Rückgabe untersagt ist, eingebracht und in betreff des Zeitpunktes der Einreichung abgestempelt werden.“ Tatsächlich haben sich solche Einrich-

1) Es ist dies der Fall des § 18 RStempG.

2) Über die häufige mißbräuchliche Verwendung des Ausdrucks oben S. 60, Anm. 3.

3) Vgl. oben S. 70.

4) Bericht der Kommission (Heymannsche Ausgabe) 239

tungen nicht treffen lassen. Sie würden dem Kunden auch nicht einmal viel nützen, weil bei wechselnden Kursen die Zeitpunkte des Steigens und Fallens nicht notiert werden; höchstens besonders arge Fälle der Anwendung eines zu frühen oder zu späten Kurses wären mit Hilfe der Börsenbehörden (nicht schon auf Grund des Kurszettels) festzustellen; doch ist dies ein Weg, von welchem das Publikum erfahrungsgemäß keinen Gebrauch macht. Wertlos ist auch die Bestimmung des § 401 II HGB., wonach der selbsteintretende Kommissionär dem Kommittenten keinesfalls einen ungünstigeren Preis berechnen darf als den des Deckungsgeschäftes. Denn es ist für den Kommittenten ganz unmöglich, den Preis des Deckungsgeschäfts in Erfahrung zu bringen; eine Rechenschaftspflicht des Kommissionärs wird ja gerade durch den Selbsteintritt ausgeschlossen. Ähnliche Einwendungen sind gegen andere Einzelheiten zu erheben.¹⁾ Als Ergebnis kann der Verfasser, und zwar auf Grund langjähriger Beobachtungen, feststellen, daß durch die geltenden Bestimmungen beide Teile geschädigt werden. Der reelle Bankier kann sich nicht immer an die Vorschriften halten, und hat bei gelegentlichen, sachlich vielleicht ganz harmlosen Verstößen Bestrafung auf Grund des überstrengen § 95 BörsG., unter Umständen auch Erpressungen seitens minderwertiger Kunden zu gewärtigen. Auf der anderen Seite aber wird das Interesse der Kunden nicht genügend gewahrt, da die ganz außerordentliche Schwierigkeit, Übervorteilungen zu entdecken, minder widerstandsfähige Elemente des Bankierstandes auf die schiefe Bahn lockt, auf die sie ohnehin durch die bis zur Unerträglichkeit geringen Provisionen und die sonstigen ungünstigen Daseinsbedingungen des privaten Bankierstandes gedrängt werden. Die Folge ist, daß, wie schon Breit festgestellt hat, „die Vorschriften über das Selbsteintrittsrecht des Kommissionärs im großen und ganzen nur auf dem Papier stehen; der Effektenhandel denkt gar nicht daran, sich den am grünen Tisch ausgeklügelten Vorschriften zu unterwerfen.“²⁾

Nach meiner Überzeugung ist jeder Versuch, die Schäden des Selbsteintritts durch eine privatrechtliche Regelung der Beziehungen zwischen Kommissionär und Kommittenten zu beseitigen, von vornherein zum Mißlingen verurteilt. Denn zum Wesen des Selbsteintritts gehört eben, daß der Kommissionär seine inneren geschäftlichen Verhältnisse nicht aufzudecken braucht, und wenn man hieran festhält, so ist es aussichtslos, den Schutz des Kunden eben an diese Verhältnisse anzuknüpfen, wie es bei einer derartigen privatrechtlichen Regelung unvermeidlich ist. Andererseits ist aus den von der Börsenenquêtekommission dargelegten, heute allgemein anerkannten Grundsätzen daran festzu-

1) Näheres in Ehrenbergs Handbuch des Handelsrechts.

2) LeipZ. 1917, 858.

halten, daß für deutsche Verhältnisse (falls nicht durch den Krieg eine durchgreifende Veränderung erfolgt) der Selbsteintritt grundsätzlich nicht zu entbehren ist. Die Lösung liegt m. E. weniger in einer Reglementierung der Ausübung des Selbsteintritts als in einer Beschränkung seines Gebiets. Der Selbsteintritt hat sowohl unter dem privatwirtschaftlichen wie unter dem volkswirtschaftlichen Gesichtspunkt Berechtigung nur in Verbindung mit dem sogenannten Einheitskurs.¹⁾ Wenn, wie im Kassahandel der Berliner Börse, nur ein Einheitskurs für den ganzen Tag notiert wird, so ist allerdings den Interessen des Kommittenten dadurch Genüge geschehen, daß der Bankier ihm diesen Kurs berechnet; eine darüber hinausgehende Rechenschaftslegung ist überflüssig, ein „Schneiden am Kurse“ unmöglich. Dasselbe gilt im Berliner Ultimohandel von dem sogenannten „ersten Kurs“, der nach gleichen Grundsätzen wie der Kassakurs gebildet wird, und zu welchem alle vor und bei Beginn der Börse einlaufenden Aufträge auszuführen sind. Für den nunmehr anschließenden unregelmäßig und nur in den allgemeinsten Umrissen amtlich registrierten Ultimohandel aber ist der Selbsteintritt völlig unangebracht. Hier müßte daher m. E. durch zwingende Rechtssatzung vorgeschrieben werden, daß der Kommissionär dem Kommittenten nach allgemeinen Grundsätzen über die Ausführung Rechenschaft zu legen hat. Damit wäre sowohl rechtlich wie börsentechnisch eine einfache Sachlage geschaffen und die Reinlichkeit des Terminhandels durch Verhinderung der Kursschnitte und unzulässigen Insihgeschäfte wesentlich gefördert.²⁾ Daß der Kommissionär auf diese Weise entgegenstehende Aufträge, die nicht zum Einheitskurs auszuführen sind, nicht ausgleichen („kompensieren“) kann, sondern beide Aufträge zur Ausführung bringen muß, ist eine so kleine Unvollkommenheit, daß es kaum lohnt, ihr durch eine Sonderbestimmung zu begegnen. Man bedenke, daß die Londoner und die Pariser Börse den Selbsteintritt und damit die Möglichkeit solcher „Ausgleichungen“ überhaupt nicht anerkennen, und daß die Ausgleichungen um so seltener werden müssen, je mehr sich die Ultimogeschäfte der Kunden infolge

¹⁾ Über diesen Näheres in allen Darstellungen des Börsenrechts und der Börsentechnik, z. B. in meinem Kommentar zum Börsengesetz 101 (3).

²⁾ Daß freilich der Einheitskurs kein Leuchtfener der Wahrheit ist, weiß der Verf. wohl. Den Einheitskurs zu verbessern, ist aber ein spezifisch börsentechnisches Problem, das nicht im Rahmen unserer Untersuchung liegt. Sicher ist, daß nichts so sehr zur Erhöhung der Kursrichtigkeit beitragen kann wie eine Verbreiterung der Grundlagen des Kurses. Eine solche bringt unser Vorschlag für den Einheitskurs. Im übrigen ist es auf dem Gebiete der Kursermittlung völlig ausgeschlossen, auch nur zu einer annähernden Vollkommenheit zu gelangen. Es gilt die verhältnismäßig beste Lösung zu finden. Unter diesem Gesichtspunkte kann nicht zweifelhaft sein, daß ein Einheitskurs für den Selbsteintritt eine unvergleichlich bessere Grundlage bietet als die spurlos zerfließenden Kurswellen des täglichen Ultimohandels.

der hier vorgeschlagenen Regelung auf den ersten Kurs konzentrieren. Will man aber die Ausgleichungen zulassen, so würde sich auch dies gesetztechnisch unschwer ermöglichen lassen. Als Form käme etwa¹⁾ ein von dem Kommissionär auf die Schlußnote zu setzender Vermerk folgender Art in Betracht: „Ausgeglichen durch Einkaufs- (Verkaufs-) Auftrag über Wertpapiere derselben Art und Zahl gemäß Schlußnote Nr. . . .“ Ein solcher Vermerk würde zugleich in sinngemäßer Abänderung des § 18 RStempG. stempelpflichtig sein und daher hinsichtlich seiner Richtigkeit der Überwachung durch die Stempelsteuerbehörde unterliegen.

III. Zusatz. Die Kommission im Warenterminhandel. Die Übernahme des Abschlusses von Warentermingeschäften ist der Bankkommission verschwistert. Sie stellt den zweiten Fall der „unechten“ Kommission dar. Die Verwandtschaft mit der Bankkommission zeigt sich schon äußerlich darin, daß hier regelmäßig dieselben Personen denselben Kommissionären gegenüber abwechselnd als Einkaufs- und als Verkaufskommittenten aufzutreten pflegen, ein Vorgang, der bei der echten Kommission nur auf künstliche Weise vorzustellen ist. Die einzelnen Kommissionsgeschäfte pflegen auch, gerade wie im bankmäßigen Verkehr, rechtlich durch das Kontokorrent und wirtschaftlich durch den spekulativen Gedanken miteinander verknüpft zu sein. Daher sind auch die rechtlichen Problemstellungen ähnlich geartet wie bei der Bankkommission, so daß die Ausführungen des vorliegenden Paragraphen im großen und ganzen zugleich auf die Warenterminkommission bezogen werden können. Vor allem ist auch die letztere vollständig von dem Grundsatz des Selbsteintritts beherrscht (der freilich vor der Einführung des HGB. gerade auf diesem Gebiete von dem preußischen Geheimen Obertribunal lebhaft bekämpft wurde.²⁾) Was hier vom Warenterminhandel gesagt ist, gilt auch für den Getreidezeithandel des § 67 BörsG. Dagegen trägt im sogenannten Lokoverkehr der Warenbörsen die Kommission, soweit sie vorkommt, den Charakter der echten Kommission.

Die nähere Erörterung der Warenterminkommission würde tief in die eigenartigen und schwierigen Verhältnisse des Warenterminhandels hineinführen und damit den Rahmen der vorliegenden Untersuchung überschreiten. Der Verfasser darf auch hier auf seine Ausführungen in „Ehrenbergs Handbuch für das gesamte Handelsrecht“ verweisen. Doch sei noch auf die schon berührte Tatsache hingewiesen, daß der börsenmäßige spekulative Zeithandel in Getreide, Rüböl und Spiritus bereits in den fünfziger Jahren die Gerichte stark beschäftigte³⁾;

¹⁾ Nach dem Vorbilde des § 17 II RStempG.

²⁾ Oben S. 59, Anm. 1.

³⁾ Vgl. oben S. 8, Anm. 1 und 2.

die Entscheidungen zeigen, daß Spekulationen des Privatpublikums, d. h. das reine Börsenspiel dabei eine erhebliche Rolle spielten, wenschon der Spielcharakter den Gerichten und Parteien damals noch nicht klar zum Bewußtsein kam. Es scheint danach, daß das Spiel des Privatpublikums an den Warenbörsen in Deutschland früher zur Blüte gelangt ist als dasjenige an den Wertpapierbörsen.

Schlußwort.

Das Ziel der vorstehenden Ausführungen war nicht, in die Einzelheiten des Kommissionsrechts einzudringen, geschweige denn den Gegenstand zu erschöpfen¹.) Es sollte nur der Wirklichkeitsgehalt der kommissionsrechtlichen Normen geprüft und im Anschluß daran gezeigt werden, wie der Stoff in ständiger Bewegung ist und wie im Wechsel der tatsächlichen Verhältnisse sich die rechtlichen Probleme und die Gesichtspunkte ihrer Beurteilung verschieben. Im Gegensatz zu dieser Betrachtungsweise zeigt uns die wissenschaftliche Literatur, abgesehen von den Arbeiten Breits, für die neuere Zeit nur ein starres System zeitloser logischer Zusammenhänge. Man betrachte die Schrift von Grünhut „Das Recht des Kommissionshandels“ (1879), sicherlich eine der bekanntesten handelsrechtlichen Einzelschriften. Sie beginnt mit einigen geschichtlichen Bemerkungen über die Entwicklung des Kommissionshandels, wobei der Verfasser nach kurzer Skizzierung der mittelalterlichen Verhältnisse die von ihm in das 16. Jahrhundert verlegte Entstehung des Kommissionshandels zu erklären sucht. Damit ist das tatsächliche Material im

¹) Zahlreiche Fragen, die wir im Laufe unserer Untersuchungen nur streifen konnten, würden sehr wohl eine ausführlichere Erörterung lohnen. Aus dem Recht der Kommission seien die folgenden Aufgaben genannt: 1. der Kommissionsagent; 2. Kommission, Kondition und Beteiligung; 3. die selbständige Verkaufsstelle; 4. Beschränkungen der Rechenschaftspflicht des Kommissionärs; 5. die Lagerkommission; 6. Rechtsformen des großstädtischen Viehhandels; 7. die Geschäftsbesorgungskommission (406 I H.G.B.); 8. der Kommissionshandel in der Kriegswirtschaft; 9. Kommission und Eigenhandel in Wertpapieren unter besonderer Berücksichtigung der Kriegszeit; 10. die rechtliche und tatsächliche Bedeutung des Stückeverzeichnisses nach dem Bankdepotgesetz (das Thema ist in dieser Arbeit nur gelegentlich und von einer Seite her flüchtig berührt, ist aber bei Berücksichtigung der tatsächlichen Verhältnisse sehr ergiebig); 11. die geschichtlichen Grundlagen des § 395 H.G.B. (Kommissionseinkauf von Wechseln); 12. das tatsächliche Vorkommen und die wirtschaftlichen Grundlagen des Selbsteintritts in geschichtlicher Betrachtung; 13. das Deckungsgeschäft beim Selbsteintritt des Kommissionärs (auch dogmatisch sehr interessant!) Allgemeinerer Art sind die folgenden Aufgaben: 14. der Begriff des Anschaffungsgeschäfts in handels- und steuerrechtlicher Bedeutung (vgl. dazu RStempG. §§ 18 ff., Tarifstelle 4 und 10⁴); 15. die Ableistung des Offenbarungseides gemäß § 259 BGB. in ihrer tatsächlichen Bedeutung; 16. die gerichtlichen Auskünfte der Handelskammern; 17. die Geschäftsbedingungen der Banken für den Verkehr mit ihren Kunden.

wesentlichen erschöpft. Über die gleichfalls in der Einleitung behandelten „ökonomischen Vorteile des Kommissionsgeschäftes“ werden einige blasse Bemerkungen geboten, die sachlich kaum etwas anderes darstellen als selbstverständliche Schlußfolgerungen aus dem Kommissionsbegriff. Am Schluß dieses Teils wird unter Bezugnahme auf Savary (!) gesagt, „es erscheint kaum als eine Übertreibung, wenn man den Kommissionär den unentbehrlichen Vermittler, das Kommissionsgeschäft die Seele des modernen Handels genannt habe“. Wie um jeden Zweifel zu beheben, daß der Verfasser hierbei die tatsächliche Entwicklung außer Augen gelassen hat, fügt er in seiner Anmerkung hinzu: „Durch die Erfahrung nicht gerechtfertigt und auch an sich unbegründet ist die — übrigens vereinzelt — Ansicht Boistels (1875), daß sich die Zahl der Einkaufs- und Verkaufskommissionen immer mehr vermindere.“ Als Zeuge gegen diese Ansicht Boistels wird — Büsch angeführt!! An diese Einleitung schließt sich auf etwa 520 Seiten die Dogmatik des Kommissionsrechts. Der Verfasser folgt durchaus den überkommenen Fragestellungen der gemeinrechtlichen Literatur und der italienischen Praktiker des 17. und 18. Jahrhunderts, insbesondere des Casaregis. Es zeigt sich der für das zivilistische Schrifttum des 19. Jahrhunderts kennzeichnende Versteinerungszustand der Probleme: Wo die alten Praktiker aus dem Leben geschöpft hatten, nimmt der moderne Jurist — späteren Geschlechtern wird dies unbegreiflich sein — sein Material durchweg aus zweiter Hand¹⁾; er reproduziert die alten Streitfälle, unbekümmert darum, ob sie der Gegenwart noch irgend etwas bedeuten, und übernimmt bei dieser Gelegenheit auch das, was schon bei den Älteren nie lebendig gewesen war. Damit steht in einem inneren Zusammenhange, daß das Interesse vor allen Dingen denjenigen dispositiven Rechtsätzen gilt, über die sich im letzten Grunde theoretisch überhaupt nicht viel Ersprößliches sagen läßt, weil nämlich alles von der verständnisvollen Würdigung des Einzelfalles abhängt; es ist dies eine Eigentümlichkeit der kasuistisch-scholastischen Methode, die in ganz ähnlicher Weise z. B. auf dem Gebiet der Moraltheologie hervortritt. Das Werkzeug zu der Auseinanderziehung der gesetzlichen Bestimmungen bieten Unterscheidungen wie die der imperativen, demonstrativen und fakultativen, der konnexen und nicht konnexen, der eventuellen und subsidiären, der teilbaren und unteilbaren Aufträge; mit großer Ausführlichkeit werden die negotiorum gestio des Kommissionärs, die Genehmigung einer auftragswidrigen Ausführung und ähnliche zur un-

¹⁾ Von Entscheidungssammlungen berücksichtigt Grünhut nur die des Reichsoberhandelsgerichts und bemerkenswerterweise die Thöl'sche (oben S. 4); nicht einmal Seufferts Archiv ist benutzt (vereinzelt Ausnahmen S. 442 und 456), geschweige denn die für die Kommission besonders wichtige Hanseatische Gerichtszeitung. Indessen ist dergleichen für das Schrifttum der siebziger Jahre durchaus nicht so ungewöhnlich, wie es uns schon heute erscheint.

fruchtbaren Kasuistik reizende Themata behandelt. Besondere Aufmerksamkeit gilt natürlich der Konstruktion, so z. B. hinsichtlich der letztgenannten Genehmigung und der „Selbstkontrahierung“.

