

Die
Schiffsexpedition

Von

Dr. Werner Eggers

Diplomkaufmann · Kiel



Berlin

Verlag von Julius Springer

1937

Die
Schiffsexpedition

Von

Dr. Werner Eggers

Diplomkaufmann · Kiel



Berlin

Verlag von Julius Springer

1937

ISBN-13: 978-3-642-93956-3 e-ISBN-13: 978-3-642-94356-0
DOI: 10.1007/978-3-642-94356-0

Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung
in fremde Sprachen, vorbehalten.

Vorwort.

Das umfangreiche und vielgestaltige Gebiet der Schiffs-
expedition blieb bisher im Schrifttum so gut wie unberück-
sichtigt, obgleich die Expedition für die Durchführung der Schiff-
fahrt von entscheidender Bedeutung ist. In der Wirtschaft besteht
schon seit langem der Wunsch, sich schnell und eingehend über
dieses Teilgebiet des Verkehrswesens unterrichten zu können.
Es gilt Unsicherheiten zu beseitigen und Reibungen und Ver-
luste zu vermeiden. Das Streben geht dahin, durch Aufzeigung
der Aufgaben und Tätigkeiten aller Beteiligten dieses Verkehrs-
gebietes Erkenntnisse zu gewinnen, deren Auswertung Kosten-
ersparnisse zur Folge hat.

In Expeditionskreisen lernt man bisher allein aus der Praxis
und durch die Praxis. Bei der Vielgestaltigkeit des Arbeits-
bereiches der Schiffsexpedition ist dieser Weg allerdings ver-
hältnismäßig langwierig und unsicher. Fehler und Irrtümer bei
der Abfertigung, Rückfragen usw. sind kennzeichnend dafür, wie
die Erarbeitung des Wissens in der Praxis vor sich geht. Daher
ist eine Stütze für Dispositionen und eine Grundlage für Aus-
bildungszwecke dringend erforderlich.

Die Aufzeigung der wirtschaftlichen Zusammenhänge der
Schiffsexpedition ist allgemein für das Verständnis der Verkehrs-
vorgänge und in Verbindung damit für die Beurteilung und
Lenkung des gesamtwirtschaftlichen Ablaufes unerlässlich.

Die bereitwillige Unterstützung aus Kreisen der Praxis und
meine Berufserfahrung ermöglichten nach eingehenden Unter-
suchungen die Zusammenfassung des Stoffes in der vorliegenden
Form. Insbesondere bin ich einer Reihe von Kaufleuten, Reedern,
Schiffsmaklern, Dispacheuren, Spediteuren, Verbänden, Instituten
und Behörden zu Dank verpflichtet. Auch ausländischen Fach-
kreisen, die sich mir mit großem Interesse zur Verfügung stellten,
möchte ich hiermit nochmals danken.

Kiel, im November 1936.

WERNER EGGERS.

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
Einleitung	1
Die Schiffsexpedition als Teilgebiet der Schifffahrt. — Die Expeditionstätigkeit des Schiffsmaklers als Ergebnis der Arbeitsteilung. — Die Möglichkeit der Kostendrosselung im Reedereibetriebe durch optimale Schiffsexpedition.	
Hauptteil	4
I. Allgemeines	4
A. Der Schiffsmakler und Schiffsagent in der Schiffsexpedition	4
a) Worterklärung	4
b) Maklerernennung oder Agenturvertragsschließung	5
B. Die Besonderheiten der Schiffsexpedition	5
a) Die betriebliche Eigenart des Schiffsexpeditionsbetriebes	5
1. Allgemeines	5
2. Der Schiffsmakler und das Expeditionskontor des Reeders	8
b) Der Faktor des Persönlichen in der Schiffsexpedition	9
C. Der Kampf um das Recht der Maklerernennung	10
a) Der Charterer	11
b) Der Befrachtungsvermittler	11
c) Die Bunkerfirmen	12
d) Der Reeder	12
II. Die Funktionen der Schiffsmakler und Schiffsagenten bei der Schiffsexpedition.	13
A. Die Hafen- und Kanalklarierung	13
a) Der Schiffsmakler und Schiffsagent als Schiffsklarierer	13
1. Allgemeines	13
2. Die Entlastung der Behörden durch die Tätigkeit der Schiffsmakler und Schiffsagenten als Schiffsklarierer und Schiffsabrechner	14
b) Die Klarierung bei der Hafen- und Kanalverwaltung	15
c) Die Klarierung bei der Polizei, der Gesundheitsbehörde und der Zollbehörde	17

B. Die Expeditionsarbeiten für die Ablader, die Befrachter, die Empfänger und das Schiff	19
a) Der Kaufmann, der Reeder und der Schiffsmakler	19
b) Die Ankunftserschätzung und die Bereitschaftskosten	19
c) Die Arbeit für die Ablader, die Befrachter und das Schiff	20
1. Die Maklerfunktionen im Zusammenhang mit den Dispositionen der Ablader und der Befrachter	20
Die Ankunftserschätzungen, die Bereitschaftskosten und die Dispositionen der Ablader und der Befrachter 20. — Die Andienung der Ladebereitschaft 21. — Die Ladungsanforderung 22. — Die notwendigen Vorbesprechungen und Klarstellungen 22. — Der Ort der Beladung 23. — Der Beladungsplan 23. — Die Verstaungswünsche 23. — Die Ladungskontrolle 24. — Die Art der Beladung 25. — Die Umschlagskosten und ihre Verteilung. Die Annahme von Hilfskräften 25. — Die Bereitschaft im Hafen und die Ankunft des Schiffes 26. — Die Überwachungsfunktion an Hand der Kontrakte und die Sicherungsmaßnahmen 26.	
2. Die Befrachtungsvermittlung	28
3. Der Konnossementsverkehr	31
Der Ladeschein und das Receipt 31. — Die Ausfertigung der Konnossemente. Die Frachtberechnung. Die Kosteneinsetzung 32. — Die Konnossementskontrolle. Die Bedeutung der Zuverlässigkeit der Konnossemente und die Sicherungsmaßnahmen 33. — Die Freizeichnungen und ihre Bedeutung 37. — Die Unmöglichkeit der Freizeichnung oder der Anbringung von Protestvermerken und die Sicherungsmaßnahmen 39. — Die Schaffung reiner Konnossemente und ihre wirtschaftliche Bedeutung 39. — Die Übernahme- oder Empfangskonnossemente 41. — Die Durchkonnossemente 42. — Die Konnossementszeichnungsbefugnis 42. — Betriebstechnisches 42.	
4. Die Manifestausfertigung	43
5. Der Zahlungsverkehr zwischen den Abladern bzw. den Befrachtern und dem Reeder. Die Inkasso- und Sicherungsaufgaben des Maklers	45
Der Schiffsmakler als Treuhänder 45. — Die Erfüllung Zug um Zug. „Konnossement gegen Zahlung“ und die wirtschaftlichen Gründe 46. — Die Liegegeldsicherung 47.	
6. Die Rabattregulierung (Treurrabatt)	49

	Seite
d) Die Arbeit für die Empfänger und das Schiff	50
1. Allgemeines	50
2. Die Vorbereitungen für die Entlöschung. Die Makler- und die Empfängerdispositionen	51
<p>Die Grundlagen für die Abwicklung der Geschäfte 51. — Die Art der Entlöschung 51. — Das erforderliche Löscht tempo 52. — Die Löschartdispositionen 52. — Die Dispositionen für die Annahme von Hilfskräften 53. — Die Überwachungsaufgabe des Maklers betr. der Innehaltung der Bedingungen des Frachtvertrages 54. — Die Ladungskontrolle 55. — Die Andienung der Löschartbereitschaft 55. — Die Eilgeldforderungen 56. — Die Bearbeitung von Ladungen, deren Empfänger unbekannt sind, bzw. die Annahme der Ladung verweigert haben 56. — Die Bearbeitung von Sammelsendungen 56. — Die Verteilungsaufgabe 57. — Die Bearbeitung von Sendungen „an Order“ und von Optionsverschiffungen 58. — Die Finanzdispositionen der Empfänger 59.</p>	
3. Der Konnossementsverkehr und die Auslieferungsverhandlungen	59
<p>Die Konnossementkontrolle und die Erteilung der Auslieferungsanweisung 59. — Die Legitimationsprüfung 60. — Die Pfandrechtsausübung 60. — Die Erfüllung „Zug um Zug“ 61. — Die Kreditierung der Zahlungen 61. — Die Maßnahmen zur Sicherung der Zahlungen 61. — Das Inkasso in fremder Währung 61. — Die Auslieferung bei fehlendem Konnossement 62. — Mehrere Konnossementsinhaber 62. — Auslieferungsdifferenzen 63. — Der Teilscheinverkehr 63.</p>	
4. Die Aufgaben der Schiffsmakler und Schiffsagenten während der Entlöschung	66
5. Die Verrechnung zwischen den Empfängern und der Reederei. Die Inkasso- und Schiffsabrechner-tätigkeit des Maklers	67
C. Die Funktionen der Schiffsmakler und Schiffsagenten bei Schadensregulierungen	69
a) Die Unterlagenbeschaffung. Die Interessenwahrung. Die Schadensandienungsarbeiten	69
1. Allgemeines	69
2. Beweismittel: Lukenbesichtigungsprotokoll, Stauattest und Verklarung	70

3. Weitere Belege zur Verteidigung der Schiffsinteressen	71
4. Die Heranziehung von Experten	71
5. Die gesamte Interessenwahrung durch den Makler	72
6. Die Wahrung der Reedereiinteressen gegenüber dem Versicherer	72
7. Die Schadensandienungen der Empfänger und die Bearbeitung durch den Makler	73
8. Die Kundensicherung	73
b) Die Mittler- und Schlichterfunktion des Schiffsmaklers	74
c) Die Bearbeitung der Havarie-grosse	75
1. Die Havarie-grosse	75
2. Die Schadensregulierung	76
3. Die Vertragsfreiheit hinsichtlich der Havarie-grosse-Regelung	76
4. Die Feststellung des Havarieanteiles	77
5. Die Havarie-Bond-Einholung	77
6. Die Einziehung des Havarie-Einschusses	78
7. Sicherheitsleistungen für den Reeder	78
8. Die Kostenvorstreckung	78
9. Die Vorbereitungen für die Dispache-Aufmachung	78
10. Die gesamte Schadensabwicklung	79
11. Die Auskehrung des Havarieanteils	80
12. Die weiteren Dispositionen	80
D. Die Interessenwahrung durch den Makler bei gerichtlicher Austragung von Streitigkeiten	81
E. Die Vermittlung zwischen dem Seemannsamt bzw. dem Konsulat und dem Schiff	82
F. Die Mittlernaufgabe des Maklers für Nachrichten, Post und sonstige Sendungen von und nach dem Schiff	83
G. Die Dienstleistungen des Maklers für die Besatzung	84
H. Die Hilfsfunktionen des Maklers bei Auftragsvergebungen (Vorratsauffrischungen usw.) für den Schiffsbetrieb	86
J. Das Auslagengeschäft und die Tätigkeit des Schiffsmaklers als Schiffsabrechner	88
K. Weitere besondere Dienste der Schiffsmakler und Schiffsgagenten für die Reederei	92
Schlußbetrachtung	93
Literaturverzeichnis	95
Sachverzeichnis	96

Einleitung.

Die Arbeitsgestaltung in der Schifffahrt, welche im ganzen eine Kette von Dienstleistungsbetrieben umfaßt, stellt sich im einzelnen dar als Befrachtungsvermittlung, Passagebearbeitung, eigentliche Durchführung des Transportes und des Umschlages und als Schiffsexpedition. Diese besteht darin, sämtliche für den Umschlag¹ im weitesten Sinne erforderlichen Geschäfte durch bestimmte Vorbereitung, Besorgung und Überwachung zu betreuen und weitere Hilfsdienste für den Schiffsbetrieb² zu leisten. Die Durchführung des Umschlagsgeschäftes selbst ist also nicht Aufgabe der Schiffsexpedition, sondern wird im allgemeinen speziellen Umschlagsunternehmern, die auch das Stauereigeschäft³ betreiben, übertragen.

Der Unternehmer für Beförderungen auf dem Wasser ist der Reeder. Als typischer Verkehrsunternehmer hat er mit hohen unveränderlichen (fixen) Kosten⁴ zu rechnen. Dies führt betriebswirtschaftlich zu dem Streben, die Erscheinung der Kostendegression⁵

¹ Laden und Löschen des Schiffes.

² die usancemäßigen Schiffsgeschäfte.

³ Stauen nennt man die sachgemäße Unterbringung und Verteilung der Ladung im Fahrzeug.

⁴ Das Kennzeichnende der fixen Kosten ist, daß der Beschäftigungsgrad des Betriebes auf sie keinen Einfluß hat. Ihre Höhe ist unveränderlich (fix). Die fixen Kosten betragen je nach der Art der Seeschifffahrt 50—90% der Gesamtkosten (vgl. u. a. auch OTTO REUTHER, Beförderungsunternehmungen zur See, Stuttgart 1933, S. 203 und RETTICH, Vorfragen der Reedereifinanzierung, Rostock 1933, S. 83 u. 84).

⁵ Fallen bei wachsendem Beschäftigungsgrade die Kosten je Leistungseinheit, so spricht man von Kostendegression. Da bei den Reedereien eben wegen ihrer hohen fixen Kosten die Möglichkeit der Erzielung starker Kostendegression besteht, ist man dort besonders intensiv bemüht, eine möglichst weitgehende Ausnutzung der Betriebskapazität zu erreichen.

durch volle Beschäftigung der Schiffe¹ und schnelle Durchführung der Transporte möglichst weit zu verwirklichen.

Für die Erledigung des Umschlaggeschäftes stehen die Hafeneinrichtungen zur Verfügung, deren technische Vervollkommnung wiederum zur wirtschaftlichsten Erfüllung dieser Teilaufgabe erstrebt wird. Man investiert aus diesem Grunde große Beträge, um die besten technischen Voraussetzungen für die Transport- und Umschlagsgeschäfte zu schaffen. Daher drängte die Entwicklung gleichzeitig danach, die vorteilhafteste Organisation der Schiffs- expedition zu erzielen.

Ist der Reeder in dem fraglichen Anlaufhafen ansässig, so könnte er zunächst wohl für die Schiffsexpedition selbst Sorge tragen. In anderen Häfen müßte jedoch die Arbeit der Schiffs- besorgung vergeben werden, wollte man nicht darauf warten, daß die Schiffsleitung sie erst nach Ankunft selbst aufnimmt. Wegen der allgemein gebotenen Beschleunigung der Abfertigung und der notwendigen Vorbereitung für die erforderliche Bereitschaft an Land beim Eintreffen des Schiffes entschließt sich der Reeder grundsätzlich zur Beauftragung eines Fachmannes. Fachmann für diese Dinge ist der Schiffsmakler und Schiffsagent, shipbroker und shippingagent (englisch), courtier maritime und agent maritime (französisch), raccomandatario (italienisch), corredor marítimo (spanisch).

Es findet also eine Arbeitsteilung zwischen Reeder bzw. Schiffsleitung und Schiffsmakler (Agent) statt, die durch die Tatsache der hohen fixen Kosten des Reeders und vor allem auch durch die Eigenart des Schiffsbesorgungsgeschäftes veranlaßt wird. So schaltet sich neben dem Reedereibetrieb und dem Schiffsbetrieb (Bordbetrieb) ein zusätzlicher Betrieb ein, nämlich der Schiffsexpeditionsbetrieb. Dieser übernimmt die gesamten Funktionen der Schiffsbesorgung.

Der Schiffsexpeditionsbetrieb läßt sich also als Geschäfts- besorgungsbetrieb und als solcher als Dienstleistungsbetrieb kennzeichnen. Seine Mittel sind die Arbeitskraft des Leiters (meistens

¹ Die Werte der Schiffe sind meist erheblich. Es kostete z. B. 1931 der Bau eines Frachtdampfers von 7500 dead weight tons £ 45 062 (vgl. SIEGERT, Die Weltschiffahrt, Jena 1932, Bd. 35, Heft 1). Die Baukosten des Lloyd-Dampfers „Europa“ (49 746 BRT.) betragen nach Angaben der Reederei *R.M.* 52 000 000.—.

des selbständig unternehmenden Schiffsmaklers und Schiffsagenten) und die seiner Gehilfen¹ sowie die geschaffene Organisation. Sie stellen sich zusammen als Dienstbereitschaft auf Grund persönlicher Fähigkeiten, bestimmter geschäftlicher Beziehungen und eines gewissen Kapitaleinsatzes dar.

Es wird sich zeigen, daß ohne die Arbeitsteilung zwischen Be-reederung, Schiffsleitung und Schiffsexpedition (und hinzu kommen noch die Befrachtungsvermittlung und Passagevermittlung²) unsere heutige Schifffahrt nicht möglich wäre. Durch planvolles Zusammenwirken von Reeder, Schiff und Makler (Agent) wird vielmehr eine höhere Organisationsstufe der Schifffahrt, eine größere Gesamtleistung, ja schließlich eine gesamtwirtschaftliche Leistungssteigerung erzielt.

¹ Handlungsgehilfen (Clerks).

² Werbung, Kartenverkauf usw. für den Passagierverkehr.

Hauptteil.

I. Allgemeines.

A. Der Schiffsmakler und Schiffsagent in der Schiffsexpedition.

a) Worterklärung.

Das dem deutschen Sprachschatz entstammende Wort „Makler“¹ und das romanische Wort „Agent“² besagen beide ihrer Grundbedeutung nach, daß es sich um eine Persönlichkeit handelt, die tätig ist (macht, wirkt). Schiffsmakler oder Schiffsagent ist danach derjenige, der für das Schiff in bestimmter Hinsicht in Tätigkeit tritt. Im Rahmen der Schiffsexpedition kennzeichnen diese Berufsbenennungen den Wirtschaftsträger, der die Besorgung der usancemäßigen Schiffsgeschäfte übernimmt.

Sehr charakteristisch ist auch die Bezeichnung „Schiffsprokureur“ — an Stelle von Schiffsmakler in der Binnenschifffahrt gebräuchlich. Damit wird zum Ausdruck gebracht, daß es sich um einen Gewerbetreibenden handelt, der mit der Besorgung des Schiffes betraut ist (procurator = Besorger). Auch das französische Wort „courtier“ hat seinem Ursprung nach dieselbe Bedeutung³, courtier maritime = Schiffsmakler. Treffend ist ebenfalls die italienische Bezeichnung *raccomandatario* (Schiffsagent). Es wird damit im Grunde gesagt, daß es sich um jemanden handelt, dem etwas anvertraut, anempfohlen ist; *raccomandare* (italienisch) = jemanden etwas ans Herz legen, es seiner Fürsorge, seiner Obhut anvertrauen.

¹ Das Wort Makler ist rein germanischen Ursprungs.

Makler = makelaar (niederländisch),

maken (niederdeutsch) . . . = machen,

to make (englisch) . . . = machen.

² agens, agentis (lateinisch) . = tuend, ausführend.

agente (italienisch) . . . = wirkend,

agente = Agent.

³ Besorger. curare (lateinisch) = etwas besorgen.

b) Maklerernennung oder Agenturvertragsschließung.

Nimmt der Reeder bzw. sein Kapitän von Fall zu Fall oder nur einmalig für die Expedition seines Schiffes einen Makler an, so spricht man von einer Maklerernennung oder Maklerannahme. Schließt er jedoch für dauernd oder für eine bestimmte Zeit einen festen Vertrag, so handelt es sich um einen Agenturvertrag.

Die Entwicklung des Verkehrs führt zu einer starken Bindung zwischen dem Reeder und seinem Vertreter im Hafen. Aus diesem Grunde fand dann wohl auch seinerzeit neben der rechtlichen Konstruktion des Maklers die der Agentur und des Agenten in unserer Schifffahrt Eingang.

Für Häfen, die häufiger anzulaufen sind, schließt der Reeder meistens Agenturverträge ab. Sie zielen auf eine weitgehende Verknüpfung der Interessen und die Herausbildung persönlicher Beziehungen ab; denn bei der Eigenart des Seetransportgeschäftes ist es für den Reeder sehr wertvoll, im Hafen einen Geschäftsträger zu haben, auf den er sich weitgehend verlassen kann. Häufig disponiert der Reeder entsprechend. So willigt er gegebenenfalls in einen Frachtvertrag mit einer relativ niedrigen Frachtrate ein, weil er weiß, daß sein Agent dem Schiff eine schnellere Expedition geben kann, als vorausgesetzt wird. Der Agent soll dann durch äußerste Anstrengung (durch Beschleunigungsdegression¹) dem Reeder zu einem günstigeren Geschäftsergebnis verhelfen. Die Agenturvertragsschließung hat für den Reeder weiter den Vorzug, daß auf Grund der festeren Bindung zwischen Reeder und Reedereivertreter vorteilhaftere Bedingungen gewährt werden.

B. Die Besonderheiten der Schiffsexpedition.

a) Die betriebliche Eigenart des Schiffsexpeditionsbetriebes.

1. Allgemeines. Wie einleitend gekennzeichnet wurde, ist der Schiffsexpeditionsbetrieb ein Geschäftsbesorgungsbetrieb und dieser eine Unterart der Dienstleistungsbetriebe. Die skizzierten Geschäftsbesorgungen lassen erkennen, daß es sich um Leistungen handelt, die nicht auf Vorrat möglich sind. Die Betriebsleistungen

¹ Kostensenkung pro Leistungseinheit durch Beschleunigung der Expedition.

und ihr Absatz fallen zeitlich zusammen. Diese betriebliche Eigenart ist durch den hohen Grad der Betriebsbereitschaft gekennzeichnet, die eine Kostenstruktur fixen Charakters bedeutet. Kosten und Leistung stehen also nicht im proportionalen Zusammenhang. Kostensenkung je Leistungseinheit ist daher bei gegebener Betriebsorganisation im großen und ganzen dann nur durch Steigerung des Beschäftigungsgrades möglich. In der heutigen Praxis der Schiffsexpedition besteht aber außerdem noch die Möglichkeit, die Betriebsorganisation zu verbessern und dadurch die Leistungsfähigkeit zu erhöhen. Eine solche Kapazitätssteigerung führt dann bei der Schiffsexpedition ebenfalls zur Senkung der Kosten für die Leistungseinheit.

Da der Schiffsexpeditionsbetrieb in seiner Betriebsweise besonders arbeitsintensiv ist, spielen die Gehälter eine entscheidende Rolle. Ihre Höhe¹ ist in weiten Grenzen unabhängig von den jeweiligen Leistungen und besonders aber von den erzielten Erlösen. Ganz unabhängig von den Betriebsleistungen sind ferner alle Kosten für Kontor und Inventar, für bestimmte Steuern, für soziale Beiträge, für Sicherheitsleistungen bei den Hafen- bzw. Kanalbehörden im Rahmen des Klarierungsgeschäftes und für die Bereithaltung von Betriebsmitteln zur Durchführung des Auslagengeschäftes. Es handelt sich hier insgesamt also um den laufenden Aufwand für die Erhaltung der Geschäftsbeziehungen.

Der Schiffsexpeditionsbetrieb ist daher in hohem Grade gegen wechselnden Beschäftigungsgrad empfindlich. Tatsächlich ist der Betrieb fortlaufend starken Schwankungen ausgesetzt. Der Grad der Beschäftigung ist einerseits von der Konjunktur abhängig. Der Betrieb muß bei schlechter Konjunktur durchgehalten werden, ohne daß durch Arbeit auf Vorrat oder wesentliche, kosteneinsparende Betriebseinschränkungen ein Schutz gegeben ist. Durch betriebliche Preispolitik können solche Stockungen der Nachfrage nach seinen Betriebsleistungen kaum beseitigt werden. Dies liegt darin begründet, daß die Verkehrswirtschaft und damit auch die Schiffsexpedition keinen primären Einfluß auf die Konjunkturgestaltung hat. Die Verkehrswirtschaft ist vielmehr in starkem Maße von dem Stande der Gesamtwirtschaft abhängig.

Außerdem vermögen verschiffungshemmende Erscheinungen wie Streiks und Aussperrungen in Betrieben, die für Güterheran-

¹ Es werden feststehende Monatsgehälter gezahlt.

schaffung tätig sind, ferner Eis, Nebel und andere Schiffahrtshemmnisse die Geschäfte der Schiffsexpedition stark zu behindern. Selbst wenn diese Ereignisse nicht zur Abwanderung auf andere Transportwege führen, tragen sie doch durch zeitliche Verlagerung der Schiffsankünfte Unruhe und Unsicherheit in die Betriebsführung hinein. Saisonschwankungen¹ bedingen gleichfalls eine sehr unterschiedliche Beschäftigung in der Schiffsexpedition. Auch die Anhäufung der Expeditionen auf den Wochenschluß und die starke Beanspruchung vor den Festtagen² hat eine ungleichmäßige Beschäftigung des Betriebes zur Folge.

Alle diese Momente bringen für die Betriebsführung starke Unsicherheiten mit sich.

Der Erfolg hängt in besonderem Maße von der geschickten Organisation der zum Einsatz gebrachten Mittel ab. Wegen der fixen Kostenstruktur geht das Streben von vornherein dahin, die Mittel trotz der Verkehrsspitzen³ in gewissen Grenzen zu halten. Gute Beobachtungsgabe und Kenntnis sind dabei Voraussetzung. Es gilt die günstigste Betriebskapazität zu schaffen. Hier sei zunächst an Finanzplanung⁴ gedacht. Es gehört weiter dazu eine gute Personalauslese und Verwendung. Ein vorteilhafter Einsatz der Arbeitskräfte ist Grundbedingung um sparsam wirtschaften zu können und die höchste Leistungsfähigkeit des Betriebes zu erreichen.

Für einen Schiffsmakler, der sich in starkem Maße auf Trampschiffahrt⁵ eingestellt hat, sind die Arbeitsdispositionen besonders schwierig, während der Makler, welcher hauptsächlich Linienfahrer⁶ zu expedieren hat, mit einem wesentlich gleichmäßigeren Arbeitsanfall rechnen kann.

Die Unternehmungen, welche Schiffsexpeditionsbetriebe haben, sind nicht gleichartig. Es gibt kaum Unternehmer, die sich nur mit Schiffsexpedition befassen. Meistens wird die Schiffsexpedition neben anderen Geschäften betrieben. So führt der Schiffsmakler

¹ — wie Ernteverschiffungen, Holzverschiffungen aus Ländern mit zeitweise vereisten Häfen —

² Unproduktives Stilliegen von Schiffsraum an Feiertagen soll vermieden werden.

³ Zeiten besonders starken Verkehrs.

⁴ Vgl. die Bedeutung des Auslagengeschäftes, S. 88 ff.

⁵ Vgl. S. 28, Fußnote 5.

⁶ Vgl. S. 29, Fußnote 1.

gewöhnlich außer der Schiffsexpedition Befrachtungsvermittlungen, Passagebearbeitungen, vielfach auch Vermittlungen von Schiffverkäufen, zuweilen Kontrahierungen von Neubauten und ferner Seeverversicherungsvermittlungen durch. Er betätigt sich als Havariekommissar (Havarieagent), ferner auf dem Gebiet der Schiffsparten-, Schiffshypothekenvermittlungen und auf vielen anderen Gebieten, auch solchen, die sich von den typisch gewordenen Schiffsmaklergeschäften entfernen. Der Makler betreibt jedoch diese Geschäfte, weil dafür im Rahmen seines Wirkungskreises günstige Möglichkeiten bestehen (kombinatorisches, kompensierendes Moment).

Neben den genannten Geschäften betreiben Schiffsmakler und Schiffsagenten vielfach Reederei, Spedition, Stauerei, Lagerhaltung, Öl-, Kohlen- und Holzhandel, Schiffshandel¹. Es werden also verschiedene Gewerbezweige in der Schiffsexpedition in einem Unternehmen vereinigt. Dies geschieht vor allem auch deshalb, um in Zeiten schlechten Geschäftsganges in der Schiffsexpedition einen Saisonausgleich durch einen anderen Gewerbezweig² zu erzielen.

Die betriebliche Eigenart des Schiffsexpeditionsbetriebes stellt sich also alles in allem so dar, daß er notwendige Verkehrsfunktionen den Schifffahrtsbetrieben abnimmt. Die mit dem Betriebe geschaffene Arbeitsbereitschaft erfordert daher auch eine entsprechende Inanspruchnahme durch die Reedereien, um die spezialisierte Leistung des Expeditionsbetriebes dauernd für die gesamte Wirtschaft fruchtbar zu machen.

2. Der Schiffsmakler und das Expeditionskontor des Reeders.

Mit wagemdem Unternehmerblick arbeitet der verantwortungsbewußte Schiffsmakler an dem Ausbau und der Festigung der Schiffsexpedition. Die Entwicklung der Technik und das Wachsen der weltwirtschaftlichen Beziehungen sind dabei Schrittmacher. Der willensstarke Unternehmer gibt der Schiffsmaklerei und Schiffsagentur ständig neuen Auftrieb, erhält sie elastisch und anpassungsfähig.

Wird an Stelle des Schiffsmaklers und Schiffsagenten ein Angestellter der Reederei mit der Schiffsexpedition betraut, wird

¹ Handel mit Schiffsbedarf.

² beispielsweise Kohlenhandel.

also die Schiffsexpedition durch einen Regiebetrieb der Reederei durchgeführt, so tritt an Stelle des Unternehmers ein durch den Kreis seiner Vorschriften gebundener Schiffsexpeditionsleiter. Doch die Verschachtelung von Verantwortungen muß bei der Schiffsexpedition möglichst vermieden werden. Die oft komplizierten Arbeitsaufgaben erfordern häufig freies Handeln, das weitgehende eigene Initiative zur Voraussetzung hat. In der Schiffsexpedition ist eben, wie sich im einzelnen noch zeigen wird, ein weiter Spielraum für verantwortungsbewußte, mutige Unternehmertätigkeit vorhanden.

Dem Reeder erwachsen durch die Errichtung eines Expeditionskontores in eigener Regie Bereitschaftskosten¹, die umgerechnet auf die Einzelleistung mit sinkender Beschäftigung steigen. Die Bereitschaftskosten fallen durch die Annahme eines Maklers (Agenten) fort. In der Rechnung des Reeders treten dann an die Stelle der fixen Kosten proportionale.

Zu den erwähnten Punkten, die bei der Begründung eines Expeditionskontores einer Reederei u. a. berücksichtigt werden müssen, kommt noch, daß der Expeditionsbetrieb eines Schiffsmaklers meistens dadurch wirtschaftlicher arbeitet, daß er sich im Dienste verschiedener Reedereien eher einen guten Beschäftigungsgrad sichern kann. Der Maklerbetrieb kann gerade durch abwechselnde Beschäftigung, also durch einen breiten Kundenkreis, leichter eine volle Ausnutzung seiner Kapazität erreichen. Dies bedeutet bei den starken Bereitschaftskosten in der Expedition höchste betriebliche Leistungsfähigkeit.

b) Der Faktor des Persönlichen in der Schiffsexpedition.

Die vielseitigen Erfordernisse an Wissen und Fähigkeiten auf dem Gebiete der Schiffsexpedition, die typischen Schiffsexpeditionsleistungen, haben den Einsatz der ganzen Persönlichkeit zur Voraussetzung, schnelles Handeln und allgemein besondere charakterliche Qualitäten sind erforderlich.

