

Werk

Titel: Der Ratenlieferungsvertrag

Autor: Caesar, Julius

Ort: Tübingen

Jahr: 1911

PURL: https://resolver.sub.uni-goettingen.de/purl?345616871_0067|log59

Kontakt/Contact

[Digizeitschriften e.V.](#)
SUB Göttingen
Platz der Göttinger Sieben 1
37073 Göttingen

✉ info@digizeitschriften.de

DER RATENLIEFERUNGSVERTRAG¹⁾.

Volkswirtschaftliche Studie

Von

C. A. JULIUS CAESAR,
Bremen.

Von der Eigenart der sukzessiv erfüllbaren Lieferung abgesehen, ist der Begriff Sukzessivlieferungsgeschäft ein blutleeres Phantom, das in corpore vili, nach Inhalt, Bestimmung der Erfüllungszeit und Geschäftszweck buntfarbiger Einkleidung fähig ist.

Seine natürliche Eigenart setzt seiner Verwendung Schranken, sichert ihm aber auch gegenüber den übrigen Handelsfiguren einen unbestrittenen Vorrang, insbesondere vor dem gemeinhin sogenannten Lieferungsgeschäfte im engeren Sinne. Dieses ermöglicht ja den fürsorgenden Schluß — z. B. vor der Ernte, vor der Schur, vor der Herstellung — über Lieferung einer (aus welchem Grunde auch immer) noch nicht lieferbaren Gütermasse zu späterer Zeit. Es hat aber auch eine unzulängliche Seite; es leistet zu viel und darum doch zu wenig.

Dem Hochofenwerk, dessen jährlicher Kohlenverbrauch 7000 t erreicht, ist für seinen Bezug²⁾, dem Grundbesitzer, der seine Juliernte von nahezu 3000 Ztr. Weizen nicht vorm Oktober des Jahres verkaufsfertig machen kann³⁾, für seinen Absatz eine solche einmalige Gesamterfüllung, wie sie den Lieferungsgeschäften im engeren Sinne eignet, hinderlich und lästig, wenn nicht verderblich oder unmöglich. Das Bedürfnis jenes Abnehmers, für seinen regelmäßigen Bedarf entsprechenden abschnittweisen Bezug von gleichbleibender Kohlensorte nach Maßgabe seines Ver-

1) Eine Behandlung der rechtlichen Natur des Ratenlieferungsvertrags findet sich in *Holdheims »Monatsschrift für Handelsrecht und Bankwesen, Steuer- und Stempelfragen«* Jhrg. 1910 Nr. 2, 3 u. 8.

2) Vgl. Denkschrift über das Kartellwesen 1905 S. 106 f.

3) *Sonndorfer*, Technik des Welthandels, 3. Aufl. 1905, S. 42.

brauchs im vorhinaus sicherzustellen, sein gleichzeitiges Unvermögen, diese nach und nach benötigten Jahresmengen auf einmal abzunehmen; anderseits der Wunsch dieses Herstellers, schon vor dem Oktober die jeweils lieferfähigen Getreidemassen, die er sonst bis zur Gesamtfertigung im Oktober unter Kosten und Gefahren lagern müßte, nach Maßgabe ihrer Herstellung absetzen zu können — dieses beiderseitige Bedürfnis und Unvermögen weist auf eine Lücke im volkswirtschaftlichen System der Lieferungsgeschäfte, wo das Lieferungsgeschäft im engeren Sinne versagt und der ergänzenden Weiterbildung bedarf. Das Sukzessivlieferungsgeschäft hat diese Lücke geschlossen und damit eine Entwicklungsreihe der Bestrebungen des Handels in der Richtung auf vervollkommnete zeitliche Güterverteilung vollendet.

Ein solcher Vertrag wirkt Erstaunliches. Ist nicht schon eigenartig, daß er gegenüber früherer Handelsübung Verträge über Verträge, mit allen ihren Umständlichkeiten und Hindernissen, erspart und einen einzigen hinsetzt an ihrer Statt, der nicht nur bietet, was sonst ihrer dreißig vermögen sondern weit Mehr und Besseres. Einzelbestellungen könnten nimmermehr diese Gewähr leisten, stets zur erforderlichen Zeit die erforderlichen Güter in der erforderlichen Art vorzufinden, könnten niemals diese gleichmäßigere und ruhigere Regelung herbeiführen, nie diese bessere und regelmäßiger Bedarfsversorgung, nicht diese solide Grundlage aller ferneren Handelsoperationen — was ein einziger Sukzessivlieferungsvertrag vermag.