Auf der anderen Seite ist in dem ganzen Buch, abgesehen von einigen hier nur der formellen Genauigkeit halber zu erwähnenden, sachlich belanglosen Beispielen¹⁾ weder von der Einfuhr- noch von der Ausfuhrkommission, weder von der Bankkommission noch von der Warenbörsenkommission die Rede, nur in einer Anmerkung²⁾ wird die so überaus wichtige Konsignation erwähnt, immerhin auch diese kürzer als der „Pacotillevertrag“³⁾. Demgemäß ist die Darstellung des Selbsteintritts vollständig auf den Warenhandel zugeschnitten und läßt die besonderen rechtlichen Probleme des Börsenhandels nicht erkennen. Nicht berücksichtigt sind ferner z. B. der Gegensatz zwischen Kommission und Kondition, das Rechtsverhältnis des dauernd angestellten Kommissionärs, die praktische Ausgestaltung der Rechenschaftspflicht, ganz zu geschweigen von dem Einfluß des Spieleinwandes auf die Kommission, von der Pflicht des bankmäßigen Kommissionärs zur Ratserteilung⁴⁾ u. dgl.

Übrigens ist noch der Abriß, den Grünhut in Conrads Handwörterbuch der Staatswissenschaften 1910 von dem Kommissionsgeschäft gegeben hat, vollständig in der gleichen Art gehalten.

All dies wird hier nicht vorgebracht, um das Werk Grünhuts herabzusetzen. Es handelt sich für uns nur darum, an dem Beispiel der Kommission den Abstand klarzustellen, der zwischen einer auf die Tatsachen gerichteten Betrachtungsweise und der typischen Denkrichtung der deutschen zivilistischen Gelehrtenliteratur des 19. Jahrhunderts besteht⁵⁾. Eine allseitige Beurteilung des Grünhutschen Buches ist hier ebensowenig beabsichtigt und am Platze wie eine geschichtliche Würdigung der geistigen Strömung, der das Buch Grünhuts angehört (so verlockend auch die letztere Aufgabe sein mag). Daß das Werk Grünhuts für seine Zeit und noch für die spätere typisch ist, kann nicht zweifelhaft sein. Verlangt man hierfür noch einen Beweis, so liegt er in der Einstimmigkeit, mit der die wissenschaftliche Kritik die Schrift Grünhuts

1) So S. 314, Anm. 259.

2) S. 13, Anm. 34.

3) Der sich seit Grünhut durch die Kommentare schleppt, nach meinen Erkundigungen aber in Reedereikreisen kaum dem Namen nach bekannt ist, geschweige denn daß er tatsächlich noch vorkäme.

4) Über diese beiden letzten Themata Näheres in Ehrenbergs Handbuch.

5) Vgl. aber z. B. die oben S. 81 erwähnte Äußerung Boistels, sowie Lyon-Caën et Renault, *Traité de droit commercial* Bd. III (4. Aufl. 1906) 363: „le commerce de commission subit un déclin de plus en plus accentué“; S. 380: „la commission est beaucoup moins répandue aujourd’hui qu’elle ne l’était il ya 30 ou 40 ans.“ Schon die 2. Aufl. von 1892 (die erste liegt mir nicht vor) weist auf den Rückgang des Kommissionshandels hin (S. 305, 311).

begrüßte, ohne hinsichtlich der Vollständigkeit oder der Methode etwas zu bemängeln. So bezeichnete der Kritiker der „Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht“⁴⁾ die Schrift als „Muster monographischer Darstellung“, derjenige von Busch's „Archiv für Handelsrecht“ betonte besonders, daß sie die Lehre „auf die Höhe der Zeit hebe“⁵⁾, nicht minder zollte ihr in Gruchots Beiträgen Dreyer³⁾ uneingeschränkte Anerkennung. Etwas zurückhaltender äußerte sich Endemann in der bedeutenden und noch heute lesenswerten Besprechung, die er in der Kritischen Vierteljahresschrift 1880, 82 veröffentlichte; er fand, daß eine „umfassende Darlegung der maßgebenden Ursachen noch tiefer in die wirtschaftlichen Zustände und Anschauungen hineingreifen müsse“, doch bezieht sich diese Bemerkung Endemanns ausschließlich auf die geschichtliche Entstehung des Kommissionshandels — für die rechtsgeschichtliche Arbeit hat ja die Erforschung der tatsächlichen Zusammenhänge stets als zulässig und geboten gegolten —; über die Fremdheit, mit der die Schrift Grünhuts den wirtschaftlichen Verhältnissen der Neuzeit gegenübersteht, sagt auch Endemann nichts.⁴⁾

Gerade wegen des Beifalls, den Grünhut vom Standpunkt der herrschenden Schule aus finden mußte, ist es begreiflich, daß die weitere literarische Entwicklung (freilich nicht die Praxis) vorzugsweise an ihn anknüpfte. Vor allem wurde der bei Grünhut mit besonderer Ausführlichkeit behandelte Selbsteintritt und zumal die „Konstruktion“ des Selbsteintritts zu einem Lieblingsthema der handelsrechtlichen Literatur; namentlich die Doktoranden wurden auf diese Gelegenheit zur Betätigung juristischen Scharfsinns hingewiesen⁵⁾.⁶⁾ Wenn diese wenig erfreuliche Entwicklung mit dem Ausgang des 19. Jahrhunderts ihr Ende fand, so gebührt das Verdienst daran hauptsächlich der Börsenenquêtekommission, die den Gegenstand zuerst in sachkundiger Weise behandelte, und sodann den §§ 71 ff. des Börsengesetzes von 1896, die

⁴⁾ (1881) 338 ff.

⁵⁾ Bd. 39, S. 336.

⁶⁾ Bd. 25, S. 476.

¹⁾ Der erste Hinweis auf diesen Mangel des Grünhutschen Werkes findet sich m. W. 1911 bei Breit in einer Besprechung des zweibändigen „Kommissionsgeschäfts“ von A. Weidmann (GZ. 69, 260). Diese letztere Arbeit selbst wird von Breit zutreffend gewürdigt. Aus dem Bereich unserer Betrachtungen mußte sie ausscheiden.

²⁾ Die älteren Arbeiten sind bei Breit, Selbsteintrittsrecht, 2 — die Schrift Breits ist selbst durch ein akademisches Preisausschreiben veranlaßt —, diespäteren bei Lehmann, Handelsrecht² 842, Anm. 2 genannt.

³⁾ Große Anziehungskraft übte auch die bei Grünhut 428 ff. ausführlich erörterte Frage des Eigentumsüberganges bei der Einkaufskommission aus. Dieser Frage wurde der Hauptteil ihrer praktischen Bedeutung bereits durch das Bank-DepG. §§ 3, 5, 7 genommen, doch widmete noch Petri 1914 im Arch. f. ziv. Prax. 111, 359 ff. dem zum Überdruß erörterten Thema eine ausführliche Untersuchung, in der nunmehr vier Theorien: „Willenstheorie“, „Konstitutstheorie“, „Interessentheorie“, „Kausaltheorie“ unterschieden werden konnten.

den Selbsteintritt in einer nicht mehr mißzuverstehenden Weise für eine Art der Kommissionsausführung erklärten und damit dem Streit die Spitze abbrechen. „Für das heutige Recht“, sagen Düringer-Hachenburg-Breit III, 652, „haben jene Theorien im günstigsten Falle noch historisches Interesse“; man muß aber hinzusetzen, daß die Theorien in Wahrheit schon für das ältere Recht praktisch bedeutungslos waren. Das hatte von Hahn¹⁾ mit der ihm eigenen Klarheit bereits erkannt. Im Grunde besaß auch Lepa²⁾ die gleiche Erkenntnis, denn er stellt zunächst das gesamte Recht des Selbsteintritts ohne Rücksicht auf die Konstruktionsfrage dar, um sodann der letzteren eine Art Anhangsteil zu widmen. Diesen erklärt er für notwendig um einem „wissenschaftlichen Bedürfnis“ Genüge zu tun (S. 220). Aber auch bei den übrigen Schriftstellern ist ein überzeugender Beweis für die praktische Bedeutung der Kontroverse nicht zu finden. Es wiederholt sich die gewohnte Erscheinung, daß die streitenden Parteien wechselseitig aus den gegnerischen Theorien Folgerungen ziehen, die die Unhaltbarkeit der Ansicht des andern beweisen sollen, während dieser natürlich die Richtigkeit der Folgerung bestreitet, ohne daß aus dem ganzen Verfahren — außer einem hoffnungslosen Wortgefecht — mehr herauspringt als die Einigkeit über gewisse Punkte, die eben unabhängig von der Konstruktionsfrage als richtig anzuerkennen sind.

Es muß gewiß bedenklich stimmen, daß die zünftige Theorie aus einem Stoff, der des strotzenden Lebens so voll ist wie das Handelsrecht, sich just die formelle Behandlung des Selbsteintritts zur Lieblingsaufgabe auserkoren hat, obwohl wichtige und große Gebiete des Handelsrechts Jahrzehnte hindurch wissenschaftlich fast ganz brach lagen. Die grundsätzlichen Anschauungen und psychologischen Gesetze, die hier obwalteten, sind trotz eines unverkennbaren Gradunterschiedes im letzten Grunde die gleichen wie die, denen wir das gemeinrechtliche Schrifttum über die Korreal- und Solidarobligation, über den Besitzwillen usw. verdanken: die dogmatische Arbeit wird bestimmt durch formal-logische, systematische, geschichtliche, philologische Gesichtspunkte, nur nicht durch die *eigentlichen* Bedürfnisse der Rechtspflege. Stellt nun ein Gelehrter von Namen solch' ein dogmatisches Theorem auf, so wirkt dieses alsbald wie ein logisches Gravitationszentrum, in das die Kleineren unwiderstehlich hineingezogen werden. Abhandlung folgt auf Abhandlung, niemand überzeugt den andern, niemandem wird genützt — und rings umher liegt schöne, grüne Weide. Wir können diesen typischen Vorgang in der zivilistischen Theorie noch neuestens immer wieder beobachten. Immerhin schien sich in den

¹⁾ Kommentar zum HGB. Anm. 6 zu § 376.

²⁾ Die Lehre vom Selbsteintritt des Kommissionärs (1883—288 S.).

letzten Friedensjahren ein Umschwung anzukündigen, und von der Zukunft dürfen wir ihn fast mit Sicherheit erhoffen. Eine andere Zeit voll unerhörter neuer Bedürfnisse und Aufgaben zieht heran; sie wird den Juristen den Luxus einer reinen Begriffskunst nicht mehr in der früheren Weise gestatten. Die Frage nach der Förderung des allgemeinen Nutzens, die ganz gewiß nicht in banausischem Sinne verstanden werden soll, wird ernster und dringender gestellt werden, und sie wird vielleicht so manche Kräfte dem Leben wiedergewinnen, die allzu lange sich damit begnügten, in einer Schattenwelt Scheinwirkungen zu erzielen.

Nachtrag.

Als der Druck der vorstehenden Ausführungen bereits im wesentlichen abgeschlossen war, erschien die Reichsgetreideordnung für die Ernte 1917 vom 21. Juni 1917 (RGBl. 507). Sie unterscheidet in den §§ 28, 32 I zwei Gruppen von Getreidekommissionären, nämlich solche, die von der Reichsgetreidestelle selbst, und solche, die von einem „selbstliefernden“ Kommunalverband bestellt sind. Die selbstwirtschaftenden Kommunalverbände sind nämlich befugt, die für sie beschlagnahmten Getreidefrüchte für eigene Rechnung zu erwerben und als Verkäufer an die Reichsgetreidestelle nach deren Geschäftsbedingungen zu liefern, § 32. In diesem Falle der „Selbstlieferung“ hat der Kommunalverband eine kaufmännisch eingerichtete Geschäftsstelle zu unterhalten und für den Erwerb der Früchte mindestens zwei Kommissionäre zu bestellen, deren Zahl auf Verlangen der Reichsgetreidestelle erhöht werden muß. Die Regel ist indessen, daß der Kommunalverband nicht selbst liefert, und daß mithin die Bestellung des Kommissionärs unmittelbar durch die Reichsgetreidestelle erfolgt.

Die einschlagenden Bestimmungen der Reichsgetreideordnung haben zum Teil lediglich die Natur von Anweisungen an die Reichsgetreidestelle und die Kommunalverbände. So ist vorgeschrieben, daß bei der Auswahl der Kommissionäre der Handel, der im Kommunalverbände schon im Frieden tätig war, tunlichst zu berücksichtigen ist, und daß nur solche Händler und Genossenschaften zu Kommissionären bestellt werden können, die schon bisher im unmittelbaren Verkehr mit den Erzeugern im Kommunalverbände als Aufkäufer der Früchte tätig waren. Unternehmer von Mühlenbetrieben und Vereinigungen solcher Betriebe sind ausgeschlossen. Die Kommissionsverträge der selbstliefernden Kommunalverbände sind nach den von der Reichsgetreidestelle aufgestellten Grundsätzen abzuschließen und ihr auf Verlangen vorzulegen. An dieser Stelle greift die Reichsgetreideordnung auch privatrechtlich ein, denn sie erklärt Verträge, die von jenen

Grundsätzen ohne Zustimmung der Reichsgetreidestelle abweichen, für nichtig.

Die Aufgaben des Kommissionärs gehen dahin, nach den Anweisungen des Kommittenten, d. h. also der Reichsgetreidestelle oder des Kommunalverbandes, die im Kommunalverband vorhandenen Früchte zu erwerben und abzuliefern (§ 28 III 1). Verträge, durch die mit Rücksicht auf die Bestellung als Kommissionär ein Entgelt zugesagt wird, sind nichtig, ebenso solche, nach denen ein Kommissionär der Reichsgetreidestelle einen Teil seiner Provision (die Reichsgetreideordnung sagt statt Provision „Kommissionsgebühr“) an den Kommunalverband abzuführen hat. (§§ 28 II 4; 32 I 9). Die Kommissionäre der Reichsgetreidestelle unterstehen, unbeschadet ihrer Pflichten gegen die Reichsgetreidestelle, der Aufsicht des Kommunalverbandes und haben diesem sowie nach seiner Anweisung den Gemeinden in vorgeschriebener Form über ihre Tätigkeit Bericht zu erstatten. Die Gemeinden ihrerseits sollen den Kommissionären beim Erwerb der Früchte behilflich sein (§ 38 II 1).

Somit steht der Kommissionär kraft Gesetzes zugleich in einem öffentlichrechtlichen Verhältnis; auch die Androhung der Nichtigkeit für gewisse Vereinbarungen hat ihre Wurzel im öffentlichen Recht. Wir sehen hier also zum ersten Male die „beamtenähnliche“ Stellung des Kriegskommissionärs (oben S. 30) gesetzlich näher ausgestaltet.¹⁾ Es liegt in den Verhältnissen, daß die Entwicklung unaufhaltsam in derselben Richtung weitergehen wird. Die kriegsmäßige Ausbildung des Kommissionsrechts ist aber nur eine geringfügige Teilerscheinung in dem überwältigenden Einbruch des öffentlichen Rechts in das private Recht, als welcher sich die wirtschaftssozialistische Entwicklung unter dem juristisch-technischen Gesichtspunkt darstellt. Auch von hier aus werden sich gewisse Rückwirkungen auf die rechtswissenschaftliche Methode ergeben müssen. Die bisherige Behandlung des Privatrechts ließ mit voller Absicht alle öffentlichrechtlichen Einflüsse und Rückwirkungen grundsätzlich und vollständig unbeachtet, so daß z. B. eine Darstellung des Hypothekenrechts nichts über das öffentliche Recht der Hypothekenanstalten bringen durfte, obschon dieses nur im Zusammenhange mit jenem zu verstehen ist. Dieses isolierende Verfahren wird zweifellos zugunsten einer weit stärkeren Berücksichtigung der sachlichen Zusammenhänge aufgegeben werden müssen — unbeschadet der grundlegenden Bedeutung, die der Gegensatz des öffentlichen und privaten Rechts in dem Gesamtaufbau unserer Wissenschaft natürlich immer behalten wird.