Die Kapitäne erwarten von den Schiffsmaklern und Clerks in den verschiedensten Fragen zuverlässig beraten zu werden. Sie sind es auch gewohnt, mit ihrem Makler einen Gedankenaustausch

¹ Fixe Kosten.

zu pflegen, der häufig über den engeren Rahmen des Geschäftlichen hinausgeht. Der Makler ist allgemein das Bindeglied zwischen Schiff und Land. In der relativ kurzen Hafenzzeit drängt sich alles zusammen. Ein Schiffsmakler muß daher neben seinen beruflichen Fähigkeiten auch über gute gesellige und andere erstrebenswerte Eigenschaften verfügen. Takt und Persönlichkeit sind Voraussetzung. Er muß ein feines Einfühlungsvermögen haben, um den verschiedensten Charakteren gerecht zu werden; denn persönliche Gründe führen nicht selten trotz geschäftlicher Leistungsfähigkeit dazu, daß der Makler seinen Kunden verliert. Die Beziehungen von Mensch zu Mensch, die Fähigkeiten, solche Beziehungen anzuknüpfen und zu vertiefen, sind daher wichtige Faktoren.

Die Clerks sind an den Hauptexpeditionstagen besonders hohen Anforderungen unterworfen. Dies liegt in dem Streben nach möglichst wirtschaftlicher Arbeitsgestaltung des Schiffsexpeditionsbetriebes begründet. Da es sich um einen besonders arbeitsintensiven Dienstleistungsbetrieb handelt, spielt dieses Problem eben eine besondere Rolle. Die Zahl der Mitarbeiter muß so gewählt sein, daß trotz der Leistungsspitzen an den Hauptexpeditionsterminen in der Zwischenzeit nicht zu viel Arbeitskräfte zur Verfügung stehen.

Zur Erzielung erstklassiger Betriebsleistungen ist vor allem eine gute Personalauslese und -verwendung erforderlich, was auf seiten des Maklers neben dem Fachwissen eine feine Beobachtungsgabe und gute Menschenkenntnis zur Voraussetzung hat. Für den Schiffsmakler gilt es, Mitarbeiter¹ heranzubilden, die auf das Gedeihen ihrer Arbeit und deren Erfolg sehen und sich in der Erreichung dieses Zieles ungehemmt fühlen. Die Kapazität des Expeditionsbetriebes hängt, abgesehen von der Zahl der Mitarbeiter, von der Leistungsfähigkeit und der Verwendung (Organisation) der zum Einsatz kommenden Arbeitskräfte ab.

C. Der Kampf um das Recht der Maklerernennung.

Der besondere Charakter und Wert des Expeditionsgeschäftes führt dazu, daß der Reeder stets ein starkes Interesse an der Maklerernennung hat. Ihm steht im allgemeinen auch das Recht

¹ Clerks.

der Maklerernennung zu, sofern nicht vertraglich eine andere Regelung vorgesehen ist, wie dies in der Trampschiffahrt häufig vorkommt.

a) Der Charterer.

So behält sich der Charterer¹ bei der Aufsetzung der Charter-party² nicht selten die Bestimmung des Maklers³ vor. Er macht dies, um eigenen Interessen nachgehen zu können. Häufig führt er auch die Expedition des Schiffes selbst durch, um im übrigen die Abfertigungsgebühren zu verdienen.

Dem Reeder fehlen in diesen Fällen, besonders, wenn der Charterer die Schiffsgeschäfte selbst erledigt, wertvolle Sicherungen⁴. Bei auftretenden Differenzen zwischen der Schiffsleitung und dem Charterer bzw. dessen Geschäftsfreunden macht sich für den Reeder dann das Fehlen eines Vertrauensmannes und Mittlers unangenehm bemerkbar.

b) Der Befrachtungsvermittler.

Auch die Befrachtungsvermittler benutzen oft ihre Position dazu, das Recht der Maklerernennung durch Hinwirken auf Einfügung einer entsprechenden Klausel im Frachtvertrag für sich in Anspruch zu nehmen, um dann das Schiff selbst abzufertigen, oder auch, falls sie nicht am Expeditionsort vertreten sind, um die Expeditionsgeschäfte einem befreundeten Makler zuzusprechen.

¹ Befrachter, vgl. S. 20, Fußnote 2.

² charter-party (englisch) = Seefrachtvertrag. Der Frachtvertrag zur Beförderung bestimmter Güter bezieht sich entweder 1. auf das Schiff im ganzen oder einen verhältnismäßigen Teil oder einen bestimmt bezeichneten Raum des Schiffes oder 2. auf einzelne Güter (Stückgüter) — vgl. HGB. § 556 —. Wird das Schiff im ganzen oder zu einem verhältnismäßigen Teile oder wird ein bestimmt bezeichneter Raum des Schiffes befrachtet, so kann jede Partei (Befrachter oder Reeder) verlangen, daß über den Vertrag eine schriftliche Urkunde (Charter-party) errichtet wird — vgl. HGB. § 557 —. Statt Charter-party wird auch kurz Charter gesagt. Auch folgende Bezeichnungen sind gebräuchlich: Charte-partie und Certapartie.

³ „charterer's agent“ oder „merchant's broker“.

⁴ Vgl. S. 26—28, S. 45—48, S. 59—66 u. a.

e) Die Bunkerfirmen.

Aus demselben Grunde versuchen auch Bunkergesellschaften¹ sich das Recht der Maklerernennung durch Einfügung einer Klarierungsklausel im Bunkerkontrakt zu sichern. Falls sie dann die Expedition nicht selbst ausführen, so überlassen sie dies ihrem Bunkeragenten.

d) Der Reeder.

Wird dem Reeder die Bestimmung des Maklers unmöglich, so kann es dazu kommen, daß er unter Umständen von zwei verschiedenen Maklern bedient wird. Von dem einen etwa auf Grund der Charter-party eingehend² und von dem anderen auf Grund seines Agenturvertrages oder der neuen Charter ausgehend³. Dies hat dann zur Folge, daß die Expedition nicht in einer Hand ist. Es entstehen durch das doppelte Bearbeiten eines Schiffes in zwei Kontoren Reibungsverluste⁴.

Besonders nachteilig wirkt sich die Beschränkung des Reeders dann aus, wenn die Expedition infolge der vertraglichen Regelung von einem Nichtfachmann durchgeführt wird. Dies kann im übrigen weiterhin dazu führen, daß in Ländern, in denen für bestimmte Schiffsgeschäfte nur erstklassige Makler⁵ (besonders qualifizierte!) zugelassen⁶ werden, der Reeder dann gezwungen ist, für jene Dienstleistungen noch außerdem einen entsprechenden (qualifizierten) Makler anzunehmen.

¹ Brenn- und Treibstofflieferanten für den Schiffsbetrieb.

² Übliche Bezeichnung der Geschäftsabwicklungen für das in den Hafen kommende Schiff.

³ Die Geschäfte für das den Hafen verlassende Schiff.

⁴ Der Gebührentarif des Zentralverbandes deutscher Schiffsmakler sieht daher auch bei eingehend und ausgehend mit Ladung eine höhere Gebühr vor, falls nicht für beide Wege derselbe Makler tätig ist. „Schiffe ein- und ausgehend mit Ladung zahlen 50% Zuschlag, wenn von derselben Firma bedient, sonst eingehend und ausgehend volle Tarifgebühren.“ Im ersten Falle wird der Tarifsatz plus 50% *insgesamt* (also für beide Wege) erhoben und im letzten Falle wird *zweimal* (für jeden Weg) der volle Tarifsatz in Anrechnung gebracht.

⁵ Es handelt sich dann um öffentlich bestellte oder öffentlich anerkannte Makler.

⁶ z. B. für Zolldeklarationen, für Vermittlung zwischen dem Schiff und den Gerichten.

Da der Reeder stets den Schiffsmakler zu bezahlen hat, müßte er allein schon deshalb immer den Makler bestimmen können. Doch es ist jeweils eine wirtschaftliche Machtfrage, ob der Reeder das für ihn so wichtige usancemäßige Recht der Maklerernennung ausüben kann.

II. Die Funktionen der Schiffsmakler und Schiffsagenten bei der Schiffsexpedition.

A. Die Hafen- und Kanalklarierung.

a) Der Schiffsmakler und Schiffsagent als Schiffsklarierer.

1. Allgemeines.

Bei der Besorgung der Schiffsgeschäfte tritt die Klarierung als besonderes Arbeitsgebiet hervor.

Klarieren¹ nennt man die Erledigung der Geschäfte des Schiffes bei den Behörden². Unter Einklarierung versteht man die Geschäftsbesorgungen für ein einkommendes Schiff. Die betreffende Regelung vor der Ausreise heißt Ausklarierung.

Zur schnellen und sicheren Durchführung der Klarierungen ist genaue Kenntnis der nötigen Gesetze, Verordnungen und Tarife erforderlich. Dabei sei auch besonders auf das Gefahrenmoment der Strafen hingewiesen, die bei Nichtbeachtung bestimmter Vorschriften verhängt werden. Für ausländische Kapitäne stellen gewöhnlich Sprachschwierigkeiten dann meistens noch einen besonderen Risikofaktor dar, weil die Behörden nicht auf fremdsprachliche Abfertigung eingerichtet sind.

Gerade durch eingehende Kenntnis aller erforderlichen Voraussetzungen leistet der Schiffsmakler als Schiffsklarierer seinem Auftraggeber wertvolle Dienste. Etwa auftretende Schwierigkeiten wird ein erfahrener Schiffsklarierer für gewöhnlich leichter überwinden als die Schiffsleitung. Auf Grund seiner täglichen Übung,

¹ Klarmachen (seemännisch) = in Ordnung bringen, fertig machen, das Schiff abfahrtbereit (segelfertig machen).

Klarieren = ordnen, Geschäfte erledigen.
To clear = klarieren.

² Hafen-, Kanal-, Zollbehörde usw.

seiner persönlichen Beziehungen und der Kenntnis der einzuschlagenden Wege kommt er im allgemeinen eher zum Ziele. Auch wegen der örtlichen Verschiedenheit der Verhältnisse und Anforderungen erscheint die Beschäftigung eines Fachmannes dringend erforderlich.

2. Die Entlastung der Behörden durch die Tätigkeit der Schiffsmakler und Schiffsagenten als Schiffsklarierer und Schiffsabrechner.

Im Geschäftsverkehr zwischen Schiff und den Behörden im Hafen spielt die Entrichtung der Gebühren eine erhebliche Rolle. Hier übernimmt der Schiffsmakler im Rahmen des Auslagengeschäftes¹ die Funktionen des Abrechners und schafft damit Vorteile für beide Seiten. Das Schiff hat hierdurch die Möglichkeit, schon vor der Abrechnung wieder den Hafen zu verlassen. Die Behörden halten sich wie auch die übrigen Gläubiger (Schiffshändler², Bunkerfirmen usw.) dann an den klarierenden Makler (Agenten), mit dem sie in ständiger Verbindung stehen. Die Behörden lassen sich für die noch nicht abgerechneten Klarierungen meistens noch Sicherheiten vom Makler geben.

Dadurch, daß der Schiffsmakler die Gebühren an die Behörde bezahlt, also verauslagt, wird er an ihrer Stelle³ zum Träger des Zahlungsrisikos. Da er überdies jeweils in Landeswährung zu zahlen vermag, sind die Behörden bei Ansprüchen gegenüber ausländischen Reedern auch vor Kursverlusten⁴ geschützt. So wird der Schiffsmakler ferner zum Träger des Währungsrisikos.

Durch das Auslagengeschäft des Maklers ergibt sich bei Bearbeitung der Verkehrsspitzen für die öffentliche Verwaltung der Vorteil, daß die Verrechnungsabwicklungen auf stillere Stunden verschoben werden können, so daß Dienstbereitschaftskosten gespart werden. Die Mittlertätigkeit des Maklers bietet ferner die Gelegenheit der Sammelabrechnung statt der sonst erforderlichen gesonderten Abrechnung jedes einzelnen Klarierungsfalles.

Ein Aufschieben der Abrechnung durch die Behörden hat den Nachteil, daß der Makler erst später die Hafenabrechnung für

¹ Vgl. S. 88 ff.

² Lieferanten für Schiffsbedarf.

³ Die Behörde hat dann ja keine Außenstände.

⁴ Vermeidung des Valutarisikos.

den Reeder abschließen kann, die dieser jedoch dringend für die Fertigstellung der Reiseabrechnung benötigt. Die Zinsverluste, die dadurch entstehen, daß wegen einiger fehlender Rechnungen die Hafenabrechnung nicht abgeschlossen werden kann, so daß die Rückerstattung der Auslagen sich hinauszögert, und etwaige Sicherheitsleistungen, die von den Behörden gefordert werden, bringen dem Maklerunternehmen eine zusätzliche Belastung.

Die Klarierungstätigkeit des Maklers hat für die Behörden weiterhin den Vorteil, daß angesichts der Fachleistungen des Maklers hohe Anforderungen gestellt werden können. Die Deklarationen werden deshalb mittels verschiedener vorgeschriebener Formulare in einer Weise verlangt, die für die Auswertung besonders dienlich ist. Es wird so eine weitgehende Arbeits- und Kostenersparnis in der behördlichen Verwaltung erzielt.

Die Anforderungen, die durch das häufig sehr ausgebaute Formularwesen und durch die Deklarationsvorschriften gestellt werden, wirken sich im übrigen für die Wirtschaft als Zwang aus, die Schiffsmakler als geübte und erfahrene Fachleute zur Hilfeleistung heranzuziehen. Mit der fachgemäßen Erledigung der Deklarationen durch den Makler haben die Behörden infolge schnellerer Abwicklung der Geschäfte den Vorteil geringerer Abfertigungs- und Erhebungskosten.

Im Hinblick auf die Werbung spielt der Makler für die Behörden noch eine besondere Rolle, da sie wegen ihrer obrigkeitlichen Funktionen meistens nicht werbend hervortreten wollen.

Bei seiner Propaganda für das Klarierungsgeschäft pflegt der Makler zwangsläufig gleichzeitig für seinen Standort den Hafen bzw. den Kanal einzutreten, wenn es also gilt, durch Neuverkehr seinen Kundenkreis zu vergrößern. Dadurch nimmt der Makler dann den Hafen- und Wasserstraßenbehörden Werbearbeit ab. Die Art der Werbung ist gleichzeitig kennzeichnend dafür, welche entscheidende Bedeutung der Standort für den Expeditionsbetrieb hat.

b) Die Klarierung bei der Hafen- und Kanalverwaltung.

Der Clerk meldet der Hafen- bzw. Kanalverwaltung das ankommende Schiff schriftlich unter Angabe aller nötigen Einzelheiten an. Die Formalitäten werden möglichst vorbereitet, damit bei Ankunft des Schiffes die Klarierungen in kürzester Frist durchgeführt werden können.

Die Angaben¹, welche bei der Einklarierung gefordert werden, sind im allgemeinen folgende: Schiffbauart, Schiffsname, Nationalität, Name des Kapitäns, der Reederei und des Befrachters, Abgangs- und Bestimmungshafen, Netto- und Bruttoreumgehalt des Schiffes in Registertonnen und Kubikmetern, Bezeichnung des Meßbriefes², Tiefgang vorn und hinten³, Art der Ladung, gegebenenfalls erforderliche Angaben für Gebührenerhebung nach Ballastsätzen oder andere Erklärungen, die für eine Gebührenerhebung zu niedrigen Sätzen oder für völlige Befreiung entscheidend sind. Die Deklarationen werden durch Vorzeigung des Meßbriefes und gegebenenfalls durch Vorlegung des Schiffszertifikates⁴, des Manifestes⁵ und der Konnossemente⁶ belegt.

Als Geschäftsträger der Reederei bezahlt der Schiffsmakler nach Möglichkeit allein die nach dem Frachtvertrag vom Schiff zu tragenden Gebühren, so besonders Hafen-, Kanal- und Lotsgelder usw. Nur falls er von den Wareneignern beauftragt ist oder aus Kulanz diesem gegenüber, übernimmt er auch die Ordnung der Geschäfte und Entrichtung der Gebühren⁷, welche unmittel-

¹ Deklarationen.

² In ihm wird das Ergebnis der amtlichen Vermessung verbrieft. Ist ein Meßbrief nicht vorhanden, oder wird er von der Hafen- oder Kanalverwaltung nicht anerkannt, so muß für Einschätzung bzw. sogar Neuvermessung des Schiffes gesorgt werden.

³ In m, dm oder Fuß.

⁴ Urkunde des Registergerichtes über die Eintragung des Schiffes.

⁵ Vgl. S. 43.

⁶ Das Konnossement — bill of lading (englisch), connaissement (französisch) — ist eine Empfangsbescheinigung. Nach Beendigung jeder einzelnen Abladung hat der Schiffer dem Ablader (vgl. S. 20, Fußnote 1) unverzüglich gegen Rückgabe des etwa bei der Annahme der Güter erteilten vorläufigen Empfangscheines (Receipt — vgl. S. 31 f.) ein Konnossement auszustellen — vgl. HGB. § 642 u. S. 32 —. Es dokumentiert eine bestimmte Auslieferungsverpflichtung. Es hat die Eigenschaft eines Dispositionspapieres, d. h. die Übergabe des Papieres an den im Konnossement Bezeichneten oder dessen Order hat für den Erwerb von Rechten an der Ladung die gleiche Wirkung wie die Übergabe der Ladung selbst (HGB. § 647). Das Konnossement ist ein negoziabiles (umsetzbares, handelsfähiges) Papier.

⁷ In der Regel ist die Klarierung des Schiffes Aufgabe der Schiffsleitung, die durch den Makler entlastet wird, das Ausklarieren der Ladung Aufgabe des Abladers und das Einklarieren der Ladung Sache des Empfängers.

bar zu Lasten der Ladung gehen. Zur Wahrung dieser Geschäfte ist jedoch der Makler zuweilen auch auf Grund der Hafenusancen verpflichtet.

Ist ein außergewöhnlich langer Hafenaufenthalt erforderlich, so sorgt er möglichst für einen abgabefreien Liegeplatz.

Vor der Ausreise erledigt der Makler wiederum die vorgeschriebenen Formalitäten (Ausklarierung).

Nach der Ein- bzw. Ausklarierung versieht der Makler den Kapitän jeweils mit den notwendigen amtlichen Bescheinigungen und erteilt die nötigen Instruktionen für die Hafenzzeit bzw. für die Weiterreise.

e) Die Klarierung bei der Polizei, der Gesundheitsbehörde und der Zollbehörde¹.

Bei der Hafenzpolizei hat der Schiffsmakler für das Schiff diejenigen Formalitäten zu erledigen, welche zur Erfüllung der polizeilichen Aufgaben verlangt werden müssen.

Die Erfordernisse bei der Einklarierung sind folgende: Der Clerk muß die Papiere über die erfolgte Einklarierung bei der Hafenzbehörde vorlegen und einen Meldezettel² für das Schiff abgeben. Außerdem sind Deklarationen einzureichen, die der amtlichen Statistik dienen. Falls es noch nicht geschehen ist, wird darauf durch die Polizeibehörde der Liegeplatz angewiesen. Linienfahrer haben gewöhnlich einen bestimmten Liegeplatz. Ist ein Lade- oder Löschplatz noch nicht frei, so erfolgt die Einreihung in den Turn³ auf Grund des Zeitpunktes der Anmeldung. Der Schiffsmakler sorgt jedoch nach Möglichkeit frühzeitig für Bereithaltung des nötigen Liegeplatzes, damit beim Eintreffen des Schiffes schnellstens mit dem Umschlag begonnen werden kann.

¹ Wegen der Zollklarierungen sei auf meine im Verlag von Otto Meißner, Hamburg, erscheinenden „Zolldeklarationen bei der Schiffsexpedition“ verwiesen.

² Der Meldezettel hat z. B. folgendes zu enthalten: Gattung und Name des Schiffes, Nettorauengehalt in cbm u. R. = T., Tiefgang in m, Datum der Ankunft, Abgangshafen, Name des Reeders und des Kapitäns, Art der Ladung, Zweck des Anlaufens, die Namen der Ladungsempfänger, Reparaturwerft, Zahl der Besatzung.

³ Die Reihenfolge, in der die Schiffe abgefertigt werden.

Es sollen andererseits auch Verholkosten¹ möglichst vermieden werden. Bei erforderlich werdendem Verholen ist jeweils zuvor die Polizeibehörde und die Zollbehörde zu benachrichtigen. Außerdem ist meistens ein Lotse anzufordern. Vielfach muß auch für Schlepper und Bootshilfe gesorgt werden. Es sind weiter Festmacher² zu bestellen. Gegebenenfalls ist das Öffnen von Brücken, Schleusen und dergleichen zu beantragen.

Bei vorgeschriebener polizeilicher Begleitung³ stellt der Clerk den erforderlichen Antrag und verauslagt die Gebühren.

Zur Freigabe des Schiffes für den Verkehr mit dem Lande ist die Genehmigung der Gesundheitsbehörde einzuholen, dazu sind die vorgeschriebenen Deklarationen einzureichen. Aufgabe des Schiffsklarierers ist es, das Schiff frühzeitig anzumelden, um bei erforderlicher Untersuchung möglichst Zeit zu sparen. Es ist nach Kräften alles so einzurichten, daß die Handlungen der Gesundheitsbehörde für den Schiffsbetrieb keinen Zeitverlust bringen.

Der abfertigende Clerk zeigt die für die Schiffshygiene in Frage kommenden Papiere vor. Er besorgt nötigenfalls Gesundheitspässe⁴ und Schiffsapotheken-Revisionsscheine, die innerhalb der entsprechenden Fristen zu erneuern sind. Im Rahmen des Auslagengeschäftes verauslagt er die Gesundheitsgebühren für das Schiff.

Der Makler hat für Erfüllung aller Vorschriften Sorge zu tragen, deren Nichtbeachtung unter Umständen zu folgenschweren Verwicklungen, Zeitverlusten und Strafen führen kann. So ist auch für die Vornahme gewisser Umschlagsgeschäfte an bestimmten Plätzen im Hafen polizeiliche Erlaubnis einzuholen. Während des Umschlages muß gegebenenfalls noch besonderen Vorschriften Genüge geleistet werden.

Vor Auslaufen des Schiffes erledigt der Clerk alle vorgeschriebenen Formalitäten. Er erteilt dem Kapitän die nötigen Instruktionen für die Weiterfahrt und versieht ihn mit den für die Ausfahrt erforderlichen Papieren.

¹ Die Kosten des Manövrierens im Hafen durch Liegeplatzwechsel.

² Leute zum Los- und Festmachen der (Halte-) Trossen.

³ z. B. auf Grund veterinärpolizeilicher Vorschriften bei transporthenden Viehtransporten.

⁴ bill of health, fumigation certificate (Entrattungsattest).

B. Die Expeditionsarbeiten für die Ablader, die Befrachter, die Empfänger und das Schiff.

a) Der Kaufmann, der Reeder und der Schiffsmakler.

Reeder und Kaufmann, beide sind an der schnellen Durchführung der Schiffsexpedition interessiert. Mit möglicher Beschleunigung sucht der Reeder seine Transportaufgabe zu erledigen, um baldigst wieder über sein Schiff verfügen und es einer neuen Aufgabe zuführen zu können. Der betriebswirtschaftliche Beweggrund ist der, die Kosten je Leistungseinheit stark zu senken, was dank der weiten Degressionsspanne bei den vorherrschend fixen Kosten möglich ist. Der Kaufmann, der sein Kapital in Waren anlegt, strebt danach, diese schnell umzusetzen¹. Durch den Transport will er dabei so wenig wie möglich aufgehalten werden. Beide, Kaufmann und Reeder, streben danach, daß der Umschlag² möglichst beschleunigt wird. Daher spielt auch der mit der Besorgung der Schiffsgeschäfte im Hafen beauftragte Makler für beide Interessenten eine bedeutende Rolle. Speziell noch durch die sehr großen Werte³, welche bei der Schiffsexpedition zu betreuen sind, tritt die Wichtigkeit der gesamtwirtschaftlichen Aufgaben des Maklers in hohem Grade hervor.

b) Die Ankunftsschätzung und die Bereitschaftskosten.

Für den Zeitpunkt der vom Leiter der Schiffsexpedition zur Abwicklung der Hafengeschäfte zu treffenden Dispositionen ist die Ankunftsschätzung wichtig.

Trotzdem man den technischen Fortschritt in der Schifffahrt weitgehend zum Einsatz bringt, ist jedoch eine Pünktlichkeit, wie sie auf einigen Verkehrswegen⁴ erreicht wird, eben wegen des besonderen Charakters des Wasserverkehrs nicht möglich. Die Differenzen der Reisedauerschätzungen können infolge der

¹ Er muß sein Kapital, um den größten Nutzen zu erzielen, möglichst schnell umschlagen, d. h. also, seine Waren schnellstens wieder in Geld verwandeln, um dieses erneut wieder zum Einsatz zu bringen.

² Laden und Löschen.

³ Fahrzeug und Ladung stellen im allgemeinen Werte in einer Höhe dar, wie sie in anderen Verkehrsweigen generell bei weitem nicht erreicht werden.

⁴ z. B. Eisenbahn.

Witterungsverhältnisse, entsprechend der Art des Schiffes, der Art der Beladung usw. Stunden, Tage usw. betragen. Begabung und gute Kenntnis der Faktoren sind Voraussetzung für mehr oder weniger glückliche Schätzungen. Je genauer sie sind, desto weniger Bereitschaftskosten entstehen im Hafen.

e) Die Arbeit für die Ablader, die Befrachter und das Schiff.

1. Die Maklerfunktionen im Zusammenhang mit den Dispositionen der Ablader und der Befrachter.

Die Ankunftsschätzungen, die Bereitschaftskosten und die Disposition der Ablader und der Befrachter. Die Ablader¹ bzw. die Befrachter² müssen für die Bereitschaft der zu verschiffenden Güter sorgen. Die Güter müssen am Ladeplatz rechtzeitig für die Verladung bereit sein. Die allgemein zu lösende Aufgabe ist die Schaffung der nötigen Umschlagsbereitschaft.

Sofern eine sukzessive Heranschaffung³ in Frage kommt, muß damit zu einem bestimmten Termin begonnen werden. Das Streben geht dahin, die Kosten für die Löschbereitschaft der Zubringerfahrzeuge und die Dienstbereitschaft von Arbeitskräften und Geräten usw. möglichst niedrig zu halten. Liegegelder, Standgelder und andere Dienstbereitschaftskosten sollen möglichst beschränkt oder vermieden werden. Für die gesamten Bereitschaftskosten und auch für die technische Durchführung⁴ sind also der geschätzte Termin und geschickte Dispositionen von entscheidender Bedeutung.

Das zuvor skizzierte Dispositionsrisiko erhöht sich bei beschränkten Abfertigungsmöglichkeiten, falls mehrere Schiffe zu erwarten sind. Treffen diese wider Erwarten nicht nacheinander

¹ Ablader oder Verloader (englisch: shipper) ist derjenige, der das Gut zur Beförderung übergibt und dafür das Konnossement erhält. Ablader und Befrachter können natürlich identisch sein.

² Befrachter (Charterer) ist derjenige, in dessen Namen der Seefrachtvertrag (charter-party) mit dem Reeder abgeschlossen wurde.

³ z. B. wenn nacheinander aus Zubringerfahrzeugen (Schiffe, Eisenbahnwagen) direkt in das Schiff verladen werden soll.

⁴ Es kann z. B. natürlich nur eine beschränkte Anzahl Eisenbahnwagen auf den fraglichen Gleisen warten.

ein, und sind die Ablader daher außerstande, die Beladung sofort vorzunehmen, so entsteht schiffsbetrieblicher Leerlauf. Der zusätzliche Aufwand des Reeders durch das Warten¹ des Schiffes führt dann zu Liegegeldansprüchen, falls nicht eine andere rechtliche Regelung vereinbart wurde oder sich allgemein aus der Rechtslage ergibt.

Wegen der bedeutenden Liegekosten des Schiffes rechnet man bei Abschluß des Frachtvertrages mit einer *bestimmten Zahl* von Liegetagen. Der Seefrachtvertrag sieht für die Umschlagsgeschäfte jeweils eine bestimmte Anzahl von Tagen vor. Nach Ablauf derselben werden dem Reeder die kontraktlich festgelegten Überliegegelder² gezahlt. Wird das Schiff früher fertig, so hat der Reeder, falls dies der Frachtvertrag vorsieht, Eilgeld³ zu zahlen.

Die dargelegten Gründe lassen es ratsam erscheinen, daß die Ablader mit dem Schiffsmakler, bei dem die Fäden der gesamten Hafengeschäfte zusammenlaufen, in ständiger Verbindung stehen. Seine Fähigkeiten zur Reisedauerschätzung und seine Kenntnis der nötigen Daten können den Abladern bei den Umschlagsdispositionen von großem Nutzen sein.

Die Andienung der Ladebereitschaft. Wegen der erforderlichen Vorbereitungen bedingt sich der Charterer häufig eine frühzeitige Andienung der Ladebereitschaft aus. Die Meldung hat dann gemäß den Vereinbarungen in der Charter eine bestimmte Zeit vor dem Ladebeginn im Besitze der Ablader bzw. seiner Freunde zu sein. Vielfach wird jedoch keine derartige Dispositionsfrist gewährt.

Da die Meldung für den Beginn der Arbeit entscheidend ist, muß sie — eben wegen ihrer Bedeutung — schriftlich abgegeben werden. Sie hat unter peinlichster Beachtung aller Formvorschriften und der sonstigen vertraglichen und usancemäßigen Bedingungen zu erfolgen. Es muß allen Anforderungen Genüge geleistet werden, damit es nicht dazu kommen kann, daß die Meldung nicht anerkannt wird, etwa, weil sie nicht form- oder nicht fristgemäß erfolgte, oder auch, weil andere Voraussetzungen nicht erfüllt waren. Geht dem Reeder durch Nachlässigkeit des Maklers oder dessen Clerk ein Liegegeldanspruch verloren, so kann dies für den Makler unheilvolle Folgen haben, besonders, wenn der ver-

¹ Was in der Trampschiffahrt möglich ist.

² demurrage.

³ despatch-money.

eitelte Anspruch seine finanzielle Leistungsfähigkeit weit übersteigt. Zahlreiche Prozesse zwischen Trampreedern und Maklern beweisen dies.

Falls der Frachtvertrag nicht ausdrücklich vorsieht, daß die Befrachter (Ablader) auch an Sonntagen und Feiertagen sowie nachts oder vor Beginn der chartermäßigen oder gesetzlichen Liegezeit laden dürfen, so muß von den Abladern eine schriftliche Bestätigung in folgendem Sinne eingeholt werden: „Die genutzte Zeit rechnet als Liegezeit und alle Kosten gehen zu Lasten der Ablader bzw. Empfänger.“ Diese Verfahrensweise ist erforderlich, um gegen unberechtigte Eilgeldforderungen gesichert zu sein. Gleichfalls ist der Hinweis wichtig, daß die Kosten, welche durch das Arbeiten an Feiertagen entstehen, nicht zu Lasten des Schiffes gehen.

Allgemein ist es Aufgabe des expedierenden Maklers, dafür zu sorgen, daß die Ladebereitschaftsmeldung möglichst früh erfolgt.

Die Ladungsanforderung. In der Trampschiffahrt ist neben der Andienung der Ladebereitschaft häufig auch eine Ladungsanforderung des Kapitäns den Abladern anzudienen. Es wird darin die gewünschte Lademenge bestellt¹. Dabei ist auf einwandfreie Maß- und Gewichtsbezeichnung, also auf genaue Standardbezeichnung², Tonnenangabe³ usw. zu achten.

Die notwendigen Vorbesprechungen und Klarstellungen. Die Vorbesprechungen des expedierenden Maklers mit den Abladern dienen der Klarstellung aller in Frage kommenden Dinge und sollen einen glatten und schnellen Verlauf der Expedition

¹ Bei Kontraktsschluß wird gegebenenfalls ein Spielraum von 5—10% gelassen, innerhalb dessen das Schiff volle Ladung beanspruchen kann.

² Bei Holzverschiffungen! Es gibt verschiedene Standards!