Für Wochen, Monate, Jahre sichert er Ziegeleien und Stärkefabriken, chemischen und Chokoladewerken, Baumwollspinnereien und Bäckereien, Branntweinbrennereien und Butterhandlungen, Oel- und Getreidemühlen ihren gesamten Absatz wie allen ihren Bedarf, sowohl an Rohprodukten zur Verarbeitung¹⁾ wie am nötigen Heiz- und Betriebsmaterial, und damit die Grundbedingung ihres Unternehmens. Und was noch so viele Einzelbestellungen, selbst »auf Lieferung« — jemehr desto weniger —, nicht leisten könnten, er gewährleistet insbesondere der Eisen- und Stahlindustrie die für das Verarbeitungsverfahren so bedeutsame einheitliche Sorte²⁾. Und das zu einer Zeit, wo noch weder Absatzmöglichkeit noch Bezugsbedarf vorliegen, vielleicht aber die Sorge drängt, später (nach Fertigung der Erzeugnisse) sogleich überhaupt

1) Denkschrift S. 35.

2) Denkschrift S. 36 f., 69 f.

einen oder gleich willigen Abnehmer vorzufinden, oder der Wunsch treibt, ein günstiges Waren- oder Preisangebot nicht ungenützt entgehen zu lassen. Der Sukzessivlieferungsvertrag bewährt sich als Allheilmittel. Bei den vorgeschriebenen Erfüllungszeiten können die Stärkefabriken getrost den vorteilhaften Markt wahrnehmen — und schon vergebene Ware erst in Arbeit nehmen; sie haben ihren sicheren Käufer an der Hand und brauchen nicht (wie früher so häufig) auf Vorrat und gut Glück zu schaffen. Das beziehende Stabeisen- oder Schmelztiegelwerk sieht seine Kohlenfelder mit Vorrat, Thomasschlacke oder Abfall belegt, es ist schon aus Raumrücksichten außer stande, die aufgekauften Mengen sofort zu übernehmen¹⁾, oder will nicht durch Ermietung neuer Lagerplätze die Gefahr des Lagerns und unnötigen Zinsverlustes tragen, dazu das Risiko, noch mehr in Vorrat gestecktes Kapital durch Entziehung von anderen Betätigungsgebieten seiner Umschlagsfähigkeit und damit seiner Arbeitsenergie zu berauben²⁾. Vielleicht verbietet sich auch die Aufbewahrung der leichtem Verderb ausgesetzten Waren³⁾.

War mehr die günstige Preisstimmung der treibende Grund für die vorzeitige — nicht verfrühte — Absatz- und Bedarfsicherung zu einem bestimmten Preise, so hilft der Sukzessivlieferungsvertrag den errungenen Erfolg voll auskosten. Für die lange Vertragsdauer verewigt er den einmal erhaschten Augenblickspreis, glättet er die brandenden Wogen des Wirtschaftskampfes, indem er die Parteien allen zwischenzeitlichen Schwankungen und Umschlägen des Marktes und damit allen wirtschaftlich-eigennützigen Trieben entrückt⁴⁾.

Vorwiegend kapitalistische Wirkung ist es, daß er damit die Marktbewegungen gleichmäßiger und ruhiger gestaltet und dadurch nicht bloß den Bedürfnissen der überlebensgroßen Kaufmannsgestalt Syndikat entspricht, sondern auch dem Abnehmerkreis des Kleinhandels, der — ein nicht zu unterschätzendes psychologisches Moment — sich leicht an gewisse Preise für gewisse

1) *van der Borcht*, Handel und Handelspolitik, 1900 S. 31 f.

2) *Wolfram*, Ueber Cif- und Costfrachtgeschäft (Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis 1908) S. 89/90.

3) *Liefmann*, Kartelle und Trusts, 1905 S. 8, 11; Denkschrift S. 69; *Sonnendorfer* a. a. O. S. 42.