¹⁾ Man vergleiche noch die „Bekanntmachung über den Verkehr mit Brotgetreide und Mehl aus dem Erntejahr 1915“ vom 28. Juni 1915 (RGBl. 363) § 21.

Anlage 1.

Allgemeine Geschäftsbedingungen für den Verkehr zwischen der Reichsgetreidestelle Geschäftsabteilung G. m. b. H. in Berlin (RG) und den Kommissionären (1916).

[Die Anmerkungen entstammen dem amtlichen Formular. Der Verf.]

§ 1. Stellung des Kommissionärs.

Der Kommissionär kauft im eigenen Namen und für Rechnung der RG. in dem ihm zugewiesenen Bezirk Roggen und Weizen.

Der Umfang der Einkaufstätigkeit des Kommissionärs ist durch die Vorschriften der „Bekanntmachung über Brotgetreide und Mehl aus der Ernte 1916“ vom 29. Juni 1916, insbesondere die §§ 14 Abs. 1f., 20 Abs. 1 Satz 2, 22, 24, 66 Abs. 3 bedingt. Der Kommissionär hat unbeschadet dessen, daß er nur die RG. als seinen Geschäftsherrn (Kommittenten) zu betrachten hat, dem Vorstand des Kommunalverbands jede gewünschte Auskunft zu erteilen.

§ 2. Unterkommissionäre.

Der Kommissionär kann sich bei der Erfüllung seiner Aufgaben anderer Personen oder Firmen als Unterkommissionäre oder Agenten bedienen. Zu diesen tritt die RG. in keinerlei Rechtsbeziehungen.

§ 3. Form des Einkaufs.

Der Einkauf erfolgt in der Weise, daß

- a) entweder der Kommissionär das Getreide endgültig beim Besitzer abnimmt und diesem gleichzeitig den mit ihm vereinbarten Preis bezahlt,
- b) oder der Kommissionär mit dem Getreidebesitzer zum Höchstpreis einen schriftlichen Kaufvertrag nach dem von der RG. zur Verfügung gestellten Muster schließt, laut dessen sich der Besitzer denselben Bedingungen unterwirft, nach denen der Kommissionär an die RG. liefert.¹⁾

In den Fällen, in denen Enteignung erforderlich erscheint, sind die besonderen Weisungen der RG. einzuholen.

§ 4. Lieferung in Waggon- und Schiffsladungen. Frachtbriefe.

Die Lieferungen an die RG. erfolgen in vollen Eisenbahnwagenladungen von mindestens 10 Tonnen oder in Schiffsladungen²⁾ Erscheint ausnahmsweise die Verladung von Getreide unter 10 Tonnen erforderlich, so ist hierfür besondere Verladevorschrift einzuholen. Wird die Einholung einer besonderen Verladevorschrift verabsäumt, so haftet der Kommissionär für die durch Nichtausnutzung des Waggons entstehende Fehlfracht.

Die Frachtkosten bezahlt die RG. nachträglich, der Kommissionär hat die Fracht nicht vorzulegen.

Im Interesse der Einschränkung des Umlaufs der Güterwagen sind möglichst Wagen mit einem Ladegewicht von 15 Tonnen und darüber von der Eisenbahnverwaltung anzufordern, soweit diese voll ausgenutzt werden können.

¹⁾ Die zweite Form des Einkaufs ist in allen den Fällen vorzuziehen, in denen der Kommissionär wegen der Beschaffenheit des Getreides Bedenken trägt, den vollen Höchstpreis zu bewilligen. Der Kommissionär schützt sich dadurch vor Verlusten, die ihm bei der Abnahme des Getreides durch die RG. erwachsen könnten. Gleichzeitig wird vermieden, daß dem Besitzer wegen der Gefahr solcher Verluste zu hohe Abzüge gemacht werden.

²⁾ Bei Verladung größerer Mengen sind diese so zu verteilen, daß auf jeden Eisenbahnwagen ein Ladegewicht von nicht unter 10 Tonnen entfällt.

Über Lieferungen mittels Fuhrn siehe § 13.

Die durch Zusammenstellung kleinerer Lieferungen unter 10 Tonnen zu Sammelladungen nachweislich entstandenen Vorfrachtkosten werden von der RG. vergütet.¹⁾ Solche Vorfrachtkosten dürfen nicht auf den Frachtbriefen nachgenommen werden, sie sind unter Beifügung der Vorfrachtbriefe in die Rechnung (§ 17) als besonderer Posten aufzunehmen. Vorfrachten auf Feld-, Straßen- und ähnlichen Bahnen sind wie Fuhrlöhne zu behandeln und werden nicht erstattet.

Zähl-, Wiege-, Anschluß-, Telegramm-, Fernsprech- und ähnliche Gebühren werden nicht erstattet, Wagenstandgelder nur soweit sie nachweislich ohne Verschulden des Kommissionärs oder des Abladers entstanden sind. Nachnahmen jeder Art durch den Kommissionär sind unzulässig.

Bei Verladungen für das Heer und die Marine sind Militärfrachtbriefe zu benutzen, die die RG. zur Verfügung stellt; außerdem sind die Güterabfertigungsstellen ausdrücklich darauf aufmerksam zu machen, daß es sich um Militärgut handelt.²⁾ In allen andern Fällen erfolgt die Verladung mit gewöhnlichen vom Kommissionär selbst beschafften Frachtbriefen, die den Vermerk „Für Rechnung der Reichsgetreidestelle“ tragen.

Die Verladepapiere müssen stets, auch wenn die Sendungen von dritten Personen abgefertigt werden, den Namen oder die Firma des Kommissionärs als Absender tragen.

§ 5. Einforderung der Verladevorschriften.

Verladevorschriften sind nur für Getreidemengen einzufordern, die spätestens binnen zwei Wochen zur Verladung bereit sind.

Die Verladevorschrift ist auf einem von der RG. zur Verfügung gestellten Vordruck einzufordern. Darin ist anzugeben:

- a) die verfügbare Menge in Tonnen,
- b) die Art des Getreides,
- c) die Verladestation,
- d) der Kommunalverband, aus dem die Lieferung erfolgt,
- e) der Höchstpreisbezirk, aus dem die Lieferung erfolgt,
- f) die Beschaffenheit des Getreides.³⁾

§ 6. Anmeldung von nicht transportfähigem Getreide beim Kommunalverband.

Verladevorschriften sind im allgemeinen nur für transportfähiges Getreide einzufordern. Getreide, das wegen seiner Beschaffenheit nicht transportfähig ist, muß zunächst unter Hinweis auf § 18 Absatz 1 der Brotgetreideverordnung vom 29. Juni 1916 dem Kommunalverband zur weiteren Veranlassung angemeldet werden.⁴⁾

§ 7. Einforderungen von Verladevorschriften über feuchtes Getreide.

Unbeschadet der Bestimmungen des § 6 ist in allen Fällen, in denen Getreide von der RG. abgenommen werden muß, das wegen seiner Feuchtigkeit

¹⁾ Die RG. vergütet also außer den Frachtkosten im Sinne des Absatzes 2 nur die im Text erwähnten Barauslagen für Vorfrachten, nicht etwa Kosten für Lagerung, Mischung, Bearbeitung, An- und Abfuhr oder dergl.

²⁾ Bei der Einladung muß ein Beamter zugegen sein, der die „vorläufige Abnahme“ im Sinne der „Grundsätze für die Beschaffung der Heeresverpflegung“ (vgl. § 19) vornimmt.

³⁾ Siehe hierzu §§ 6, 7.

⁴⁾ Die in Betracht kommende Stelle des § 18 Abs. 1 lautet: „Jeder Kommunalverband hat ferner unbeschadet des ihm nach § 20 Abs. 1 Satz 2 zustehenden Rechtes dafür zu sorgen, daß die beschlagnahmten Vorräte zweckentsprechend aufbewahrt und ordnungsgemäß behandelt werden.“

durch einen längeren Transport gefährdet wird,¹⁾ bei Einforderung von Verladevorschriften auf diese Beschaffenheit besonders hinzuweisen und gleichzeitig zwei mindestens je 1 Kilogramm wiegende Beutelmuster einzusenden.²⁾

§ 8. Lieferung der Säcke durch den Kommissionär.

Die zur Versendung des Getreides notwendigen Säcke stellt der Kommissionär. Die Säcke werden heil³⁾ und unvertauscht frachtfrei an die vom Kommissionär vorher anzugebende Adresse zurückgesandt.

Die RG. zahlt als Sackleihgebühr zehn Pfennig für den Doppelzentner Getreide. Werden die Säcke nicht binnen drei Wochen vom Tage der Ankunft des Getreides an der Empfangsstation wieder an den Kommissionär zurückgeliefert (der Tag der Ankunft an der vom Kommissionär angegebenen Station ist maßgebend), so erhöht sich die Sackleihgebühr für jede angefangene weitere Woche um fünf und zwanzig Pfennig bis zum Höchstbetrage von zwei Mark fünfzig Pfennige für den Doppelzentner. Können Leihsäcke aus irgendeinem Grunde nicht zurückgegeben werden⁴⁾, so gilt der Höchstbetrag der Leihgebühr als verfallen. Außerdem wird für den Verlust der Säcke dem Kommissionär eine Mark sechzig Pfennig für den Sack, der fünfundsiebzig Kilogramm oder mehr hält, und eine Mark für den kleineren Sack vergütet.

Falls der Reichskanzler nach § 6 Abs. 1 der „Verordnung über Höchstpreise für Brotgetreide“ vom 24. Juli 1916 die Höchstsätze für Sackleihgebühren oder Sackpreise ändert, oder wenn in anderer Weise eine gesetzliche Änderung dieser Sätze eintritt, treten die neuen Höchstsätze an die Stelle der vorstehenden Sätze.

§ 9. Bedingungen der RG für die Verleihung von Säcken.

In Fällen dringenden, in anderer Weise nicht zu befriedigenden Bedürfnisses sind Säcke von der RG. leihweise einzufordern. Die Einforderung hat so frühzeitig zu geschehen, daß die Verladungen nicht verzögert werden. Die RG. stellt, soweit sie dazu in der Lage ist, Säcke unter folgenden Bedingungen zur Verfügung.

- a) Die dem Kommissionär zu belastende Leihgebühr beträgt einen halben Pfennig für jeden Sack und Tag, berechnet von der Absendung der Säcke an die vom Kommissionär angegebene Adresse bis zur Ankunft der Säcke an der von der RG. aufgegebenen Adresse.

Die Leihsäcke dürfen nur zu Lieferungen für die RG. benutzt werden; soweit der Kommissionär sie für andere Zwecke benutzt, zahlt er für die betreffende Zeit die doppelte Leihgebühr.

- b) Die Frachtkosten für Übersendung und Rücksendung der Säcke trägt der Kommissionär.

¹⁾ In nicht selbstwirtschaftenden Kommunalverbänden wird für die RG. alles Getreide aufgekauft. In selbstwirtschaftenden Kommunalverbänden kommt § 29c der Brotgetreideverordnung vom 29. Juni 1916 in Betracht.

§ 29 lautet: „Die Reichsgetreidestelle hat einem selbstwirtschaftenden Kommunalverband auf Verlangen in Fällen dringenden Bedürfnisses

a)

b)

c) durch Abnahme feuchten Brotgetreides oder Trocknung gegen angemessenes Entgelt behilflich zu sein.“

In den Fällen, in denen ein Kommunalverband sich hierauf beruft, ist unter Darlegung der Verhältnisse, aus denen sich ergibt, daß ein Fall „dringenden Bedürfnisses“ vorliegt, die Entscheidung der RG. einzuholen.

²⁾ Die RG. läßt solches Getreide in der Regel in Trocknungsanstalten senden, vermeidet jedenfalls längere Transporte.

³⁾ d. h. in dem Zustand, in dem sie abgesandt waren, unter Berücksichtigung des natürlichen Verschleißes.

⁴⁾ Also auch wenn sie während der Beförderung verloren gehen.

- c) Auf Verlangen der RG. sind die Leihsäcke unverzüglich zurückzusenden. Soweit sie bei Eingang der Aufforderung der RG. zur Ausführung einer Verladevorschrift in Benutzung sind, erfolgt die Rücklieferung an die RG. sofort nach Rückempfang der Säcke.

Wird die Rücksendung über eine Woche schuldhaft verzögert, so ist vom Ablauf dieser Frist ab unbeschadet weiterer Ansprüche der RG. die doppelte Leihgebühr zu entrichten.

- d) Für Säcke, die nicht zurückgeliefert werden können, ist außer der bis zum Tage der endgültigen Feststellung der Unmöglichkeit der Rücklieferung verfallenen Leihgebühr eine Entschädigung von einer Mark sechzig Pfennig für den Sack, der mindestens fünfundsiebzig Kilogramm hält, und von einer Mark für jeden kleineren Sack zu zahlen. Mindestens kann die RG. für jeden nicht zurückgelieferten Sack einschließlich der Leihgebühr vier Mark zehn Pfennig fordern.
- e) Für die Zeit der Benutzung der Säcke für Zwecke der RG. werden dem Kommissionär die Sackleihgebühren nach § 8 Absatz 2 gutgeschrieben.

§ 10. Verladevorschriften der RG.

Die Verladevorschriften sind genau zu befolgen. Größere Mengen, als in der Verladevorschrift angegeben, dürfen erst nach Einholung neuer Verladevorschriften versandt werden.¹⁾

Die Verladevorschriften werden mit Ablauf eines Monats vom Ausstellungstage an wirkungslos. Die alsdann noch nicht ausgeführten Verladungen dürfen nicht mehr nach dieser Vorschrift ausgeführt werden; soweit erforderlich, sind neue Verladevorschriften einzufordern.

§ 11. Abgangsanzeigen.

Die RG. stellt dem Kommissionär Abgangsanzeigebücher zur Verfügung. Die darin enthaltenen Vordrucke sind in allen Teilen sorgfältig auszufüllen.

Die Abgangsanzeige ist gleichzeitig mit der Absendung des Getreides in zwei Abdrucken der RG. und in einem Abdruck dem Empfänger zuzusenden. Die Zusendung von Abgangsanzeigen an die RG. ist auch bei Lieferung von Getreide an Proviantämter und Kommunalverbände (§ 19 Abs. 2) unbedingt erforderlich.

Wird die Einsendung der Abgangsanzeige schuldhaft verzögert, so ist die RG. berechtigt, für die Zeit der Verzögerung die Zahlung von Zinsen (§ 18 Abs. 8) abzulehnen. Der Kommissionär trägt die Gefahr, die damit verbunden ist, daß er die Abgangsanzeige nicht so rechtzeitig abschickt, daß der Empfänger bei Prüfung des Getreides auf Gewicht und Beschaffenheit ihren Inhalt berücksichtigen kann (vgl. § 12 Abs. 2 und 3, § 14 Abs. 7).

§ 12. Gewicht.

Das Gewicht des Getreides an der Stelle, von der aus es vom Kommissionär an die von der RG. aufgegebene Adresse versandt wird, gilt als das der RG. abgelieferte Gewicht.

Der Kommissionär macht in der im § 11 erwähnten Abgangsanzeige genaue Angaben über Sackzahl, Art der Gewichtsermittlung und Gewicht des Getreides, sowie der leeren Säcke. Diese Angaben müssen zwei Zeugen, die sich zur eidlichen Erhärtung der Wahrheit derselben bereit erklären, schriftlich bestätigen. Sind in einem Eisenbahnwagen oder Schiff mehrere Partien verladen, so sind die Angaben für jede Partie getrennt zu machen. In diesem Falle ist außerdem noch anzugeben, wie die einzelnen Partien bezeichnet sind und aus wieviel Säcken sie bestehen.

¹⁾ Diese Bestimmung ist besonders wichtig bei Lieferungen an Heer und Marine, an die von der RG. belieferten Nahrungsmittelbetriebe und an Kommunalverbände. Verletzung dieser Bestimmung macht den Kommissionär der RG. gegenüber schadensersatzpflichtig!