³ Sehr häufig entstehen Meinungsverschiedenheiten, wenn im Frachtvertrage nicht klar zum Ausdruck gebracht worden ist, ob metrische zu 1000 kg oder englische Tonnen, die gewöhnlich zu 1016, manchmal auch zu 1015 kg gerechnet werden, die Grundlage bilden sollen. Allgemein kann wohl der Grundsatz aufgestellt werden, daß die englische Tonne gelten muß, wenn es sich um Befrachtungen nach und von Großbritannien handelt und wenn in englischer Sprache abgefaßte Frachtverträge benutzt werden. Dagegen muß mit metrischen Tonnen gerechnet werden, wenn es sich um in deutscher Sprache abgefaßte Frachtverträge und um Befrachtungen zwischen deutschen, skandinavischen, holländischen, belgischen und fran-

sichern. Soll wider Erwarten eine andere Ladung¹ als die vereinbarte zur Verschiffung kommen, so muß sich der Makler rechtzeitig Instruktionen einholen. Es ist dafür zu sorgen, daß durch die jetzt angebotene Ladung der Reeder hinsichtlich der Frachteinahme, der Lade- und Löschzeit usw. nicht ungünstiger gestellt wird.

Der Ort der Beladung. Zur Vermeidung unnötigen Wartens und Kosten verursachenden Manövrierens im Hafen ist frühzeitig der Platz auszumachen, an dem die Ladung eingenommen werden soll. Aufgabe des Maklers ist es weiter, bei den Vorbesprechungen möglichst auf die Wahl desjenigen Platzes hinzuwirken, an dem für das Schiff die niedrigsten Kosten entstehen. So ist beispielsweise ein Ladeplatz zu bevorzugen, an dem keine Stellagen benötigt werden, falls dadurch die schiffsseitig zu tragenden Ladekosten beeinflußt werden. Will der Ablader das Schiff an einen Kai beordern, statt, wie in der Charter vorgesehen, die Beladung auf dem Strome² vorzunehmen, so muß darauf hingewiesen werden, daß dadurch sich ergebende zusätzliche Kosten nicht zu Lasten des Reeders zu gehen haben. Es muß allgemein für nötige Klärung und Regelung gesorgt werden. Im übrigen muß der Ladeplatz stets so beschaffen sein, daß das Schiff immer sicher und flott liegt.

Der Beladungsplan. Zur Durchführung der Beladung muß ein genauer Plan aufgestellt werden. Vor allem auch bei Anlieferung verschiedenartiger Ladung ist dies ein Problem, das besonderer Aufmerksamkeit bedarf.

Die Verstaungswünsche. Die Verstaung wird an Hand der Verschiffungsbedingungen, des Schiffsplanes und unter Berücksichtigung der Bestimmungshäfen geregelt.

Zuweilen ist der Ablader an der Art der Verstaung in einer Weise interessiert, die mit den Interessen des Schiffes in Widerspruch steht. Gegenüber solchen Wünschen seitens der Ablader

zösischen Häfen handelt, weil in den betreffenden Ländern das metrische System gilt, d. h. nach Tonnen zu 1000 kg gerechnet wird.

In den Vereinigten Staaten von Nordamerika und in Kanada rechnet man mit 1 ton = 2000 lbs., die zum Unterschiede von der englischen Tonne (1 ton = 2240 lbs.) die Bezeichnung short ton bekommen hat. Die englische Tonne wird „long ton“ genannt. 1 long ton = 2240 lbs. = 1016 kg (große Tonne). 1 short ton = 2000 lbs. = 907 kg (kleine Tonne).

¹ z. B. Braunkohlen statt Steinkohlen.

² in the river.

sind dann Hinweise dahingehend nötig, daß bei Bestehen auf der geforderten Verladungsart ein Fehlfrachtauspruch geltend gemacht werden muß, um den Frachtausfall, den der Reeder infolge der ungünstigen Beladung hat, auszugleichen. Dies kommt z. B. in Frage, wenn verlangt wird, daß das leichte Holz im Raum und das schwere auf Deck verladen werden soll, so daß mit Rücksicht auf die Stabilität des Schiffes das vorgesehene Ladequantum nicht verstaут werden kann.

Ist die Beschaffenheit der zu verschiffenden Güter derart, daß eine Durchführung der Ladeinstruktionen des Verladers nicht möglich ist, so muß verhandelt werden. Falls die zu verladenden Güter andere beeinträchtigen oder beschädigen könnten, ist zweckentsprechend zu verfahren. Nötigenfalls ist für Verladung auf Deck einzutreten.

Die Ladungskontrolle. In der Charter wird bei Bulk-ladungen¹ häufig vereinbart, daß die Fracht nach dem verladenen Quantum² bezahlt werden soll. Schon aus diesem Grunde ist es dann für den Reeder wichtig, daß bei der Verladung eine Quantitätskontrolle³ durchgeführt wird. Von besonderem Wert ist das Attest eines beeidigten Zählers, Wägers oder Messers⁴.

Ist in der Charter Verwiegung vorgesehen und will man dagegen Kahneiche⁵ vornehmen, so muß mit Rücksicht auf die zu er-

¹ Massenladungen.

² Zahl, Gewicht oder Raummaß.

³ Gewichts-, Zähl- oder Vermessungskontrolle.

⁴ Sie werden allgemein auch Tallyleute genannt. Diese nehmen die Quantitätskontrolle der Ladung während des Umschlages vor, und zwar nach Gewicht oder Raummaß oder nach Stückzahl. Es handelt sich also um Wiegen, Messen oder Zählen, to tally (englisch) = einkerben! Diese Art des Aufschreibens dürfte danach bei der Umschlagskontrolle die ursprünglich allgemein geübte gewesen sein.

⁵ Kahneiche, bei der die Lademenge durch Tiefgang der Kähne festgestellt wird, kann nicht als ausreichender Ersatz für Verwiegen angesehen werden. Die Feststellung des Gewichtes der in den Kähnen eingeladenen Güter ist nämlich von vielen Faktoren, wie Salzgehalt, Temperatur und Bewegung des Wassers abhängig. Durch die Bewegung des Wassers wird die Ablesung der Eichskala bis auf den Zentimeter sehr erschwert. Es entspricht 1 cm Kahneiche nach oben oder unten einer ziemlich großen Tonnenzahl des Gewichtsunterschiedes bei einem Kahn, hinzukommt noch die oftmals verschiedene Belastung (Bodenwasser, Ausrüstung, Vorräte, Kesselwasser, Brennstoff und nicht fest eingebauter Ballast).

wartende Ungenauigkeit für strikte Erfüllung der Charter gesorgt werden. Auch wenn ein etwaiger Hafenbrauch für die Vornahme der Kahneiche besteht, muß, falls der Frachtvertrag ausdrücklich eine exaktere Kontrolle vorschreibt, für diese eingetreten werden. Eine ungenaue Gewichtsermittlung würde gegebenenfalls auch die Gefahr mit sich bringen, daß Mankoforderungen bei der Auslieferung aufgestellt werden.

Die Art der Beladung. Ist maschinelle Beladung¹ geplant, ohne daß dies zuvor² ausgemacht wurde, so sind im Reedereiinteresse Schutzmaßnahmen erforderlich. Es empfiehlt sich, eine schriftliche Verpflichtungserklärung einzuholen, derzufolge der Reeder für die durch die Beladung verursachten Schäden ohne Rücksicht auf die Schuldfrage schadlos gehalten wird. In diese Erklärung ist einzubeziehen, daß dem Reeder eine Schadloshaltung garantiert wird, falls sich Nachteile infolge der andersartigen Beladung dadurch ergeben, daß keine oder keine hinreichende Quantitätskontrolle durchführbar war.

Sieht die Charter den Gebrauch von Schiffswinden vor, so ist rechtzeitig festzustellen, ob Winden- oder Geienleute angenommen werden müssen. Gleichzeitig ist zu klären, ob der Reeder auf Grund des Frachtkontraktes oder der Hafenusance von der Tragung jener Kosten befreit ist.

Neben der Ladetechnik ist ferner auch das Ladetempo von Bedeutung. Im allgemeinen muß die Anlieferung so schnell erfolgen, wie das Schiff wegstauen kann. Es sollen keine Stockungen entstehen. Es darf jedoch auch nicht schneller angeliefert werden, als das Schiff bei sachgemäßer Stauung verstauen kann.

Die Umschlagskosten und ihre Verteilung. Die Annahme von Hilfskräften. Die Verteilung der durch den Umschlag entstehenden Kosten und die Annahme der erforderlichen Hilfskräfte wird an Hand der getroffenen Vereinbarungen und allgemein der rechtlichen Grundlagen geklärt.

Für die vom Schiff zu bezahlenden und anzunehmenden Hilfskräfte schließt der Makler nach vorausgegangener Verständigung mit dem Reeder möglichst Kontrakte, um ihm Rabatte zu sichern. Auf Grund seiner lokalen Kenntnisse der in Frage kommenden

¹ z. B. durch Greifer, Kippvorrichtungen.

² beim Abschluß des Verschiffungskontraktes.

Preise (Tarife) und der Leistungsfähigkeit der Firmen kann der Schiffsmakler dem Reeder durch vorteilhafte Verhandlungen und Abschlüsse gute Dienste erweisen.

Ist der Reeder durch die Klausel: „Charterers stevedore to be employed at lowest rate at which owners are able to close their contract“¹ gebunden, so ist zu ermitteln, wie hoch diese Rate ist.

Die Bereitschaft im Hafen und die Ankunft des Schiffes. Zur Erzielung des denkbar größten Ausnutzungsgrades des Schiffes muß bei seiner Ankunft möglichst alles bereit sein, so etwa: Schlepperassistenz, Bootshilfe, Festmacher, Zollabfertigungsbeamte, Krähne bzw. Kohlen- oder Getreideheber, Leichter, Schauerleute², Stauer. Alles muß rechtzeitig bedacht und sorgfältig vorbereitet werden.

Nach Eintreffen des Schiffes berichtet der Schiffsmakler dem Kapitän über die getroffenen Vereinbarungen. Der Makler übergibt ihm die Ladeliste³ für seine Dispositionen und teilt ihm die Instruktionen der Ablader mit. Es folgen nötigenfalls weitere Besprechungen und auch Ordererteilungen an den Makler, so etwa noch wegen der Annahme von Hilfskräften⁴, der Bestellung von Umschlagsgeräten, Staumaterialien usw.

Die Überwachungsfunktion an Hand der Kontrakte und die Sicherungsmaßnahmen. Während des Umschlages hat der Schiffsmakler darauf zu sehen, daß den vorliegenden Bestimmungen⁵ entsprechend verfahren wird. Es gilt die Interessen des Reeders zu verteidigen und zu vermeiden, daß ihm Nachteile erwachsen. Bei auftretenden Differenzen greift der Makler vermittelnd ein und dient dem Reeder durch seine fachlichen und lokalen Kenntnisse. Auf Grund seiner Autorität versucht er zu schlichten und besonders Zeitverlust zu vermeiden. Zuweilen wird sich auch der Kapitän genötigt sehen, Unerwünschtes zuzulassen. Er hat dann zur Dokumentierung, Protest (notariellen oder

¹ Es sind die Stauer des Charterers zu der *niedrigsten Rate* anzunehmen, zu welcher der Reeder seinen Kontrakt schließen kann.

² Hafenarbeiter (Träger usw.).

³ Eine Zusammenstellung der vorzunehmenden Verladungen.

⁴ Tallyleute usw.

⁵ Charter-party, Konnossement usw.

Konsulatsprotest¹⁾ zu erheben. Es ist jeweils möglichst für eine Hinterlegung des strittigen Betrages beim Makler oder einer Bank unter zweckentsprechenden Bedingungen zu sorgen.

Wird bei einer Holzladung die Mitnahme einer größeren als der bei der Ladungsanforderung bestellten Stauholzmenge (kurze Enden!) verlangt, so muß protestiert und Schadenersatz wegen Stauverlust, höherer Kosten, Zeitverlust usw. gefordert werden.

Ist eine volle und komplette Ladung vereinbart, und wird nach Ansicht der Schiffsleitung nicht genügend Ladung geliefert, so ist durch Heranziehung unparteiischer Sachverständiger festzustellen, ob das Schiff mehr laden kann. Unter Umständen müssen Krängungsversuche gemacht werden, um zu ermitteln, ob eine volle Schiffsladung schon erreicht ist. Der Expert muß in seinem Gutachten darlegen, wieviel das Schiff von der fraglichen Ladung im Raum und bei sicherer Stauung an Deck unter Berücksichtigung des erforderlichen Heizmaterials bzw. Treibstoffes verfrachten kann. Es wird dann gegebenenfalls eine entsprechende Fehlfrachtforderung aufgestellt und die Protestnote des Kapitäns dem Ablader (Befrachter) überreicht.

Wenn in der Charter Einschränkungsklauseln enthalten sind, die das Recht des Reeders beschneiden, so ist bei auftretenden Differenzen mit den Abladern wieder die Mittlerrolle des Maklers wichtig. Dieser kann am Orte Erhebungen anstellen und auf Grund seiner Kenntnis der lokalen Verhältnisse, Beziehungen usw. in mancher Weise nützen. Durch geschicktes Anpacken der Dinge, durch jeweils entsprechend den Umständen zu treffende Maßnahmen gilt es, etwaigen unberechtigten Forderungen wirkungsvoll entgegenzutreten. Vielleicht gelingt es auch dem Makler, durch Schiedsspruch stark zugespitzte Differenzen zu beseitigen und so eine frühere Regelung der Angelegenheit herbeizuführen, als dies bei gerichtlicher Austragung des Streit es möglich ist.

Vor Ablauf der vereinbarten Liegezeit ist es zur Klarstellung zweckmäßig, daß der Makler den Abladern schriftlich mitteilt, wann die Liegezeit für abgelaufen erachtet wird und von welcher Stunde ab Liegegeld fällig ist. Vor Ablauf der chartermäßigen Überliegezeit muß den Abladern gegenüber erklärt werden,

¹ Der Konsul kann Urkunden aufnehmen, die Notariatsurkunden gleichzuachten sind. Der Konsulatsprotest wird dem notariellen nach Möglichkeit vorgezogen, da er billiger ist.

daß für etwaige weitere Verzögerungen eine höhere Vergütung als das vereinbarte Liegegeld¹ gefordert wird. Hat nämlich der Makler bereits wieder über sein Schiff verfügt oder ist er durch die Verzögerungen daran gehindert, so entstehen Schäden, für die eben jene zusätzlichen Forderungen aufgestellt werden müssen.

Durch ständiges Überwachen der gesamten Hafengeschäfte gilt es dafür zu sorgen, daß optimale Betriebsleistungen erzielt werden.

2. Die Befrachtungsvermittlung.

Nachdem Geschäftsbesorgungen zur Darstellung gelangten, die typischer Gegenstand der Tätigkeit sind, wie sie für Schiffsexpeditionsbetriebe in Frage kommen, sei nun zur Abrundung des Bildes der Schiffsmaklerfunktionen kurz das Gebiet der Befrachtungsvermittlung gestreift, soweit dies zur Förderung des Verständnisses der vorliegenden Betrachtungen dienlich sein könnte.

Neben den Befrachtungsvermittlungen führen Schiffsmakler Passagebearbeitungen durch. Werbung für Reisen zur See, Verkauf von Passagekarten² und weitere Dienstleistungen für das Passagegeschäft fallen unter diese Aufgaben.

Bei den Befrachtungsvermittlungen stellt der Schiffsmakler und Schiffsagent die Beziehungen zwischen Befrachter und Reeder her. Der Makler sucht entweder selbst den benötigten Schiffsraum für den Verloader bzw. eine geeignete Ladung für das zu befrachtende Schiff oder er teilt alsdann die Raum- bzw. Ladungswünsche Geschäftsfreunden³ mit, um durch ihre Hilfe zum Ziel zu gelangen.

Weit verzweigte gute Beziehungen sind wichtige Faktoren für eine erfolgreiche Vermittlungsarbeit. Mit der Heranziehung aller gleichzeitig verfügbaren Räume⁴ und Frachten ist bei guter Maklerarbeit die Gewähr gegeben, daß das Schifffahrtsgewerbe volkswirtschaftlich am besten genutzt wird.

Je nach den Möglichkeiten und den sich bietenden Vorteilen werden bei der Raumsuche Trampfahrer⁵ oder Linien-

¹ Schadenersatz laut HGB. § 602.

² Fahrkarten.

³ Mit ihm in Verbindung stehende Schiffsmakler.

⁴ (Schiffs-) Laderaum.

⁵ Trampfahrer oder Schiffe in „wilder Fahrt“ sind wie Landstreicher (Tramper), die ihr Glück bald hier, bald dort suchen. Sie gehen dem günstigsten Frachtangebot nach.

fahrer¹ herangezogen. Unter diesen kommen wieder Schiffe besonderer Eignung in Frage, die gerade die betreffende Ladung am zweckmäßigsten unterbringen können.

Dem Schiffsraum fehlt das Merkmal der Vertretbarkeit, welches börsenfähige Handelsobjekte² haben. Es ist vielmehr jeder Schiffsraum ein spezifischer Verkehrsgegenstand, abgesehen davon, daß Schwesterschiffe als Substitute³ angesehen werden können. Bei einer Befrachtungsvermittlung handelt es sich daher nicht um die Vermittlung irgendeines Schiffsraumes bestimmter Größe, sondern um die Vermittlung einer ganz bestimmten Verfrachtungsgelegenheit. Nur der Makler, der das zu vermittelnde Schiff gut kennt, kann seinen Auftraggebern bestens dienen und ihnen die passendste und günstigste Verschiffungsgelegenheit bzw. Ladung nachweisen.

Für viele Häfen ist es auch wichtig, daß ein bestimmter Tiefgang nicht überschritten wird. Die verlangte Ladefähigkeit soll dabei jedoch nicht beeinträchtigt werden.

Es gilt stets, die richtige Kombination von Leicht- und Schwergut zu erzielen. Die Tragfähigkeit und die Ladefähigkeit (der Raum!) sind gut auszunutzen, damit für den Reeder zur weitgehenden Verwirklichung der Erscheinung der Kostendegression eine möglichst große Frachteinnahme gesichert wird. Es wäre unwirtschaftlich, wenn die Tragfähigkeit des Schiffes schon ihre Grenze erreicht hätte und dann noch viel Raum unausgefüllt wäre, ebenso im umgekehrten Falle. Daraus ergibt sich auch, daß der Beförderungspreis in der Schifffahrt weder allein nach dem Gewicht noch allein nach dem Raumbedarf berechnet werden kann. Es sind also Gewicht und Raum gleichzeitig in die Preiskalkulation einzustellen.

Um einen einheitlichen Frachttarif nach Tonnen zu haben, rechnet man mit Frachttonnen⁴. Leichtgut wird allgemein nach

¹ Linienfahrer oder Tourenschiffe verkehren nach einem festen Fahrplan zwischen bestimmten Häfen zu relativ feststehenden Raten.

² vertretbare Waren.

³ Schwesterschiffe können im allgemeinen als gleichwertig angesehen werden.

⁴ Eine Frachttonne ist also entweder eine Raumtonne oder eine Gewichtstonne. In Ländern mit metrischer Maßordnung ist 1 Raumtonne: „1 cbm“ und 1 Gewichtstonne „1000 kg“. In angelsächsischer Rechnung ist 1 Raumtonne „1 ton measurement“ (= 1,1326 cbm) und 1 Gewichtstonne „1 ton weight“ (= 1016 kg).

dem beanspruchten Raum (Maßgut!) und Schwergut nach dem Gewicht (Gewichtsgut!) zur Frachtzahlung herangezogen.

Zur Befriedigung von Reeder und Befrachter gehören spezifische Kenntnisse. Vielerlei Erwägungen sind erforderlich, um jeweils die denkbar günstigste Lösung zu finden. Es werden z. B. hochwertige Räume und wertvolle Ladung oder höher belastbare eiligere Ladung im allgemeinen zueinander passen. Unter Umständen ist zu überlegen, ob die Verschiffung als Teilladung oder als ganze Schiffladung in einem kleineren Schiff vorzunehmen ist. Für den Reeder ist jeweils auch die Möglichkeit der Rück- oder Weiterfracht von entscheidender Bedeutung.

Wegen der spezifischen Leistungswerte ist die Mittlertätigkeit des Maklers eine Vertrauensfrage. Das Vertrauen in die Solidität, die Geschäftskennntnis und die guten geschäftlichen Beziehungen sind für die Bedeutung des Schiffsmaklerunternehmens auf dem Frachtenmarkt entscheidend.

Ist es dem Schiffsmakler gelungen, dem Reeder eine geeignete Fracht und dem Befrachter eine passende Tonnage zu vermitteln, so wird die Charter-party aufgesetzt. Gegebenenfalls wird die Verschiffung allein auf Grund der Konnossementsbedingungen vorgenommen. Letzteres kommt für Teilladungen und Stückgüter in Frage. Großbefrachter schließen meistens besondere Verträge¹ für eine gewisse Zeit ab, in der sie dann zu diesen Bedingungen Abladungen vornehmen. Sie haben so eine feste Basis für ihre Kalkulationen und sind andererseits allerdings hinsichtlich ihrer Wahl bei den Verschiffungen gebunden. Es sind allgemein die Treurabattgewährungen, bzw. besondere kontraktliche Vorteile², durch welche die Reeder bzw. die Konferenzen³ ihre Befrachter an sich binden.

Zweckmäßigerweise stellt der Agent im Linienverkehr bei der Buchung von Ladungen für jeden Bestimmungshafen des Schiffes eine separate Buchungsliste⁴ aus. Die Reederei und die interessier-

¹ Eine Art Mantelfrachtvertrag.

² Dies kommt für Länder in Frage, in welchen Treurabattgewährungen wegen der Kartellgesetzgebung nicht möglich sind.

³ Schiffahrtskartelle.

⁴ Aus der Buchungsliste geht folgendes hervor: Name der Ausstellungsagentur, Dampfername, Verschiffungstermin, Abladehafen, Bestimmungshafen, Ablader, Bezeichnung der Güter, Quantum, Rate u. a.

ten Agenturen bekommen je eine Kopie. In der Agentur des Abgangshafens werden die allgemeinen Listen zu „speziellen“ Buchungslisten (Nr. 1, 2, 3, 4 usw.) zusammengestellt. Diese werden der Reederei und der Bestimmungsagentur zugeschickt.

Durch seine enge Beziehung zur Reederei kann der Schiffsmakler dem Befrachter besonders auch bei eiligen Abladungen wertvolle Dienste leisten, wenn es ihm gelingt, trotz Buchungsschluß die notwendige schnelle Abladung noch zu ermöglichen. Der Makler kann dadurch dem Kaufmann drohende Vertragsstrafen, Rücktrittsgefahren, den Verlust von Kunden, Gefahren der Minderung des Marktwertes der Ware im Falle der Verzögerung der Beförderung, ferner Zinsverlust, Lager- und Konservierungskosten und diverse Risiken abwenden und vermeiden helfen und dem Reeder dankbare Auftraggeber sichern.

Neben den Neubefrachtungen kommen Weiterbefrachtungen auf Grund der Durchkonnossemente in Frage, die der Makler dann im Auftrage der Reederei gemäß den Durchkonnossementsbestimmungen durchführt.

3. Der Konnossementsverkehr.

Der Ladeschein und das Receipt. Zur Schaffung eines ersten Dokuments für die zu verschiffenden Güter stellt der Schiffsmakler den Abladern Blankoladescheine¹ zur Verfügung. Viele Ablader haben auch ihre eigenen Vordrucke. Der ausgefüllte Ladeschein ist zweckmäßigerweise jeweils vom Makler visieren zu lassen, damit er den Charakter einer Ladeorder² für die Schiffsleitung oder einer Anweisung zur Entgegennahme für die zwischen Schiff und Ablader eingeschaltete Kaianstalt³ bekommt. Dieses Papier wird bei der Anlieferung der Güter der Schiffsleitung vorgelegt. Nach erfolgter Abladung erhält der Ablader den vom Steuermann unterschriebenen Ladeschein als Empfangsbescheinigung (receipt) zurück. Ein Duplikat behält die Schiffsleitung zur Kontrolle an Bord. Das Receipt, auch Steuer-

¹ Der Ladeschein enthält folgende Einzelheiten: Bestimmungshafen, Name des Schiffes, des Abladers, ferner Marke, Nummer und Zahl der Kolli, Art der Verpackung, Warenbezeichnung und Gewicht des Gutes.

² shipping-order.

³ Kaischuppen.

mannsquittung¹ genannt, bescheinigt den bordseitigen Empfang der Güter in äußerlich guter Beschaffenheit, oder es enthält eben notwendige Beanstandungen. Es wird weiter vermerkt, welche Güter auf Deck verladen werden. An Stelle des Steuermanns quittiert die Kaiverwaltung, die für die Weiterleitung der Güter an Bord Sorge trägt. Gegen Rückgabe des Receipts händigt der Makler dem Ablader die gezeichneten Konnossemente aus. Zur Vermeidung von Irrtümern ist dabei stets an der Einziehung des Receipts festzuhalten.

Für den Parcelverkehr² wird an Stelle der Konnossemente das Parcelreceipt ausgestellt.

Die gesamten Dienstleistungen des Maklers für den Konnossementverkehr stellen ein umfangreiches und sehr verantwortungsvolles Arbeitsgebiet dar. Welche Anforderungen besonders auch der Übersee-Stückgutverkehr allein schon wegen der Zahl der Konnossemente stellt, geht aus folgenden Daten hervor. Das Ladungsmanifest eines HAPAG-Dampfers nach New York hat in der Regel 800 bis 900 und nach Niederländisch-Indien 500 bis 700 Konnossementspositionen, die noch wieder in zahlreiche Einzelpositionen zerfallen.

Die Ausfertigung der Konnossemente. Die Frachtberechnung. Die Kosteneinsetzung. Bei der Konnossementausfertigung nimmt der Schiffsmakler die Frachtberechnung und die Einsetzung der Einladungsspesen etwaiger Nachnahmebeträge und Nachnahmegebühren u. a. im Konnossement vor. Zunächst ist jeweils festzustellen, ob Raum- oder Gewichtsmaß zur Anwendung kommt.

Grundlage für die Berechnungen bilden die Tarife bzw. die speziellen Vereinbarungen. Bei ihrer Mannigfaltigkeit und Unterschiedlichkeit stellen diese große Anforderungen an den Clerk, der über ein umfangreiches Wissen verfügen muß. Es ist auch gute Kenntnis der verschiedenen Standardformen für Chartern und Konnossemente notwendig. Man bedient sich gedruckter Formulare der verschiedenen Vertragsnormen, die sich im Laufe der Zeit herausgebildet haben. In dem jeweils ausgewählten Standardformular sind dann gegebenenfalls noch gemäß den getroffenen

¹ Quittung des Ladungsoffiziers, mate's receipt.

² Paketbeförderung. Die Verschiffung ganz kleiner Kolli in besonderen Parcelräumen!

Abreden Veränderungen vorzunehmen. Es sind etwa Klauseln einzufügen bzw. zu streichen. Bei eingehender Kenntnis der standardisierten Konnossemente und Charteren wird durch die dadurch gegebene gute Orientierungsmöglichkeit sicheres und schnelles Arbeiten gewährleistet.

Bei den Arbeiten für die Linienschifffahrt kommt nötigenfalls die Ansetzung besonderer Frachtzuschläge in Frage, die sich durch das Tarifsystern ergibt. Besondere Leistungen und Kosten, spezielle Verträge, wie auch die Betriebspolitik bilden den Anlaß dazu. So kommt gegebenenfalls ein Primagezuschlag auf die Nettofracht in Frage, der später in einer gewissen Höhe als Treurabatt wieder ausgekehrt werden soll. Es werden auch mit Rücksicht auf besondere örtliche Kosten Zuschläge für Hafengebühren, Lotsengelder, Lade- bzw. Löschezuschläge oder andere Sonderzuschläge erhoben, z. B. Schnelldampferzuschläge, Schwergewichtszuschläge, Längenzuschläge und Winterzuschläge. Sind Liegegeld-, Fehlfrahtforderungen usw. entstanden, so sind diese im Konnossement zu vermerken. Es sind alle Kosten ersichtlich zu machen, die dem Konnossementsinhaber zur Last fallen. Dies ist zur Wahrung der Reedereiinteressen und zum Schutze des Erwerbers wichtig.

Von der raschen Erledigung aller genannten Arbeiten, wozu besonders auch die noch eingehend zu würdigende Konnossementskontrolle und die damit in Zusammenhang stehenden Maßnahmen gehören, ist die frühzeitige Konnossementsunterzeichnung¹ und schließlich die Möglichkeit abhängig, das Konnossement durch Begebung wirtschaftlich zu nutzen².

Die Konnossementskontrolle. Die Bedeutung der Zuverlässigkeit der Konnossemente und die Sicherungsmaßnahmen. Die vom Ablader zur Frachtberechnung und Abstempelung vorgelegten Konnossemente³ prüft der Schiffsmakler eingehend unter Heranziehung aller verfügbaren Kontrollmittel. Die Konnossemente werden inhaltlich in ihren Einzelheiten mit den Receipts, gegebenenfalls auch mit eigenen Feststellungen,

¹ bzw. Konnossements-Unterstempelung mit der faksimilierten Unterschrift des Kapitäns.

² die Durchführung von Transaktionen (Verkaufs-, bzw. Kreditgeschäfte).

³ Der Schiffsmakler stellt den Abladern auf Wunsch Blankoformulare zur Verfügung.

Kontrollattesten, ferner mit dem Frachtvertrag und sonstigen Vereinbarungen verglichen. Auf diese Weise wird weitgehend für Innehaltung der Verträge und allgemein für die Vertrauenswürdigkeit der Konnossemente gesorgt. Durch die Mannigfaltigkeit der Bedingungen¹ in den Konnossementsformularen, ferner durch die verschiedenartige Anordnung der Rules, durch Streichungen und Hinzufügungen von Klauseln wird die Kontrolltätigkeit erschwert. Verluste des Reeders und Differenzen desselben mit seinen Vertragspartnern, ferner Nachteile und Enttäuschungen der Konnossementserwerber infolge unzutreffender Konnossementsangaben werden durch sorgfältige Prüfung vermieden.

Sicherheit und Vertrauen sind wichtige Faktoren, durch die der moderne wirtschaftliche Ablauf und speziell auch der Konnossementsverkehr erst ermöglicht wird. In diesem Sinne schafft der Makler grundlegende Voraussetzungen.

Im Zusammenhang mit den besprochenen Risiken seien noch nachfolgende Hinweise gegeben:

Unrichtige Bezeichnung der Güter kann dazu führen, daß die Fracht falsch berechnet wird. Ein weiteres Risiko ergibt sich auch insofern, als etwa der Konnossementsinhaber unter Berufung auf den Inhalt des Konnossements Regreßansprüche geltend macht. Unrichtige Bezeichnung der Güter hat unter Umständen Gefährdung von Schiff und Ladung und damit auch der Menschenleben zur Folge.

Infolge unrichtiger Maßbezeichnung² bzw. Gewichtsbezeichnung kann es zu Mankoansprüchen seitens der Empfänger und gleichfalls auch zu unrichtiger Frachtberechnung kommen. Falsche Gewichtsbezeichnung kann bei schwereren Stückgütern ebenfalls zu Schäden an Schiff und Ladung und zur Gefährdung von Menschenleben führen.

Durch unrichtige Markenangabe kann es zu falschen Auslieferungen und damit zu Schadensersatzforderungen kommen.

Gemäß den betriebswirtschaftlichen Erfordernissen der Schifffahrt ist darauf zu achten, daß die Konnossemente stets das

¹ Rules.

² Es kommen z. B. folgende Maße in Frage: Kubikmeter, Kubikfuß, Standard und Bushel.