4) Vgl. RG. 57 (N. F. 7. Bd. S. 400 ff. Nr. 89.

Warensorten gewöhnt¹⁾, und so auf den Gebrauch des Sukzessivlieferungsgeschäfts hinwirkt.

In rein kapitalistischer Verwendung ermöglicht er die Kapitalanlage erst später flüssiger Gelder und umgekehrt die Beschaffung erst künftig benötigten Kapitals zu dem Kurse des Augenblicks²⁾.

Wie das Ganze, gewährleistet der Sukzessivlieferungsvertrag innerhalb des Ganzen das Einzelne; nach Zeiten und Mengen.

Nächst der Sicherheit sind ja Stetigkeit und Gleichmäßigkeit im Gütertausch die nötigsten Vorbedingungen für die volle Ausnutzung und Rentabilität eines Unternehmens³⁾, besonders bei der Verwendung von Rohprodukten für die gewerbliche Verarbeitung oft wichtiger als billiger Bezug⁴⁾. Alle Hinweise der Handelsgebräuche und rechtsgeschäftlichen kaufmännischen Abmachungen (Verkaufsbedingungen, Schlußscheine) drängen darauf hin. Der Sukzessivlieferungsvertrag erweist sich auch hier geschickt. Er spannt nicht nur den großen Rahmen für die gesamte Vertragsleistung, innerhalb dessen die Einzelerfüllung zwischen überraschend polternder Hast und enttäuschend träger Langsamkeit würde einerschwanke können, sondern ergreift auch die Einzelerfüllung selbst, indem er sie nach Zeit und Umfang zweckentsprechend gestaltet⁵⁾. Denn er entzieht die Verfügung über die Masse der einzelnen Postenlieferungen der Kokszeche und Landesproduktenhandlung, über die Häufigkeit der Teilbezüge der Glashütte und Bierbrauerei der unbegrenzten Willkür und richtet für die Verteilung mehr oder minder beschränkende Grundsätze auf, um gerade damit durch Erfüllung eines bedeutsamen Verlangens zum wirtschaftlichen Erfolge zu führen. Diese kaum je fehlenden Ordnungsregeln ergeben sich aus den Lieferbedingungen und Handelsgebräuchen, in den Festsetzungen über die Erfüllungsart (einmalige oder sukzessive), über Zeiten und Mengen in bunter Fülle. So mannigfache Formen

1) Bericht der Handelskammer Dresden über das Jahr 1899, II. Teil S. 133; Gewöhnung der Kundschaft an bestimmte Fabriken: Kontradiktorische Verhandlungen über deutsche Kartelle, V. Bd. S. 598.

2) *van der Borcht* a. a. O. S. 31 f. Vgl. *Riesser*, Die handelsrechtlichen Lieferungsgeschäfte, 1900 S. 5.

3) Denkschrift, S. 69, 93.

4) *Fuchs*, Der englische Getreidehandel und seine Organisation (Jhrb. f. Nat. u. Stat. N. F. 20. Bd., 1890 S. 37).

5) *Kohler*, Lehrbuch des Bürgerlichen Rechts, Bd. II 5 I S. 253 § 94.

sie annehmen, sie dienen doch dem gleichen jeweiligen Handelsbedürfnis nach Sicherstellung vor Beunruhigung des geschäftlichen Gleichschrittes¹⁾. Sie reichen daher nur soweit, als jenes erfordert, ohne sich in unbilligen Zumutungen an die verpflichtete Partei zu überspannen²⁾. Ueberall bleibt ein gewisser Zeiten- und Mengenspielraum gelassen, innerhalb dessen ein Ausgleich möglich ist³⁾.

Fixe Zeitbestimmungen sind denn auch eine Seltenheit. Als solche sind beispielshalber nicht anzusehen die Abmachungen: Oktober/November oder: Lieferung am 15. Februar, 15. März, 15. April⁴⁾.

Neben diese genauere Festsetzung treten weniger bestimmte Formen bis zu ganz unbestimmten Ausdrücken.