Unterbleibt die ordnungsmäßige Gewichtsfeststellung vor der Absendung, oder ist die Abgangsanzeige (§ 11) so spät abgesandt, daß sie bei ordnungsmäßiger Beförderung im Zeitpunkt der Ankunft des Getreides nicht im Besitz des Empfängers sein kann, so gilt das an der Empfangsstelle ermittelte Gewicht als maßgebend. In diesem Falle sowie in allen Fällen, in denen der Empfänger des Getreides die Gewichtsangaben des Kommissionärs beanstandet, hat der Empfänger dem Kommissionär eine schriftliche Erklärung zu übersenden, die die Art der von ihm vorgenommenen Gewichtsermittlung und deren Ergebnis enthält. Diese Erklärung ist von zwei Zeugen, die sich zur eidlichen Erhärtung der Wahrheit der Angaben bereit erklären, schriftlich zu bestätigen. Die Heeresverwaltungen und die Marineverwaltung können statt der hier vorgesehenen Art der Gewichtsermittlung auch die bahnamtliche Verwiegung auf der Zentesimalwaage vornehmen lassen.

Eine von den vorstehenden Bestimmungen abweichende Art der Gewichtsfeststellung (insbesondere die bahnamtliche Verwiegung, abgesehen von den im vorhergehenden Satz erwähnten Fällen) ist nur zulässig, wenn hierüber vorher zwischen dem Kommissionär und dem Empfänger eine schriftlich bestätigte Verständigung erfolgt ist. Von einer solchen Verständigung ist der RG. zugleich mit der Übersendung der Abgangsanzeige Kenntnis zu geben.

Die Nachprüfung des Gewichts erfolgt unverzüglich nach Empfang des Getreides. Gewichtsbemängelungen sind spätestens an dem dem Eingangstage des Getreides am Bestimmungsort folgenden Werktag telegraphisch dem Kommissionär mitzuteilen. Als Eingangstag in diesem Sinne gilt der erste Werktag, an dem die Sendung dem Empfänger zur Abnahme zur Verfügung steht. Falls der Empfänger infolge Überlastung der Entladegleise nicht zur sofortigen Abnahme in der Lage ist, so verlängert sich die Abnahmefrist um die Zeit der Behinderung, falls eine bahnamtliche Bescheinigung über Grund und Dauer der Behinderung beigebracht wird.

Über Gewichtsstreitigkeiten entscheidet mangels einer Verständigung zwischen dem Kommissionär und dem Empfänger das Schiedsgericht nach § 24.

Wird trotz der Verständigung ein Schiedsspruch erlassen, weil das Schiedsgericht aus irgend welchem Grunde von der erfolgten Verständigung nicht unterrichtet war, oder verständigen sich die Parteien ohne oder mit Kenntnis eines bereits erlassenen Schiedsspruchs nachträglich, so gilt stets der Inhalt der Verständigung als maßgebend. Sind bei der Verständigung die Kosten des Schiedsspruchs nicht berücksichtigt worden, so ist für die Verpflichtung zum Kostenersatz der Inhalt des Schiedsspruchs maßgebend.

§ 13. Lieferung mittels Fuhren.

Lieferungen mittels Fuhren an den Bestimmungsort (Mühle, Proviantamt usw.) sind insoweit zulässig, als die RG. hierzu ihre Zustimmung vorher erklärt hat.

Bei solchen Lieferungen ist das Gewicht im Zeitpunkt der Ablieferung des Getreides maßgebend.

§ 14. Beschaffenheit des Getreides.

Die Beschaffenheit des Getreides an der Stelle, an die es vom Kommissionär nach der Verladevorschrift versandt ist, gilt als die Beschaffenheit des der RG. abgelieferten Getreides. Ist das Getreide während der Beförderung von der Abladestelle des Kommissionärs bis zur Ankunftsstelle durch äußere Einflüsse, die der Absender nicht verhindern konnte, beschädigt worden, so trägt die RG. den dadurch etwa entstehenden Schaden. Als solche Einflüsse gelten auch Verzögerungen der Beförderung infolge von Eisenbahnsperren oder ähnlichen außergewöhnlichen Ereignissen.

Die Untersuchung des Getreides erfolgt unverzüglich nach Empfang. Mängelrügen sind spätestens an dem dem Eingangstage des Getreides am Bestimmungsort folgenden Werktag telegraphisch dem Kommissionär mitzuteilen. Als Eingangstag in diesem Sinne gilt der erste Werktag, an dem die Sendung dem Emp-

fänger zur Abnahme zur Verfügung steht. Falls der Empfänger infolge Überlastung der Entladegleise nicht zur sofortigen Abnahme in der Lage ist, so verlängert sich die Abnahmefrist um die Zeit der Behinderung, falls eine bahnamtliche Bescheinigung über Grund und Dauer der Behinderung beigebracht wird.

Die Frist zur Untersuchung und zur Erhebung der Mängelrüge verlängert sich in den Fällen um 48 Stunden, in denen die RG. das Getreide mit der Eisenbahn an eine Schiffsstation versenden läßt, von der aus es durch einen Spediteur auf dem Wasserwege weitergeleitet wird.¹⁾

Die Mängelrüge muß die Wagennummer sowie möglichst genaue Angaben über die festgestellten Mängel enthalten.

Der Empfänger hat, falls er Mängel rügt, unverzüglich durch einen Sachverständigen, der nicht in seinem Dienst steht, nicht von ihm abhängig ist, auch nicht mit den Inhabern oder den Geschäftsleitern der das Getreide empfangenden Firma bis zum dritten Grade verwandt oder verschwägert ist, eigenhändig zwei Proben aus dem beanstandeten Getreide zu ziehen, in dichte Leinensäckchen (nicht Flaschen oder Büchsen) verpacken, versiegeln und der RG. eingeschrieben übersenden zu lassen. Wird die Feuchtigkeit bemängelt, so sind außer den in Leinensäckchen verpackten Proben zwei in luftdicht verschlossenen Gefäßen (Flaschen oder Büchsen) verpackte Proben einzusenden.²⁾

Die Proben sollen je mindestens 1 Kilogramm wiegen und je aus zehn verschiedenen Stellen der beanstandeten Sendung in möglichst gleichen Mengen entnommen werden.

Jeder Eisenbahnwagen und jedes Schiff ist als besondere Sendung zu behandeln. Enthält ein Wagen oder Schiff Getreide von verschiedenen Verkäufern oder von verschiedener Beschaffenheit, so werden diese verschiedenen Partien als besondere Sendungen behandelt, wenn sie in deutlich erkennbarer Weise als solche kenntlich gemacht und voneinander getrennt sind und wenn in der rechtzeitig dem Empfänger zugesandten Abgangsanzeige (§ 11) genaue Angaben hierüber enthalten sind (§ 12 Abs. 2).

Wird nur ein vom Absender nicht getrennt behandelter Teil einer Sendung bemängelt, so sollen auch Durchschnittsproben des nicht beanstandeten Teils der Sendung genommen werden, damit der Durchschnittswert der ganzen Sendung ermittelt werden kann.

Der Sachverständige soll der RG. gleichzeitig mit der Übersendung der Proben eine die Einzelheiten des Vorganges der Probeziehung sowie einen Befundbericht enthaltende von ihm unterschriebene Niederschrift mit der Erklärung übersenden, daß er bereit sei, die Richtigkeit seiner Angaben zu beschwören. Für solche Niederschriften werden die von der RG. zur Verfügung gestellten Vordrucke benutzt.

Der Empfänger ist verpflichtet, den vom Kommissionär zur Vertretung seiner Interessen am Empfangsort bezeichneten Vertrauensmann durch den mit der Probeziehung beauftragten Sachverständigen zuziehen zu lassen.³⁾

Die Mitteilung der Adresse des Vertrauensmannes muß, wenn sie nicht ein für allemal erfolgt ist, spätestens binnen 12 Geschäftsstunden nach Ab-

¹⁾ In diesen in Schlesien und Posen manchmal vorkommenden Fällen werden die Proben von der Endstelle des Eisenbahntransportes aus der RG. zur Untersuchung übersandt.

²⁾ Für den Wassergehalt und das Naturalgewicht sind die luftdicht verschlossenen Proben, für die Beschaffenheit im übrigen die Beutelp Proben maßgebend.

³⁾ Die Liste der von den landwirtschaftlichen Körperschaften benannten Sachverständigen, die bereit sind, die Interessen der Getreidelieferer bei der Abnahme des Getreides zu vertreten, ist allen Kommissionären zugesandt worden. Weitere Abdrucke stehen bei der RG. zur Verfügung. Die Kosten der Vertretung hat der Kommissionär zu tragen ebenso wie der Empfänger die Kosten des Probeziehers trägt. Mangels Verständigung entscheidet auf Antrag das Schiedsgericht darüber, ob und in welchem Umfang diese Kosten von dem anderen Teil zu erstatten sind.

sendung des die Mängelrüge enthaltenden Telegramms beim Empfänger eingegangen sein. Innerhalb derselben Frist hat der Kommissionär den Empfänger zu benachrichtigen, falls er selbst oder sein Verkäufer oder ein anderer Vertreter sich an der Probeziehung zu beteiligen wünscht. Ist die Mitteilung über die Beteiligung des Absenders oder seines Vertreters an der Probeziehung rechtzeitig erfolgt, so gibt der Empfänger zu der Beteiligung an der Probeziehung Gelegenheit, indem er bis zu 48 Stunden vom Zeitpunkt der Absendung der Mängelrüge ab entweder mit der Entladung des Getreides wartet oder die ausgeladenen Getreidesäcke in einem geeigneten Raum seines Betriebes, von anderen Vorräten getrennt, in demselben Zustand, in dem sie ausgeladen worden sind, lagern läßt. Nach Ablauf dieser Frist kann der Empfänger die Probeziehung ohne Zuziehung des Absenders oder seines Vertreters vornehmen lassen.

Über Beschaffenheitsstreitigkeiten entscheidet, soweit keine Verständigung zwischen den Beteiligten erfolgt, das Schiedsgericht nach § 24.¹⁾

Wird trotz der Verständigung ein Schiedsspruch erlassen, weil das Schiedsgericht aus irgendwelchem Grunde von der erfolgten Verständigung nicht unterrichtet war, oder verständigen sich die Parteien ohne oder mit Kenntnis eines bereits erlassenen Schiedsspruchs nachträglich, so gilt stets der Inhalt der Verständigung als maßgebend. Sind bei der Verständigung die Kosten des Schiedsspruchs nicht berücksichtigt worden, so ist für die Verpflichtung zum Kostenersatz der Inhalt des Schiedsspruchs maßgebend.

§ 15. Vorschriften für Wasserverladung.

Für Wasserverladungen gelten mangels anderer Vereinbarungen folgende besondere Vorschriften:

- a) Schiffsverladungen sind nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung der R.G. zulässig.²⁾
- b) Das im Ladeschein (Konossement) vermerkte Gewicht gilt als das an die R.G. abgelieferte Gewicht.
- c) Falls ordnungsmäßig gezogene und versiegelte Schifferproben vorliegen und außer den üblichen Schifferproben je zwei Muster in luftdicht verschlossenen Behältern (Flaschen oder Büchsen) unverzüglich sowohl an den Empfänger wie an die R.G. abgesandt sind,³⁾ gilt die Beschaffenheit dieser Proben als die Beschaffenheit des abgelieferten Getreides.

Schifferproben gelten nur dann als ordnungsmäßig gezogen, wenn dem Empfänger durch rechtzeitige Benachrichtigung Gelegenheit gegeben worden ist, sich an der Probeziehung zu beteiligen. Falls kein anderer Empfänger bekannt ist, gilt die R.G. als Empfänger. Die R.G. ist in allen Fällen selbständig zur Mängelrüge berechtigt. Die Frist ist für die R.G. nach § 14 Abs. 3 zu berechnen.

§ 16. Kaufpreis.

Die R.G. zahlt den am Tage der Verladung geltenden Höchstpreis für Getreide, das gesund und trocken ist und hinsichtlich seiner sonstigen Eigenschaft der Durchschnittsbeschaffenheit der betreffenden Getreideart letzter Ernte in der Abladegegend entspricht. In diesem Preise sind alle bis zur Einladung des

¹⁾ Bei Verständigungen sind die Probeziehungskosten, etwaige Wagenstandgelder und sonstige Nebenkosten zu berücksichtigen. Ebenso sind die Schiedsgerichtskosten zu berücksichtigen, falls damit gerechnet werden muß, daß das Schiedsgericht vor Empfang der (telegraphischen) Mitteilung über die Verständigung eine Entscheidung trifft.

²⁾ Die R.G. vergütet die Vorrachtkosten für die Beförderung von der Bahnstation bis zum Ladeplatz des Schiffes nur, wenn die Zustimmung zur Schiffsverladung eingeholt wurde.

³⁾ Die Muster sind ordnungsmäßig mit dem Namen des Absenders und des Empfängers der Sendung, dem Namen des Schiffes und dem Datum zu bezeichnen. Für den Wassergehalt und das Naturalgewicht sind die luftdicht verschlossenen, für die Beschaffenheit im übrigen die Schifferproben maßgebend.

Getreides in den Eisenbahnwagen oder das Schiff entstehenden Kosten außer den in § 4 Absatz 4 erwähnten Vorfachtkosten einbegriffen. Bei Ablieferung mittels Fuhrre ist der Fuhrlohn einbegriffen.¹⁾

Bei geringerer Beschaffenheit wird vom Höchstpreis der Betrag abgezogen, um den das gelieferte Getreide für die Verwendung als Brotgetreide geringwertiger ist als mangelfreies Getreide. Hierbei sind auch die durch künstliche Trocknung von Getreide mit einem Wassergehalt von 19 Prozent und darüber entstehenden Kosten und Verluste zu berücksichtigen.²⁾ Mangels einer Verständigung zwischen dem Kommissionär und dem Empfänger entscheidet das Schiedsgericht nach § 24.

§ 17. Form der Rechnungen.

Für die Ausstellung der Rechnungen stellt die R.G. dem Kommissionär Rechnungsbücher zur Verfügung, deren Vordrucke in allen Teilen sorgfältig auszufüllen sind.³⁾

§ 18. Zahlung. Teilzahlung. Verzinsung.

Die Bezahlung der Forderungen des Kommissionärs erfolgt für jede Sendung nach Abnahme des Getreides beim Empfänger gemäß den sich aus dem Folgenden ergebenden Bestimmungen.

Vor diesem Zeitpunkt zahlt die R.G. für jede Sendung einen Vorschuß von 80 Prozent des nach dem Höchstpreis berechneten Wertes des Getreides. Der Abgangsanzeige ist der abgestempelte Duplikatfrachtbrief oder Ladeschein beizufügen.

Der Kommissionär erhält vom Empfänger über jede Sendung einen „Getreideempfangsschein“ auf dem von der R.G. zur Verfügung gestellten Vordruck. Aus dem Inhalt des Getreideempfangsscheins ist zu ersehen, ob die Sendung als nach Beschaffenheit und Gewicht einwandfrei zum Höchstpreise abgenommen oder ob sie beanstandet wird. Scheine über unbeanstandetes Getreide sind von weißer Farbe, über beanstandetes Getreide von blauer Farbe.

Hat der Kommissionär einen weißen Getreideempfangsschein erhalten, so übersendet er ihn mit seiner Rechnung der R.G., die alsdann Zahlung leistet.

¹⁾ § 35 der Brotgetreideverordnung vom 29. Juni 1916 bestimmt: „Der Besitzer hat vorbehaltlich der Vorschrift im § 3 Absatz 3 die Vorräte, die er freihändig übereignet hat, oder die bei ihm enteignet sind, zu verwahren und pfleglich zu behandeln, bis der Erwerber sie in seinen Gewahrsam übernimmt. Dem Besitzer ist hierfür eine angemessene Vergütung zu gewähren, die von der höheren Verwaltungsbehörde endgültig festgesetzt wird.“ Der Kommissionär muß bei seiner Einkaufstätigkeit berücksichtigen, daß solche Vergütungen in seinem Verhältnis zur R.G. ihm zur Last fallen.

²⁾ In der Kriegswirtschaft muß die deutsche Ernte die Versorgung der Bevölkerung mit gesundem Mehl und Brot während des ganzen Jahres gewährleisten. Dies bringt im allgemeinen die Notwendigkeit längerer Lagerung mit sich. Der Wert des Getreides ist deshalb weit mehr von dem Grade seiner Trockenheit abhängig als im Frieden. Die R.G. hat gegenüber den Mühlen, die die volle wirtschaftliche Verantwortung für die Erhaltung des ihnen zugeführten Getreides tragen und deshalb schon bei geringerem Feuchtigkeitsgehalt künstlich trocknen, die Verpflichtung übernommen, Getreide mit einem Wassergehalt von 19 Prozent und darüber auf Kosten der R.G. künstlich trocknen zu lassen. Sie erwartet, daß solch feuchtes Getreide von den Erzeugern selbst oder vom Kommunalverband (nach § 18 Abs. 1 der Brotgetreideverordnung vom 29. Juni 1916) auf einen geringeren Feuchtigkeitsgehalt herabgearbeitet wird (vgl. § 6), bevor es zur Ablieferung kommt. Soweit es in überfeuchtem Zustand abgeliefert wird, ist der Abzug der entstehenden Kosten und Verluste vom Höchstpreis gerechtfertigt.