Pfandrecht an der Ladung zur Deckung von Fracht, Fehlfracht, Überliegegeld, Auslagen, Havarie-grosse-Beiträgen usw. vorsehen.

Ist nach dem Konnossement eine geringere Frachtsumme als nach der Charter zu fordern, so muß der Fehlfrachtsanspruch im Konnossement vermerkt und dann gleichzeitig auch für Sicherheit gesorgt werden. Nach Möglichkeit ist jedoch die Frachtdifferenz vor der Konnossementsunterzeichnung zu kassieren.

Ist nach der Meinung der Schiffsleitung mehr verladen worden, als aus dem Konnossement hervorgeht, so muß ein entsprechender Vermerk unter Angabe der verladenen Quantitäten gemacht werden. Behauptet der Ablader weniger verladen zu haben, so ist es zweckmäßig, darauf zu dringen, daß die Ladung auf Kosten des Abladers gelöscht wird, damit die genaue Lademenge nochmals festgestellt wird. Doch allein schon durch Androhung der Entlöschung auf Kosten des Abladers sind häufig bestrittene Feststellungen zur Anerkennung gebracht worden. Weigert sich der Ablader einen Konnossementsvermerk wegen Fehlfracht, wegen berechtigter Liegegeldansprüche oder wegen sonstiger Forderungen zuzulassen, z. B. weil die Gesetze des Abladehafens diesen Vermerk nicht gestatten, so muß für Ablegung notariellen Protestes oder Konsulatsprotest des Kapitäns gegen den Befrachter, den Ablader und denjenigen, den es außerdem angeht, gesorgt werden. Die Empfänger müssen telegraphisch benachrichtigt werden, daß neben den reinen Konnossementen ein Protest wegen Fehlfracht, Liegegeld oder dergleichen herläuft. Doch wegen der Übertragbarkeit der Konnossemente genügt dies zur Sicherung der Reedereiinteressen nicht. Es ist vielmehr noch darauf hinzuwirken, daß der Ablader sich bereit erklärt, der Reederei das ihr nach schiedsgerichtlicher oder gerichtlicher Entscheidung zustehende Liegegeld, die Fehlfracht und dergleichen nebst Zinsen und Kosten zu bezahlen und einen entsprechenden Betrag an sicherer Stelle zu hinterlegen oder eine erstklassige Bankgarantie zu stellen.

Sind Ablader und Befrachter nicht identisch, so ist unter sorgfältiger Beachtung der Formerfordernisse in gleicher Weise zu verfahren. Bei Gestellung des Depots zur Sicherung der Liegegeld-, Fehlfrachtforderung und dergleichen muß dann aber vom Ablader eine schriftliche Bestätigung erwirkt werden, worin dieser ausdrücklich erklärt, an Stelle des Befrachters als Schuldner des

Liegegeldes, der Fehlfracht usw. treten zu wollen. Dies ist ratsam, um bei Freigabe des Depots etwaigen Schwierigkeiten seitens schikanöser Ablader aus dem Wege zu gehen¹.

Will der Ablader weder einen Konnossementsvermerk zu lassen, noch eine Sicherheit stellen, so bleibt nur, die Ladung nach Ablauf der chartermäßigen Liegezeit unter Notierung eines Protestes wieder auszuladen und sie zur Deckung der Frachtausprüche usw. mit Beschlag zu belegen. Die gleichen Maßnahmen kommen auch in Frage, wenn der Ablader die Aufnahme eines Konnossementsvermerkes verweigert, der sich gegen die Beschaffenheit der Ladung richtet. Nach HGB. § 658 trägt der Kapitän dem Empfänger gegenüber die Verantwortung, wenn sichtbar schlechte Beschaffenheit oder schlechte Verpackung nicht im Konnossement vermerkt ist.

Bevor aus oben genannten Gründen zu dem äußersten Mittel der Wiederausladung geschritten wird, muß die Ladung durch beeidigte Sachverständige besichtigt werden. Es sind dann über den Befund Atteste auszustellen, um ein Beweismittel in der Hand zu haben, daß die Beanstandungen gegen die Beschaffenheit der Ladung begründet sind.

Es sind jeweils nur solche Konnossemente zu zeichnen, die den behandelten notwendigen Anforderungen genügen. Weicht ein Konnossement von der Charter ab, so ist es unter Verweisung auf den Frachtvertrag entsprechend abzuändern, denn sonst gelten für den Empfänger in erster Linie die Bedingungen des Konnossements. So ist z. B. auch darauf zu achten, daß die Konnossemente wegen der Regelung etwaiger Havarie-grosse² keine Bestimmungen enthalten, die im Widerspruch mit dem Frachtvertrage stehen. Enthält die in Frage kommende Charter die gewöhnliche Havarieklausel: „In case of general average, same to be settled according to York-Antwerp-Rules 1924“³, so muß in einem „Scanfin-Konnossement“⁴, das zu der obigen Havarieklausel den Zusatz: „except that jettison of deck cargo (and freight thereon)

¹ Vgl. S. 48.

² Vgl. S. 75.

³ Im Falle großer Havarie ist gemäß den York-Antwerp-Rules von 1924 zu verfahren.

⁴ Eine Standard-Konnossementsform.

for the common safety shall be allowed as general average“¹ enthält, dieser gestrichen werden. Sonst sind dem gutgläubigen Erwerber des Konnossements gegenüber die Konnossementsbedingungen maßgebend.

Wichtig ist stets der Nachweis, daß die Güter dem allgemeinen Handelsbrauch entsprechend verstaut waren. So schreibt auch Rule I der York-Antwerp-Rules 1924 vor: „No jettison of cargo shall be made good as general average, unless such cargo is carried in accordance with the recognised custom of trade“. Danach wird dann Seewurf von Raum- oder Decksladung nur vergütet, wenn die Ladung dem allgemeinen Handelsbrauch entsprechend verstaut war. Es spielt dabei keine Rolle, ob der Teil der Ladung, welcher nicht ordnungsgemäß verstaut war, den Anlaß für die Gefahr gegeben hat. Daher muß stets in den Konnossementen bescheinigt werden, daß die Verstaung dem allgemeinen Handelsbrauch entsprechend mit der erforderlichen Sorgfalt vorgenommen wurde.

Die Freizeichnungen und ihre Bedeutung. „Inhalt unbekannt“, „content unknown“, „quality and discription unknown“ wird vermerkt, wenn verpackt oder in geschlossenen Gefäßen angeliefert wird. Es soll der Reeder gegen Einwendungen geschützt werden, die ihm auf Grund abweichender Bezeichnung der Güter im Konnossement entgegengehalten werden könnten. „Inhalt unbekannt“ bezieht sich nur auf die Identität des ausgelieferten Gutes mit dem im Konnossement angegebenen Inhalt der Verpackung².

„Zahl, Maß, Gewicht unbekannt“ wird vermerkt, wenn nicht gezählt, zugemessen, zugewogen wurde. Bei dem Konnossementsvermerk „Maß und Gewicht unbekannt“ und dergleichen ist jedoch zu bedenken, daß dies den Kapitän keineswegs von jeder Verantwortlichkeit befreit, deshalb und aus schon früher³ genannten Gründen hat der Makler darauf zu achten, daß stets richtige Maße und Gewichte im Konnossement angegeben werden.

¹ Ausgenommen, daß Seewurf von Decksladung (und die betreffende Fracht) für die allgemeine Sicherheit als Havarie-grosse erlaubt ist.

² Vgl. HGB. § 654.

³ Vgl. S. 34.

Der Zusatz „Marke unbekannt“ ist dann zu machen, wenn die Merkzeichen nicht vor Beginn der Verladung vom Ablader schriftlich angemeldet und wenn sie nicht deutlich oder nicht haltbar auf den Kolli angebracht sind.

Ferner kommen häufig Freizeichnungen von solchen Schäden vor, die durch die allgemeinen Gefahren der See verursacht werden: „Perils of Sea and all losses and damages or error in judgement of the Pilot, Master, Mariners or other Servants of the Shipowners“. Der Reeder muß hernach dartun, daß die Beschädigungen durch die in den Klauseln genannten Ursachen entstanden sind. Im Schadensfalle ist also für entsprechende Unterlagen, gegebenenfalls für Expertenberichte zu sorgen.

Bei Verschiffung zerbrechlicher, flüssiger oder dem Verderb unterworfenen Güter wird der Reeder durch Einfügung einer Klausel wie etwa „Frei von Bruch“, „Frei von Leckage“, „Frei von Beschädigung“, „Frei von Verderb“ oder einem gleichlautenden Zusatz von der diesbezüglichen Haftpflicht befreit, sofern die Schiffsleitung oder eine Person, für die der Reeder verantwortlich ist, kein Verschulden trifft¹.

Lassen die bestehenden Verträge alle Möglichkeiten der Freizeichnung offen, so kann sich der Reeder durch volle Ausnutzung besonders jeder betriebsfremden Verantwortlichkeit entledigen. Verantwortlich bleibt er dann also nur für spezielle Fälle aus dem Bereich des eigentlichen Schiffahrtsbetriebes, nämlich für

1. unsachgemäße oder nachlässige Stauung,
2. eigenes Verschulden oder Verschulden seines Vertreters,
 - a) bei dem Seetüchtigmachen des Schiffes,
 - b) in der Bemannung und Ausrüstung, ferner
 - c) bei unmittelbar schädigender Handlung².

Es ist Sache des Wareneigners, sich durch Versicherung gegen Schäden zu decken, deren Ersatz durch die Konnossementsbestimmungen ausgeschlossen ist.

Betriebswirtschaftlich wirkt sich der weitgehende Gebrauch von Freizeichnungen dahin aus, daß durch Fortfall einer sonst

¹ Vgl. HGB. § 657.

² Vgl. SCHAPS, Deutsches Seerecht, Bd. I, § 606, Anm. 33: Allgemeine Freizeichnung außer von eigener Vorsatzhaftung; Anmerkung: Freizeichnung und Beweislast.

entsprechend einzukalkulierenden Risikoprämie niedrigere Frachten berechnet werden können. Da die Charterer vielfach eine niedrigere Frachtrate einer umfangreichen Haftung durch den Reeder vorziehen, spielen die Freizeichnungen im Konnossementsverkehr eine wichtige Rolle.

Die Unmöglichkeit der Freizeichnung oder der Anbringung von Protestvermerken und die Sicherungsmaßnahmen. Sind Freizeichnungen bzw. auch Protestvermerke¹ unmöglich², so begnügt man sich in der Praxis häufig damit, nur Reverse³ einzuholen, ohne eben die besprochenen Sicherungsmöglichkeiten zu gebrauchen. Da aber nach außen das „reine Konnossement“⁴ gegen den nicht gesicherten Reeder gilt, bedeutet dies jedoch eine Risikoerhöhung, eine Mehrbelastung der Transportwirtschaft zugunsten anderer Wirtschaftszweige. Der Revers gibt ja nur Regreßmöglichkeiten⁵. Grundsätzlich muß dann eine entsprechende Risikoprämie eingestellt und also ein angemessener Frachtzuschlag gefordert werden, es sei denn, daß dies in Anbetracht der Kreditwürdigkeit des Reverszeichners nicht erforderlich ist.

Bei Nichtanwendung der möglichen Sicherungen ist der Schiffsmakler seinem Reeder voll verantwortlich. Der Makler muß sich also jeweils völlig klar sein, ob er Risiken, die er unter Umständen auf sich nehmen will, auch tragen kann. Neben seinem materiellen Risiko spielt dabei stets seine Aufgabe als Treuhänder der Wirtschaft eine Rolle.

Die Schaffung reiner Konnossemente und ihre wirtschaftliche Bedeutung. Die Ausstellung eines reinen Konnossements hat kreditwirtschaftlich und für die Weiterveräußerung der Güter naturgemäß große Bedeutung. Man schätzt es gegenüber

¹ S. 35.

² z. B. weil der Verschiffungskontrakt dies nicht gestattet oder allgemein, weil gesetzliche Normen dem entgegenstehen.

³ Die Begünstigten verpflichten sich in dem Revers (Verpflichtungsschein) zur Schadloshaltung des Reeders oder des Agenten für alle Schäden, die ihnen etwa durch Ausstellung des reinen Konnossements entstehen. Man kann in diesem Sinne von der Ausstellung eines Garantiebrieves sprechen.

⁴ Clean Bill of Lading.

⁵ Der Revers verbrieft ja nur ein Rückgriffsrecht zur Schadloshaltung.

dem „unreinen“ Konnossement¹ höher ein, da es wirtschaftlich im allgemeinen eine größere Verwertbarkeit aufweist. Vielfach wird ein unreines Konnossement für das Dokumenttrattengeschäft² nicht voll oder gar nicht verwertbar sein.

Durch Diskontierung der Dokumenttratte ist eine fast³ hundertprozentige Erlangung des Fakturenbetrages gegeben, während bei Beleihung (Bevorschussung) der Ware⁴ nur die Möglichkeit besteht, daß ein Bruchteil des Fakturenbetrages zur Auszahlung kommt. Die Höhe des Risikos, das mit dem Charakter des Konnossements sichtbar wird, ist eben für die Kreditfähigkeit des Papiers ausschlaggebend. Daneben ist freilich auch die Bonität des Kreditsuchenden von Einfluß.

Die Ausstellung reiner Konnossemente durch den Schiffsmakler (Agent) trotz bestehender Differenzen oder Beanstandungen (Dispute) bzw. seine ausdrückliche Befugnis, das Papier unter bestimmten Voraussetzungen „rein“ auszufertigen, wirkt sich also kreditschaffend aus. Durch eine derartige Ausstattung der Konnossemente wird dann das betreffende Risiko durch die Transportwirtschaft übernommen. Andere Wirtschaftskreise werden dadurch entlastet.

Neben dem kreditwirtschaftlichen Vorteil, der durch die Schaffung reiner Konnossemente erzielt wird, ist der versicherungsmäßige zu nennen. Es werden hierdurch nämlich gleichzeitig niedrigere Prämien möglich. Mitunter ist das reine Konnossement auch erst Voraussetzung für den Abschluß des Versicherungsgeschäftes. Ferner kann im Havariefalle der „unreine“ Charakter des Konnossements etwaige Ansprüche an die Versicherungsgesellschaft gänzlich hinfällig machen und zwar, wenn auf Grund der im Konnossement gekennzeichneten Mängel angenommen wird, daß die Havarie nicht eingetreten wäre, falls sich die Sendung zur Zeit der Verladung in gutem Zustande befunden hätte.

Für den Handel bedeutet die Ausstellung reiner Konnossemente Schaffung besserer Absatzaussichten. Wird beispielsweise auf den

¹ Foul Bill of Lading.

² Die Bezeichnung Dokumenttratte oder dokumentierte Tratte besagt, daß die Verladepapiere, *Verladedokumente*, bei der Tratte sind. Sie sind der über den Verkaufspreis auf den Abnehmer gezogenen Tratte angeheftet.

³ Diskontabzug!

⁴ Das Konnossement dient dabei als Faustpfand.

Vermerk geringfügiger Mängel¹ verzichtet, die sich aller Voraussicht nach nicht nachteilig auswirken werden, so ist dies eine Erleichterung für die Weiterveräußerung der Ware, während man sonst mit Schwierigkeiten und wirtschaftlichen Nachteilen beim Absatz rechnen muß. Bei der Ausfertigung unreiner Konnossemente besteht die Gefahr, daß die gekennzeichneten Mängel zu übertriebenen Vorstellungen führen. Dieses psychologische Moment ist nicht zu unterschätzen. Es ist der Grund für den Vorzug, den allgemein reine Konnossemente beim Kaufmann genießen.

Alles in allem zeigen die Darlegungen die große Verantwortung des Schiffsmaklers, die er im Rahmen seiner Konnossementszeichnungsbefugnis für die Beteiligten trägt.

Die Übernahme- oder Empfangskonnossemente. Weiterhin sei auf die Ausfertigung von Übernahme- oder Lagerkonnossementen im Gegensatz zur Ausstellung von Ablade- oder Bordkonnossementen hingewiesen. In ersteren wird nur die Übernahme der Güter (received for shipment²) bescheinigt, während in letzteren die Verladung (shipped) beurkundet wird. Beide Konnossementsarten sind jedoch mit Rücksicht auf das Verkehrsbedürfnis einander rechtlich gleichgestellt³.

Die Übernahmekonnossemente werden dadurch geschaffen, daß der expedierende Schiffsmakler die Konnossementsunterzeichnung bereits vor Eintreffen des Schiffes gegen Einlieferung des Receipts der Kaianstalt vornimmt. Auf diese Weise ergibt sich dann für den Eigentümer der Güter die Möglichkeit, früher Geschäftshandlungen vorzunehmen⁴, als dies sonst bei der Ausstellung von Abladekonnossementen durchführbar ist, womit der besondere wirtschaftliche Wert, welcher in der frühzeitigen Konnossementsschöpfung liegt, klar hervortritt.

Für die Abwicklung der Schiffsexpedition bedeutet die Ausstellung der Übernahmekonnossemente eine betriebliche Erleichterung, da sich alsdann die Arbeiten für die Ausfertigung der Konnossemente besser verteilen lassen. Es kann so einer Anhäufung

¹ z. B. auch hinsichtlich der Verpackung.

² Zur Verschiffung angenommen!

³ Vgl. HGB. § 642, Abs. 5.

⁴ Es sei in diesem Zusammenhang an den Charakter des Konnossements als Dispositionspapier erinnert.

dieser Arbeiten allein auf den Zeitpunkt der Expedition bzw. unmittelbar danach entgegengewirkt werden.

Die Durchkonnossemente. Außer den genannten Konnossementsausstellungen kommt die Ausfertigung von Durchkonnossementen¹ für den kombinierten Verkehr in Frage. Sie bieten dem Warenversender den Vorzug des niedrigeren Frachtsatzes (Durchfrachtrate!) statt der insgesamt höheren Sätze des gebrochenen Verkehrs. Er hat dadurch weiter den Vorteil, seine Beförderungskosten und damit den im Bestimmungshafen anzustellenden Angebotspreis sicherer kalkulieren zu können. Das ganze Überseegegeschäft vereinfacht sich so für ihn. Er braucht dann nur einen Transportvertrag abzuschließen.

Das Durchkonnossement hat ferner den Vorzug, daß es sofort Kredit- und Verkaufsgeschäfte ermöglicht, was dagegen mit einem Teilstreckenkonnossement nicht durchführbar ist. Der Empfänger hat auch den Vorteil mit Hilfe des Durchkonnossements sogleich die Auslieferung erwirken zu können, während er sonst² erst auf den Eingang der Schlußkonnossemente warten muß.

Die Konnossementszeichnungs befugnis. Die Größe des Vertrauens, das der Reeder in seinen Makler setzen muß, wird nach allem besonders auch bei seiner Ausstattung mit der Befugnis zur Unterzeichnung der Konnossemente offenbar. Erst mit der Unterzeichnung tritt die Konnossementsschöpfung ein. Diese Tatsache hat der Makler bei der Ausübung seiner Tätigkeit jeweils vollauf zu berücksichtigen und für den Verkehr zu verwerten. So ist die Unterzeichnung davon abhängig zu machen, daß der Vertragspartner des Reeders allen seinen im Ladehafen zu erfüllenden Pflichten nachkommt.

Zur Beschleunigung der Expeditionsarbeiten werden die Konnossemente, wie bereits erwähnt, häufig unterstempelt, statt unterzeichnet. Allein diese Tatsache, daß dem Schiffsagenten ein Faksimilestempel mit der faksimilierten Unterschrift des Kapitäns zu getreuen Händen übergeben wurde, zeigt, daß ein enges Vertrauensverhältnis zwischen dem Reeder und Agenten besteht.

Betriebstechnisches. Zum Schluß vermerkt der abfertige Clerk jeweils in den Konnossementen, wieviel Originale

¹ through-bill of lading, connaissement direct.

² bei Teilstreckenkonnossementen.

und Kopien ausgestellt wurden. Der Ablader bekommt wünschgemäß eine entsprechende Anzahl Ausfertigungen für seinen Geschäftsverkehr. Je nach Bedarf behält der expedierende Makler eine Anzahl Konnossementskopien zur weiteren Bearbeitung der Schiffsexpedition als Belege und für Abrechnungszwecke zurück. Der Reeder, die Schiffsleitung und zweckmäßigerweise auch der Makler im Bestimmungshafen erhalten je eine Kopie, während eine Abschrift im Expeditionskontor des Abgangshafens bleibt.

Verläßt das Schiff schon vor Ausstellung der Konnossemente den Hafen, so werden die Konnossementskopien nach dem nächsten Anlaufhafen nachgeschickt. Sie sollten zwar zur Ausweisung über die Ladung und zur Orientierung immer an Bord sein. Doch dieses ist im Interesse der raschen Expedition nicht immer möglich. Zeitverluste bei der Abfertigung zu vermeiden, ist schließlich das Hauptgebot und ein wichtiger Zweck der Maklerarbeit.

4. Die Manifestausfertigung.

Am Schluß der Reihe der auszufertigenden Verschiffungspapiere steht das Manifest. In ihm sind alle Konnossemente numeriert unter Notierung bestimmter Einzelheiten aufzuführen. Das Manifest¹ soll eine Übersicht über die gesamte Ladung geben. Daher sind dann die Güter, für die kein Konnossement vorliegt², auf Grund des Receipts einzutragen. Das Manifest fungiert als Ladungslegitimation und zwar besonders der Zollbehörde, der Hafen- bzw. Kanalbehörde und im Kriegsfall einem Kriegsschiff gegenüber.

Aus einem Manifest ist im einzelnen folgendes ersichtlich: der Name des expedierenden Maklers, des Schiffes und des Kapitäns, ferner der Abgangshafen und der Bestimmungshafen, der Verschiffungstermin und die nötigen Angaben über die Ladung. Für jede Manifestposition ist folgendes zu notieren: die Nummer des Konnossements, die Namen der Ablader und der Empfänger, ferner Marke, Nummer, Anzahl, Art, Inhalt und Gewicht der Packstücke, die Frachtrate und der bezahlte bzw. unbezahlte Frachtbetrag, der Betrag der Nachnahme, weitere Bemerkungen

¹ manifestare (lateinisch) = offenbar machen.

² z. B. weil sie versehentlich gelöscht wurden und nun ihrer Bestimmung zugeführt werden.

etwa über die Höhe der Annahmekosten, Kosten im Kahn oder Wagen, schließlich etwaige Beträge für Weiterfrachten bzw. Rückgaben und der Betrag der Nettoseefracht.

Wegen der häufig großen Zahl der Manifestposition¹ nimmt die Manifestausfertigung meistens viel Zeit in Anspruch. Für Förderung des Verkehrs und zur Senkung der Expeditionskosten muß die Arbeit jedoch möglichst schnell erledigt werden. Gute Kenntnis der nötigen Einzelheiten² und sicheres, gewandtes Arbeiten sind dazu Voraussetzung.

Auf die Bedeutung des Manifestes für die Abwicklung der Schiffsexpedition und als Grundlage für die Deklarationen sei noch besonders hingewiesen. Weiter ist eine zuverlässige Manifestierung deshalb von entscheidender Bedeutung, weil durch unrichtige Manifeste Strafen, Nachteile und Schwierigkeiten sich ergeben können. Bedeutende wirtschaftliche Verluste und Kosten können die Folge sein. Es ist also stets mit peinlicher Sorgfalt für Vollständigkeit und Zuverlässigkeit des Manifestes Sorge zu tragen.

Nötigenfalls müssen die Manifeste gemäß den Vorschriften des Bestimmungslandes auf besonderen vom Konsul erhältlichen Formularen ausgefertigt und ihm zur Legalisierung eingereicht werden. Kommen mehrere Bestimmungshäfen in Frage, so ist für jeden Hafen ein besonderes Manifest aufzumachen. Je nach den Vorschriften werden entweder jeweils nur die für den einzelnen Hafen bestimmten Güter im Manifest aufgenommen oder auch gleichzeitig das Transitgut.

Unterzeichnet wird das Manifest vom Schiffsmakler bzw. vom beauftragten Clerk.

Das Manifest wird mehrfach ausgefertigt. Der expedierende Makler behält ein Exemplar und versieht den Kapitän für den Bordbetrieb, den Reeder für die Abrechnung usw. und den Makler im Bestimmungshafen für die Durchführung der dortigen Schiffsexpedition mit je einem Exemplar. Auch die Hafenverwaltungen erhalten Manifestkopien (jedoch nicht mit allen Angaben) für

¹ Dies gilt besonders für die Linienschifffahrt.

² Für große Empfangshäfen werden vielfach besondere Vorschriften über Form und Inhalt des Manifestes erlassen, was nicht nur erhebliche Mehrarbeit bei der Manifestausfertigung zur Folge hat, sondern auch dem Streben nach möglichster Vereinfachung dieser Arbeiten entgegensteht.

statistische Zwecke usw. Dem Kapitän werden die Manifeste unter Umständen, um die Abfahrt zu beschleunigen, mit den übrigen Papieren nach dem nächsten Anlaufhafen nachgeschickt. Sie sollten jedoch möglichst als Ausweis über die Ladung an Bord sein.

5. Der Zahlungsverkehr zwischen den Abladern bzw. den Befrachtern und dem Reeder. Die Inkasso- und Sicherungsaufgaben des Maklers.

Der Schiffsmakler als Treuhänder. Als Vermittler zwischen der Leistung des Reeders als Verfrachter einerseits und den Befrachtern bzw. den Abladern und den Empfängern andererseits haben die Schiffsmakler im Vollzuge der usancemäßigen Schiffsgeschäfte eine wichtige Stellung erlangt. Gilt dies schon für Verschiffungen zwischen Häfen desselben Landes, so um so mehr im Auslandsverkehr und besonders nach wirtschaftlich und rechtlich weniger sicheren Ländern. Das Risiko ist zu groß, als daß der Reeder stets auf guten Glauben den Abladern die gezeichneten Konnossemente bzw. den Empfängern die Ladungen aushändigen lassen könnte, im Vertrauen darauf, daß ihm die fälligen Beträge alsbald zur Verfügung gestellt werden.

Im internationalen Verkehr liegen die Ursachen des gegen das Inlandsgeschäft vergrößerten Risikos

1. in der mangelhaften Kenntnis der Kreditwürdigkeit des Zahlungspflichtigen. Dies wird durch die Entfernung zwischen Reeder und seinen Vertragspartnern verursacht. Auch das Einholen von Auskünften bei Schiffsmaklern und Schiffsagenten vermag den Reeder nicht über die Zahlungsfähigkeit der in Frage kommenden Firmen dauernd auf dem Laufenden zu halten. Es sei auch auf den ohnehin nur bedingten Wert von Auskünften hingewiesen. Das Risiko liegt

2. in der Schwierigkeit, sein Recht im Prozeßwege zu erreichen. Dies hat seinen Grund

- a) in der Schwierigkeit der Frage des anwendbaren Rechtes;
- b) in dem schlechten Stand der Rechtspflege in verschiedenen Überseeländern;
- c) in der Kostenfrage.

„Prevention is better than cure“¹, dieses Sprichwort gilt auch hier. Gelingt es, die Leistung von der Gegenleistung abhängig zu machen, so ist den größten Schwierigkeiten der Boden entzogen. In diesem Sinne kommt dem Inkasso des Schiffsmaklers eine besondere Bedeutung zu. Es ist deshalb auch das Inkasso bzw. die Sicherung desselben stets ein fester Bestandteil der usancemäßigen Schiffsgeschäfte.

Die Erfüllung Zug um Zug. „Konnossement gegen Zahlung“ und die wirtschaftlichen Gründe. Der Einzug der im Verschiffungshafen fälligen Gelder kann wirkungsvoll dadurch erfolgen, daß die Unterzeichnung der Konnossemente von der Zahlungsleistung abhängig gemacht wird. Dies kommt für folgendes in Frage: Frachtfreie Versendungen, vertragsgemäße Frachtvorschußzahlungen, Fehlfrachtforderungen, fällige Überliegegelder², ferner für nicht vom Schiff zu tragende Ladekosten und weitere auf der Ladung ruhende Kosten und Gebühren, soweit sie im Rahmen der Geschäftsabwicklungen vom Makler beglichen werden mußten. Bei in fremder Währung fälligen Beträgen gilt im allgemeinen der Durchschnitt zwischen Brief- und Geldnotiz des Sichtkurses.

Wird bei Kontraktluß die Fälligkeit der Fracht im Verschiffungshafen ausbedungen, so können abgesehen von Finanzierungsgründen zahlreiche andere Motive dazu Anlaß geben. Handelt es sich z. B. um leicht verderbliche oder leicht zu beschädigende Waren, um lebende Tiere, gefährliche Güter, für die Überbordwerfen ohne Entschädigungspflicht zugestanden wurde, ferner um Decklast³ und desgleichen, so ist nach eingetretenen Verlusten, falls dann die Frachtzahlung verweigert wird, die Befriedigung der Reedereiforderungen unter Umständen in Frage gestellt. Es ist ja dann auch kein Pfand vorhanden. In diesen Fällen ist die Fracht also grundsätzlich im voraus zu kassieren.

Bei nicht kreditfähigen Kunden kann der Makler durch seine Kenntnis der Verhältnisse dem nichtsahnenden Reeder wertvolle Dienste erweisen. Der Makler ergreift dann stets sofort von sich

¹ Vorbeugen ist besser als Heilen.

² Gesamtzeitaufrechnung (eine Aufrechnung der Lade- und Löszeit) kommt nur in Frage, wenn dieses im Frachtvertrag vorgesehen ist. Vergl. auch S. 47f und 68.

³ Überbordspülen oder Seewurf können sie gefährden.

aus entsprechende Sicherungsmaßnahmen für das Inkasso, die der Reeder bei Kenntnis der Dinge vorgeschrieben hätte.

Wird die Fracht im Verschiffungshafen bezahlt, so wird dies dann im Konnossement durch den Stempel „Fracht bezahlt“ zum Ausdruck gebracht. Zur einwandfreien Dokumentierung dieser Tatsache und um eine Nachprüfungsmöglichkeit zu geben, ist der aufgestempelte Vermerk zu unterzeichnen.

Häufig wird das Inkasso wie folgt geregelt: „Die Fracht ist entweder im Verschiffungshafen in bar zahlbar oder im Bestimmungshafen nach Empfang der Delivery Order mit 5% Primage¹ vor Auslieferung der Güter²“.

In der Trampschiffahrt ist häufig nur ein Teil der Fracht im Verschiffungshafen fällig. Dies kann darin begründet sein, daß der Charterer zunächst nur beispielsweise $\frac{1}{3}$ der Fracht zahlen will, um mit dem verbleibenden Rest dann ein Druckmittel gegen den Reeder zu haben. Die Teilzahlung wird häufig auch unter dem Gesichtspunkt der Reisefinanzierung ausbedungen. Es handelt sich dabei um die zum Schiffsgebrauch am Ladeplatz benötigten Gelder. Der Vorschuß wird zuweilen in einem festen Verhältnis zur Bruttofracht gegen Vergütung der entstehenden Versicherungs- Zins- und Bankkosten im voraus festgesetzt³. Statt der tatsächlichen Kosten wird dabei nicht selten eine Vorschußkommission⁴ eingesetzt. Für die Versicherungskosten kommt häufig ein ortsüblicher Satz in Anrechnung. Es ist jeweils Aufgabe des Maklers sich gegen etwaige Benachteiligungen des Reeders zu wenden und dann für Einsetzung der wirklichen Kosten einzutreten.

Die Liegegeldsicherung. In der Trampschiffahrt kommt im ausgehenden Verkehr bei dem Eintritt von Liegegeldansprüchen auch das Inkasso dieser Beträge in Frage, sofern die Lade- und Löschtage nicht auswechselbar sind.