³⁾ Für Lieferungen an Heeresverwaltungen, an die Marineverwaltung und an Kommunalverbände siehe § 19.

Hat der Kommissionär einen blauen Getreideempfangsschein erhalten, so bedarf es zunächst der Erledigung der Beanstandung. Diese kann durch Verständigung zwischen dem Kommissionär und dem Empfänger oder durch Schiedsspruch¹⁾ erfolgen.

Verständigt sich der Kommissionär mit dem Empfänger, so erhält er von diesem eine Bescheinigung auf dem von der RG. gelieferten Vordruck. Der Kommissionär übersendet alsdann seine Rechnung mit dem blauen Getreideempfangsschein und der erwähnten Bescheinigung der RG., die hierauf Zahlung leistet.

Wird die Beanstandung durch Schiedsspruch erledigt, so übersendet der Kommissionär seine Rechnung mit dem blauen Getreideempfangsschein und der ihm zugestellten Ausfertigung des Schiedsspruchs²⁾ der RG. zur Zahlung.³⁾

Alle Forderungen des Kommissionärs, soweit sie nicht vorher bezahlt sind, werden vom fünfzehnten Tage von der Versendung des Getreides (Datum des Frachtbriefstempels) ab mit zwei vom Hundert Jahreszinsen über Reichsbankdiskontsatz verzinst. Die Bestimmung des § 11 Abs. 3 bleibt unberührt.

Die Zahlung gilt bei Barzahlung und Banküberweisung als am Tage des Abgangs von der RG. bewirkt. Bei Barsendung trägt der Empfänger die Übersendungskosten.

§ 19. Abrechnung mit Heeresverwaltungen, Marineverwaltung und Kommunalverbänden.

Bei Lieferungen an Heeresverwaltungen und an die Marineverwaltung erfolgt die Abrechnung mit diesen, nicht mit der RG. Hierfür sind die „Grundsätze für die Beschaffung der Heeresverpflegung“ maßgebend.⁴⁾

Bei Lieferungen an Kommunalverbände erfolgt die Abrechnung mit diesen, nicht mit der RG. Hierfür sind die gleichen Bedingungen maßgebend, wie für die Lieferungen an die RG.

§ 20. Abmachungen über Rücknahme von Getreide.

Abmachungen zwischen dem Kommissionär und dem Empfänger des Getreides dahin, daß Getreide wegen seiner Beschaffenheit mit oder ohne Ersatzlieferung zurückgegeben wird, sind unzulässig.

§ 21. Kommissionsgebühr.

Der Kommissionär erhält für seine Tätigkeit einschließlich aller Arten von Aufwendungen eine bestimmte, besonders vereinbarte Vergütung. Diese Vergütung wird nur für solche Getreidemengen bezahlt, die während des Bestehens des Kommissionsvertrages vom Kommissionär der RG. zugeführt und von dieser abgenommen worden sind.

§ 22. Benutzung der Vordrucke.

Der Kommissionär ist für die rechtzeitige und ordnungsmäßige Ausfüllung aller ihm für die Geschäftsabwicklung von der RG. zur Benutzung übergebenen Vordrucke verantwortlich. Er haftet für jeden Schaden, der durch unterlassene, verspätete oder nicht ordnungsmäßige Ausfüllung oder Übersendung der Vordrucke entsteht.

§ 23. Dauer des Vertrages.

Der Kommissionsvertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen, er ist beiderseits jederzeit ohne Innehaltung einer Frist kündbar.

¹⁾ Siehe § 24.

²⁾ Siehe Schiedsgerichtsordnung (Anlage) § 7.

³⁾ Rechnungen ohne die aus dem Vorstehenden sich als notwendig ergebenden Anlagen können nicht berücksichtigt werden.

⁴⁾ Abdrucke dieser „Grundsätze“ stehen bei den Proviantämtern, auf Wunsch auch durch Vermittlung der RG. zur Verfügung.

§ 24. Schiedsgericht.

Über alle Streitigkeiten zwischen der RG. und dem Kommissionär entscheidet unter Ausschluß des Rechtswegs ein Schiedsgericht. Die näheren Bestimmungen enthält die zu diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen gehörende Schiedsgerichtsordnung. Soweit der Reichskanzler nach § 36 Absatz 2 der „Bekanntmachung über Brotgetreide und Mehl aus der Ernte 1916“ vom 29. Juni 1916 abweichende Bestimmungen mit zwingender Wirkung erläßt, treten diese an die Stelle der Bestimmungen der Anlage.

[Die Schiedsgerichtsordnung ist hier nicht mit abgedruckt.]

Anl. II.

Allgemeine Geschäftsbedingungen für den Verkehr zwischen der Reichsgerstengesellschaft m. b. H. (RGG.) zu Berlin und ihren Geschäftsstellen. (Geschäftsstellenvertrag.)

§ 1. Errichtung der Geschäftsstellen, Firma, Verbot des eigenen Einkaufs.

Zur Überwachung des Gersteneinkaufs sowie des gesamten Verkehrs in Gerste werden von der RGG. für bestimmt abgegrenzte Gebiete Geschäftsstellen errichtet. Die Leitung jeder Geschäftsstelle wird einer Firma oder einer Vereinigung von Firmen übertragen, welche sich zur Übernahme der Geschäftsstelle zusammengeschlossen haben. Sie kann auch einer anderen Stelle übertragen werden. Die Geschäftsstelle hat sich im Schriftverkehr ihrer Firma mit dem Zusatz

„Geschäftsstelle der Reichs-Gerstengesellschaft m. b. H., Berlin“ zu bedienen.

Von der Errichtung jeder Geschäftsstelle werden die Kommunalverbände, deren Bezirke die Geschäftsstelle umfaßt, durch die RGG. benachrichtigt.

Soweit nicht bei Errichtung einer Geschäftsstelle von der RGG. etwas Abweichendes ausdrücklich bestimmt wird, ist den Geschäftsstellen jeder andere Einkauf von Gerste als der in § 5 vorgesehene, insbesondere der unmittelbare Einkauf bei dem Landwirt, untersagt. Für jeden Fall der Zuwiderhandlung ohne ausdrückliche Genehmigung der RGG. unterwirft sich die Geschäftsstelle einer Vertragsstrafe von 1000 Mark (§ 19).

§ 2. Innere Einrichtung.

Bei der inneren Einrichtung der Geschäftsstellen sind die Anweisungen der RGG. zu befolgen, insbesondere sind die von ihr vorgeschriebenen Geschäftsbücher und Vordrucke zu benutzen. Auch hat die Geschäftsstelle für ihren Verkehr mit der RGG. und den Kommissionären eine gesonderte Buchführung einzurichten.

§ 3. Anstellung der Kommissionäre.

Die Geschäftsstelle hat der RGG. bei Beginn ihrer Tätigkeit diejenigen Personen und Firmen ihres Bezirkes namhaft zu machen, die sich zur Anstellung als Kommissionär eignen. Grundsätzlich sollen hierbei nur solche Firmen und Personen in Betracht kommen, welche sich in den beiden letzten Jahren vor Kriegsausbruch mit dem Gerstenhandel in einwandfreier Weise befaßt haben. Zu Kommissionären können auch andere Stellen bestimmt werden. Malzfabriken und Brauereien sind — vorbehaltlich besonderer von der RGG. zu bewilligenden Ausnahmen — als Kommissionäre ausgeschlossen.

Soweit die Anstellung von Kommissionären durch die RGG. gebilligt oder angeordnet wird, hat sie unter Zugrundelegung der hierfür vorgesehenen „Allgemeinen Geschäftsbedingungen für den Verkehr zwischen den Geschäftsstellen der RGG. zu Berlin und den Kommissionären (Kommissionsvertrag)“ durch die Geschäftsstelle im eigenen Namen und für eigene Rechnung zu erfolgen.

Die Geschäftsstelle hat die vorerwähnten Geschäftsbedingungen in allen Punkten genau einzuhalten.

Ein unmittelbarer Geschäftsverkehr zwischen der RGG. und den Kommissionären findet in der Regel nicht statt.

Die Geschäftsstelle erhält von der RGG. eine Liste der zum Einkauf in ihrem Bezirk zugelassenen Kommissionäre.

§ 4. Einkaufstätigkeit der Kommissionäre.

Die Geschäftsstellen haben die Einkaufstätigkeit der Kommissionäre zu beaufsichtigen, jeden unlauteren Wettbewerb unter ihnen zu verhüten und ihre etwaigen Verfehlungen, insbesondere gegen die Bestimmungen des Kommissionsvertrages, der RGG. sofort zu melden. Vor der Festsetzung von Vertragsstrafen gegen einen Kommissionär auf Grund des Kommissionsvertrages haben die Geschäftsstellen die Genehmigung der RGG. einzuholen. Eingelegene Vertragsstrafen sind unverzüglich an die RGG. abzuführen. Das gleiche gilt von Beträgen, die ein Kommissionär vertragswidrig von Dritten vereinnahmt oder sich ausbedungen hat und die infolgedessen der Geschäftsstelle verfallen sind (§ 11, Abs. 3 des Kommissionsvertrages).

Die Geschäftsstellen haben Verstöße gegen die gesetzlichen Vorschriften und sonstigen behördlichen Anordnungen über den Verkehr mit Gerste sofort der RGG. anzuzeigen.

Gegenüber allen am Gerstenverkehr Beteiligten sind die Interessen der RGG. nach besten Kräften wahrzunehmen. Die Wünsche dieser Stellen, insbesondere der örtlichen Behörden, sind unverzüglich an die RGG. weiterzuleiten.

Anweisungen der RGG. in bezug auf den je nach Beschaffenheit der Gerste zu zahlenden Preis sind genau zu beachten und den Kommissionären fortlaufend einzuschärfen.

Jede Abnahme der Gerste seitens der Geschäftsstellen (§ 5) zu anderen als den jeweils vorgeschriebenen Preisen ist streng untersagt. Für jeden Fall der Zuwiderhandlung gegen diese Bestimmung unterwirft sich die Geschäftsstelle einer Vertragsstrafe von 100 Mark (§ 19).

§ 5. Prüfung der gekauften Gerste, Abnahme, Bezahlung.

Sobald von den Kommissionären Kaufanzeigen (§ 4 des Kommissionsvertrages) bei der Geschäftsstelle eingehen, hat sie die Gerste nach den jeweiligen Vorschriften der RGG. zu bewerten und den Kommissionären unverzüglich mitzuteilen, zu welchem Preise sie die Gerste kauft. Sie hat den Kaufpreis zinsfrei zu verauslagen (vergl. § 12).

§ 6. Einkaufsmeldung an die RGG.

Die Geschäftsstelle hat täglich der Einkaufsabteilung der RGG. die von ihr gekauften Gerstenmengen einzeln auf besonderen Vordrucken zu melden und die entsprechenden Muster beizufügen. Bei dieser Meldung ist für jeden einzelnen Einkauf zu verzeichnen:

1. die verfügbare Menge in Kilogramm,
2. die Bestätigung der sofortigen Verladebereitschaft,
3. der Preis,
4. die Beschaffenheit der Gerste,
5. der Kommissionär,
6. der Kommunalverband,
7. der Liegeort,
8. die Verladestation,
9. die Musternummer der Gerste.

Die Einkaufsmeldungen sind fortlaufend zu numerieren. Die dazu gehörigen Muster sind mit den gleichen Nummern zu versehen.

Neben dem Originalblatt der Einkaufsmeldung ist der Einkaufsabteilung der RGG. eine Durchschrift einzureichen. Eine weitere Durchschrift ist in dem Einkaufsmeldebuch der Geschäftsstelle zu belassen.

Die Zurückhaltung der Einkaufsmeldungen ist streng untersagt. Für jeden Fall schuldhafter Unterlassung oder ungebührlicher Verzögerung eines Einkaufs oder einer Einkaufsmeldung unterwirft sich die Geschäftsstelle einer Vertragsstrafe von 300 Mark (§ 19).

§ 7. Übergang des Eigentums.

Die Gerste wird Eigentum der RGG. durch ihre Übergabe an die Eisenbahn oder den Schiffer zur Weiterbeförderung an den Bezugsberechtigten, durch ihre Übergabe zur Weiterbeförderung für den Bezugsberechtigten an einen anderen Empfänger, oder falls die Geschäftsstelle dem Bezugsberechtigten oder dem sonstigen Empfänger die Gerste durch Fuhrwerk zuführt, durch ihre Übergabe an den Frachtführer.

§ 8. Preis der Gerste.

Falls die RGG. mit dem von der Geschäftsstelle gezahlten Preise nicht einverstanden ist, hat sie dies unverzüglich nach Eingang der Einkaufsmeldung und des Musters der Geschäftsstelle mitzuteilen.

Bei einer etwaigen geringeren Abschätzung seitens der RGG. hat die Geschäftsstelle den Preisunterschied zu tragen.

Streitigkeiten zwischen der Geschäftsstelle und der RGG. über die Preisfestsetzung unterliegen — bei Ausschluß des Rechtsweges — der Entscheidung des Schiedsgerichts der RGG. in Berlin (§ 21).

§ 9. Einlagerung der Gerste.

Die Geschäftsstelle hat auf Verlangen der RGG. die Gerste einzulagern, in jedem Fall aber für die ordnungsmäßige Aufbewahrung und pflegliche Behandlung sowie die Versicherung der Gerste Sorge zu tragen. Die Einlagerung bei Malzfabriken und Brauereien ist zu vermeiden. Auch im übrigen hat sich die Geschäftsstelle allen Verfügungen der RGG. über die eingekaufte Gerste zu unterwerfen.

Als Vergütung erhält die Geschäftsstelle für die Einlagerung, pflegliche Behandlung, Versicherung sowie für die spätere Auslagerung der Gerste einschließlich deren Verladung frei Wagen oder Schiff, sowie an Lagergebühr für den ersten Monat den Betrag von 5 Mark für die Tonne, für jeden weiteren angefangenen Monat 1 Mark für die Tonne.

Es ist der Geschäftsstelle untersagt, die Gerste in solchen Fällen einzulagern, in denen dies den Umständen nach nicht unbedingt erforderlich ist.

Jedes unberechtigte Fordern von Lagergebühr, sei es, daß die Gerste überhaupt nicht oder kürzer als die angegebene Zeit eingelagert war, ist verboten. Die Geschäftsstelle unterwirft sich für jeden Fall einer Zuwiderhandlung gegen diese Vorschriften einer Vertragsstrafe von 1000 Mark (§ 19).

Auf Verlangen der RGG. ist die Gerste gebührenfrei zu einheitlichen Partien zusammenzustellen.

§ 10. Behandlung der Bezugsscheine.

Die Geschäftsstelle erhält bei Beginn ihrer Tätigkeit und weiterhin nach Bedarf von der RGG. eine Anzahl Gerstenbezugsscheine zu treuen Händen. Sie ist verpflichtet, dem zuständigen Kommunalverband jeden geschehenen Einkauf rechtzeitig anzudeuten und die entsprechenden Bezugsscheine zur Entwertung oder Abschreibung einzureichen.

Die Bezugsscheine sind bei der Geschäftsstelle sorgfältig aufzubewahren. Jeder Mißbrauch mit ihnen zieht gemäß den gesetzlichen Vorschriften strafrechtliche Verfolgung nach sich.

Für alle Folgen, welche durch mißbräuchliche Benutzung oder Verlust eines Bezugsscheines bei mitwirkendem Verschulden der Geschäftsstelle entstehen, hat diese aufzukommen.

§ 11. Verladung.

Die Verladung der Gerste erfolgt gemäß der Verladeverfügung der RGG. im Namen der Geschäftsstelle, soweit nicht etwas anderes bestimmt wird. Die Verladeverfügung der RGG. ist von der Geschäftsstelle unmittelbar an den einkaufenden Kommissionär weiterzuleiten.

Bei der Verladung hat die Geschäftsstelle die Anweisungen der RGG. genau zu befolgen. Sie unterwirft sich für jeden Fall der Zuwiderhandlung einer Vertragsstrafe von 300 Mark für je 10 Tonnen (§ 19).

Geschieht die Verladung durch die Geschäftsstelle selbst, so hat sie am gleichen Tage dem Bezugsberechtigten, für den die Verladung geschieht, dem Adressaten der Sendung, sowie der RGG. Mitteilung zu machen.