Der Einzug des fälligen Liegegeldes ist allerdings nicht immer durchführbar. Der Reeder wird häufig durch die Charter verpflichtet, sich mit einer Bankgarantie zu begnügen. Gegen diese

¹ Zuschlag.

² Eine Konnossementsklausel.

³ z. B. in der Höhe eines Drittels der Bruttofracht zum Börsenschlußkurs am Tage der Entgegennahme.

⁴ Eine bestimmte Gebühr.

eröffnet alsdann die Reederei das gerichtliche oder schiedsgerichtliche Verfahren wegen der Berechtigung des Liegegeldanspruches.

Bei der Annahme einer Bankgarantie bzw. der Errichtung eines Depots ist auf strikte Erfüllung der Formerfordernisse zu achten. Dies ist notwendig, um bei Durchführung des Verfahrens etwaigen Schwierigkeiten seitens schikanöser Ablader vorzubeugen. Es darf nicht außer acht gelassen werden, daß für den Reeder als Vertragspartner der Befrachter gilt, der infolgedessen auch für das Liegegeld verantwortlich bleibt. Bei Anhängigmachung eines Verfahrens gegen den Ablader wegen Freigabe des hinterlegten Liegegeldes könnte dieser dann den Einwand erheben, daß nicht er, sondern der Befrachter als Schuldner des Liegegeldes angesehen werden muß, was unter Umständen zur Abweisung der Klage wegen mangelnder Passivlegitimation führen kann. Es ist daher unbedingt zu empfehlen, sich bei Stellung einer Bankgarantie bzw. bei Schaffung eines Depots durch die Ablader eine schriftliche Bestätigung geben zu lassen, worin diese ausdrücklich erklären, an Stelle der Befrachter als Schuldner des Liegegeldes treten zu wollen. Grundsätzlich muß es abgelehnt werden, sich auf eine Befristungsklausel einzulassen. Die Reederei geht nämlich der Sicherstellung ihrer Forderung verlustig, wenn die Garantie abläuft, bevor das Verfahren durchgeführt werden konnte. Die Bestimmungen wegen des Verfügungsrechtes über das Depot¹ müssen so gefaßt sein, daß die Gewähr absoluter Sicherstellung gegeben ist und bei Erstreitung eines obsiegenden Urteils dem Reeder nichts mehr im Wege steht². Über das Verfügungsrecht muß etwa wie folgt bestimmt werden:

1. Es sind nur beide Parteien gemeinsam über das Depot Verfügungsberechtigt.

2. Die Auszahlung der Depotsumme oder eines Teiles derselben muß an diejenige Partei erfolgen, die sich durch Vorlegung eines Schiedsspruches, Vergleichsprotokolles oder rechtskräftigen Urteils als empfangsberechtigt ausweist.

¹ Der gesamtwirtschaftliche Nachteil eines Depots liegt darin, daß die hinterlegten Werte für die Zeit der Deponierung ihrer gesamtwirtschaftlichen Nutzung entzogen werden.

² Sache des Deponenten ist es, darauf zu dringen, daß ihm der Ersatz seiner Kosten garantiert wird, sofern sich erweist, daß keine Lieggeldverpflichtungen bestehen.

6. Die Rabattregulierung (Treurabatt).

Neben den Geschäftsbesorgungen für den Zahlungsverkehr ist bei der Linienschiffahrt die Überwachung der Kundentreue der Reedereikunden (der Befrachter) und die Regulierung der Rabatte vom Schiffsagenten zu erledigen.

Der Reeder gewährt Treurabatt, um den Befrachter fest an sich zu binden, und somit einen gewissen Frachtanfall von vornherein sicherzustellen; denn ein regelmäßiger Frachtanfall ist eine betriebswirtschaftliche Voraussetzung der Linienschiffahrt. Der Treurabatt wird auf Grund der bezahlten Nettoseefracht¹ errechnet.

Es herrscht das System der zurückgestellten Rabatte². Sie werden nach Ablauf gewisser Zeiträume, beispielsweise halbjährlich, berechnet. Eine bestimmte Zeit vor der Berechnung, z. B. ein Vierteljahr zuvor, melden dann die Befrachter ihre Ansprüche an. Sie müssen dazu Aufstellungen über die von ihnen vorgenommenen Befrachtungen für die fraglichen Routen einreichen. Der Agent prüft jeden Posten an Hand der Manifeste und legt der Reederei dann alles zur Zahlungsanweisung für den bestimmten Termin vor. Gewöhnlich ein halbes Jahr nach der Rabattberechnung, in dem weitere Gelegenheit zur Beobachtung der Kundentreue gegeben war, erfolgt schließlich die Rabattauszahlung durch den Agenten.

Im Rahmen seiner Kontrolltätigkeit führt der Schiffsagent Listen solcher Befrachter, die den Vertragsbestimmungen zuwider gehandelt haben oder auch falsche Angaben machten. Diesen ist dann der Anspruch auf Treurabatt abzuerkennen.

Für die Kartellpolitik der Seeschiffahrt spielt der Treurabatt eine wichtige Rolle. Bei Prüfung des Konferenzrabattantrages muß der Agent darauf achten, daß der Antragsteller in der bestimmten Zeit vertragsgemäß nur auf Konferenzschiffen³ verladen hat. Ist auch nur ein einziges Mal mit einem „Outsider-Schiff“,

¹ Nettoseefracht ist der reine Seefrachtbetrag ohne Primagezuschlag oder sonstige Zuschläge.

² deferred rebates.

³ Die Konferenz ist eine kartellähnliche Organisation der Linienschiffahrt, eine Art Preiskonvention für Frachtraten- und Passagegelder.

einem nicht zu den Bedingungen der Konferenz fahrenden Schiff verladen worden, so geht er dann seines Rabattanspruches verlustig¹.

Außer den Treurabatten sind auch Treukommissionen zu regulieren. Treukommission wird Spediteuren für ihre Kundentreue gegenüber der Reederei bzw. den Verbandsreedereien gewährt.

Die behandelten Dienstleistungen des Schiffsagenten lassen erkennen, daß die Buchhaltungs- und Kassenabteilung des Linienreeders bei den Rabattregulierungen stark entlastet werden. Außerdem bedeutet die doppelte Kontrolle durch den Vertrauten der Reederei und durch diese selbst eine erhöhte Sicherheit.

d) Die Arbeit für die Empfänger und das Schiff.

1. Allgemeines.

Wie im Verschiffungshafen, so sind ebenfalls auch im Bestimmungshafen neben den Klarierungen noch zahlreiche Geschäfte zu erledigen, die weitgehender Vorsorge bedürfen, damit die Umschlaggeschäfte möglichst sofort bei Ankunft des Schiffes vorgenommen werden können.

Der Makler trifft für den Termin, an dem das Schiff zu erwarten ist, die nötigen Vorbereitungen. Er bahnt frühzeitig die Verbindungen zwischen Schiff und Land an. Je genauer der Termin mit Hilfe der angestellten Schätzungen und Berechnungen ermittelt wird, desto geringer sind die gesamten Bereitschaftskosten im Hafen. Muß andererseits das Schiff bei Ankunft im Hafen auf Abfertigung warten, so entstehen Leerlaufkosten im Schiffsbetrieb, die es unbedingt zu vermeiden gilt. Zur Durchführung der Ladungsabnahme sind zahlreiche Dispositionen notwendig. Es sind die nötigen Verhandlungen zu pflegen und Vorbereitungen zu treffen. Der Empfänger hat außer seinen Umschlagsdispositionen für die erforderlichen Finanzdispositionen zu sorgen.

¹ Da ein regelmäßiger Frachtanfall eine betriebswirtschaftliche Voraussetzung für die Durchführung einer Linienschiffahrt ist, spielt eben die absolute Kundentreue des Befrachters eine entscheidende Rolle.

2. Die Vorbereitungen für die Entlöschung. Die Makler- und die Empfängerdispositionen.

Die Grundlagen für die Abwicklung der Geschäfte. An Hand der vorausgeschickten Manifeste, der Konnossemente, der Charter und der sonstigen Vertragsgrundlagen, der erhaltenen Instruktionen und des Stauplanes leitet der Schiffsmakler die für die Entlöschung zu ordnenden Geschäfte. Erweist es sich als notwendig, für die Durchführung der Entladung noch Einzelheiten hinsichtlich der Konstruktion des Schiffes zu klären, so gibt hierüber der Schiffsplan Auskunft.

Die Art der Entlöschung. Zur Sicherung einer möglichst wirtschaftlichen Abwicklung des Löschgeschäftes setzt sich der Makler frühzeitig mit den Empfängern in Verbindung. Unbekannte Empfänger¹ werden auf dem ortsüblichen Wege ermittelt².

Je genauer der Empfänger über das Eintreffen des Schiffes unterrichtet ist, desto mehr kann er die Bereitschaftskosten beschränken, so etwa für rechtzeitige Stellung von Fahrzeugen zum Abtransport oder auch für Lagerhausbereitschaft. Zur reibungslosen Entlöschung des Schiffes ist es notwendig, daß Lagerraum³ bereit ist, besonders, wenn die Art der Güter sofortige sachgemäße Einlagerung verlangt und eben Lagern auf dem freien Kai nicht zuläßt.

Der Empfänger muß sich auch rechtzeitig darüber klar werden wie er die Ladung abnehmen will. Der Vertreter der Reederei hat darauf zu achten, daß die beabsichtigten Empfängerdispositionen den Interessen und Rechten der Reederei nicht zuwiderlaufen. Es ist dabei genaue Kenntnis der Vertragsgrundlage und der sonstigen Normen und besondere Geschicklichkeit erforderlich, um die Reedereiinteressen erfolgreich zu vertreten und jeweils Differenzen und damit Verzögerungen, Verluste usw. zu vermeiden.

Die Wahl der Entlöschungsart spielt im Widerstreit der Interessen eine wichtige Rolle, dies auch im Hinblick auf die Höhe der sich ergebenden Kosten und deren Verteilung. Für den Makler ist es in seiner Rolle als Treuhänder schwierig, den häufig

¹ Bei Sendungen an Order.

² Durch Inserate in bestimmten Zeitungen oder den Ortsusancen entsprechend auf andere Art.

³ Etwa Spezialräume, z. B. Kühlräume.

gegensätzlichen betrieblichen Interessen der beteiligten Wirtschaftsträger gerecht zu werden.

Wird bei Massenladungen maschinelle Entlöschung in Aussicht genommen, so empfiehlt es sich, daß der Makler zum Schutze gegen betriebsfremde Einflüsse dafür eintritt, daß die Empfänger bzw. die Umschlagsunternehmer sich verpflichten, die Reederei gegen Risiken zu sichern, welche sich aus der Art der Entlöschung ergeben. Es ist eine schriftliche Verpflichtungserklärung zu erwirken, nach der die Reederei für alle durch die Löschart verursachten Schäden — ohne Rücksicht auf die Schuldfrage — schadlos gehalten wird.

Das erforderliche Löschtampo. Es ist weiter klarzustellen, in welchem Tempo zu entlöschen ist. Häufig sind die verschiedensten Wünsche da, die bei Vertragsschluß nicht in Erscheinung traten.

Soll die Ladung so schnell abgenommen werden, wie das Schiff herausgeben kann¹, so ist dann gegebenenfalls beabsichtigtes Sortieren der Ladung bei der Entlöschung nicht möglich. Wird trotzdem darauf bestanden, so ist eine Entschädigung für die Verzögerung zu fordern, welche sich durch die nicht vertragsgemäße Abnahme ergibt. Beabsichtigt ein Empfänger die Entlöschung in Fahrzeuge² hinein vornehmen zu lassen, und ist dies nicht vertraglich vorgesehen, so muß der Makler entweder auf strikte Erfüllung des Vertrages dringen oder dafür eintreten, daß der Empfänger für die entstehenden Verzögerungen und Mehrkosten aufkommt.

Ist eine geplante Umschlagsart mit den Schiffsinteressen unvereinbar, so muß rechtzeitig für anderweitige Regelung gesorgt werden.

Die Löschplatzdispositionen. Zu den erforderlichen Dispositionen gehört ferner die Vereinbarung des Löschplatzes, sofern er nicht zuvor genau bestimmt wurde, oder falls er nicht allgemein festliegt³. Seine Bezeichnung ist technisch und wirtschaftlich wichtig.

Der Platz muß grundsätzlich so beschaffen sein, daß das Schiff unter allen Umständen flott und sicher liegt. Die Wahl des

¹ „fast as can“ oder Facklausel (Fac-Klausel).

² Schiffe, Eisenbahnwagen, Fuhrwerke usw.

³ — wie dies bei Linienfahrern allgemein der Fall ist —.

Löschplatzes ist für die Platz- und Löschkosten¹ entscheidend. Auf beides muß der Makler achtgeben und jeweils nach der günstigsten Lösung suchen.

Zur Vermeidung von Schwierigkeiten und Strafen muß bei den Umschlagsdispositionen auch sorgfältig beachtet werden, daß keine Differenzen mit den für den Ort gültigen Gesetzen, Verordnungen u. dgl. entstehen.

Zur rechtzeitigen Bereitschaft des vorgesehenen Löschplatzes ist es unter Umständen erforderlich, daß die Empfänger, die dort auch andere Umschläge vornehmen, die Abwicklung dieser Arbeiten durch Anordnung von Überstunden oder Mehreinsatzung von Gängen beschleunigen.

Sind für das zu expedierende Schiff mehrere Löschplätze vorgesehen, so wird an Hand des Manifestes, des Stauplanes und unter Berücksichtigung der Lage der Löschplätze zueinander über die Reihenfolge entschieden. Dabei ist auf möglichste Beschränkung der Verholkosten² im weitesten Sinne hinzuwirken. Daher und zur Sicherung einer möglichst schnellen Entlöschung ist die Zahl der Löschplätze zuvor im Frachtvertrag gewöhnlich festgelegt oder aber bei steigender Anzahl der Löschplätze eine höhere Frachtzahlung vorgesehen³.

Die Dispositionen für die Annahme von Hilfskräften. Für die Erledigung der Hafengeschäfte ist jeweils eine Reihe von Hilfskräften erforderlich, die zur Sicherung einer schnellen Expedition so frühzeitig bestellt werden müssen, daß bei Ankunft des Schiffes keine Verzögerungen entstehen. Die Art der zunehmenden Hilfskräfte ist häufig von Fall zu Fall verschieden. Ihre Bezahlung durch die Vertragspartner des Seefrachtvertrages ist gewöhnlich im Verschiffungskontrakt festgelegt oder wird nach den Gesetzen bzw. Hafengebräuchen geregelt.

Bei der Annahme der Hilfskräfte ist stets auf einwandfreie Bedingungen zu achten. Die Klausel „at currant rate“ sollte vermieden werden, da in Praxis häufig ein solch genereller Tarifsatz

¹ Liegekosten und schiffsseitig zu tragende Umschlagskosten.

² Kosten des Liegeplatzwechsels.

³ Dies gilt auch für die Ladeplätze. Wegen des Einflusses der Zahl der Lade- und Löschplätze auf die Kostengestaltung des Seefrachtgeschäftes wird gewöhnlich mit wachsender Anzahl der vorgesehenen Lade- und Löschplätze eine höhere Fracht gefordert.

nachher gar nicht einheitlich feststellbar ist. Es ist daher anzuraten, die Berechnung der Leistungen vorher immer einwandfrei klarzustellen. Vielfach ist es vorteilhaft, langfristige Kontrakte abzuschließen, um Vorzugssätze bzw. Rabatte zu erlangen.

Bei den schiffsseitig anzunehmenden Hilfskräften handelt es sich besonders um Bootshilfe, Schlepperhilfe, ferner um Dienste von Schauerleuten, Ladungskontrolleuren usw., die jeweils durch Einzelauftrag oder durch Kontrakte laufend in Anspruch genommen werden können.

Die Überwachungsaufgabe des Maklers betr. der Innehaltung der Bedingungen des Frachtvertrages. Die Verfrachtungsbestimmungen sind für den Reeder nicht weniger wichtig als der Frachtsatz. Sie stehen gewöhnlich in funktionalem Verhältnis zueinander.

Sieht der Frachtvertrag vor, daß die Entlöschung der Ladung „auf Risiko des Befrachters nach Ortsgebrauch“ vorzunehmen ist, so hat dann der expedierende Makler möglichst vor Ankunft des Schiffes dem Empfänger etwa mitzuteilen, daß das Schiff in Übereinstimmung mit dem Frachtvertrage die Güter längsseits liefern wird. Dort müsse er sie empfangen und weiterbehandeln. Andernfalls sei er für alle Extrakosten in Verbindung mit der Entlöschung — über Längsseite hinaus — verantwortlich.

Muß auf Grund der Vertragsbestimmungen die Annahme der schiffsseitig zu bezahlenden Hilfskräfte den Empfängern überlassen werden, so ist darüber zu wachen, daß die Heranziehung jener Kräfte gemäß den Bestimmungen der Charter oder der sonstigen Vertragsgrundlagen erfolgt.

Soll nach der Charter die Entlöschung „at current rate“ vorgenommen werden, so muß der Makler sich rechtzeitig um Feststellung des Satzes bemühen, besonders, wenn etwa der die Entlöschung selbst ausführende Empfänger eine monopolartige Stellung am Orte hat.

Sieht die Charter ein Zusammenarbeiten der Leute an Bord mit den Leuten an Land vor, so ist, falls dies dem Ortsgebrauch widerspricht, rechtzeitig für eine andere Regelung zu sorgen. Es darf nicht erst der Fall eintreten, daß die Zusammenarbeit etwa verweigert wird. Daher ist dann also beizeiten mit den Empfängern wegen der Annahme und Bezahlung von Winden- und Geienleuten zu verhandeln.

Die häufig verschiedenen Expeditionsbedingungen erfordern stets besondere Aufmerksamkeit und Sorgfalt bei der Abwicklung der Hafengeschäfte.

Die Ladungskontrolle. Eine Kontrolle der Ladung, die durch vereidigte Messer, Wäger oder Zählleute erfolgt, ist für den Reeder meistens von Vorteil. An Hand der ausgestellten Kontrollatteste hat er dann eine feste Position gegenüber dem Empfänger der Ladung. Dies ist besonders wichtig bei unberechtigten Mankoforderungen oder bei Übervorteilungsversuchen hinsichtlich berechtigter Frachtsprüche des Reeders, falls die Fracht eben nach dem geladenen bzw. ausgelieferten Quantum bemessen wird.

Die Andienung der Löschbereitschaft. Wie sich aus den Darlegungen ergibt, ist die Andienung der Löschbereitschaft für die Dispositionen der Empfänger und die Erfüllung ihrer im Zusammenhang mit der Entlöschung stehenden Pflichten wichtig. Außer ihrer Bedeutung für die betriebswirtschaftlichen Maßnahmen der Empfänger, hat die Löschbereitschaftsmeldung wegen der Zeitabrechnung¹ und den sich daraus nach dem Frachtvertrag ergebenden Konsequenzen noch einen besonderen Wert. Es liegt im Interesse des Reeders, daß dem Empfänger die Löschbereitschaft so früh wie möglich angedient wird, damit die Zählung der Liegezeit frühzeitig beginnt und bei eintretender Überliegezeit Liegegeldansprüche ungeschmälert geltend gemacht werden können. Damit keine Liegegeldansprüche verloren gehen, muß die Meldung der Löschbereitschaft stets unter Beachtung aller vorgeschriebenen Bedingungen abgegeben werden. Wegen der Innehaltung gewisser Meldetermine ist zuweilen besondere Anspannung erforderlich, damit der Termin noch erreicht wird und eine Verzögerung des Löschzeitbeginns nicht eintritt.

Ist der Empfänger den vertraglichen Abmachungen nach bei Überfüllung des Hafens, fehlendem Leichterraum, Nichtverfügbarkeit von Eisenbahnwagen, Krähen u. dgl. nicht zur Liegegeldzahlung oder nur zur Zahlung reduzierter Beträge verpflichtet, so muß der Makler dann versuchen, alles daranzusetzen, um den Schwierigkeiten vorzubeugen. Durch enge Zusammenarbeit zwischen Makler und Empfänger und durch eingehende In-

¹ Vgl. S. 68.

struierung über die Schiffsbewegung gilt es zu verhindern, daß Abfertigungsschwierigkeiten eintreten.

Die Eilgeldforderungen. Zur Vermeidung zusätzlicher Eilgeldforderungen der Empfänger muß vor der Entlöschung eine schriftliche Erklärung eingeholt werden, daß die genutzte Zeit vollauf als Liegezeit gilt. Dies kommt in Frage, falls im Frachtvertrag nicht ausdrücklich vorgesehen ist, daß die Empfänger auch an Sonn- und Feiertagen, sowie nachts oder vor Beginn der vertraglichen oder gesetzlichen Liegezeit löschen dürfen. Außerdem muß aus der Verpflichtungserklärung hervorgehen, daß alle durch die besondere Löschezit entstehenden Mehrkosten für Rechnung der Empfänger bzw. der Ablader gehen.

Die Bearbeitung von Ladungen, deren Empfänger unbekannt sind, bzw. die Annahme der Ladung verweigert haben. Sind die Empfänger unbekannt, oder haben sie sich bei Empfang der Löscherbereitschaftsnotiz nicht erklärt, bzw. haben sie die Annahme verweigert, so ist für Einlagerung der Güter zu sorgen. Bei leicht verderblichen Waren ist dann nötigenfalls mit Rücksicht auf das Pfandrecht der Reederei an der Ladung Versteigerung erforderlich und der Erlös zu hinterlegen.

Die Bearbeitung von Sammelsendungen. Bei Sammelsendungen hat der expedierende Makler besondere Aufgaben, die sich daraus ergeben, daß eben Güter gleicher Gattung ohne Trennung, Markierung oder anderweitige Individualisierung an verschiedene Empfänger zur Versendung gelangten¹.

Die Befrachter benutzen die Verschiffungsart der Sammelsendung verschiedener Vorteile wegen. Es wird durch diese Art der Verladung ein größeres Verschiffungsquantum und damit die Zubilligung eines günstigeren Frachtsatzes erreicht. Ein weiterer Vorteil besteht darin, daß durch die gesammelte Versendung die Trennungskosten für die Ladung bei der Verstaung an Bord gespart werden.

Liegt ein Frachtvertrag vor, der als Empfänger eine Mehrzahl von Personen bestimmt oder in Aussicht nimmt, so hat der Verfrachter im allgemeinen die Verteilungspflicht. Außer der Charter ist das Konnossement Rechtsgrundlage für die Verteilungspflicht. Der Reeder kann sich von dieser Pflicht freizeichnen, sie also laut

¹ Das Charakteristikum der Sammelsendung.

Vertrag den Empfängern zuschieben¹. Ist dies nicht geschehen, so wird im allgemeinen der Makler dann diese Trennung für den Reeder durchführen müssen.

Die Verteilungsaufgabe. Bei Aufstellung des Verteilungsplanes ist zu bedenken, daß Gewichtsverluste, Beschädigungen u. dgl. eintreten können, die eben bei der Trennung berücksichtigt werden müssen. So kann bei Getreideladungen fast regelmäßig mit Wertminderungen, infolge von See-, Schweiß- und Druckbeschädigungen sowie mit Gewichtsveränderungen gerechnet werden.

In Kiel gilt z. B. als Handelsbrauch, daß der Schiffsmakler, wenn in einem Schiff loses Getreide oder lose Futtermittel für mehrere Empfänger zusammengeladen sind, berechtigt ist, bei der Ablieferung der Ware zunächst 1% als voraussichtlichen Gewichtsverlust zu kürzen. Der letzte Empfänger hat dann nach der Entlöschung gemäß dem Gewichtsverteilungsplan des Schiffsmaklers das Mehr- oder Mindergewicht mit den anderen Empfängern zum Tagespreise des letzten Löschtages zu verrechnen. Ist dem Makler bekannt, daß die Partie mehrfach umgeladen wurde oder unterwegs Schaden gelitten hat, so ist er berechtigt, einen angemessenen höheren Prozentsatz als Untergewicht zu veranschlagen, und dann also zunächst dementsprechend zu verteilen. Die Endabrechnung soll immer so sein, daß der wirkliche Gewichtsverlust oder ein etwaiges Übergewicht auf alle Empfänger gleichmäßig verteilt wird². Auf Grund der Fahrgemeinschaft, die sämtliche Beteiligten bilden, müssen alle Risiken, wie auch Wert- und Mengenverluste anteilig getragen werden.

Allgemein ist zu sagen, daß im Getreidehandel der bei der ersten Verteilung einzubehaltende Prozentsatz des Sammelungsanteiles je nach der Herkunft und der Art der Ware schwankt. Im Hamburger Verkehr schwankt er zwischen $\frac{1}{2}$ und 2%, für vom La Plata kommende Maisabladungen ist er beispielsweise auf 2% bemessen. Neben den Usancen ist die Vertragsgrundlage für die Durchführung der Verteilung richtunggebend.

¹ „The different consignees to divide the delivered quantity between themselves without ships responsibility.“ Diese Klausel besagt, daß die verschiedenen Empfänger das ausgelieferte Quantum unter sich ohne Verantwortlichkeit des Schiffes zu verteilen haben.

² Festgestellt von der Kieler Industrie- und Handelskammer am 19. Oktober 1923.

Wegen des großen Interesses der Empfänger an der Ladungsverteilung liegt es an ihnen, für die Durchführung der Verteilung gegebenenfalls einen Spezialisten, einen Ladungskontrolleur¹, anzunehmen.

Die Bearbeitung von Sendungen „an Order“ und von Optionsverschiffungen. Die Sendungen „an Order“ und die Optionsverschiffungen erfordern in besonderem Maße die Mittlerrolle des Schiffsmaklers.

Durch „for-Orderverschiffungen“² hat der Kaufmann einen weiten Spielraum für die Disponierung über verschifftete Güter. Er hat so die Möglichkeit, die Bestimmung des Empfängers bis kurz vor Eintreffen des Schiffes im Orderhafen³ aufzuschieben. Der Kaufmann kann also mit dem Weiterverkauf bis zu diesem Zeitpunkt warten, um die günstigste Marktlage abzapfen zu können. Es gilt besonders auch den Vorteil der schnelleren Verfügungsbereitschaft der Ware zu nutzen, den eben die verschifftete vor der unverschifften Ware hat.

Im Orderhafen sorgt der Makler dann für prompte Orderübermittlung.

Wird über eine „an Order“ gerichtete Sendung im Bestimmungshafen zunächst noch nicht verfügt, so trägt der Makler dann für vorübergehende Einlagerung Sorge und schafft damit wieder eine weitere Dispositionsfrist.

Bei Verschiffung in Option⁴ nach mehreren Häfen ist es dem Kaufmann freigestellt, sich je nach den vorhandenen Verkaufschancen für einen bestimmten der zur Auswahl gestellten Häfen zu entscheiden. Der Makler sorgt dann für die Ausführung der erteilten Order.

Hat sich der Befrachter entschlossen, den ersten Optionshafen fallen zu lassen, so bleibt die Ware weiterhin an Bord. Sie wird

¹ Der Kontrollunternehmer befaßt sich gewerbsmäßig mit der Kontrolle der Beschaffenheit, Verwiegung usw. von Getreide, Futtermitteln, Saaten usw.

² Das heißt ohne Angabe des Empfängers. Der Name des Empfängers wird nach vollzogenem Verkauf dem Makler mitgeteilt, bzw. von diesem ermittelt. Ein Orderkonnossement muß das Giro des Abladers tragen. Ohne dieses kann es nicht in Verkehr gesetzt werden.

³ Der Hafen, in dem über die Adressierung der Güter bestimmt wird.

⁴ Option = freie Wahl.

dann, je nach der Durchführung des Verkaufes in dem jeweils günstigsten der zur Auswahl gestellten Häfen zur Entlöschung gebracht.

Die Finanzdispositionen der Empfänger. Außer den zahlreichen Dispositionen, welche der Empfänger für die Entgegennahme der Güter zu treffen hat, sind Finanzdispositionen erforderlich. Hierbei spielt besonders auch die Einlösung der Konnossemente eine Rolle. Da der Empfänger sich durch Vorzeigung der Originalkonnossemente als empfangsberechtigt legitimieren muß, sind diese zuvor einzulösen¹. Zu den hierfür erforderlichen Beträgen kommen dann noch die im Löschhafen fälligen Forderungen des Reeders, welche beim Makler vor Erteilung der Auslieferungsanweisung zu begleichen sind. Je besser der Empfänger über die Schiffsankunft unterrichtet ist, desto kleiner ist der Zinsverlust, der durch Bereithaltung der gesamten erforderlichen Regulierungsmittel entsteht.

3. Der Konnossementsverkehr und die Auslieferungsverhandlungen.

Die Konnossementskontrolle und die Erteilung der Auslieferungsanweisung. Die von den Empfängern zur Erteilung der Auslieferungsanweisung eingereichten Konnossemente werden im Schiffsexpeditionskontor mit dem meistens vorausgeschickten Manifest des Schiffes und den ebenfalls gewöhnlich vorausgesandten Kapitänskopien der Konnossemente unter genauer Beachtung des Frachtvertrages eingehend verglichen.

Das Konnossement ist zwar ein Dispositions- oder Traditions-papier². Der Empfänger kann jedoch tatsächlich erst über seine Waren verfügen, nachdem der Makler die Auslieferungsanweisung erteilt hat. Vorher gibt die Schiffsleitung bzw. die Kaibehörde die

¹ Durch die Konnossementseinlösung wird der Fakturenbetrag zum Einzug gebracht. Hierzu ist meistens eine Bank beauftragt, bei der dann die Einlösung vorzunehmen ist.

² HGB. § 647 bestimmt: „Die Übergabe des Konnossements an denjenigen, welcher durch das Konnossement legitimiert wird, hat, sobald die Güter von dem Schiffer oder einem anderen Vertreter des Reeders zur Beförderung übernommen sind, für den Erwerb von Rechten an den Gütern dieselben Wirkungen wie die Übergabe der Güter.“

Güter (Ladung) nicht heraus. Der Makler ist für die Sicherung aller Interessen des Reeders und daneben gleichzeitig für möglichste Berücksichtigung der Interessen der Ladungsbeteiligten verantwortlich.

Die Legitimationsprüfung. Der Schiffsmakler kann mit befreiender Wirkung an den formell aber nicht materiell Berechtigten ausliefern lassen, sofern er keine genügenden Beweise von der Nichtberechtigung des Konnossementsinhabers in Händen hat¹. Dies zeigt wiederum wie verantwortungsvoll die Tätigkeit des Schiffsmaklers ist. Daher sollte er sich dann auch bei Erteilung von Auslieferungsanweisungen jeweils in starkem Maße als Treuhänder der Wirtschaft fühlen.

Bei Orderkonnossementen ist zur Legitimationsprüfung der Ladungsempfänger festzustellen, ob bei Vorhandensein mehrerer Indossamente keine Lücke besteht. Der Empfänger muß durch eine geschlossene Folge von Indossamenten als empfangsberechtigt legitimiert werden².

Die Pfandrechtsausübung. Bevor Schiff und Ladung sich trennen, ist Klarheit darüber zu schaffen, ob zur Sicherung bestimmter Forderungen die Ausübung des gesetzlichen Pfandrechtes geboten erscheint. Solche Ansprüche können sich etwa auf folgende Forderungen bzw. speziell auch auf Auslagen des Reeders beziehen: Fracht, Fehl- und Differenzfracht, Nachnahmegebühren, Frachtzuschläge³, Liegegeld, staatliche Abgaben und Steuern, etwaige Ausbesserungskosten, Kosten der Beförderung bis zum Verschiffungshafen und der Weiterbeförderung. Es kann sich ferner um die Sicherung der Bezahlung der im Konnossement und im Frachtvertrag erwähnten und jetzt verwirkten Strafen oder um Sicherung der Verpflichtungen für Schadens- und Kostenersatzungen, der Havarie-grosse-Beiträge, der Bergungs- und Hilfskostenanteilszahlungen u. a.⁴ handeln.