Erfolgt die Verladung durch den Kommissionär, so hat die Geschäftsstelle die von diesem erhaltene Verladeanzeige unverzüglich an die RGG. weiterzugeben.

§ 12. Rechnungserteilung.

Nach geschehener Verladung übersendet die Geschäftsstelle an die RGG. einen Duplikatfrachtbrief bzw. ein Konnossement und erteilt gleichzeitig Rechnung. Nach deren Eingang hat die RGG. die Rechnung alsbald zu prüfen und nach Richtigbefund innerhalb sieben Tagen zu begleichen. Die RGG. ist berechtigt, ein längeres Ziel in Anspruch zu nehmen. Für diesen Fall verzinst sie den Rechnungsbetrag vom Tage der Verladung ab mit 1 $\frac{1}{2}$ % über den jeweiligen Reichsbankdiskont.

In dem Rechnungsbetrag sind alle bis zur Verladung entstandenen Kosten einbegriffen, auch die Vergütung (§ 17) und die Gebühren (§§ 9, 13).

§ 13. Säcke.

Die Geschäftsstelle hat die zur Verladung und Beförderung der Gerste erforderlichen Säcke zu stellen.

Der Bezugsberechtigte hat für frachtfreie Rücksendung der Säcke als Eilgut zu sorgen.

Die Sackleihgebühr der Geschäftsstelle beträgt 2 Mark für die Tonne.

Falls der Geschäftsstelle bzw. der dem Empfänger aufgegebenen Stelle die Säcke nicht binnen 4 Wochen nach der Verladung wieder zugegangen sind, stehen der Geschäftsstelle folgende weiteren Zuschläge zu:

	für die 5. Woche	Mark	0,50	für die Tonne,			
„	„	6.	„	„	1,—	„	„
„	„	7.	„	„	1,50	„	„
„	„	8.	„	„	2,—	„	„

Angefangene Wochen werden voll berechnet.

Sind die Säcke nicht binnen 8 Wochen seit der Verladung zurückgegeben, so kann die Geschäftsstelle neben der Leihgebühr und den Zuschlägen verlangen, daß die Säcke von dem Bezugsberechtigten übernommen werden, und zwar mit 2,50 Mark für den großen und mit 1,50 Mark für den kleinen Sack. Die Vorschriften der Bekanntmachung des Bundesrats über Säcke vom 27. Juli 1916 (Reichsgesetzblatt S. 834) sind zu beachten.

Den Anspruch auf Rücklieferung der Säcke sowie auf Zahlung der Zuschläge und des Übernahmepreises kann die Geschäftsstelle nur dem Bezugsberechtigten gegenüber geltend machen. Zu diesem Zweck überträgt die RGG. hiermit ihre entsprechenden eigenen Ansprüche gegen den Bezugsberechtigten auf die Geschäftsstelle.

§ 14. Gewicht der Gerste.

Das Gewicht der Gerste auf der Empfangsstation, an die sie von der Geschäftsstelle oder dem Kommissionär nach Anweisung der RGG. versandt ist, gilt als das der RGG. abgelieferte Gewicht.

Der Bezugsberechtigte hat der Geschäftsstelle bei einem vom Gewicht der Verladestation abweichenden Gewicht eine schriftliche Erklärung zu übersenden, welche die Art der von ihm vorgenommenen Gewichtsermittlung und deren Ergebnis enthält. Das abweichende Gewicht kann von den Bezugsberechtigten nur durch bahnamtliche Verwiegung oder durch beeidigte Wieger festgestellt werden.

Eine andere Art der Gewichtsfeststellung ist mit Wirkung gegen die Geschäftsstelle nur bei besonderer schriftlicher Vereinbarung zwischen dieser, der RGG. und dem Bezugsberechtigten zulässig.

Alle Beanstandungen des Gewichts und die daraus entstehenden Ansprüche sind zwischen der Geschäftsstelle und dem Bezugsberechtigten unmittelbar zu erledigen.

§ 15. Beschaffenheit der Gerste.

Die Beschaffenheit der Gerste auf der Bahnstation, an die sie von der Geschäftsstelle oder dem Kommissionär nach Anweisung der RGG. versandt ist, gilt als die Beschaffenheit der an die RGG. gelieferten Gerste.

Die Gerste ist vom Bezugsberechtigten unverzüglich nach Empfang zu untersuchen. Mängelrügen sind vom Bezugsberechtigten spätestens am ersten Werktag nach dem Eintreffen der Gerste am Bestimmungsort telegraphisch der Geschäftsstelle mitzuteilen. Als Tag des Eintreffens in diesem Sinn gilt der erste Werktag, an dem die Sendung dem Bezugsberechtigten zur Ausladung bereitgestellt ist. Erfolgt die Versendung der Gerste nicht unmittelbar an den Bezugsberechtigten, sondern für diesen an einen anderen Empfänger, so verlängert sich die Frist zur Untersuchung und Erhebung der Mängelrüge um 24 Stunden.

Die Mängelrüge muß die Wagennummer oder die Bezeichnung des Schiffes, sowie genaue Angaben über die behaupteten Mängel enthalten.

Der Bezugsberechtigte hat, falls er Mängel rügen will, unverzüglich durch einen Sachverständigen, der nicht in seinen Diensten steht, nicht von ihm abhängig ist, auch weder mit ihm noch den Inhabern oder Geschäftsleitern seiner Firma verwandt oder verschwägert ist, zwei Proben aus der beanstandeten Gerste zu ziehen, in dichte Leinensäckchen zu verpacken, zu versiegeln und der RGG. eingeschrieben zu übersenden. Die Proben sollen je mindestens 1 kg wiegen und an zehn verschiedenen Stellen der beanstandeten Sendung in möglichst gleichen Mengen entnommen werden.

Ist die Gerste in mehreren Eisenbahnwagen gekommen oder ist ein Wagen in deutlich erkennbarer Weise in verschiedene Abteilungen eingeteilt, weil die Gerste von mehreren Verkäufern herrührt oder von verschiedener Beschaffenheit ist, so soll für die Probeziehung jeder Wagen und jede Abteilung als besondere Sendung behandelt werden. Wird nur ein Teil der Sendung bemängelt, so sollen auch Durchschnittsproben des nichtbeanstandeten Teiles der Sendung genommen werden, damit die durchschnittliche Beschaffenheit der ganzen Sendung ermittelt werden kann.

Der Sachverständige hat der RGG. gleichzeitig mit der Übersendung der Proben eine die Einzelheiten des Vorgangs der Probeziehung enthaltende, von ihm unterschriebene Niederschrift mit der Erklärung zu übersenden, daß er bereit sei, die Richtigkeit seiner Angaben zu beschwören. Für solche Niederschriften werden die von der RGG. zur Verfügung gestellten Vordrucke benutzt.

Wird die Gerste von der Geschäftsstelle oder dem Kommissionär durch Führen zu den Bezugsberechtigten gebracht, so ist bei beabsichtigter Mängelrüge in entsprechender Weise zu verfahren.

Die Geschäftsstelle ist verpflichtet, eine bei ihr eingegangene Mängelrüge spätestens innerhalb zwei Werktagen an den einkaufenden Kommissionär weiterzuleiten.

§ 16. Wasserverladung.

Für Wasserverladungen gelten mangels anderer Vereinbarungen zwischen der RGG., der Geschäftsstelle und dem Bezugsberechtigten folgende besondere Vorschriften:

- a) Wasserverladungen sind nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung der RGG. zulässig.
- b) Die Geschäftsstelle hat der RGG. ein vom Schiffer ordnungsgemäß unterschriebenes reines Konnossement zu übersenden. Das im Konnossement vermerkte Gewicht gilt als das dem Empfänger abgelieferte Gewicht. Eine gegenteilige Gewichtsfeststellung ist unzulässig. § 14, Abs. 4 findet Anwendung.
- c) Gleichzeitig mit der Absendung des Konnossemments hat die Geschäftsstelle drei ordnungsmäßig gezogene und vom Schiffer versiegelte Proben der Gerste dem Bezugsberechtigten zu übersenden, für welchen die Gerste bestimmt ist. Die Beschaffenheit der Proben gilt als Beschaffenheit der der RGG. gelieferten Gerste. Mängelrügen sind vom Bezugsberechtigten unverzüglich nach Eingang der Proben, von denen eine zu öffnen ist, an die Geschäftsstelle zu richten. Gleichzeitig sind die beiden anderen versiegelten Proben uneröffnet der RGG. einzusenden.
Ist der Bezugsberechtigte der Geschäftsstelle nicht bekannt, so hat die Übersendung der Proben an die RGG. zu erfolgen.

§ 17. Vergütung.

Die Geschäftsstelle erhält außer den in den §§ 9 und 13 vorgesehenen besonderen Gebühren für ihre gesamte übrige Tätigkeit einschließlich aller Aufwendungen eine Vergütung von Mark für die Tonne.

In dieser Vergütung ist zugleich das Entgelt für die allgemeinen Geschäftskosten der Geschäftsstelle enthalten. Sie schließt auch die dem Kommissionär von der Geschäftsstelle zu zahlende Provision von mindestens 4 Mark ein.

Ist die Leitung der Geschäftsstelle einer Vereinigung von selbständigen Kommissionärfirmen übertragen, welche sich zu einer Einkaufsgesellschaft zusammengeschlossen haben, so hat die Geschäftsstelle die vereinnahmten Vergütungen nach Abzug ihrer tatsächlichen Geschäftskosten an ihre Kommissionäre nach dem Verhältnis der eingekauften Gerstenmengen in voller Höhe abzuführen.

Die Geschäftsstelle darf sich bei ihrer Tätigkeit für die RGG. von keiner Seite einen weiteren Verdienst als die vorerwähnten Gebühren und die Vergütung verschaffen. Für jeden Fall der Zuwiderhandlung unterwirft sie sich einer Vertragsstrafe von 1000 Mark (§ 19).

Vertragswidrig vereinnahmte Beträge verfallen der RGG. Der Anspruch gegen den Zahlungspflichtigen geht auf die RGG. über.

§ 18. Vorlegung der Geschäftsbücher und des Schriftwechsels, Auskunftspflicht, Nachprüfungen der RGG.

Die Geschäftsstelle ist verpflichtet, der RGG. sowie deren Beauftragten auf Verlangen ihre Geschäftsbücher und den gesamten einschlägigen Schriftwechsel vorzulegen.

Sie hat auch gegenüber ihren Kommissionären der RGG. das Recht vorzubehalten, durch Beauftragte die Geschäftsbücher und den Schriftwechsel der Kommissionäre selbst sowie ihrer Einkäufer einzusehen oder unmittelbar einzufordern.

Die Geschäftsstelle hat ferner der RGG. sowie den zuständigen Kommunalverbänden jede gewünschte Auskunft zu erteilen.

Die RGG. behält sich ausdrücklich das Recht vor, bei der Geschäftsstelle jederzeit unangemeldet Nachprüfungen vorzunehmen, denen die Geschäftsstelle keinerlei Hindernisse in den Weg legen darf.

§ 19. Sicherheit der Geschäftsstelle, Vertragsstrafen.

Zur Sicherung einer ordnungsmäßigen Erfüllung ihrer Verbindlichkeiten hat die Geschäftsstelle der RGG. eine Sicherheit von 5000 Mark in bar zu stellen, die ihr mit 4% jährlich zu verzinsen ist.

Verfallene Vertragsstrafen kann die RGG. aus dieser Sicherheit nach vor-

heriger rechtzeitiger Benachrichtigung der Geschäftsstelle durch Einschreibebrief ohne weiteres entnehmen. Die Geschäftsstelle kann gegen die Festsetzung von Vertragsstrafen sowie die Entnahme — unter Ausschluß des Rechtsweges — innerhalb eines Monats seit Eingang der Benachrichtigung die Entscheidung des Schiedsgerichts der RGG. in Berlin (§ 21) einholen.

Die Sicherheit ist stets auf der in Abs. 1 vorgeschriebenen Höhe zu halten.

§ 20. Dauer, Kündigung.

Das Geschäftsverhältnis zwischen der RGG. und den Geschäftsstellen ist auf unbestimmte Zeit eingegangen und kann beiderseits ohne Innehaltung einer Frist durch eingeschriebenen Brief gekündigt werden.

§ 21. Schiedsgericht.

Über alle streitigen Ansprüche aus dem zwischen der RGG. und der Geschäftsstelle bestehenden Rechtsverhältnis, auch soweit sie zwischen der Geschäftsstelle und dem Bezugsberechtigten unmittelbar auszutragen sind (vergl. § 13 Abs. 7, § 14 Abs. 4) entscheidet unter Ausschluß des Rechtsweges das Schiedsgericht der RGG. in Berlin. Das Verfahren vor diesem regelt sich nach der im Anhang beigefügten Schiedsgerichtsordnung, auf welche hiermit als Bestandteil des Geschäftsstellenvertrages Bezug genommen wird.

Anl. III.

Allgemeine Geschäftsbedingungen für den Verkehr zwischen den Geschäftsstellen der Reichs-Gerstengesellschaft m. b. H. (RGG) zu Berlin und den Kommissionären. (Kommissionsvertrag.)

§ 1. Anstellung des Kommissionärs, Ausweis, Einkaufsberechtigung.

Der Kommissionär wird von der für seine Niederlassung zuständigen Geschäftsstelle der RGG. angestellt und erhält von dieser eine auf seinen Namen und den ihm von der RGG. zugewiesenen Bezirk lautende Ausweiskarte.

§ 2. Hilfspersonen des Kommissionärs.

Der Kommissionär kann sich zum Einkauf anderer Personen bedienen; er muß dies tun, soweit es von der Geschäftsstelle verlangt wird, und er ist in diesem Falle auch hinsichtlich der Auswahl seiner Einkäufer an die Vorschriften der Geschäftsstelle gebunden.

Die Geschäftsstelle tritt zu den Aufkäufern des Kommissionärs in keinerlei Rechtsbeziehungen; der Kommissionär ist nicht berechtigt, bei Streitigkeiten mit ihnen der Geschäftsstelle den Streit zu verkünden.

Für Handlungen seiner Aufkäufer ist der Kommissionär der Geschäftsstelle gegenüber verantwortlich (vergl. auch § 12 Absatz 2).

§ 3. Bestimmungen über Einkauf, Beschaffenheit und Preis der Gerste.

Der Kommissionär hat beim Einkauf die bestehenden gesetzlichen Vorschriften und behördlichen Anordnungen über den Verkehr mit Gerste sowie die Anweisungen der RGG. und ihrer Geschäftsstellen, insbesondere in bezug auf den je nach Beschaffenheit der Gerste zu zahlenden Preis, genau zu beachten. Jeder Einkauf zu anderen als den ihm vorgeschriebenen Preisen ist streng untersagt. Für jeden Fall der Zuwiderhandlung gegen diese Bestimmungen unterwirft sich der Kommissionär einer Vertragsstrafe von 100 Mark (§ 13).

Der Kommissionär soll in der Regel nur reine, gesunde, gute und trockene Gerste kaufen. Entspricht die Gerste nicht diesen Anforderungen, so soll der Kommissionär vor dem Ankauf unter Übersendung von Proben die Anweisung der Geschäftsstelle einholen.

Der Kommissionär hat dem Kommunalverband, für den die gekaufte Gerste beschlagnahmt ist, jede gewünschte Auskunft zu erteilen.

§ 4. Kaufanzeige und Eigentumsübergang.

Sämtliche Einkäufe des Kommissionärs geschehen in seinem eigenen Namen, jedoch für Rechnung der für den Einkaufsort zuständigen Geschäftsstelle.

Der Kommissionär hat von jedem erfolgten Kaufabschluß dieser Geschäftsstelle sofort, spätestens aber binnen 24 Stunden, unter Beifügung eines Ausfallmusters von 250 Gramm Anzeige zu erstatten. In der Anzeige ist anzugeben:

1. die verfügbare Menge in Kilogramm,
2. die Bestätigung der sofortigen Verladebereitschaft,
3. der Preis,
4. die Beschaffenheit der Gerste,
5. der Kommunalverband,
6. der Liegeort,
7. die Verladestation,
8. bei Mengen über 5000 Kilo auch der Landwirt.

Für jeden Fall schuldhafter Unterlassung oder ungebührlicher Verzögerung eines Einkaufs oder der Anzeige vom Kaufabschluß unterwirft sich der Kommissionär einer Vertragsstrafe von 300 Mark (§ 13).

Die Gerste wird Eigentum der RGG. durch ihre Übergabe an die Eisenbahn oder den Schiffer zur Weiterbeförderung an den Bezugsberechtigten, durch ihre Übergabe zur Weiterbeförderung für den Bezugsberechtigten an einen anderen Empfänger, oder, falls die Geschäftsstelle dem Bezugsberechtigten oder dem sonstigen Empfänger die Gerste durch Fuhrwerk zuführt, durch ihre Übergabe an den Frachtführer.

Wird die Gerste von der Geschäftsstelle auf Lager genommen, so geht das Eigentum entsprechend auf die Geschäftsstelle über.

Jede eigenmächtige Verfügung des Kommissionärs über die Gerste wird strafrechtlich verfolgt.

§ 5. Abnahme der Gerste durch die Geschäftsstelle.

Nach Eingang der Kaufanzeige sowie des Musters teilt die Geschäftsstelle dem Kommissionär mit, zu welchem Preise sie die Gerste kauft. Sie zahlt an den Verkäufer den von ihr festgesetzten Kaufpreis. Bei einer etwaigen geringeren Abschätzung seitens der Geschäftsstelle hat der Kommissionär den Preisunterschied zu tragen.

Alle Streitigkeiten zwischen der Geschäftsstelle und dem Kommissionär über die Preisberechnung unterliegen — bei Ausschluß des Rechtsweges — der Entscheidung des Schiedsgerichts der RGG. in Berlin (§ 15).

§ 6. Einlagerung der Gerste.

Der Kommissionär hat auf Verlangen der Geschäftsstelle die Gerste bei sich einzulagern, soweit er dazu imstande ist, in jedem Falle aber für die ordnungsgemäße Aufbewahrung und pflegliche Behandlung sowie die Versicherung der Gerste Sorge zu tragen. Die Einlagerung bei Malzfabriken und Brauereien ist zu vermeiden. Auch im übrigen hat er sich allen Verfügungen der Geschäftsstelle über die eingekaufte Gerste zu unterwerfen, sie insbesondere auf Verlangen gebührenfrei zu einheitlichen Partien zusammenzustellen. Veränderungen an der Beschaffenheit der Gerste (wie Reinigen, Trieuren usw.) darf er nur auf Grund besonderer Vereinbarungen mit der Geschäftsstelle vornehmen.

Als Vergütung erhält der Kommissionär für die Einlagerung, pflegliche Behandlung, Versicherung sowie die spätere Auslagerung der Gerste einschließlich deren Verladung frei Waggon oder Schiff sowie an Lagergebühr für den ersten

Monat den Betrag von 5 Mark für die Tonne, für jeden weiteren angefangenen Monat 1 Mark für die Tonne.

Es ist untersagt, die Gerste in solchen Fällen einzulagern, in denen dies den Umständen nach nicht unbedingt erforderlich ist.

Jedes unberechtigte Fordern von Lagergebühr, sei es, daß die Gerste überhaupt nicht oder kürzer als die angegebene Zeit eingelagert war, ist verboten. Der Kommissionär unterwirft sich für jeden Fall der Zuwiderhandlung gegen diese Vorschriften einer Vertragsstrafe von 1000 Mark (§ 13).

§ 7. Verladung.

Die Verladung der Gerste erfolgt gemäß der Verladeverfügung der Geschäftsstelle und in deren Namen, falls nicht etwas anderes bestimmt wird. Der Kommissionär hat hierbei die Anweisungen der Geschäftsstelle genau zu befolgen. Er unterwirft sich für jeden Fall der Zuwiderhandlung einer Vertragsstrafe von 300 Mark für je 10 Tonnen (§ 13).

Von der erfolgten Verladung ist der Geschäftsstelle, dem Bezugsberechtigten, sowie dem Adressaten der Sendung am gleichen Tage Mitteilung zu machen.

§ 8. Säcke.

Der Kommissionär hat die ihm zur Verfügung stehenden Säcke auf Anfordern der Geschäftsstelle zur Verladung und Beförderung der von ihm eingekauften Gerste zu stellen. Er kann solche Benutzung seiner Säcke von der Gesellschaft beanspruchen, falls nicht lose Verladung angeordnet wird. Die Geschäftsstelle hat für frachtfreie Rücksendung der Säcke als Eilgut Sorge zu tragen.

Die Sackleihgebühr des Kommissionärs beträgt 2 Mark für die Tonne. Falls ihm die Säcke nicht binnen vier Wochen nach der Verladung wieder zugegangen sind, hat er folgende weitere Zuschläge zu beanspruchen:

	für die 5. Woche	Mark	0,50	für die Tonne,		
„	„	6. „	„	1,—	„	„
„	„	7. „	„	1,50	„	„
„	„	8. „	„	2,—	„	„

Angefangene Wochen werden voll berechnet.

Sind die Säcke nicht binnen acht Wochen seit der Verladung zurückgegeben, so kann der Kommissionär neben der Leihgebühr und den Zuschlägen verlangen, daß die Säcke übernommen werden, und zwar mit M. 2,50 für den großen und mit M. 1,50 für den kleinen Sack. Die Vorschriften der Bekanntmachung des Bundesrats über Säcke vom 27. Juli 1916 (RGBl. S. 834) sind zu beachten.

Der Kommissionär kann sich wegen aller dieser Ansprüche sowie wegen Rücklieferung der Säcke nur an die zuständige Geschäftsstelle halten.

§ 9. Ablieferung der Gerste an die Geschäftsstelle:

1. Mindergewicht, 2. Beschaffenheitsmängel.

Wird die Gerste vom Kommissionär an die Geschäftsstelle unmittelbar abgeliefert, so gelten für Gewichts- und Beschaffenheits-Bestandungen folgende Bestimmungen:

1. Gewicht.

Das Gewicht der Gerste auf der Empfangsstation, an die sie von dem Kommissionär nach Anweisung der Geschäftsstelle mit der Bahn versandt ist, gilt als das der Geschäftsstelle abgelieferte Gewicht.

Die Geschäftsstelle hat dem Kommissionär bei einem vom Gewicht der Verladestation abweichenden Gewicht eine schriftliche Erklärung zu übersenden, welche die Art der von ihr vorgenommenen Gewichtsermittlung und deren Ergebnis enthält. Das abweichende Gewicht kann von der Geschäftsstelle nur durch bahnamtliche Verwiegung oder durch vereidigte Wieger festgestellt werden.

Eine andere Art der Gewichtsfeststellung mit Wirkung gegen den Kommissionär ist nur mit dessen besonderer schriftlicher Zustimmung zulässig.

Bei Wasserverladungen, die nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung der Geschäftsstelle zulässig sind, ist der Geschäftsstelle ein vom Schiffer ordnungs-

gemäß unterschriebenes reines Konnossement zu übersenden. Das im Konnossement vermerkte Gewicht gilt als das der Geschäftsstelle abgelieferte Gewicht. Eine gegenteilige Gewichtsfeststellung ist unzulässig.

2. Beschaffenheit.

- a) Die Beschaffenheit der Gerste auf der Bahnstation, an die sie vom Kommissionär nach der Verladevorschrift versandt ist, gilt als die Beschaffenheit der an die Geschäftsstelle gelieferten Gerste.

Die Gerste ist von der Geschäftsstelle unverzüglich nach Empfang zu untersuchen. Mängelrügen sind spätestens am ersten Werktag nach dem Eintreffen der Gerste am Bestimmungsort dem Kommissionär telegraphisch mitzuteilen. Als Tag des Eintreffens in diesem Sinne gilt der erste Werktag, an dem die Sendung der Geschäftsstelle zur Ausladung bereitgestellt ist.

Die Mängelrüge muß die Wagennummer oder die Bezeichnung des Schiffes sowie genaue Angaben über die behaupteten Mängel enthalten.

Die Geschäftsstelle hat, falls sie Mängel rügen will, unverzüglich durch einen Sachverständigen, der nicht in ihren Diensten steht, nicht von ihr abhängig ist, auch weder mit ihren Inhabern noch mit den Geschäftsleitern verwandt oder verschwägert ist, zwei Proben aus der beanstandeten Gerste zu ziehen, in dichte Leinsäckchen verpacken, versiegeln zu lassen und der RGG. in Berlin eingeschrieben zu übersenden. Die Proben sollen je mindestens 1 Kilo wiegen und an 10 verschiedenen Stellen der beanstandeten Sendung in möglichst gleichen Mengen entnommen werden.

Ist die Gerste in mehreren Eisenbahnwagen angekommen, oder ist ein Wagen in deutlich erkennbarer Weise in verschiedene Abteilungen eingeteilt, weil die Gerste von mehreren Verkäufern herrührt oder von verschiedener Beschaffenheit ist, so soll für die Probeziehung jeder Wagen und jede Abteilung als besondere Sendung behandelt werden. Wird nur ein Teil der Sendung bemängelt, so sollen auch Durchschnittsproben des nichtbeanstandeten Teils der Sendung entnommen werden, damit die durchschnittliche Beschaffenheit der ganzen Sendung ermittelt werden kann.

Der Sachverständige hat der RGG. in Berlin gleichzeitig mit der Übersendung der Proben einen die Einzelheiten des Vorgangs der Probeziehung enthaltenden, von ihm unterschriebenen Bericht mit der Erklärung zu übersenden, daß er bereit sei, die Richtigkeit seiner Angaben zu beschwören. Für diese Berichte sind die von der RGG. zur Verfügung gestellten Vordrucke zu benutzen.

Wird die Gerste vom Kommissionär durch Führen zu der Geschäftsstelle gebracht, so ist bei beabsichtigter Mängelrüge in entsprechender Weise zu verfahren. Die Mängelrüge ist dem anwesenden Kommissionär mündlich dem abwesenden Kommissionär unverzüglich telegraphisch zu erklären. Ferner müssen in der vorstehend ausführlich angegebenen Weise Siegelmuster gezogen werden.

- b) Bei Wasserverladungen werden der Geschäftsstelle vom Kommissionär drei ordnungsgemäß gezogene und vom Schiffer versiegelte Proben der Gerste übersandt. Die Beschaffenheit dieser Proben gilt als die Beschaffenheit der Gerste, welche der Geschäftsstelle abgeliefert ist. Mängelrügen sind unverzüglich nach Eingang der Proben bei der Geschäftsstelle von dieser dem Kommissionär zu erklären.

§ 10. Ablieferung der Gerste an den Bezugsberechtigten:

1. Mindergewicht, 2. Beschaffenheitsmängel.

Wird die Gerste vom Kommissionär unmittelbar an den Bezugsberechtigten oder in dessen Auftrag an einen anderen Empfänger verladen, so gelten bezüglich der Gewichts- und Beschaffenheits-Bearstandungen folgende Bestimmungen:

1. Gewicht.

Die entsprechenden Bestimmungen des vorstehenden Paragraphen finden sinngemäß Anwendung.

Eine Gewichts-Beanstandung kommt hiernach für das Verhältnis zwischen Geschäftsstelle und Kommissionär nur in Betracht, wenn

- a) der Bezugsberechtigte nach Maßgabe des vorstehenden Paragraphen das Gewicht festgestellt und der Geschäftsstelle gegenüber beanstandet hat,
- b) wenn ferner die Geschäftsstelle diese Beanstandung dem Kommissionär innerhalb zweier Werktage, nachdem sie bei ihr eingegangen ist, mitteilt.

2. Beschaffenheit.

Auch hier finden die entsprechenden Bestimmungen des vorhergehenden Paragraphen sinngemäß Anwendung.

Eine Mängelrüge ist für das Verhältnis zwischen der Geschäftsstelle und dem Kommissionär hiernach nur dann erheblich, wenn

- a) der Bezugsberechtigte sie entsprechend den Bestimmungen des vorhergehenden Paragraphen der Geschäftsstelle gegenüber abgibt und vorchriftsmäßige Siegelmuster ziehen läßt.,
- b) wenn die Geschäftsstelle ferner dem Kommissionär spätestens innerhalb zweier Werktage die Mängelrüge weitergibt.

§ 11. Provision des Kommissionärs.

Der Kommissionär erhält außer den in den §§ 6 und 8 vorgesehenen besonderen Gebühren für seine gesamte übrige Tätigkeit, einschließlich aller Aufwendungen, eine Provision von mindestens 4 Mark für die Tonne.

Der Kommissionär darf sich in dieser Eigenschaft von keiner Seite einen weiteren Verdienst als die vorerwähnten Vergütungen verschaffen. Für jeden Fall der Zuwiderhandlungen unterwirft er sich einer Vertragsstrafe von 1000 Mark (§ 13).

Vertragswidrig vereinnahmte Beträge verfallen der Geschäftsstelle. Der Anspruch des Kommissionärs gegen den Zahlungspflichtigen geht auf die Geschäftsstelle über.

§ 12. Vorlegung der Geschäftsbücher und des Schriftwechsels.

Der Kommissionär ist verpflichtet, der RGG. und der zuständigen Geschäftsstelle sowie deren Beauftragten auf Verlangen seine Geschäftsbücher und den einschlägigen Schriftwechsel vorzulegen.

Er hat der RGG. sowie der Geschäftsstelle auch das Recht vorzubehalten, durch ihre Beauftragten die Geschäftsbücher und den Schriftwechsel seiner Käufer einzusehen oder unmittelbar einzufordern.

§ 13. Sicherheit des Kommissionärs, Vertragsstrafen.

Der Kommissionär hat zur Sicherung einer ordnungsmäßigen Erfüllung seiner Verbindlichkeiten der zuständigen Geschäftsstelle (§ 1) auf Verlangen der RGG. eine von dieser zu bestimmende Sicherheit in bar zu stellen, die ihm mit 4 Prozent jährlich zu verzinsen ist.

Verfallene Vertragsstrafen kann die Geschäftsstelle nach vorheriger Genehmigung der RGG. und rechtzeitiger Benachrichtigung des Kommissionärs durch Einschreibebrief aus dessen Sicherheit ohne weiteres entnehmen. Der Kommissionär kann gegen die Festsetzung von Vertragsstrafen und die Entnahme — unter Ausschluß des Rechtsweges — innerhalb eines Monats seit Eingang der Benachrichtigung die Entscheidung des Schiedsgerichts der RGG. in Berlin (§ 15) einholen.

Die Sicherheit ist stets auf der nach Absatz 1 bestimmten Höhe zu halten.

§ 14. Dauer, Kündigung.

Das Geschäftsverhältnis zwischen der Geschäftsstelle und dem Kommissionär ist auf unbestimmte Zeit eingegangen und kann beiderseits ohne Innehaltung einer Frist durch Einschreibebrief gekündigt werden.

§ 15. Schiedsgericht in Berlin.

Alle Streitigkeiten aus dem Kommissionsvertrage, welche zwischen Kommissionär und Geschäftsstelle entstehen, auch solche aus Anlaß der Festsetzung von Vertragsstrafen, sowie Streitigkeiten der Kommissionäre untereinander sind vor dem bei der RGG. in Berlin bestehenden Schiedsgericht zum Austrag zu bringen. Das Verfahren vor diesem bestimmt sich nach der beifolgenden Schiedsgerichtsordnung, auf welche hiermit als Bestandteil des Kommissionsvertrages Bezug genommen wird.

Anl. IV.**Bedingungen einer Berliner Großbank für den Kontokorrent- und Geschäftsverkehr (1913).**

Für den Verkehr zwischen der XY-Bank und ihren Geschäftsfreunden, ausgenommen Banken bezw. Bankiers, sind folgende allgemeine Bedingungen, unbeschadet der besonderen Bestimmungen der Bank für die Aufbewahrung und Verwaltung von Wertpapieren, maßgebend:

1. Sind einem Kommittenten aus irgendeinem Grunde mehrere Rechnungen eröffnet, so bilden sie zusammen ein einheitliches Kontokorrent im Sinne des Gesetzes.

2. Die Bank ist berechtigt, bestehende Geschäftsverbindungen jederzeit nach freiem Ermessen aufzuheben. Macht sie von diesem Recht Gebrauch, so tritt die sofortige Fälligkeit des aus den Büchern der Bank sich ergebenden Saldos ein, auch ist ein etwaiges Wechselobligo auf Verlangen sicherzustellen.

3. Die sämtlichen der Bank zur Verwahrung oder als Pfand übergebenen Wertpapiere werden in Gemäßheit der gesetzlichen Grundsätze gesondert aufbewahrt. Die Bank übernimmt die gesetzliche Haftung für die Aufbewahrung der ihr seitens ihrer Kommittenten bezw. für dieselben übergebenen Wertpapiere.

Die Bank ist berechtigt, diejenigen bei ihr ruhenden Wertpapiere, die nicht mit dem deutschen Stempel versehen sind, auch ohne besondere Einverständniserklärung ihrer Kommittenten zur Aufbewahrung ins Ausland zu senden.

Für Wertpapiere, die an ausländischen Plätzen für Geschäftsfreunde der Bank bei Dritten ruhen, haftet die Bank nur für die sorgfältige Auswahl des Verwahrers.