¹ Vgl. HGB. § 647.

² Vgl. HGB. § 645, Abs. II.

³ Frachtzuschläge spielen in der Linienschifffahrt eine besondere Rolle: Primagezuschläge auf die Nettoseefracht. Es kommen besonders auch Sonderzuschläge wie Hafengebühren, Leuchtfeuergebühren, Lotsengelder, Löschzuschläge, schiffsseitige Konsulagen und die Konsulatsgebühren in Frage.

⁴ Vgl. HGB. § 623 i. V. mit § 614, ferner HGB. § 731 und § 615.

Die Erfüllung „Zug um Zug“. Der Grundsatz der Erfüllung Zug um Zug, die Leistung jeweils von der Gegenleistung abhängig zu machen, entspringt reinen Zweckmäßigkeitserwägungen, die auch bei Erteilung der Auslieferungsanweisung im allgemeinen Grundsatz sein sollten. Der mit der Vertretung der Schiffsinteressen betraute Makler hat es dadurch in der Hand, das Risiko des Reeders und sein eigenes auf ein Minimum zu beschränken. Einziehung sämtlicher Reedereiforderungen vom Empfänger gegen Erteilung der Auslieferungsanweisung ist der Weg.

Die Kreditierung der Zahlungen. Dieses Prinzip der sofortigen Erfüllung, um jedes Risiko zu vermeiden, ist bei der heutigen Wirtschaftsorganisation jedoch kein absolutes Gebot. Wirtschaftliche Tätigkeit bringt stets Risiken mit sich, und der zielbewußt wagende Wirtschaftler vollbringt gerade durch die Übernahme von Risiken eine volkswirtschaftliche Leistung. Eine solche Leistung bedeutet es in diesem Zusammenhang, wenn an Stelle der Erfüllung „Zug um Zug“ eine Kreditierung der Ansprüche tritt. Der Empfänger hat dadurch den großen Vorteil die Beträge für Fracht usw. aus dem Erlös seiner Geschäfte zahlen zu können.

Die Maßnahmen zur Sicherung der Zahlungen. Kommt eine Kreditierung nicht in Frage, so ist die Auslieferungsanweisung bis zur Zahlungsleistung aufzuschieben; es sei denn, daß die nötigen Sicherheiten¹ gestellt werden. Sonst ist dann also allgemein für Hinterlegung der Güter und möglichst für Einlagerung in einem öffentlichen Lagerhaus zu sorgen.

Glaubt der Makler es übernehmen zu können, ohne Sicherheitsleistungen oder ohne Hinterlegung der Güter die Auslieferungsanweisung zu erteilen, so werden damit gesamtwirtschaftlich Werte gewonnen. Die Sicherungskosten bzw. Zinsverluste, Einlagerungskosten und etwaige Wertminderungsgefahren, die sich durch die Einlagerung ergeben, fallen dann fort. Es wird unproduktives Festlegen von Werten verhindert.

Das Inkasso in fremder Währung. Wurde die Berechnung der Fracht und der sonstigen Forderungen gemäß den Angaben

¹ Als Sicherheiten kommen in erster Linie erstklassige Bankgarantien in Frage.

im Konnossement oder in der Charter in fremder Währung vorgenommen, so ist vor Erteilung der Auslieferungsanweisung klarzustellen, in welcher Währung gezahlt werden soll; soweit dies eben nicht schon vertraglich einwandfrei festgelegt ist. Die Umrechnung wird vielfach, wenn keine spezielle Vereinbarung vorliegt, nach Ortsgebrauch vorgenommen. Meistens gilt als Wert der Durchschnitt zwischen Brief- und Geldnotiz des Sichtkurses.

Die Auslieferung bei fehlendem Konnossement. Sind die Konnossemente verlorengegangen, so ist entweder zur Einlagerung der Güter zu schreiten, oder es sind statt dessen erstklassige Sicherheiten¹ zu fordern. Die Sicherheiten müssen sich außer auf den Wert der Güter auch auf die Fracht und die Nebengebühren usw. erstrecken. Bei Festsetzung des Wertes der Güter ist die Möglichkeit der Wertveränderungen durch Marktwertschwankungen zu berücksichtigen. Deshalb muß dann durch einen entsprechenden Wertaufschlag für ausreichende Sicherheit gesorgt werden. Dies erfordert gute Marktkenntnis und -beobachtung.

Güter, deren Konnossemente verspätet eingehen, sind ebenfalls bis zum Eintreffen der Dokumente zu hinterlegen, wenn nicht die Empfänger die nötigen Sicherheiten bieten.

Die Freigabe der Sicherheiten bzw. der hinterlegten Güter darf erst erfolgen, nachdem die Konnossemente nach anhängig gemachtem Aufgebotsverfahren für kraftlos erklärt worden sind. Liefert der Makler dagegen die Güter ohne weiteres aus, so droht die Gefahr, daß der Reeder für den Wert der Güter aufkommen muß, falls das Konnossement später von anderer Seite präsentiert wird und also berechnigte Ansprüche geltend gemacht werden. Der Reeder kann dann allerdings beim Makler Regreß nehmen, doch Voraussetzung dazu ist, daß dieser genügend zahlungskräftig ist, um die oft nicht unbedeutenden Beträge aufbringen zu können. Unter Umständen muß sich aber der Reeder alsdann mit einem Teil der Schadensvergütung und außerdem wohl auch noch mit Ratenzahlungen zufriedengeben.

Mehrere Konnossementsinhaber. Melden sich gleichzeitig mehrere Konnossementsinhaber für dieselbe Ladung, so ist diese bis zur Klärung der Auslieferungsansprüche auf Kosten der Eigentümer zu hinterlegen.

¹ Am besten sind unlimitierte erstklassige Bankgarantien.

Auslieferungsdifferenzen. Verweigern die Empfänger die Annahme der Ladung, oder entstehen sonstige Differenzen, immer ist ein Treuhänder und Mittler erforderlich. Bei Annahmeverweigerung ist zur Wahrung der Reedereiinteressen notarieller oder Konsulatsprotest zu bestellen, und für Pfandrechtssicherung durch Einlagerung zu sorgen. Bestehen Differenzen, so ist jeweils der strittige Betrag sicher zu deponieren, oder es ist für Gestellung einer Bankgarantie zu sorgen. Damit die Empfänger über die Güter frei verfügen können, ist alsdann die Auslieferungsanweisung zu erteilen.

Zur Vorbeugung späterer Schwierigkeiten ist allgemein bei der Ladungsauslieferung für einwandfreie Quittung des Empfängers auf dem Konnossement zu sorgen. Es muß stets auf Zeichnung eines „full receipts“¹ hingewirkt werden, damit nicht etwa nachher noch Beanstandungen wegen fehlender Auslieferung gemacht werden können.

Zur Sicherung der Reedereiinteressen ist es ferner üblich und zweckmäßig, wenn der expedierende Schiffsmakler die quittierten Konnossemente gesondert aufbewahrt. Durch Vorweisung des quittierten Konnossements ist schon manche später unberechtigt erfolgte Auslieferungsforderung verstummt.

Der Teilscheinverkehr. Eine zusätzliche Arbeitsbelastung bringt der Konnossementsverkehr für den expedierenden Schiffsmakler, wenn die in dem Konnossement aufgeführten Güter für verschiedene Empfänger bestimmt sind. Dies gestaltet die Auslieferungsverhandlungen schwieriger. Gleichzeitig wachsen auch der betriebliche Aufwand und das Risiko.

Bei Sammelsendungen², ferner bei der Weiterveräußerung verschiffter Ladung in Teilpartien oder auch im Sammeladungsverkehr, der zwecks Erzielung billiger Frachtsätze³ betrieben

¹ Einwandfreie Empfangsbescheinigung.

² Vgl. S. 56 f.

³ Es gilt in erster Linie für kleine und kleinste Sendungen, die oft recht hohen Minimalfrachten herabzumindern. Der Sammeladungsverkehr ermöglicht die Zusammenfassung vieler kleiner Kolli in einem Sammelkonnossement. Es sei in diesem Zusammenhang besonders an die Sammeladungsgeschäfte der Spediteure erinnert, die eine Hauptdomäne der Spedition ist.

wird, führen verkehrstechnische Gründe zur Ausstellung von Konnossementsteilscheinen¹.

Durch den Teilscheinverkehr bekommt die Wirtschaft eine größere Beweglichkeit. Es kann dadurch freier disponiert werden. Veräußerungen von Ladungsteilen können dann vorgenommen werden, ohne daß die Ladung vorher von dem verteilenden Weiterveräußerer abgenommen werden muß. Sie wird vielmehr ohne Zwischenübernahmekosten aufgeteilt den letzten Empfängern zugeführt. Durch die Teilscheinausstellung kann der Wareneigner die verschifft Ladung auch schon in Teilen weiter veräußern, bevor das Schiff den Hafen erreicht hat. Hierdurch läßt sich der Umsatz weiterhin wesentlich beschleunigen. Neben Zinsersparnis ist dann gleichzeitig eine bessere Möglichkeit in der Ausnutzung des jeweils günstigsten Marktes gegeben. Der Verkäufer der Teilladung oder der Einzelpartie wird durch den Teilschein in den Stand gesetzt, sich die Waren unabhängig von den Empfängern der übrigen Ladungsteile ausliefern zu lassen. Alles drängt also auf Beschleunigung und Erleichterung des wirtschaftlichen Kreislaufes hin.

Der bei Teilscheinausstellungen zu beschreitende Weg ist etwa folgender: Der Ablader reicht dem Makler im Verschiffungshafen die Originalkonnossemente mit der Bitte um Ausfertigung bestimmter Teilscheine ein. Dabei wird die Legitimationsprüfung des Antragsstellers an Hand der Originalkonnossemente vorgenommen. Diese sind alsdann zur Verkehrs- und Rechtssicherung einzubehalten. Der Empfang der Konnossementsteilscheine ist zweckmäßigerweise auf dem Originalkonnossement quittieren zu lassen.

¹ Teilscheine werden je nach dem Zweck, den sie erfüllen sollen, ausgestellt:

Delivery-Order:

Wir stellen hiermit dem Inhaber der Delivery-Order von dem im Besitz von befindlichen Konnossement über per D. Rosario von Montreal nach Hamburg verladene Partie von
 3 600 000 kg Weizen
 Konnossement datiert den
 150 000 kg Weizen
 laut Konnossement zur Verfügung gegen Zahlung der Fracht von
R.M. pro 1000 kg.
 Unterschrift
 (Konnossementsinhaber)

Unter Umständen bleibt die Maklertätigkeit nur auf die Visierung¹ der ihm eingereichten Ablader-Delivery-Orders² beschränkt, die dann den Charakter einer angenommenen Anweisung bekommen und als Teilscheine verwandt werden.

Übersendet der Ablader die Konnossementsoriginale mit dem Auftrag der Ladungsaufteilung an den Makler im Bestimmungshafen, so kann dort die Legitimation der Empfänger der aufzuteilenden Ladung durch Vorlegung der Ablader-Delivery-Orders erfolgen.

Wenn der im Konnossement genannte Empfänger die Ladung in Teilpartien weiter veräußert hat, so ergibt sich die Möglichkeit, zwecks Zeit- und Kostenersparnis die Ausstellung von Konnossementsteilscheinen beim Schiffsmakler zu beantragen. Die Legitimationsprüfung des Antragstellers wird dabei wiederum an Hand des vorgezeigten Originalkonnossementes vorgenommen. Die neuen Empfänger legitimieren sich dann, falls es so mit dem Makler vereinbart wurde, durch die Delivery-Orders des ursprünglichen Empfängers (des Weiterveräußerers) oder aber eben durch Vorzeigung der vom Makler ausgestellten Teilscheine.

Auch Konnossementshalter³ kommen im Vollzuge der Verkehrsabwicklung als Antragsteller in Frage. Sie müssen sich bei der Beantragung von Teilscheinausstellungen dem Schiffsmakler gegenüber durch Vorzeigung der Originalkonnossemente legitimieren.

Bei Teilscheinausstellungen muß der Schiffsmakler zur Sicherung der Reedereiinteressen jeweils auf die Bedingungen des Originalkonnossementes verweisen. Die Tendenz geht allgemein dahin, den Reeder vor Kosten und Risiken zu schützen, die durch die Ladungsaufteilung entstehen. Deshalb ist stets eine diesbezügliche Klausel einzufügen.

Im Zusammenhang mit seiner Kontrollfunktion sorgt der Makler bei der Erteilung der Auslieferungsanweisung dafür, daß durch den Teilscheinverkehr der Wirtschaft keine Schäden erwachsen können. Es ist daher auch seine Sorge, darauf zu achten,

¹ Vermerkerteilung.

² Der Ablader stellt den Empfängern (Erwerbern) der aufzuteilenden Ladung Delivery-Orders (Auslieferungsanweisungen) aus.

³ Spediteure, Lagerhalter, Umschlagsunternehmer, Kontrollgesellschaften, Banken u. a.

daß sämtliche Konnossementsoriginale zuvor eingezogen sind, bevor auf den Teilschein hin, die Auslieferungsanweisungen erteilt werden.

4. Die Aufgaben der Schiffsmakler und Schiffsagenten während der Entlöschung.

Die Verpflichtungen von Schiff und Empfänger sind häufig unterschiedlich, besonders auch bei Trampfahrern ergeben sich mit wechselnden Verschiffungsbedingungen verschiedenartige Verpflichtungen. Daher ist eine sehr sorgfältige Beobachtung der zur Anwendung kommenden Bestimmungen dringend notwendig.

Es ist darüber zu wachen, daß die Entlöschung des Schiffes so schnell und so wirtschaftlich wie möglich erfolgt. Zur Sicherung einer fristgemäßen Erledigung der Expedition ist unter Umständen anzuraten, die Arbeiten durch Überstunden beenden zu lassen, bzw. es ist die Frage der Einsetzung weiterer Gänge¹ in Erwägung zu ziehen.

Zur Vermeidung von Meinungsverschiedenheiten muß jeweils für möglichste Klarheit in allen Dingen gesorgt werden. Aus diesem Grunde ist auch allgemein auf schriftliche Fixierung der wichtigsten Tatsachen hinzustreben, damit dann im Bedarfsfalle immer Unterlagen² zur Verfügung stehen.

Es ist so z. B. ratsam, stets schriftlich anzudienen, von welchem Zeitpunkt ab die Fälligkeit des Liegegeldes gerechnet wird³.

Stellen sich bei der Entlöschung Differenzen ein, die vorderhand nicht beigelegt werden können, so ist für Hinterlegung des strittigen Betrages⁴ zu sorgen.

Bei Erledigung der gesamten Schiffsgeschäfte hat der abfertigende Clerk jeweils vielerlei Wege zu machen, die für den

¹ Gang ist das Brett (Landgang), über das die Träger zwischen Schiff und Land verkehren. Für jede Trägergruppe wird ein (Land-) Gang angelegt. Wird der Umschlag nicht durch Träger sondern maschinell vorgenommen, so wird jeder maschinelle Einsatz als Gang bezeichnet. Ein Gang ist z. B. ein Ladebaum mit Winde und Bedienung.

² Tatsachenmaterial.

³ Der Makler teilt schriftlich mit, falls die Liegezeit für abgelaufen erachtet und von welcher Stunde ab Liegegeld verlangt wird.

⁴ z. B. bei umstrittenen Fracht- und Liegegeldforderungen und Kostenverteilungsdifferenzen.

Schiffsexpeditionsbetrieb einen relativ starken Leerlauf und häufig auch Fahrtkosten mit sich bringen. Es läßt sich die Leistungsfähigkeit des Clerks beträchtlich erhöhen, wenn an den Liegeplätzen der Schiffe bzw. an verschiedenen Orten im Hafen Telefonanschlüsse zur Verfügung stehen¹.

Wie allgemein Dezentralisation für die Durchführung der heutigen Transportaufgaben notwendig ist, so gilt dies besonders auch für die Arbeit bei der Schiffsexpedition.

Eine glückliche Vereinigung gewisser Dezentralisation und Zentralisation ist letztlich entscheidend für eine erfolgreiche Organisation des Schiffsexpeditionsbetriebes.

Das Erfordernis der starken Berücksichtigung der persönlichen Werte führt in der Schiffsexpedition zu der Aufgaben- und Verantwortungsteilung, wie sie zur Darstellung gelangte. Hierin findet auch die relativ weitgehende Selbständigkeit des Clerks bei der Ausübung seiner Arbeit ihre Erklärung.

5. Die Verrechnung zwischen den Empfängern und der Reederei. Die Inkasso- und Schiffsabrechnerstätigkeit des Maklers.

Es wurde bereits bei Behandlung der Ausgangsabfertigungen auf die Bedeutung der Inkassotätigkeit des Maklers hingewiesen. Auch im eingehenden Verkehr ist das Inkasso gerade durch die Verflechtung mit den übrigen Expeditionsaufgaben wichtig. Durch die Kombination wird die Erfüllung der Leistungen Zug um Zug möglich. Die besondere Bedeutung des Inkassos erhellt auch daraus, daß durch das Inkasso dem Reeder die Gegenleistungen seiner Leistungen zugeführt werden.

Bei Ausübung des Inkassos für den Reeder ist der Makler für den Eingang der fälligen Beträge voll verantwortlich. Er hat alles dranzusetzen, um Ausfälle zu vermeiden.

Wird die Fracht nach der Entlöschung fällig, so muß dann bei zahlungsschwachen Empfängern in Teilquanten entlöschet und sukzessiv kassiert werden. Bei Fristgewährungen sorgt der Makler dafür, daß die nötigen Sicherheiten bestellt werden.

¹ Vgl. Bord-Mietstelefone in Hamburg.

Durch die Treuhandfunktionen des Maklers tritt eine Risikominderung des Seefrachtgeschäftes ein, die bei der Preisgestaltung¹ entsprechend in Ansatz kommt. Es müssen höhere Raten gefordert werden, falls bei weniger sicherer Geschäftsabwicklung mit entsprechenden Ausfällen gerechnet werden muß.

Ist der Reeder auf einen Makler angewiesen², zu dem er kein Vertrauen hat, etwa auch, weil seine Zahlungsfähigkeit nicht über alle Zweifel erhaben ist, so könnte die Schiffsleitung mit dem Inkasso beauftragt werden. Da aber die Inkassofunktion zu den usancemäßigen Schiffsgeschäften gehört, muß dann in diesem Falle der Makler sowohl wie auch der Empfänger schriftlich davon in Kenntnis gesetzt werden, daß die Schiffsleitung das Inkasso vornehmen wird.

Neben dem Inkasso ist der Makler als Schiffsabrechner damit betraut, mit den Empfängern zu verrechnen, wozu genaue Beachtung und Kenntnis der vertraglichen und allgemein der gesetzlichen Grundlage notwendig ist.

Besondere Aufmerksamkeit ist der Kostenverteilung für die Löschkosten zu widmen. Trägt das Schiff nur die Kosten bis zur Abnahme von längsseite, so muß der Makler wissen, wieweit die Kostentragung seitens des Schiffes geht, und welche Kosten der Empfänger zu tragen hat. Der Ortsgebrauch spielt dabei unter Umständen eine entscheidende Rolle.

Bei Trampfahrern ist die Zeitabrechnung³ wichtig. Überliegegeld wird vom Empfänger zum Einzug gebracht bzw. etwaige Eilgeldforderungen demselben kreditiert. Sind Lade- und Löschzeit nach dem Frachtvertrage verrechenbar, so wirkt sich dies dann so aus, daß die etwa während des Ladens gesparte Zeit gegen die eventuell längere Löschzeit verrechnet wird.

Der Reeder hat natürlich stets den Wunsch, möglichst bald über die kassierten Beträge verfügen zu können. Bei der Expedition von Trampfahrern⁴ macht der Makler vielfach umgehend eine Akontozahlung. Er überweist dann den Rest nach Abschluß

¹ Bei der Festsetzung der Frachtraten.

² z. B. charterers agents.

³ „Time Sheet“, wird die Abrechnung genannt, in welcher der Makler über die Zeiten: Ankunft im Hafen, Ladebereitschaft, Löschbeginn und Löschzeiten abrechnet.

⁴ Bei Bulkladungen.

der Hafenauslagen, nachdem also die Hafenauslagen bestritten worden sind.

Mit zunehmender Empfängerzahl wächst die Arbeit und das Risiko des Inkassos. Daher wird dann auch bei Stückgutladungen eine höhere Inkassoprovision¹ gefordert als bei Bulkladungen.

Betrachtet man noch einmal zurückschauend die gesamten Expeditionsarbeiten, so kann man sagen, das letzte Ziel der Schiffsexpedition ist Erreichung möglicher Sicherheit, Billigkeit und Schnelligkeit der Transporte. Es gilt den Grad größter Ausnutzung der Schiffe (Transportgefäße) und eine Nutzungssteigerung aller beteiligten wirtschaftlichen Werte zu erreichen.

C. Die Funktionen der Schiffsmakler und Schiffssagenten bei Schadensregulierungen.

a) Die Unterlagenbeschaffung. Die Interessenwahrung. Die Schadensandienungsarbeiten.

1. Allgemeines.

Sicherheit ist ein entscheidender Faktor der Wirtschaft und speziell auch der Transportwirtschaft. Unsicherheit erschwert die Kalkulationen und Dispositionen. Ständig wird daher daran gearbeitet, die Sicherheit der Verkehrsbetriebe zu erhöhen. Man ist bestrebt, das Vertrauen zu ihren Leistungen fortlaufend zu stärken, um den Kundenkreis, den Kreis der Verlader, stetig zu vergrößern. In diesem Sinne gilt es auch den etwa auftretenden Schäden weitgehend entgegenzuwirken und ihre Folgen abzuschwächen. In welchem Umfange dies nun bei den Schadensregulierungen möglich ist, sollen nachstehende Ausführungen zeigen. Die großen Werte, die bei den Verschiffungen auf dem Spiele stehen, führen dazu, daß die Arbeiten für die Schadensregulierungen meistens als bedeutende wirtschaftliche Momente hervortreten.

Zu den Voraussetzungen für eine erfolgreiche Tätigkeit des Schiffsmaklers auf dem Gebiete der Havariebearbeitungen gehört

¹ Die Inkassoprovision wird meistens in einem Promille-Satz des Frachtbetrages erhoben.

die Beherrschung der rechtlichen Normen bzw. die Fähigkeit, sich schnell über das Erforderliche zu informieren¹, die Kenntnis der vertraglichen (frachtvertraglichen und versicherungsvertraglichen²) Grundlagen, einiges technisches Wissen und gewisse Waren- und Marktkenntnis³.

Als verantwortlicher Leiter der Schiffsexpedition hat der Makler für Sammlung aller erfaßbarer Unterlagen zu sorgen, welche für die Schadensbereinigung entscheidend sind.

2. Beweismittel: Lukenbesichtigungsprotokoll, Stauattest und Verklarung.

Als Beweis dafür, daß die Schiffsleitung und ihre Hilfskräfte ihre Pflicht getan haben, ist allgemein ein Lukenbesichtigungsprotokoll und Stauattest vom beeidigten Sachverständigen zur Besichtigung von Stauungen und Schiffahrtssachen zu besorgen. Es ist der Beweis der sachgemäßen Stauung und Garnierung und der einwandfreien Luken- bzw. Tankdeckelverschließung zu erbringen. Vorgefundene Beschädigungen sind dabei entsprechend zu charakterisieren⁴. Ohne rechtzeitige Vorsorge für Beschaffung des Expertengutachtens ist später eine einwandfreie Belegung der Tatsachen schlecht möglich.

Eine weitere Beweismöglichkeit dessen, daß die Schiffsleitung ihre Pflicht tat und die erforderliche Sorgfalt walten ließ, ist gegebenenfalls eine entsprechend abgelegte Verklarung⁵. Sie

¹ z. B. Heranziehung der Schadens- bzw. versicherungsrechtlichen Bestimmungen des Handelsgesetzbuches oder der häufig als Regulierungsgrundlage vereinbarten „York-Antwerp-Rules“ von 1924 oder auch die Rules von 1890.

² Es müssen die verschiedenen Standardverträge, wie sie für Seefrachtverträge und Seeversicherungsverträge gebraucht werden, dem Clerk bekannt sein, um die erforderliche Schnelligkeit und Exaktheit des Arbeitens zu garantieren. Längeres Orientieren ist nicht angebracht und meistens auch unmöglich.

³ z. B. die Fähigkeit sich schnell über die erforderlichen Preisgrundlagen zu unterrichten.

⁴ Es ist z. B. bei der Feststellung einer bestimmten Anzahl zerrissener Säcke die Angabe wichtig, daß ihr Zustand durch ihre schlechte Beschaffenheit bedingt ist.

⁵ Verklarung ist eine vor einem Gericht abgegebene beeidigte Erklärung der Schiffsleitung bzw. auch der Besatzung bezüglich der Reiseunfälle. Man spricht von Seeprotest. In Deutschland wird die Verklarung vor dem Amtsgericht abgelegt.

erfolgt vor Gericht oder bei ausländischen Schiffen auch vor dem Konsul des betreffenden Landes, dessen Flagge das Schiff führt (Konsulatsprotest), bzw. vor einem Notar (Notariatsprotest). Im Zusammenhang damit hat sich der Makler mittels der an Bord geführten Bücher¹ und sonstiger Unterlagen, ferner durch Besprechungen mit der Schiffsleitung zur Interessenwahrung der Reederei eingehend für die Klärung aller Dinge einzusetzen. Die für die Schadensregulierung entscheidenden Gesichtspunkte sind klar herauszustellen. Es gilt in diesem Sinne die Verklarungsablegung sorgfältig vorzubereiten. Während der Verklarung muß der Makler weiterhin darauf achten, daß nicht durch Unklarheiten und besonders auch nicht durch Unstimmigkeiten infolge unzureichender Aufklärung der Tatsachen die Interessen der Reederei bzw. die Gesamtinteressen gefährdet werden.

3. Weitere Belege zur Verteidigung der Schiffsinteressen.

Bei Ladungsschäden ist gegebenenfalls der Nachweis zu erbringen, daß diese durch Einflüsse entstanden sind, für die der Reeder nicht zu haften hat. Es handelt sich z. B. darum, zu beweisen, daß die Güter nicht etwa durch Maschinenhitze, sondern infolge ihrer Beschaffenheit (innerer Verderb) gelitten haben. Weiter ist besonders auch festzustellen, ob die Witterung Schuld an dem schlechten Zustand der Güter ist. Es ist dann zu klären, ob Witterungseinflüsse vor der Verladung, nach der Entlöschung oder während der Verschiffung, z. B. auf Grund der verabredeten Verladung auf Deck, die Ursache sind. Der Makler muß dafür sorgen, daß alle zweckdienlichen Beweise herangezogen werden.

Kommen bei den Schadensregulierungen Schiffsreparaturkosten in Betracht, so müssen für die der Reparatur unterworfenen Teile genaue Altersangaben bzw. Erhebungen gemacht werden. Vor der Havarie durchgeführte Erneuerungen sind also zu berücksichtigen.

4. Die Heranziehung von Experten.

Zur exakten Schadensuntersuchung und zur Beschaffung beweiskräftiger Unterlagen sind nötigenfalls spezielle Experten zu

¹ Schiffsjournal (Decksjournal), Maschinenjournal.

beauftragen. Von einer guten, geschickten und sachkundigen Berichterstattung hängt die erfolgreiche Interessenvertretung und die Durchsetzung von Ersatzansprüchen bzw. die Zurückweisung unberechtigter Forderungen ab.

Mit Rücksicht auf etwa eintretende Havarien liegt es im Interesse des Abladers, sich bei der Verladung stets ein dahingehendes Attest ausfertigen zu lassen, daß die Ware in guter und einwandfreier Beschaffenheit verladen wurde.

5. Die gesamte Interessenwahrung durch den Makler.

Dem Makler steht es frei, mit dem herangezogenen Experten zusammen die Schäden zu besichtigen, um eingehend unterrichtet zu sein, dem Reeder sicher berichten und gegebenenfalls wertvolle Ratschläge erteilen zu können. Für den Reeder ist dies wichtig, da er seine Entscheidungen bei Havarien gewöhnlich in sehr kurzer Zeit zu fällen hat. Entschließt er sich, auf Grund der eingehenden Meldungen die Interessenwahrung am Platze völlig seinem Agenten zu überlassen, so zeigt sich auch besonders darin wieder, wie bedeutungsvoll ein leistungsfähiger Schiffsmakler für den Reeder ist. Fehlt dem Reeder jene Möglichkeit, so muß er oder einer seiner Mitarbeiter sich erst an Ort und Stelle begeben — sofern Zeit- und Reisekosten es erlauben —, bevor die Entscheidungen gefällt werden können. Dadurch entstehen dann, abgesehen von den genannten Kosten, besonders auch Wartekosten (Leerlaufkosten) für den Schiffsbetrieb.

6. Die Wahrung der Reedereiinteressen gegenüber dem Versicherer.

Zur Wahrung der Interessen des Reeders gegenüber dem Versicherer muß bei den Schadensbearbeitungen sorgfältig auf die vertragliche und gesetzliche Grundlage geachtet werden. Es ist für ordnungsgemäße Erfüllung aller Verpflichtungen und Erfordernisse zu sorgen, die bei der Schadensandienung verlangt werden.

Für den Schadensnachweis wird gewöhnlich folgendes gefordert: Vorlegung des Verklarungsprotokolles und des Tagebuchauszuges, des Besichtigungsattestes, der Abschätzungsurkunde (Schadens-taxe) bzw. Versteigerungsurkunde, der quittierten Rechnungen

über ausgeführte Verbesserungen und anderer Quittungen über die in Zusammenhang mit der Schadenssache geleisteten Zahlungen, kurz alle Belege für Art, Umfang und Wert des Schadens.

Es ist jeweils entsprechend den Versicherungsvorschriften der Versicherungsgesellschaften der Havariekommissar¹ der Versicherungsgesellschaft heranzuziehen oder, wo ein solcher nicht vorhanden ist, ein offizieller Besichtiger zur Feststellung und Beurkundung der Schäden zu beauftragen.

7. Die Schadensandienungen der Empfänger und die Bearbeitung durch den Makler.

Bei Ladungsschäden nimmt der Schiffsmakler die Schadensandienung von dem Empfänger entgegen. Für diesen ist es vorteilhaft, persönlich mit einem Vertreter der Reederei in Verbindung treten zu können.

Der Makler prüft die Schadensandienung. Entspricht sie nicht den Vorschriften, so hat dann der Andienende gegebenenfalls noch die Möglichkeit, innerhalb der verstreichenden Frist für Erfüllung der notwendigen Andienungserfordernisse Sorge zu tragen. Andienungen, die nicht in der vorgeschriebenen Form erfolgen, oder die den sonstigen Voraussetzungen nicht genügen, z. B. nicht innerhalb der festgesetzten Frist abgegeben werden, sind zurückzuweisen. Im Hinblick auf die Feststellung der Entschädigungsforderungen für die havarierten Güter muß darauf geachtet werden, daß rechtzeitig Zollnachlaß beantragt wird. Sind die Schäden durch vorschriftswidrige Verladung anderer Güter² entstanden, so sind dann die Ansprüche gegen die in Frage kommenden Verloader unter genauer Beachtung der Vorschriften³ zu sichern.

8. Die Kundensicherung.

Für den Reeder ist es zur Interessensicherung vorteilhaft, daß der Schiffsmakler sofort mit dem Geschädigten Fühlung nimmt. Unter Umständen können auch noch gleich entsprechende Er-

¹ Havariekommissare sind zur Feststellung und Beurkundung von Schäden bestellte Vertreter von Versicherungsgesellschaften.

² z. B. durch vorschriftswidrige Verpackung u. dgl.

³ — schriftlich unter Berücksichtigung der Platzzusancen —.

hebungen angestellt werden. Der Auftraggeber des Reeders, der Befrachter, muß sehen, daß er gut bedient wird. Es muß alles getan werden, was zu seiner Interessenwahrung weitgehend möglich ist. Daher liegt es auch im Interesse des Reeders, daß Ladungsschäden stets so schnell und so reibungslos wie möglich reguliert werden.

b) Die Mittler- und Schlichterfunktion des Schiffsmaklers.

Ein Schiffsmakler und Schiffsagent, der aus seiner Praxis heraus Schadensfälle beurteilen kann und schlichtend einzugreifen versteht, spart dem Reeder Geld und Scherereien.

Besonders auch bei kleinen Schäden gilt es zur Vermeidung unnötiger Kosten Differenzen möglichst durch Schlichtung zu beseitigen. Die Expertenbestellung und der ganze vorschriftsmäßige Hergang der Schadensregulierungen würde dann zu viel Kosten verursachen. Es würden dadurch gegebenenfalls mehr Kosten entstehen, als der fragliche Wert darstellt.

Aufgabe der Schiffsleitung ist es, Havarien möglichst zu vermeiden, während der Makler bei seiner Tätigkeit weitgehend dafür zu sorgen hat, daß die Havarieauswirkungen möglichst beschränkt werden. Vor allem soll auch Streitigkeiten vorgebeugt werden. Wird die Annahme der beschädigten Ladung von den Empfängern verweigert oder treten Verzögerungen infolge der zu machenden Feststellungen ein, so ergeben sich Leerlaufkosten.

Der Reeder, der seinen Makler (Agent) gut kennt und ihm voll vertrauen kann, gibt ihm zur schnelleren Entscheidung der Dinge freie Hand. Wenn dabei einmal obige Gesichtspunkte in Frage kommen, so ist zum andern vielfach das Bestreben vorhanden, durch sofortige leidliche Regelung die langwierige Ungewißheit, welche der gerichtliche Weg mit sich bringt, zu vermeiden. Durch die Möglichkeit, die Differenzen sofort am Orte zu beseitigen, werden ferner Prozeßkosten, sonstige Kosten, Zinsen und nicht zuletzt Nervenkraft gespart.

Die Beurteilung der Frage, ob eine schnelle Schlichtung nach Sachlage der Dinge der günstigste Weg ist, hängt von den Kenntnissen und dem Einfühlungsvermögen des betreffenden Maklers ab. Durch schnelle Schlichtung und Abfertigung kann ein geschickter Makler auch vor etwaigen späteren größeren Forderungen

schützen¹. Nach Bergungen bzw. geleisteter Schlepphilfe ist für einen tüchtigen Makler Gelegenheit, bei etwaigen Streitigkeiten mit den Bergern bzw. den Schleppunternehmern wegen Feststellung des Berge- oder Schlepplohnes als Schlichter² entscheidend einzugreifen, sofern allerdings nicht von vornherein „das Schiedsgericht in Hamburg“ oder „Lloyd's in London“ oder dergleichen vorgesehen ist.

c) Die Bearbeitung der Havarie-grosse.

1. Die Havarie-grosse.

Das Wort Havarie oder Haverei³ ist wohl aus *àwâr* (arabisch) = Beschädigung entstanden. Havarie bezeichnet alle durch Unfälle während der Seereise entstandenen Verluste (Schäden und Kosten). Unter Havarie-grosse⁴ versteht man Schäden, die dem Schiffe oder der Ladung bzw. beiden zum Zwecke der Errettung beider aus gemeinsamer Gefahr von der Schiffsleitung oder auf deren Geheiß vorsätzlich zugefügt werden. Es fallen gleichfalls darunter die durch solche Maßregeln ferner verursachten Schäden. Den direkten Schäden sind folgerichtig alle aufgewandten Kosten gleichzuzachten, die demselben Zwecke dienten. Schäden und Kosten werden als Havarie-grosse von Schiff, Fracht und Ladung gemeinschaftlich getragen⁵.

In den Kreis der besonderen Havarie⁶ fallen alle nicht zur großen Havarie gehörigen durch Unfall verursachten Schäden und Kosten. Diese sind von dem Eigentümer des Schiffes und der Ladung von jedem für sich allein zu tragen⁷.

Neben diesen beiden Arten der Havarie bezeichnete man früher mit kleiner oder ordinärer Havarie die regelmäßigen Kosten der

¹ Nach erfolgter Schlichtung muß dafür gesorgt werden, daß einwandfrei darauf verzichtet wird, weitere Ansprüche zu erheben.

² In Ermangelung einer Vereinbarung der Parteien ist der Betrag des Berge- oder Hilfslohnes unter Berücksichtigung der Umstände des Falles nach billigem Ermessen zu bestimmen. Vgl. HGB. § 744, Abs. 1.

³ *avarie* (französisch) *haveri* (skandinavisch), *average* (englisch).

⁴ Gemeinschaftliche oder große Havarie.

⁵ Vgl. HGB. § 700.

⁶ Oder auch partikuläre Havarie genannt. Vgl. HGB. § 701.

⁷ Vgl. HGB. § 701.

Schiffahrt, die für Schiff und Ladung im Abgangshafen, auf der Reise und im Bestimmungshafen entstehen.

Die Havarie-grosse¹ ist ein selbständiges Institut des Seerechts. Sie beruht auf dem Gedanken der Gefahrengemeinschaft von Schiff und Ladung. Sie basiert nicht auf dem Frachtvertrage. Die Havarie-grosse ist gewissermaßen eine Versicherung auf Gegenseitigkeit.

2. Die Schadensregulierung.

Bei der Havarie-grosse wird die Schadensregulierung durch einen vereidigten Dispacheur² vorgenommen. Ihm obliegt es, die Havarieanteile von Schiff, Fracht und Ladung festzustellen. Er macht hierfür eine Aufstellung, die Havarie-grosse-Dispache.

3. Die Vertragsfreiheit hinsichtlich der Havarie-grosse-Regelung.

Auf dem Gebiete der Havarie-grosse herrscht Vertragsfreiheit. Die gesetzlichen Vorschriften gelten daher nur insofern, als nicht durch Vertrag aller Beteiligten etwas anderes bestimmt ist. Bezüglich der Havarie-grosse-Regelung bedarf es keines speziellen Vertrages. Es genügt, wenn sich alle Beteiligten³ durch Konnossements- bzw. Charterklausel geeinigt haben. Auch die Versicherer müssen mit der besonderen Regelung einverstanden sein, da sie sonst die Dispache nicht anzuerkennen brauchen. Haben nicht alle Beteiligten der besonderen Vereinbarung zugestimmt, so findet das Gesetzesrecht Anwendung; denn nach dem Gesetz kann immer nur eine alle Beteiligten bindende Dispache bestehen.

Die Dispache gibt über die in der Havarie-grosse zu vergütenden Schäden und Kosten Auskunft. Sie stellt weiter eine Berechnung der beitragspflichtigen Werte und des Havarie-grosse-Prozentsatzes dar. Sie ist ein Verteilungsplan für die auf die einzelnen

¹ SCHAPS, Das Deutsche Seerecht, Bd. I, Berlin 1921.

² Vgl. in bezug auf das Deutsche Reich die §§ 149–158 des Gesetzes über die Angelegenheiten der Freiwilligen Gerichtsbarkeit (RGBl. 1889, S. 71). Die Bestellung der ständigen Dispacheure ist im Deutschen Reich nach den Landesgesetzen geregelt. In Preußen werden sie durch die Handelskammern angestellt und beeidigt. In Hamburg werden sie staatlich angestellt. In England werden Dispacheure von der Admiralität beeidigt.

³ Befrachter, Ladungsempfänger und Reeder.

Beteiligten entfallenden Vergütungen bzw. eine Aufstellung über die Höhe der von ihnen zu zahlenden Havarie-grosse-Beiträge.

Havarie-grosse-Dispachen werden in der Regel auf Grund der gesetzlichen Bestimmungen bzw. gemäß den Usancen an dem Orte aufgemacht, an dem Schiff und Ladung sich trennen. Dieser Ort ist meistens auch für das anzuwendende Recht entscheidend. Häufig wird der Ort der Dispachierung im voraus bestimmt und die Frage der anzuwendenden rechtlichen Normen geregelt.

4. Die Feststellung des Havarieanteiles.

Als gesetzlicher Vertreter aller im Schiff vereinigten Interessen hat der Kapitän im Falle einer Havarie-grosse die Auslieferung der Güter erst dann vorzunehmen, wenn der Havariebeitrag eingezogen bzw. die Beitragsleistung sichergestellt ist. Dies hat der Schiffsmakler bei Erteilung der Auslieferungsanweisung vollauf zu berücksichtigen. Da die Aufmachung der Dispache sich meistens längere Zeit hinzieht, ist vor Erteilung der Auslieferungsanweisung zu ermitteln, in welcher Höhe etwa der Havarie-grosse-Anteil des Empfängers ausfallen wird. Kann sich der Makler hierüber selbst ein Urteil bilden, so ist dies der kürzeste und günstigste Weg zur schnellen Erledigung der Geschäfte, die in Havarie-grosse-Fällen zusätzlich der Auslieferung vorausgehen haben. Andernfalls müßte er sich zuvor mit dem Dispacheur in Verbindung setzen, um zu erfahren, in welcher Höhe der Havariebeitrag wohl einzuschätzen ist.

5. Die Havarie-Bond-Einholung.

Bei der Havarie-grosse ist stets vor der Erteilung der Auslieferungsanweisung die Zeichnung eines Havarie-Verpflichtungsscheines (Havarie-Bond) vom Empfänger zu erwirken.

Der Havarie-Bond ist eine Urkunde, in welcher der Empfänger oder allgemein der betreffende Ladungsbeteiligte sich verpflichtet, die durch die Dispache festzustellenden Havarie-grosse-Beiträge zu zahlen. Der Havarie-Verpflichtungsschein ist möglichst vom Versicherer gegenzeichnen zu lassen. Läßt sich dies jedoch wegen Zeitmangels nicht durchführen, so muß statt dessen von dem Versicherer eine telegraphische Bestätigung eingeholt werden, daß er den Schaden übernimmt.

6. Die Einziehung des Havarie-Einschusses.

Die zu fordernden Havarie-grosse-Einschüsse sind so zu bemessen, daß der später festzusetzende Havariebeitrag nicht größer sein kann.

Über die Einschußzahlung wird eine Quittung erteilt, die man kurz Depotquittung nennt. Sie ist wie ein Wechsel zu behandeln und darf also nur von demjenigen giriert werden, der das Geld deponiert hat. Nach der Fertigstellung der Dispache wird dann das evtl. zuviel Deponierte dem Deponenten selbst gegen Rückgabe der Depotquittung oder dem Präsentanten der girierten Depotquittung zurückgezahlt.

7. Sicherheitsleistungen für den Reeder.

Verlangen die Havarie-grosse-Beteiligten von dem Reeder eine Sicherheitsleistung für die schiffsseitig zu tragenden Havarie-grosse-Anteile, oder fordern die Berger Sicherheit für ihren Bergehohn, so sorgt der Makler dafür, daß die nötigen Sicherheiten¹ gestellt werden. Es gilt dabei letztlich auch, einer etwa drohenden Arrestierung² des Schiffes aus dem Wege zu gehen.

8. Die Kostenvorstreckung.

Für die in Zusammenhang mit der Havarie entstehenden Kosten macht der Makler die nötigen Auslagen. Die Kosten der Vorstreckung dieser Gelder fallen als indirekte Havariefolgen der Gemeinschaft zur Last. Sie sind also auch im Rahmen der Havarie-grosse zu vergüten.

9. Die Vorbereitungen für die Dispache-Aufmachung.

Als gesetzlicher Vertreter aller im Schiff vereinigten Interessen hat der Kapitän die Pflicht die Aufmachung der Dispache ohne Verzug zu veranlassen³. Für ihn wird der Schiffsmakler tätig.

¹ Die Sicherheiten werden in der Regel von den beteiligten Versicherungsgesellschaften gestellt.

² D. h. das Schiff wird zur Sicherung der Forderungen im Hafen festgehalten, an die Kette gelegt.

³ Vgl. HGB. § 728.

Er übernimmt die gesamten erforderlichen Arbeiten und steht der Schiffsleitung im übrigen jeweils mit Rat und Tat zur Seite.

Ist die Behandlung eines Havariefalles als Havarie-grosse nach den Gesetzen oder auf Grund vertraglicher Vereinbarung unmöglich, so muß dies von vornherein allerseits klargestellt werden. Für einen unversicherten Reeder, der keinen Schaden am Schiff bzw. keine erstattungsfähigen Kosten hat, ist eine solche Klärung naturgemäß besonders wichtig und dringlich.

Für die Havarie-grosse-Regulierung macht der Makler die „Generalrechnung“ der entstandenen Kosten auf¹ und leitet sie mit den übrigen Unterlagen² zur Dispache-Aufmachung an den Dispacheur weiter.

10. Die gesamte Schadensabwicklung.

Da der Kapitän nicht auf die Fertigstellung der Dispache warten kann, sondern nach Beendigung des Umschlagsgeschäftes vielmehr das Schiff schnell wieder seiner neuen Bestimmung zuzuführen hat, muß er die gesamte Abwicklung der Geschäfte, die mit der Schadensangelegenheit verbunden sind, dem Makler überlassen. Nachdem dieser alle Vorarbeiten für die Schadensregulierung überwacht hat, ist er dann auch dazu berufen, an der endgültigen Regelung mitzuarbeiten.

Der Makler führt zur Sicherung der gesamten Interessen die Nachprüfung der Dispache durch. Neben der Kontrolle der Einzelheiten ist die rechnerische Prüfung vorzunehmen. Es ist weiterhin festzustellen, ob den gesetzlichen Grundlagen in jeder Beziehung entsprochen wurde. Dies ist vor allem insofern von Bedeutung, als die Versicherer nach den gesetzlichen Vorschriften nur für diejenigen Havarie-grosse-Beiträge und Einschüsse zu haften haben, die auf Grund richtig aufgemachter Dispachen von ihnen zu leisten oder zu tragen sind.

¹ Der Makler macht ja auch die erforderlichen Auslagen im Rahmen des Auslagengeschäftes (vgl. S. 88 ff.).

² — Chartern, Konnossemente, Manifest, Fakturen, Besichtigungsatteste, Schadenstaxen, Werttaxen, Verklarungsprotokoll usw., sämtliche zweckdienlichen Unterlagen für schnelle und sichere Schadensregulierungen —.

11. Die Auskehrung des Havarieanteils.

Nach endgültiger Fertigstellung der Dispache zahlt der Makler die Beträge der im Havarie-grosse-Verfahren zu vergütenden Schäden an die Begünstigten aus. Havarie-Einschüsse, welche über die zu leistenden Beiträge hinausgehen, werden zurückgezahlt. Beitragsleistungen, die infolge zu niedrig bemessener Einschüsse noch fehlen, bringt der Makler zum Einzug.

12. Die weiteren Dispositionen.

Neben den besprochenen Arbeiten ist bei Havarien für weitere Dispositionen zu sorgen. Die Durchführung des Transportes muß sichergestellt werden.

Es ist etwa eine Notreparatur zu erwägen, um nach Erlangung des Seetüchtigkeitsattestes die Reise fortzusetzen. Dazu ist mit Werften und weiter unter Umständen auch mit Lagerhaltern wegen vorübergehender Einlagerung¹ der Ladung oder eines Teils derselben zu verhandeln.

Wird die Reparatur sich voraussichtlich zu lange hinziehen, oder ist die Erlangung eines Seetüchtigkeitsattestes ausgeschlossen, so muß nach geeignetem Schiffsraum zur endgültigen Durchführung des Transportes Umschau gehalten werden.

Der Zustand der Ladung kann derart sein, daß eine Entlöschung anzuraten ist. Es kann dringlich erscheinen, sie umgehend zum Verkauf zu bringen, bzw. Wiederherstellungsversuche wie Trocknung, Ausbesserung usw. vorzunehmen. Dazu ist zuvor mit den Ladungsinteressenten dieserhalb zu verhandeln.

Die Havariebearbeitung bringt allgemein eine Fülle von Pflichten mit sich und fällt, je nach den Gegebenheiten wieder verschieden aus. Havarien haben jeweils eine außergewöhnliche Mehrbelastung des Schiffsexpeditionsbetriebes zur Folge. Die betrieblichen Arbeitsdispositionen werden besonders auch durch den unregelmäßigen Anfall von Havariearbeiten nachteilig beeinflusst.

¹ Die Durchführung der Reparaturarbeiten kann eine vorübergehende Einlagerung der Ladung erforderlich machen.

D. Die Interessenwahrung durch den Makler bei gerichtlicher Austragung von Streitigkeiten.

Gelingt es dem Makler nicht, bestehende Differenzen durch Intervention bzw. durch seinen Schiedsspruch zu beseitigen, so bereitet er alles vor, was für eine erfolgreiche gerichtliche Austragung des Streites notwendig ist. Ist der Prozeß nach den Gesetzen bzw. auf Grund der Verträge im Bestimmungshafen vorzunehmen, wo die Reederei nicht ihren Sitz hat, so tritt der dortige Makler für die Wahrung der Reedereiinteressen ein. Auf speziellen Auftrag hin nimmt er auch für den Reeder Partei. Er läßt sich dann als solche verklagen oder klagt selbst. Mit der Besorgung des Inkassos für die Reederei gilt der Makler auch als stillschweigend ermächtigt, die damit im Zusammenhang stehenden Beträge gerichtlich geltend zu machen, es sei denn, daß eine andere Regelung ausdrücklich vorgesehen ist.

Für den Reeder ist es im allgemeinen von Vorteil, wenn der Makler die gesamten Arbeiten, welche er zur Wahrung der Reedereiinteressen bis zum Zeitpunkt der Vorbereitungen für den Rechtsstreit erledigte, durch die Beauftragung zur Prozeßführung fortsetzen und zielbewußt weiter verfolgen kann. Damit wird unproduktives Neueinarbeiten durch einen neu bestimmten Sachbearbeiter der Reederei, also Zeitverlust infolge Umstellungsleerlaufes vermieden. Der Prozeß kann so beschleunigt werden. Ferner ist auch bei erforderlich werdenden Rückfragen, weiteren Vernehmungen, Feststellungen usw. der Maklerstandort gewöhnlich sehr günstig. Die gesamten Angelegenheiten lassen sich dort vielfach schneller und billiger erledigen.

Prozessieren ist erfahrungsgemäß langwierig. Sind außerdem auch noch die Beteiligten schwer zu erreichen, wie es ohne die Dienstleistungen des Maklers meistens der Fall wäre, so würden mit der dadurch erschwerten Prozeßführung die wirtschaftlichen Schäden eben durch die Verzögerung der Urteilsfällung noch größer. Die strittigen Werte fielen dann dem Berechtigten noch später zu. Speziell ist auch die Heranziehung der Kapitäne zu Verhandlungen schwierig, da der Beruf es ihnen häufig unmöglich macht, zu erscheinen. Die Vertretungsbefugnis¹ des Schiffsmaklers ist also für die schnelle Erledigung des Rechtsstreites

¹ Als Vertreter des Kapitäns (Substitut des Schiffers).

besonders wertvoll. Dadurch wird es dann möglich, daß sich Terminverschiebungen und -hinauszögerungen wegen der beruflichen Pflichten des Kapitäns erübrigen. Die Maklertätigkeit hat andererseits für den Reeder auch noch den Vorteil, daß es nicht nötig wird, auf die Arbeit des Kapitäns zeitweilig verzichten zu müssen. Dadurch werden außerdem Reisekosten und die zur Weiterführung des Schiffsbetriebes erforderlichen Vertretungskosten¹ vermieden.

Der Schiffsmakler und Schiffsagent ist nicht verpflichtet und usancegemäß nicht genötigt, sich auf passive gerichtliche Vertretung des Kapitäns oder des Reeders Dritten gegenüber einzulassen. Will der Schiffsmakler (Schiffsagent) für den Reeder klagen, so muß die Parteibezeichnung lauten: „Der Reeder A. des Schiffes X., vertreten durch den Schiffsmakler bzw. Schiffsagenten B.“ Die Vertreterstellung des Maklers (Agenten) und die genaue Bezeichnung der Reederei als eigentliche Partei im Sinne des § 253 ZPO² müssen klar in Erscheinung treten.

E. Die Vermittlung zwischen dem Seemannsamt bzw. dem Konsulat und dem Schiff.

An Bord bestehende Streitigkeiten sucht der Makler durch Intervention zu beseitigen. Nötigenfalls ist der betreffende Beamte des Seemannsamtes³ bzw. der Konsul des Landes, dessen Flagge das Schiff führt, als Schlichter heranzuziehen. Können die Schwierigkeiten nicht beigelegt werden, so assistiert der Makler bei der Herbeiführung einer gerichtlichen Entscheidung. Er trägt nötigenfalls auch bei erteilter Order für rechtzeitige Verhaftung Vorsorge.

¹ Kommandowechsel.

² Zivilprozeßordnung für das Deutsche Reich.

³ Die Seemannsämtler sind berufen, Streitigkeiten zwischen Kapitän und Mannschaft zu erledigen. Sie sind kein Gericht im Sinne der ZPO. Sie haben jedoch in gewissen Fällen die Möglichkeit der autoritativen Entscheidung. Jedes Seemannsamt — namentlich das abmusternde — ist verpflichtet, eine gütliche Ausgleichung der bestehenden Streitigkeiten zu versuchen. Bei ausländischen Schiffen kommt der Konsul des betreffenden Landes für Schlichtungen in Frage.

Für Mannschaftswechsel ist zur Erledigung der An- bzw. Abmusterungsformalitäten der Musterungsbeamte des Seemannsamtens bzw. bei ausländischen Schiffen der Konsul des betreffenden Landes zu bestellen. Die Bezahlung der Musterungsgebühren übernimmt der Makler zusammen mit den übrigen Auslagen.

Sämtliche Formalitäten, welche der Kapitän bei seinem Konsulat zu erledigen hat, besorgt der Makler. So ist jeweils auch die Musterrolle zur Abstempelung einzureichen. Außerdem sind die jeweils fälligen Gebühren zu entrichten. In manchen Fällen ist ein Gesundheitspaß¹ und ein Durchräucherungsattest² beim Konsul des Bestimmungslandes zu besorgen. Der Makler hat stets darauf zu achten, daß jeweils alles Erforderliche veranlaßt wird. Wegen der engen, vielfältigen Zusammenhänge der Dinge können sonst gegebenenfalls unangenehme Folgen und erhebliche Verluste eintreten.

F. Die Mittleraufgabe des Maklers für Nachrichten, Post und sonstige Sendungen von und nach dem Schiff.

Wie der Schiffsmakler allgemein Mittler zwischen Schiff und Land ist, so ist er es auch für Nachrichten, Post und sonstige Sendungen. An ihn wird für das Schiff adressiert. Durch seinen Betrieb laufen auch sämtliche von Bord gehende Sendungen.

Die Bearbeitung der Schiffspost erfordert besondere Einrichtungen im Schiffsexpeditionsbetrieb, um einen glatten Ablauf zu sichern. Es gilt durch entsprechende Organisation Verluste infolge von Fehlern, Irrtümern, Unredlichkeiten usw. auf ein Minimum zu beschränken.

Der Post nimmt der Makler durch die Weiterleitungen einen Teil ihrer Arbeit ab. Er übernimmt die Verteilung der Post an die einzelnen Schiffe und die Zustellung an Bord. Da die Zustellungskosten im Postbetrieb durch ihre Höhe einen wichtigen Faktor im Rahmen der Gesamtkosten ausmachen, ist die Entlastung durch den Schiffsmakler bei den im übrigen noch höheren Zustellungskosten an Bord für die Postverwaltung ein erheblicher

¹ Bill of Health.

² Certificate of Fumigation. Dies dient in erster Linie dem Nachweis erfolgreich durchgeführter Entrattung. Es wird daher auch Entrattungsattest genannt.

betrieblicher Vorteil. Auch die Auflieferung der Schiffspost durch den Makler ist für die Postverwaltung von Vorteil. Er liefert die Sendungen, die von den einzelnen Schiffen kommen, gesammelt an die Postanstalt ab.

Treffen Postsachen verspätet für ein Schiff ein, so sorgt der Makler für schnelle Nachsendung.

Die von Bord kommende Post wird im Expeditionskontor frankiert und die Auslagen in der Hafenaufrechnung zum Ansatz gebracht. Post von Passagieren und Mannschaften nimmt der Makler gegen sofortige Bezahlung zur Frankierung und Weiterleitung ab.

Schiffsstores und sonstige Sendungen, die nicht durch die Post befördert werden, und die an Bord sollen oder von Bord kommen, gehen auch durch den Schiffsexpeditionsbetrieb. Dies setzt wieder die nötige Organisation voraus. Es muß für Kontrolle, Aufbewahrung und Weiterleitung gesorgt werden.

Durch die jeweiligen Passagemeldungen liefert der Schiffsmakler Unterlagen für die Zeitkalkulationen im Reedereibetriebe. Er fördert das Disponieren über in Fahrt befindliche Tonnage und verschifft Güter¹. Hierher gehört besonders auch die Mittleraufgabe beim „for-Order-gehen“.

Bei der Weiterleitung von Ordnern trägt der Makler eine große Verantwortung. Irrtümer², Nachlässigkeiten usw. können zu erheblichen Regreßansprüchen führen.

Der Makler dient der Schiffsleitung weiter durch die Mitteilung aller wissenswerten Nachrichten, welche für die Durchführung der Reise bzw. für die Abwicklung der Geschäfte im Bestimmungshafen von Bedeutung sind.

G. Die Dienstleistungen des Maklers für die Besatzung.

Im Falle eines Personalwechsels besorgt der Makler auf spezielle Order des Reeders bzw. der Schiffsleitung Mannschaften, gegebenenfalls auch Offiziere. Besonders bei kurzem Hafenaufenthalt, wenn schneller Personalwechsel vorgenommen werden

¹ An Order adressierte Sendungen spielen hier eine besondere Rolle.

² Beispielsweise auch durch unzureichende Fremdsprachenbeherrschung verursacht!

soll, oder falls Mangel an geeigneten Kräften herrscht, kann der zuverlässige Schiffsmakler der Schiffsleitung die Sorge der nötigen Ersatzbeschaffung abnehmen. Der Makler setzt sich dann mit der Heuerstelle in Verbindung und sucht auf Grund der Zeugnisse und des persönlichen Eindrucks die geeignetsten Leute heraus¹.

Als Vertreter des Kapitäns nimmt der Makler die Anheuerung vor. Zur Legitimation erhält der Angeheuerte einen vom Makler gezeichneten Heuerschein, dessen Inhalt gesetzlich festgelegt ist². Dem Angeheuerten werden dann die erforderlichen Ordern erteilt. Um seiner sicher zu sein, wird ihm gewöhnlich sein Seefahrtsbuch abgenommen. Für den Dienstantritt an einem anderen Orte bekommt er nötigenfalls vom Schiffsmakler das erforderliche Reise- und Kostgeld. Das Seefahrtsbuch wird dann zweckmäßigerweise an den Schiffsmakler im Anmusterungshafen gesandt.

Im Interesse der Reederei ist vor der Abmusterung stets für eingehende ärztliche Untersuchung zu sorgen.

Bei Abmusterungen zahlt der Makler gegen entsprechende Kapitänsanweisung die fälligen Beträge an die Abgemusterten aus³. Kranke bringt er auf Grund gleichfalls schriftlicher Anweisung des Kapitäns im Krankenhaus unter und verauslagt die entstehenden Kosten im Rahmen des Auslagengeschäftes. Wird ambulante Behandlung während der Liegezeit des Schiffes nötig, so weist der Makler dem Kranken einen entsprechenden Arzt an und streckt die entstehenden Arzt- und Arzneikosten vor.

Der Makler ermöglicht dem Besatzungsmitglied den Genuß der Vorteile, welche der Reeder direkt gewähren würde, wenn er am Orte wäre.

¹ Vielfach ist nach den bestehenden Vorschriften die Auswahlmöglichkeit beschränkt, z. B. auf drei Leute, die nacheinander von der Heuerstelle geschickt werden. Der Dritte muß dann angenommen werden.

² Deutsche Seemannsordnung § 27. Der Heuerschein enthält: Name des Schiffes, Angabe der Dienststellung, Angabe der Reise oder der Dauer des Vertrages, Höhe der Heuer, Zeit und Ort der Anmusterung.

³ „Auszahlen von Mannschaften.“

H. Die Hilfsfunktionen des Maklers bei Auftragsvergebungen (Vorratsauffrischungen usw.) für den Schiffsbetrieb.

Der Kapitän pflegt mit dem Makler alle Geschäfte zu besprechen, die am Orte zu erledigen sind. Er erwartet jeweils, von seinem Makler beraten zu werden. Sollen Vorräte ergänzt werden, sind Reparaturen oder andere Arbeiten durchzuführen, so wird meistens der Makler bei der Vergabung der Aufträge zur Assistenz herangezogen. Zu diesem Zweck wird er dann häufig vor Ankunft des Schiffes über die zu treffenden Maßnahmen unterrichtet. Unter Umständen ergibt sich eine gewisse Befugnis zur Auftragsvergabe auch aus den Hafenusancen. Falls jedoch der Schiffsleitung die letzte Entscheidung vorbehalten bleiben soll, holt der Makler vor Eintreffen des Schiffes die nötigen Angebote ein und hilft damit Zeit sparen.

Durch seine Beratungstätigkeit und das Auslagengeschäft¹ kennt er die verschiedenen in Frage kommenden Firmen und deren Leistungsfähigkeit. Die Dienstbarmachung dieser Maklerkenntnis bedeutet für den Reeder Kostendrosselung und gleichfalls Minderung der Risiken. Fehl- und Minderleistungen und deren Auswirkungen, die durch ungünstige Auftragsvergabe² eintreten können, werden so weitgehend vermieden. Der Makler trägt auch besonders durch geschicktes Ausnutzen der am Orte bestehenden Konkurrenz zur Beschränkung der Kosten bei. Hierbei ist natürlich relative und nicht absolute Billigkeit zu erstreben. Zu beurteilen, was nach den örtlichen Verhältnissen günstig oder ungünstig ist, setzt eben Lokalkennntnis voraus. Verschiedene Währungen und unterschiedliche Preisbasen in den einzelnen Ländern kommen zu den allgemeinen örtlichen Verschiedenheiten hinzu. Dies erhöht die Notwendigkeit, sich eines zuverlässigen, lokalen Ratgebers zu bedienen. Für eine erfolgreiche Interessenvertretung ist speziell auch gute Kenntnis der für die Schifffahrt in Frage kommenden Tarife und ihrer Bestimmungen erforderlich. Zur Erlangung von Preisvorteilen sind unter Umständen Kon-

¹ Vgl. S. 88 ff.

² Es hat z. B. schlechte Stauung, geringe Raumausnutzung und damit im allgemeinen Frachtausfall und weitere Verluste zur Folge. Schlechte Stauung kann auch sogar zum Schiffsuntergang führen. Es sei z. B. an die Vestris-Katastrophe erinnert.

trakte zu schließen, oder auch noch andere besondere Voraussetzungen zu erfüllen.

Allgemein ist darauf zu achten, daß nicht „at current rate“ abgeschlossen wird, da dies oft etwas ganz Unterschiedliches sein kann. Häufig ist es schwierig zu ermitteln, was unter „current rate“ zu verstehen ist. Es steht generell auch nicht fest, ob damit der offizielle Tarif gemeint ist.