4. Wenn der Bank Aufträge zum Ankauf von Wertpapieren an fremden Plätzen erteilt werden, so wird sie solche Aufträge nur unter der Bedingung ausführen, daß die angeschafften Wertpapiere von der Bank nicht für den Kommittenten in Verwahrung und Besitz genommen, sondern ihm auf Stückkonto ohne Nummernangabe gutgeschrieben werden. Der Kommittent erwirbt somit kein Eigentumsrecht, sondern lediglich eine Forderung gegen die Bank auf Herausgabe von Stücken gleicher Zahl und Art gegen Zahlung des Kaufpreises. Auf Lose bezw. verlosbare Wertpapiere findet diese Bestimmung keine Anwendung.

5. Dem Auftraggeber gegenüber tritt die Bank stets als Selbstkontrahent ein, auch wenn die Anzeige der Ausführung in einer Form geschieht, die den Abschluß mit Dritten vermuten läßt. Im übrigen kommen bei Börsengeschäften die Usancen derjenigen Börse zur Anwendung, an welcher die Geschäfte zur Ausführung zu bringen waren.

6. Hinsichtlich der bei der Bank ruhenden Wertstücke ihrer Kommittenten wird sie die bei der Verwaltung vorkommenden Geschäfte, wie Erhebungen, Konvertierungen, Ausübung von Bezugsrechten, Verlosungskontrolle, Einzahlungen etc. zwar möglichst pünktlich besorgen, lehnt aber eine Verpflichtung hierzu oder Verantwortung ausdrücklich ab, es sei denn, daß eine besondere diesbezügliche schriftliche Vereinbarung stattgefunden hat. Es bleibt mithin lediglich Sache der Kommittenten, der Bank die bezüglichen Aufträge, insbe-

sondere auch wegen Versicherung verlosbarer Wertpapiere gegen Kursverlust, für jeden Fall rechtzeitig schriftlich zu erteilen.

Vorstehende Bestimmungen gelten auch für von der Bank übernommene Aufträge auf Leistung von periodischen Zahlungen.

Die Bank ist berechtigt, die für ihre Geschäftsfreunde bei ihr ruhenden Aktien in allen Generalversammlungen nach ihrem besten Ermessen vertreten und das Stimmrecht für dieselben ausüben zu lassen, sofern ihr nicht generell oder mindestens 1 Tag vor Ablauf der jedesmaligen Hinterlegungsfrist gegen- teilige Weisung zugeht.

7. Alle im In- und Auslande ruhenden Wertpapiere ihrer Kommittenten einschließlich dazugehöriger Zins-Renten oder Gewinnanteilscheine (mit alleiniger Ausnahme von im Inland ruhenden mit dem deutschen Reichsstempel nicht versehenen Wertpapieren) sowie Wertstücke jeder Art, insbesondere auch Waren und Forderungen, welche im Laufe des Geschäftsverkehrs oder aus einem anderen Anlaß in den Besitz oder in die Verwahrung der Bank gelangen und nicht als fremdes Eigentum bezeichnet sind (als fremd bezeichnete Papiere sind nur für diejenigen Ansprüche verpfändet, die mit Bezug auf diese Papiere für die Bank entstanden sind), ebenso etwaige Guthaben ihrer Geschäftsfreunde auf Scheck-, Depositen- oder sonstigen Rechnungen mit ihr, ihren Niederlassungen, Filialen, Depositenkassen oder Agenturen, dienen der Bank als Pfand zur Sicherheit für ihre bestehenden oder künftigen Forderungen, aus welchem Rechtsgrunde sie auch entstanden sein mögen, sowie für das jeweilig schwebende Wechselobligo. Die Bank ist im Falle des Verzuges des Kommittenten in bezug auf teilweise oder vollständige Zahlung ihres Guthabens oder von ihr verlangte Verstärkung des Pfandes ohne weitere Aufforderung, Fristbestimmung, wie Androhung des Verkaufs berechtigt, die Pfandstücke einschließlich pfandweise abgetretener Forderungen aller Art zu einem beliebigen Zeitpunkt und an einem ihr geeignet erscheinenden Orte auf einmal oder nach und nach zwecks ihrer Befriedigung gemäß §§ 1221 und 1235 des Bürgerlichen Gesetzbuches zu verkaufen, pfandweise abgetretene Forderungen überdies ohne Rücksicht auf die Fälligkeit der Ansprüche und ohne Mitwirkung des Kommittenten zu kündigen und ganz einzuziehen, Kontokorrentguthaben zu verrechnen, sowie schwebende Engagements sofort ganz oder teilweise zu lösen.

8. Schwebende Zeitengagements des Kommittenten kann die Bank, falls ihr nicht spätestens am dritten Tage vor dem Liquidationstage bestimmte Instruktionen oder ihr genehme Vorschläge über die Abwicklung unterbreitet werden, nach ihrem Ermessen prolongieren oder lösen; dies gilt auch für den Fall des Ablebens des Kommittenten vor dem Liquidationstage.

9. Enthält das Konto des Kommittenten Forderungen aus Börsentermingeschäften, so werden bei der jeweiligen Saldofeststellung zuerst die aus diesen Geschäften stammenden Posten gegeneinander aufgerechnet; das hiernach für die Bank oder ihren Kommittenten aus Börsentermingeschäften noch verbleibende Guthaben wird bei der weiteren Aufrechnung in erster Reihe getilgt. Die schriftliche Anerkennung der jeweiligen Konto-Korrent-Auszüge oder die Nichterhebung eines Widerspruchs gegen dieselben binnen 2 Wochen nach Empfang gilt als Bestätigung, daß die Aufrechnung in der vorgedachten Art genehmigt und tatsächlich eingetreten ist.

10. Die Gefahr eines Irrtums in Telegrammen bzw. Telefongesprächen oder von Verstümmelungen in ersteren trifft unter allen Umständen den Kommittenten. Dies gilt insbesondere, sofern die Bank etwa auf telegraphische Order Zahlung leistet.

11. Bei Einziehung von Wechseln geschieht die vorherige Gutschrift selbstverständlich unter Vorbehalt des richtigen Eingangs. Für die Einziehung von Wechseln und Schecks auf Nebenplätze und das Ausland lehnt die Bank jede Verantwortung ab. Sie ist berechtigt, an sie girierte Wechsel, die mit Protest zurückkommen, einschließlich Nebenforderungen gegen ihren Vormann sowie sämtliche sonstigen Wechselverpflichteten, und zwar ohne Rücksicht auf das bestehende Rechtsverhältnis auch dann einzuklagen, wenn die Belastung in laufender Rechnung bereits erfolgt ist. Die Bank ist befugt, die bei ihr im Depot

ruhenden Wechsel bei Verfall zur Zahlung vorzulegen und mangels Zahlung protestieren zu lassen.

Sofern die Bank unakzeptierte Tratten zur Gutschrift, Einziehung, Diskontierung oder als Depot erhält, gelten ihr zugleich diejenigen Forderungen als mitabgetreten, welche der Wechselziehung zugrunde liegen, insbesondere die etwaigen Forderungen aus dem der Wechselziehung zugrunde liegenden Geschäft.

Auf die Bank gezogene Tratten müssen spätestens einen Tag vor Verfall gedeckt sein.

Schecks müssen der Bank so rechtzeitig zugehen, daß ihre Einziehung im regelmäßigen Geschäftsgange ohne Zuhilfenahme von besonderen Eilmitteln besorgt werden kann. Bei Schecks auf Nebenplätze wird jede Verbindlichkeit für Innehaltung der Vorlegungsfrist abgelehnt. Die Bank ist berechtigt, bei Einziehung von außerhalb zahlbaren Schecks sich der Mitwirkung anderer Firmen oder der Post auf Gefahr der Auftraggeber zu bedienen. Alle der Bank — gleichviel mit welcher Bestimmung — eingesandten Schecks übernimmt sie nur zur Einziehung in Gemäßheit der vorstehenden Bestimmungen; eine vorbehallich des Eingangs erteilte Gutschrift ändert hieran nichts.

12. Alle Wertsendungen, sei es an die Kunden direkt oder in deren Auftrag an Dritte, sendet die Bank — sofern nicht besondere Vorschriften seitens der Geschäftsfreunde erteilt sind — nach bestem Ermessen, aber ohne eigene Verantwortlichkeit, entweder unter voller Wertangabe oder mit Deckung der Versicherung.

13. Mangels abweichender Anweisung ist die Bank befugt, die Kupons hinterlegter ausländischer Wertpapiere, die einer schwankenden Kursberechnung unterliegen, für Rechnung ihrer Kommittenten bestens zu verwerten.

14. Auskünfte, Berichte und Empfehlungen erteilt die Bank nur unter Abschluß jeder Verantwortlichkeit.

15. Sämtliche Auslagen einschließlich der Stempel trägt der Kommittent.

16. Beim Ableben eines Kommittenten ist die Bank berechtigt, von den Erben oder dem Testamentsvollstrecker als Legitimation die Vorlage eines Erbscheins oder Testamentsvollstreckerzeugnisses zu verlangen. Sollte der Kommittent der Bank vor seinem Ableben eine auch für die Zeit nach seinem Ableben gültige Vollmacht behändigt haben, wonach bestimmte Personen zur Abhebung seines Guthabens oder Depots befugt sein sollen, so ist die Bank berechtigt, nach seinem Tode jener Vollmacht gemäß zu verfahren. Zu einer Prüfung der Identität der die Auslieferung des Guthabens oder Depots Verlangenden ist die Bank nicht verpflichtet.

17. Für alle Rechtsbeziehungen zu der Bank gelten die Zentrale und deren Zweiganstalten als einheitliches Rechtssubjekt.

18. Vereinbarte Zinsen und Provisionen kann sie nach der Fälligkeit ihrer Forderung als Verzugszinsen fordern.

19. Erinnerungen gegen die Rechnungsabschlüsse und Depotaufstellungen der Bank müssen binnen einer Ausschußfrist von 14 Tagen und gegen ihre sonstigen Abrechnungen und Anzeigen über ihrerseits ausgeführte Geschäfte binnen einer Ausschußfrist von 3 Tagen von der Zustellung des diesbezüglichen Schreibens oder Telegramms ab an sie gerichtet werden. Erinnerungen gegen Börsenausführungen müssen sofort nach Empfang der betreffenden Anzeige telegraphisch, Reklamationen wegen Nichtausführung ebenfalls telegraphisch an sie gerichtet werden, und zwar letztere an demjenigen Tage, an welchem die betreffenden Kursnotizen an dem Domizil des Auftraggebers erstmals eintreffen konnten. Nach Ablauf obiger Fristen gelten die Abschlüsse, Rechnungen und Anzeigen als richtig befunden und genehmigt, bzw. bleiben Reklamationen ohne jede Rechtswirkung gegen die Bank.

20. Die Kommittenten unterwerfen sich wegen aller Streitigkeiten aus der Geschäftsverbindung mit der Bank dem Gerichtsstande des Königlichen Landgerichts I Berlin bzw. Amtsgerichts Berlin Mitte.

Anl. V.**Rundschreiben der Berliner Banken an ihre Kunden vom Mai 1915.**

1. Wir beehren uns Ihnen mitzuteilen, daß wir uns vom 2. Juni 1915 ab an dem freien Wertpapierhandel beteiligen werden und daher von diesem Zeitpunkt ab in der Lage sind, Käufe und Verkäufe von Wertpapieren mit Ihnen abzuschließen.

2. Wir müssen dabei aus Gründen des Gemeinwohls und in Rücksicht auf die derzeitigen außergewöhnlichen Verhältnisse uns gewisse Beschränkungen auferlegen und bitten Sie, auch Ihrerseits diese Beschränkungen zu beachten. Zu diesen gehört vor allem, daß wir nur reine Kassegeschäfte abschließen, für Ankäufe kein Geld zur Verfügung stellen und Verkäufe nur mit sofortiger Lieferung der Stücke abschließen können. Bei Käufen bitten wir daher, sofern nicht entsprechendes Guthaben vorhanden ist, um sofortige Anschaffung des vollen Preises, bei Verkäufen um Lieferung der Stücke, sofern sie nicht im Depot bei uns ruhen, innerhalb 48 Stunden. Vom Auslande können wir weder unmittelbar noch mittelbar Verkaufsangebote annehmen und setzen daher voraus, daß von Ihnen ausgehende Verkaufsangebote nicht aus dem Auslande stammen.

3. Wir bitten ferner, darauf Rücksicht zu nehmen, daß wir unter erheblichem Personalmangel leiden, daß auch der Postverkehr bisweilen nicht regelmäßig arbeitet; etwaige unliebsame Verzögerungen in der Abwicklung unseres Geschäftsverkehrs sind damit zu erklären.

4. Da bei dem jetzigen Börsenschluß die Börsengebräuche außer Kraft sind, so können wir nicht, wie bisher, Aufträge zum kommissionsweisen An- oder Verkauf von Wertpapieren entgegennehmen, sondern werden Ihnen gegenüber als Eigenhändler, also unmittelbar als Käufer oder Verkäufer auftreten. Hierzu ist es nötig, daß Sie uns festverbindliche Kauf- oder Verkaufsangebote an die Hand geben, und zwar unter Benutzung der anliegenden Vordrucke. Sollten Sie die Vordrucke nicht benutzen, so bitten wir, in Ihrem Schreiben oder Telegramm jedenfalls folgende, dem Vordruck entnommene Worte zu gebrauchen:

„Bin Käufer/Verkäufer von (Wertpapiergattung) zu . . . (Preisgrenze) bis (Zeitpunkt, bis zu dem Sie sich an Ihr Gebot gebunden betrachten).“

Ausdrücke anderer Art oder solche mit störenden Zusätzen oder wesentlichen Auslassungen, insbesondere Mitteilungen, in denen wir beauftragt werden, für Sie Käufe oder Verkäufe auszuführen, sind unzulässig. Wir sind nicht in der Lage, solche Aufträge auszuführen, und halten uns auch nicht verpflichtet, die Ausführung besonders abzulehnen.

5. Da wir Aufträge nicht übernehmen, so sind wir völlig frei, Ihre Kauf- und Verkaufsangebote anzunehmen oder abzulehnen, auch wenn gleichzeitig an anderer Stelle Käufe oder Verkäufe zu den von Ihnen gebotenen oder gewünschten Preisen getätigt worden sind.

6. Angesichts der Unsicherheit und Unregelmäßigkeit des Geschäfts im freien Markte bitten wir Sie, uns möglichst nur Kauf- und Verkaufsangebote mit Kursbegrenzung (Limit) und mit zeitlich beschränkter Bindung zu geben.

7. In allen Fällen, in denen Sie uns einen Preis, zu dem Sie bereit sind, von uns zu kaufen oder an uns zu verkaufen, nicht nennen (einschließlich „Bestens-Anerbieten“), werden wir annehmen, daß Sie die Bestimmung des Preises in unser billiges Ermessen (§ 315 BGB.) stellen.

8. Briefliche Kauf- und Verkaufsangebote ohne zeitliche Beschränkung betrachten wir als bis auf Widerruf, längstens bis zum Monatssschlusse, telegraphische oder telephonische nur für den Empfangstag gültig.

9. Wir halten uns zur Annahme Ihrer Kauf- und Verkaufsangebote ohne Rücksicht auf Börsen- oder sonstige Tagesstunden jederzeit befugt.

10. Wir behalten uns vor, Ihre Kauf- und Verkaufsangebote auch teilweise anzunehmen, sofern Sie dies nicht ausdrücklich ausschließen.

11. Mit unserer Mitteilung, daß wir von Ihnen gekauft oder an Sie verkauft haben, ist das Geschäft zwischen uns abgeschlossen; es genügt, wenn die Annahmeerklärung am letzten Tage der Gültigkeit an Sie abgesandt wird.

12. Einen Widerruf Ihrer Kauf- und Verkaufangebote dürfen wir unberücksichtigt lassen, wenn und soweit wir unverzüglich nach dessen Erhalt die drahtliche Anzeige von der Annahme Ihres Anerbietens an Sie absenden; wir sehen uns zu diesem Vorbehalt veranlaßt, weil wir einen Widerruf nicht berücksichtigen können, wenn wir durch ein zur Deckung abgeschlossenes Gegengeschäft bereits gebunden sind.

13. Abrechnung erteilen wir Ihnen rein netto unter Belastung der Hälfte des gesetzlichen Schlußnotenstempels.

14. Die von uns während des freien Verkehrs beobachteten neuen Gewohnheiten oder Handelsgebräuche sind nicht geeignet, nach Wiedereröffnung der Börse die bisherigen außer Kraft zu setzen.