Welche Kosten nach der Lage der Dinge am Orte sich etwa vermeiden lassen, bzw. welche unbedingt gemacht werden müssen, um vor größeren Kosten (Verlusten und Nachteilen) geschützt zu sein, ist eine wichtige Frage¹. Urteilsfähigkeit und Zuverlässigkeit sind daher, wie sich auch sonst allgemein zeigt, entscheidende Maklerqualitäten.

Durch die Dienstleistungen des Schiffsmaklers wird ferner Zeitgewinn erzielt. Dadurch, daß die Aufträge, die zur Abwicklung der Hafengeschäfte erteilt werden müssen, schon vor Eintreffen des Schiffes durch den Makler vergeben werden können, wird etwaiges Warten (schiffsbetrieblicher Leerlauf) vermeidbar. Der Makler übernimmt die erforderlichen Auftragsvergebungen außerdem auch, um die Schiffsleitung während der kurzen Hafenzzeit zu entlasten.

Für den Schiffsbetrieb sind je nach Bedarf zahlreiche Aufträge an die verschiedensten Firmen und Personen zu vergeben. Es handelt sich z. B. um Lieferungsaufträge für Schiffshändler, Bäcker, Fleischer, Seekartenhändler, Apotheker, Bunkerfirmen, Süßwasserlieferanten, Ballastlieferanten u. a.,

ferner z. B. um Aufträge für Werften, Reparaturwerkstätten, Kesselreiniger, Feinmechaniker, Elektrotechniker, Kompaßregulierer u. a.,

weiter um Arztbenachrichtungen, Krankenhausunterbringung, Hotelvermittlung, Kammerjäger (Desinfektionsanstalten) u. a., besonders auch um die Annahme von Stauern, Hafenarbeitern, Windenleuten, Geienleuten, Trimmern, Tallyleuten (Wäger, Messer, Zähler),

um Lotsenbestellung, etwaige Anforderung von Steuerleuten (helmsmen), um Bootshilfe, Schlepperassistenz u. a.

¹ So ist etwa auf Grund der Vorkommnisse am Orte die Annahme vereidigter Tallyleute erforderlich, um vor unberechtigten Mankoforderungen geschützt zu sein.

Für den Makler ist es wichtig, daß er dann, wenn er sich nicht selbst verpflichten will, als Reedereivertreter klar hervortritt. Er hat in diesen Fällen „als Makler“, als „Agent“, „for the master“ u. dgl. zu zeichnen.

Für die beteiligten Wirtschaftsträger spielt nach allem der Schiffsmakler eine nicht unbedeutende Rolle. Leistungsfähigen Firmen kann er daher auch im Rahmen seiner Funktionen wirksam helfen. Er kann dahin wirken, daß Aufträge erteilt werden, welche die Schiffsleitung bzw. der Reeder auf Grund fehlender Lokalkenntnis an einem anderen Ort vergeben hätte.

Bei seiner schiffahrtlichen Werbung für den Hafen und seiner dortigen Schiffsmaklertätigkeit dient der Makler auch den genannten Wirtschaftsträgern; denn mit der Heranziehung neuen Verkehrs ergeben sich auch für sie neue Auftragsmöglichkeiten.

Die Leistungen der einzelnen Wirtschaftsträger im Hafen sind in ihrer Gesamtheit für den Wert des Hafens mitbestimmend und für die Voranschläge des Reeders hinsichtlich seiner Dispositionen wichtig. Daher dienen jene Leistungen dem Makler bei seiner Werbung für den Hafen als feste Faktoren.

Aus den Darlegungen geht deutlich die starke wechselseitige nationalwirtschaftliche Verflechtung der verschiedenen Unternehmer im Hafen hervor. Es zeigt sich speziell auch wiederum in verschiedener Hinsicht die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Maklers.

J. Das Auslagengeschäft und die Tätigkeit des Schiffsmaklers als Schiffsabrechner.

Mit dem Auslagengeschäft des Maklers fällt für den Reeder die Notwendigkeit fort, seinem Schiff eine Kasse mitgeben zu müssen. Dies bedeutet eine erhebliche Zinskostenersparnis und gleichzeitig eine Risikominderung. Es werden die Gefahren vermieden, welche einer Schiffskasse drohen. Besonders sei auch auf die Kursverluste hingewiesen, die durch (Ein-)Wechseln bei Aufenthalt in verschiedenen Ländern verursacht würden. Durch das Auslagengeschäft des Schiffsmaklers ist vielmehr bargeldloses Reisen möglich. Der Schiffsmakler übernimmt die usancegemäße Bezahlung

sämtlicher Rechnungen für den Schiffsbetrieb, und die Auszahlung der angeforderten Kontanten¹ an den Kapitän.

Das Auslagengeschäft stellt sich als eine teilweise, zeitweilige Reisefinanzierung dar, sofern der Makler nicht gleichzeitig Gelder für den Reeder zu kassieren hat, oder falls die einzuziehenden Beträge im Verhältnis zu den Auslagen nur gering sind.

Neben der Kreditierung des Reeders spielt die gesamte Arbeit, die mit dem Auslagengeschäft verbunden ist, eine wichtige Rolle.

Die vielfach sehr zahlreichen Rechnungen stellt der Makler nach ihrer Begleichung nebst den Zahlungseingängen aus dem Inkassogeschäft zu einer Hafena abrechnung für das Schiff zusammen. Er schickt die Abrechnung dann mit sämtlichen Belegen an die Reederei ein. Die Zusammenfassung erfolgt auf Wunsch gleich entsprechend den Erfordernissen der Reedereibuchhaltung unter Berücksichtigung der kontenmäßigen Behandlung der einzelnen Posten im Reedereibetriebe. Es wird so durch die Schiffsabrechnertätigkeit eine weitgehende Vorarbeit für die Verbuchung in der Reedereibuchhaltung geleistet. Daneben ist die Bezahlung der zahlreichen und vielfach kleinen Beträge durch den Makler an sich schon für die Reederei eine erhebliche Zahlungs- und Verrechnungsvereinfachung, da sie nur den Sollsaldo der Hafena abrechnung zu überweisen hat. Bei Bezahlungen nach dem Ausland ist dies zahlungstechnisch noch von besonderem Vorteil.

Durch die Auslagen- und Abrechnertätigkeit des Schiffsmaklers ist dem Reeder im übrigen auch eine gute Kontrolle an die Hand gegeben. Die Dienstleistungen des Maklers wirken sich gegenüber der Schiffsleitung insofern als Kontrolle aus, als alle Auslagen durch ihn verrechnet werden. Dadurch, daß der Makler in Funktion treten muß, wenn die Schiffsleitung Aufträge vergeben will bzw. vergeben hat, ergibt sich eben die Kontrolle zwangsläufig. Sie wirkt sich gleichzeitig doppelseitig aus. Durch die vorgeschriebene Gegenzeichnung aller Rechnungsbelege durch die Schiffsleitung wird der Makler wiederum bei seiner Auslagen- und Abrechnertätigkeit kontrolliert.

Außer der eigentlichen Abrechnungstätigkeit ist für den Reeder die der Begleichung vorausgehende Prüfung der Rechnungen

¹ Dies sind Gelder zur Verfügung der Schiffsleitung.

wertvoll¹. Er prüft die Rechnungen formell und materiell. Die Kontrolle wird an Hand der Empfangsbescheinigungen und aller sonstiger erfaßbarer Unterlagen, auf Grund der Tarife, Verträge usw. durchgeführt. Der Makler kann bei seiner Kenntnis der Einzelheiten, der örtlichen Tarife und ihrer Anwendungsmöglichkeiten, der lokalen Preisbasen usw. die Kontrolle besser durchführen als ein nicht am Orte ansässiger Reeder. Die Rechnungskontrolle durch den Makler hat dann auch noch den Vorteil, daß dieser bei Differenzen durch Rückfrage schnell Aufklärung verschaffen kann.

Der Reeder benötigt jeweils die Hafena abrechnung dringend, um so bald wie möglich seine Reiseabrechnung durchführen zu können. Die Ermittlung des Reiseergebnisses kann noch dadurch beschleunigt werden, daß die Positionen der Hafena abrechnung schnellstens telegraphisch mitgeteilt werden.

Während der Abschluß der Hafena abrechnung also mit Rücksicht auf die Eigenart des Reedereibetriebes umgehend erfolgen muß, erfordern auch betriebswirtschaftliche Gründe, die sich aus dem Charakter des Maklerbetriebes und gerade durch das Auslagengeschäft ergeben, einen frühzeitigen Rechnungsabschluß. Denn die Kosten des Auslagengeschäftes² werden um so größer, je später die Begleichung durch den Reeder erfolgt. Damit die Überweisung möglichst früh vorgenommen werden kann, muß dann die Hafena abrechnung schnellstens in den Besitz des Reeders gelangen.

Der Makler läßt sich den Vorteil, welchen er den Rechnungsausstellern mit der sofortigen Begleichung gewährt, durch Skonto-einträumung³ bezahlen, sofern die Preise nicht schon entsprechend reduziert sind⁴.

¹ Der Schiffsabrechner sollte nach Möglichkeit stets nur Rechnungen bezahlen, die vom Kapitän gegengezeichnet — also anerkannt — sind, und für die Bordreceipts vorliegen. Rechnungen, die diesen Anforderungen nicht entsprechen, mögen die Interessenten dann zur direkten Bezahlung an die Reederei einschieken.

² Zinsverlust.

³ Seine Treuhänderfunktion verpflichtet den Makler das Skonto bei der Abrechnung mit der Reederei voll zu berücksichtigen, da er ja zur Deckung seiner Kosten (Zinsverlust, Risiko usw.) vom Reeder Auslagenprovision bekommt.

⁴ Bei Preisen, die auf Barzahlung abgestellt sind, kommt natürlich Skonto nicht in Frage.

Außer den Auslagen macht der Makler nötigenfalls Sicherheitsleistungen für den Reeder (für das Schiff!), soweit dies im Rahmen des Usancemäßigen oder auf Grund besonderer Vereinbarungen in Frage kommt. Es seien beispielsweise erwähnt: Sicherheitsleistungen im Zusammenhang mit den Zolldeklarationen¹, bei Havarie-grosse-Fällen und für vom Schiff angerichtete Schäden. Die Sicherheitsleistungen erfolgen, um Behinderungen im Schiffsverkehr zu vermeiden oder vielfach letzten Endes auch allgemein deshalb, um eine Arrestierung des Schiffes mit allen wirtschaftlichen Folgen vorzubeugen.

Hat der Makler neben seinen Auslagen gleichzeitig auch Fracht u. dgl. zu kassieren, so erbittet er sich zuweilen vom Reeder eine Akontozahlung aus. Er macht dies, sofern er das Auslagengeschäft nicht anders finanzieren kann, oder auch, weil etwa der Reeder ihm nicht genügend kreditwürdig erscheint. Die Finanzierung läßt sich auch dadurch erreichen, daß der Ablader einen Frachtvorschuß zur Deckung der Auslagen gewährt. Bei Frachtzahlungen, die im Verschiffungshafen fällig sind, ist der Weg der Trattendiskontierung in Erwägung zu ziehen.

Zur Übernahme des Auslagengeschäftes ist Kenntnis der Bonität des Reeders erforderlich. Nötigenfalls muß der Makler noch rechtzeitig Erkundigungen einziehen. Es sei auch besonders darauf hingewiesen, daß Schiffe pfandrechlich so hoch belastet sein können, daß eine etwaige Arrestierung zur Sicherung fälliger Forderungen zwecklos wäre. Hierüber kann ein Einblick in das Schiffsregister² oder ein Auszug aus demselben Aufschluß geben³.

Bei dem schwankenden Beschäftigungsgrade⁴ der Schiffs-
expedition sind gute Finanzdispositionen für die Durchführung und die Höhe der Kosten des Auslagengeschäftes wichtig. Es ist auch die Feststellung der Finanzspitzen von besonderer Bedeutung. Im Zusammenhang mit der Bereithaltung der nötigen Regulierungsmittel muß verhütet werden, daß überflüssige Gelder im Betriebe sind. Zu Zeiten betrieblicher Höchstleistung soll

¹ Vgl. WERNER EGGERS, Die Zolldeklarationen bei der Schiffs-
expedition, Otto Meißners Verlag, Hamburg.

² Sofern dies nach den jeweiligen Landesgesetzen möglich ist.

³ Eigentumsverhältnisse und pfandrechliche Belastung sind aus dem Schiffsregister ersichtlich.

⁴ Vgl. S. 6.

jedoch auch immer eine hinreichend große Geldbasis vorhanden sein. Im Hinblick auf das letztere gilt es, Betriebsstockungen bzw. kostspielige Überbrückungskredite zu vermeiden.

Ein zur Finanzierung des Auslagengeschäftes etwa zu begründender Bankkredit muß derart sein, daß er in den einzelnen Monaten und besonders zu gewissen Zeiten in verschiedener Höhe zur Verfügung steht. Bei seinem Geld- und Kreditbedarf ist es für den Reeder u. a. auch wichtig, die Zahlungseingänge der Kunden richtig einzuschätzen. Hierzu ist genaue Beobachtung im Rahmen einer dauernden Finanzplanung erforderlich. Neben den Debitoreneingängen sind außerdem die Eingänge aus dem Inkassogeschäft in den Kreis der Betrachtungen zu ziehen.

K. Weitere besondere Dienste der Schiffsmakler und Schiffsagenten für die Reederei.

Die mannigfaltigen Momente und Kosten, welche in die Reisevorkalkulationen des Reeders einzustellen sind, erfordern eine so vielseitige Kenntnis und Beobachtung verschiedener Dinge, daß Ergänzungen durch Schiffsmakler und Schiffsagenten oft dringend notwendig sind. Es handelt sich z. B. um folgende Fragen: Die Beschaffenheit des fraglichen Hafens hinsichtlich der Erfordernisse des Schiffes, die zu veranschlagenden Hafentage zur Durchführung der Expedition, die Höhe der einzelnen dabei auflaufenden Kosten unter besonderer Berücksichtigung der Hafenusancen, etwaige Expeditionsbehinderungen durch Feiertage oder nicht volle Arbeitstage (halbe, dreiviertel usw.) im Hafen während des fraglichen Zeitraums oder auch durch Streik, Quarantäne, Eisgefahren u. dgl. Die Bonität gewisser in Frage kommender Verladener aus dem Bezirk des Maklers und mancherlei sonst noch. Unter Umständen erweist es sich dann als notwendig, daß für bestimmte festgestellte Risiken oder Kosten spezielle Klauseln im Frachtvertrage eingesetzt werden, oder auch, daß die Fracht entsprechend erhöht wird.

Die Schiffsmakler stellen auf Wunsch unter Zugrundelegung bestimmter Expeditionsbeispiele Proforma-Hafenabrechnungen zur Verfügung.

Je leistungsfähiger der Schiffsmakler und Schiffsagent ist, desto größer ist allgemein auch der Kreis seiner Hilfsfunktionen.

Die Frage der Leistungssteigerung ist daher für die Festigung und den Ausbau der Schiffsmaklerei und Schiffsagentur von entscheidender Bedeutung. Sie ist eine Schicksalsfrage dieses so wichtigen Hilfsgewerbes der Transportwirtschaft. Jedoch nicht nur die eigene Leistungsfähigkeit ist ausschlaggebend, sondern auch die des Hafens in seiner Gesamtheit. Aus dieser Erkenntnis heraus haben sich die Schiffsmakler und Schiffsagenten von jeher dafür eingesetzt, daß beobachtete Mängel, Fehler u. dgl. weitgehend abgeschafft und daß bestehende Möglichkeiten zum Ausbau und zur Förderung wichtiger beeinflubarer Standortfaktoren entsprechend berücksichtigt wurden. So gilt es beispielsweise folgendes zu beseitigen: Nicht mehr zeitgemäße, wirtschaftshemmende Usancen, Hafenordnungen u. a., unzureichende Organisation und Leistungsfähigkeit der für die Schiffsexpedition in Frage kommenden Behörden¹, nachteilige Erhebungsarten, überhöhte, wirtschaftshemmende Kosten, ungenügende Kapazität der Hafenanlagen, unzureichende technische Einrichtungen, mangelhafte Arbeitsorganisation des Hafenbetriebs u. dgl.

Der Wirtschaft im Rahmen seines Wirkungskreises Kostenvorteile zu sichern und nach Kräften neue Möglichkeiten zu erschließen ist Wunsch und Wille des aufstrebenden Schiffsmaklers. Er wird so immer wieder vor neue Aufgaben gestellt.

Schlußbetrachtung.

Unsere Wirtschaft ist in ihrer Organisationsform Voraussetzung für das Bestehen der Schiffsmaklerei. Diese stellt wiederum ein unentbehrliches Glied in der Kette des gesamtwirtschaftlichen Ablaufes dar. Die zweckvoll organisierte Transportwirtschaft hat durch organische Entwicklung aus sich heraus zu der betrieblichen Spezialisierung der Schiffsmaklerei geführt. Die besondere Bedeutung der Makleraufgabe liegt nicht allein darin, daß die Rollen für die Transportabwicklung aufgeteilt wurden, sondern letzten Endes in der Gewinnung zusätzlicher Werte für die Wirtschaft. Es gilt daher durch beste Ausnutzung und Kombination der gegebenen Mittel einen möglichst starken Wirkungsgrad der Schiffsexpedition in der Transportwirtschaft zu erreichen.

¹ — denen nicht selten die nötige Anpassungsfähigkeit bei Veränderung der Verhältnisse fehlt —.

Da der Schiffsmakler in der Volkswirtschaft an exponierter Stelle steht, fällt ihm im Rahmen der Nationalwirtschaft eine besondere Rolle zu. Sie findet in der Stärkung des nationalen Prestiges ihren Ausdruck. Werbend für die Gesamtwirtschaft tätig zu sein, ist in diesem Sinne die nationalwirtschaftliche Aufgabe des Schiffsmaklers und Schiffsagenten. Seine Dienstleistungen für ausländische Rechnung dienen im übrigen der Stärkung der Zahlungsbilanz.

Wenn weiter außer den wirtschaftlichen Gesichtspunkten, welche die Funktionen der Schiffsmakler und Schiffsagenten betreffen, die rein menschlichen Aspekte noch besonders in den Vordergrund gerückt werden, so sind diese durchaus als wirtschaftlich erheblich zu bezeichnen. Da der Beruf den Menschen als ethische Aufgabe erfüllt, ist diese Tatsache psychologisch ein wichtiges Moment, das auch von anderen entsprechende Anerkennung fordert. Es liegt bei den übrigen Wirtschaftsträgern, dies allgemein jeweils durch entsprechende Einstellung zum Ausdruck zu bringen.

Das psychologische Moment der Berufs- und Standesehre entspringt dem sittlichen Empfinden der beruflichen Arbeit, die den Tätigen zum Glied der Volksgemeinschaft werden läßt. Das ständisch-organische Empfinden ergibt sich aus dem Bewußtsein der Zusammengehörigkeit und der Betätigung im Rahmen einer Kulturgemeinschaft. Wie das soziale Moment der Volksgemeinschaft sich als Schicksalsgemeinschaft auswirkt, so führt es auch dazu, daß die Berufstätigen eines Standes, in dem vorliegenden Falle die Schiffsmakler und Schiffsagenten, ihre berufliche Verbundenheit als engere Schicksalsgemeinschaft empfinden und korporativ zusammenstehen, um sich so wiederum dienend der Gemeinschaft einzugliedern.

Literaturverzeichnis.

- Handelsgesetzbuch mit Einführungsgesetz. 18. Aufl. München 1928.
- Hasselmann, Friedrich: Der Schiffsmakler in Hamburg. Jur. Diss. Göttingen 1913.
- Reichsgesetzblatt 1889.
- Rettich, Heinrich: Vorfagen der Reedereifinanzierung, insbes. Kosten und Rentabilität des Seeschiffahrtsbetriebes. Rostock 1933.
- Reuther, Otto: Beförderungsunternehmungen zur See. Stuttgart 1933.
- Schaps, Georg: Das Deutsche Seerecht. 2. Aufl. Bd. 1. 2. Berlin 1921. 1929.
- Seemannsordnung, Deutsche. Hamburg 1925.
- Siegert, Friedrich P. und Erich A. Kautz: Die Weltschiffahrt. In: Weltwirtschaftliches Archiv. Bd. 35, Jena 1932, H. 1, S. 262 bis 299.
- Zivilprozeßordnung für das Deutsche Reich. Herausg. von Karl Pannier. 21. Aufl. Leipzig 1929.

Sachverzeichnis.

Die Zahlen bezeichnen die Seiten.

- Ablader 20, 48, — Delivery-Order 65.
Abladekonnossement 41.
Abrechner 14.
Abrechnungstätigkeit 89.
Absatz 6.
Agent 4.
Agenturverträge 5.
Anheuerung 85.
Annahmeverweigerung der Ladung 56, 63.
Anmusterungshafen 85.
Arbeitsteilung 2.
Arrest (Beschlagnahme) 36.
Arrestierung des Schiffes 78.
„at currant rate“ 53, 54, 87.
Aufgebotsverfahren 62.
Auftragsvergebungen für den Schiffsbetrieb 86.
Ausklarierung 13, 17.
Auslagen, —geschäft 88 ff.
Auslieferungsanweisung 61 ff.
Auslieferungsverpflichtung 16.
„Auszahlen von Mannschaften“ 85.
Bankgarantie 35, 47 f.
Befrachter 20.
Beladung 23, 25.
Bereitschaftskosten 9.
Bereitschaftskosten im Hafen 50 f.
Beschäftigungsgrad 1, 6.
Beschleunigungsdegression 5.
Besondere Havarie 75.
Betriebskapazität des Expeditionsbetriebes 10.
Bevorschussung der Ware 40.
Bill of Health 83.
Bordkonnossement 41.
Bulkladungen 68.
Bunkerkontrakt 12.
Charterer 11, 20.
Charter-party 11, 30.
Clerk 3, 10, 66.
Decksjournal 71.
Deckslast 46.
Deklarationen 16.
Delivery Order 47, 64.
demurrage 21.
Depot 35, 48.
despatch-money 21.
Dienstleistungsbetrieb 1, 2, 5.
Differenzen 81.
Differenzfracht 60.
Dispacheur 76.
Dispositionspapier 59.
Dispute 40.
Dokumenttratte 40.
Durchkonnossement 31.
Durchräucherungsattest 83.
Eilgeld 21, 22.
Eilgeldforderungen 56, 68.
Einklarierung 13, 17.
Einschränkungsklauseln 27.
Empfänger 50 ff., —, unbekannt 51.
Empfangskonnossement 41.
Entlöschungsart 51.
Entrattungsattest 18, 83.
Expeditionsbehinderungen 92.
Expert 72.
Expertenbestellung 74.
Fac-Klausel 52.
Faksimilestempel 42.
Fehlfracht 35, 60.
Fehlfrachtenanspruch 35.
Festmacher 18.
Finanzdispositionen der Empfänger 59.

Finanzplanung 92.
 Fixe Kosten 1, 7.
 „for — Orderverschiffungen“ 58.
 Frachtrate 5, 29.
 Frachtberechnung 32.
 Frachtteilzahlung 47.
 Frachttonne 29.
 Frachtzuschläge 60.
 „Frei von Bruch“, „Frei von
 Leckage“, „Frei von Verderb“
 38.
 Freigabe der Sicherheiten 62.
 Freizeichnungen 37 ff.
 full receipt 63.

 Gang 53, 66.
 Gemeinschaftliche Havarie 75.
 Generalrechnung 79.
 Gesamtzeitaufrechnung 46.
 Geschäftsbesorgungsbetrieb 2, 5.
 Gesundheitspaß 18, 83.
 Gewichtsbezeichnung 34.
 Gewichtsgut 30.
 Gewichtsmaß 32.
 Gewichtsverlust 57.
 Garantiebrief 39.

Hafenabrechnung 14, 90.
 Hafenusancen 17.
 Haftpflicht des Reeders 38.
 Handelsbrauch 57.
 Handlungsgehilfen 3.
 Havarie 75.
 Havarie — Bond 77.
 Havarie — grosse 36, 75 ff., —
 Anteil 77, — Beiträge 60, 77,
 79, — Dispache 70, — Ein-
 schüsse 79, — Prozentsatz 76,
 — Regulierung 79.
 Havariekommissar 73.
 Havarieverpflichtungsschein 77.
 Heuerschein 85.
 Hilfsfunktionen des Maklers 86.
 „Inhalt unbekannt“ 37.
 Inkasso 46, 67, —, sukzessives 67.
 Inkassoprovision 69.
 Inserate 51.

Eggers, Schiffsexpedition.

Kahneiche 24.
 Kapazitätssteigerung 6.
 Kapitänskopien 59.
 Kartellpolitik 49.
 Klarieren 13.
 Klarierungsklausel 12.
 Konferenzen 30, 50.
 Konferenzrabattantrag 49.
 Konjunktur 6.
 Konnossement 16, 32 f., —, reines
 35, 39, —, unreines 40.
 Konnossementsausfertigung 32.
 Konnossementseinlösung 59.
 Konnossementserwerber 34.
 Konnossementshalter 65.
 Konnossementsinhaber 34.
 Konnossementskontrolle 59,
 Konnossementskopien 43.
 Konnossementsunterzeichnung
 33.
 Konnossementsvermerk 35.
 Konnossementsteilschein 64.
 Konsulatsprotest 27, 35, 63, 71.
 Kontrollmittel 33 f.
 Kostendegression 1.
 Kosteneinsetzung 32 f.
 Kostensenkung 5, 6.
 Kostenvorstreckung 14, 16, 78,
 88 ff.
 Kundentreue 49.
 Kursverluste 14.

Ladebereitschaft 21.
 Ladeliste 26.
 Lademenge 22.
 Ladeorder 31.
 Ladungsanforderung 27.
 Ladungseinlagerung 80.
 Ladungskontrolle 55.
 Ladungskontrolleur 58.
 Ladungslegitimation 43.
 Ladungsschäden 71.
 Lagerkonnossement 41.
 Leerlaufkosten 50, 72.
 Legitimationsprüfung 65.
 Leichtgut 29.
 Leistungsspitzen 10.

- Liegegeld 27 f., 66, —anspruch
21, 47 f., 55.
- Liegeplatz 17.
- Liegezeit 27, —, chartermäßige 36.
- Linienfahrer 7, 28.
- Linienschiffahrt 44, 49 f.
- Löschplatz 52.
- Löschbereitschaftsmeldung,
Löschbereitschaftsnotiz 55, 56.
- Löschkosten 53, —verteilung 68.
- Löschtage 47.
- long ton 23.
- Lukenbesichtigungspotokoll 70.
- Makler** 4, 12, —annahme, —
ernennung 5, 11.
- Manifest 44, —kopien 44.
- Mankoansprüche, Mankoforde-
rungen 25, 34.
- Markenangabe 34.
- Maschinenjournal 71.
- „Maß und Gewicht unbekannt“
37.
- Maßbezeichnung 34.
- Maßgut 30.
- mate's receipt 32.
- Meldezettel 17.
- Meßbrief 16.
- Musterungsbeamter 83.
- Nettofracht, Nettoseefracht 33,
49.
- Notariatsprotest 71.
- Option** 58.
- Optionshafen 58.
- Orderhafen 58.
- Orderkonnossement 60.
- Originalkonnossement 66.
- Ortskenntnis 86.
- Outsider-Schiff 49.
- Partikuläre Havarie** 75.
- Pfandrecht 35.
- Preispolitik 6.
- Primage 47, —zuschlag 33, 60.
- Proforma-Hafenabrechnungen 92.
- Proportionale Kosten 9.
- Protest, notarieller 26, 35, 63.
- Protestvermerk 35 f.
- Prozeßführung 81.
- Quantitätskontrolle** 24.
- Rabatte, zurückgestellte** 49.
- Raummaß 32.
- Receipt 31.
- Regiebetrieb 9.
- Reiseabrechnung 90.
- Reisedauerschätzung 19.
- Reisefinanzierung 47.
- Reisevorkalkulationen 92.
- Revers 39.
- Risiko 45, 90.
- Saisonausgleich** 8.
- Saisonschwankungen 7.
- Sammelkonnossement 63.
- Sammelladungsgeschäfte 63.
- Sammelladungsverkehr 63.
- Sammelsendungen 56.
- Schadensandienung 73.
- Schadensnachweis 72.
- Schadensregulierungen 69.
- Schadensuntersuchung 71.
- Schadloshaltung des Reeders 25.
- Schiffsabrechner 14, 90.
- Schiffsabrechnerertätigkeit 89.
- Schiffsbesorgung 2.
- Schiffsagent 2.
- Schiffsexpedition 1.
- Schiffsexpeditionsbetrieb 7.
- Schiffsgeschäfte, usancemäßige 1,
4.
- Schiffshandel 8.
- Schiffsjournal 71.
- Schiffsklarierer 13, 18.
- Schiffsmakler 2.
- Schiffsprokureur 4.
- Schiffsregister 91.
- Schiffszertifikat 16.
- Schlichtung 74.
- Schwertgut 30.
- Seefrachtvertrag 11.

- Seemannsamt 82.
 Seeprotest 70.
 Seetüchtigkeitsattest 80.
 Seewurf 37.
 short ton 23.
 Sicherheiten für den Reeder 61 f.
 Sicherung der Zahlungen 46 f.,
 61 f., 67 ff.
 Sicherungsmaßnahmen 39.
 Sichtkurs 46.
 Skontoeinräumung 90.
 Sonn- und Feiertage 22.
 Standortsfaktoren 93.
 Standardverträge 70.
 Stauattest 70.
 Stauen 1.
 Stauholz 27.
 Stauung 86.
 Steuermannsquittung 32.
 Streiks 6.
 Stückgutladungen 69.
 Tallyleute 24, 87.
 Tarifsysteem 33.
 Teilschein 64, —verkehr 63.
 Teilstreckenkonnossement 42.
 Teilquanten 67.
 Time Sheet 68.
 Tonne, englische 22, —, große 23,
 —, kleine 23, —, metrische
 22.
 Tonnenangabe 22.
 Traditionspapier 59.
 Trampfahrer 28.
 Trampschiffahrt 7.
 Trattendiskontierung 91.
 Trennungskosten 56.
 Treuhänder, der Makler als — 45.
 Treukommission 50.
 Treurabatt 30.
 Turn 17.
 Überbrückungskredit 92.
 Übergewicht 57.
 Überliegegeld 21, 27.
 Überliegezeit 27, 55.
 Übernahmekonnossement 41.
 Umschlag 1, 19.
 Umschlagsdispositionen 53.
 Umschlagskontrolle 24.
 Umschlagskosten 25.
 Umschlagskostenverteilung 25.
 Untergewicht 57.
 Unterzeichnung der Konnosse-
 mente 46.
 Vergleichsprotokoll 48.
 Verholkosten 18, 53.
 Verkehrspitzen 7.
 Verklarung 70.
 Verklarungsablegung 71.
 Verlader 20.
 Verpflichtungsschein 39.
 Verrechnung 67 f., 88 ff.
 Versicherungsvertrag 70.
 Verstaung 23.
 Verstaungswünsche 23.
 Verteilungspflicht 56.
 Verteilungsprozentsatz 57.
 Vertretungsbefugnis des Maklers
 81.
 Vorschuß 47, —kommission 47.
 Vorzugssätze 54.
 Währungsrisiko 14.
 Wartekosten für den Schiffsbe-
 trieb 72.
 Wertminderungen 57.
 Wiederausladung 36.
 York—Antwerp—Rules 36 f., 70.
 „Zahl, Maß und Gewicht unbe-
 kannt“ 37.
 Zeitabrechnung 55.
 Zeitkalkulationen 84.
 Zinskostensparnis 88.
 Zinsverlust 90.
 Zolldeklarationen 91.
 Zollnachlaß 73.
 „Zug um Zug“ 46 ff., 61.
 Zustellungskosten 83.
 Zwischenübernahmekosten 64.