Beispiele:

- a) monatlich gleiche Teile;
- b) möglichst gleichmäßige Quantitäten; bei größeren Monatsmengen möglichst gleichmäßig verteilt auf die Wochentage;
- c) in möglichst gleichen Tages-, Wochen-, Monatsraten;
- d) wenn nichts besonderes vereinbart ist, annähernd gleichmäßige über die ganze Vertragszeit verteilte Mengen;
- e) auf Abruf innerhalb einer bestimmten Frist an jedem Tage;
- f) nach Maßgabe der Fabrikation;
- g) nach Maßgabe der Förderung, in möglichst gleichen Tages-, bez. Wochen- oder Monatsraten;
- h) nach dem ungefähren Bedarf des Käufers.

1) *Kaesemacher*, Art. Metallverarbeitung in: *Weltwirtschaft*, II. Jhrg. 1907, 2. Teil S. 83.

2) Vgl. Geschäftsbedingungen f. d. Chemikalien-, Drogen-, Lack- und Farbenhandel usw. § 6 Abs. 2 und 3; vgl. auch *Denkschrift* S. 93 f.:

- a) Verkaufsbedingungen des Mannheimer Getreidevertrags; *Gutsche* u. *Behrend*, Handelsgebräuche im Großhandel und Schifffahrtsverkehr Magdeburgs, 1905 S. 180.
- b) Bedingungen f. d. Brikettverkauf des Braunkohlen-Brikett-Syndikates zu Helmstedt III Ziff. V (bei *Gutsche* u. *Behrend* a. a. O. S. 232).
- c) Verkaufs-(Lieferungs)-bedingungen für oberschlesische Kohlen (Cäsar Wollheim, Berlin) Ziff. 2 (bei *Gutsche* u. *Behrend* a. a. O. S. 241),
- d) Preisliste des Stahlwerksverbandes S. 3 Nr. 4,
- e) Verkaufsbedingungen des Mannheimer Getreidevertrags unter 3 (bei *Gutsche* u. *Behrend* a. a. O. S. 180),
- f) Preisliste des Stahlwerksverbandes S. 3 Ziff. 4,
- g) wie c.
- 3) *Sonndorfer* a. a. O. II S. 7, 17, 22.
- 4) *Sonndorfer* a. a. O. II. S. 44, 143.

Die letzten ungenau erscheinenden Ausdrücke können im Handelsverkehr sehr wohl bei beiden Vertragsparteien einen bestimmten Zeiten- und Mengenbegriff erwecken, da mit der langen Dauer der Verträge und dem häufig stetigen Kundenverhältnis auch gegenseitiges Verständnis für die geschäftlichen Verhältnisse und die Leistungsfähigkeit der Vertragsgenossen sich einstellen wird. Zudem werden solche Zeitenbezeichnungen nur da angewendet werden, wo die Umstände eine Regelmäßigkeit im großen ganzen gewährleisten oder diese Regelmäßigkeit nach den allgemeinen oder jeweiligen wirtschaftlichen Verhältnissen für nicht erforderlich oder nicht möglich erachtet wird.

Die Einzelregelung hat aber nur insoweit wirtschaftliche Berechtigung, als sie notwendige Bedingungen für eine sachgemäße Abwicklung der Geschäfte setzt. Fehlt das Bedürfnis nach solcher Vorsorge, so müssen billigerweise auch alle einengenden Schranken entfallen. Der Handel steht nicht an, in solchen Fällen die Wahl zu lassen, die ebenso oft als ein rechtsgeschäftliches Recht auf Seiten des Käufers wie des Verkäufers erscheint. Der Käufer wählt¹⁾:

- a) ist auf Abruf (Abforderung, Abnahme) innerhalb eines gewissen Zeitraumes verkauft, so hat der Käufer innerhalb dieses Zeitraums nach seiner Wahl die Lieferung der Ware vom Verkäufer abzufordern (die Ware abzurufen).
- b) Die Abnahme des gekauften Quantum hat entweder in ungeteiltem Bezüge oder in gleichmäßig sukzessiven Bezügen von Beginn bis zum Ablauf der vereinbarten Lieferfrist zu erfolgen.

Dagegen ist die Wahl beim Verkäufer:

- c) ist bei einem Geschäft vereinbart, daß die Lieferung innerhalb eines bestimmten Zeitraums zu erfolgen habe, so hat der Verkäufer das Recht zu wählen, wann er innerhalb dieses Zeitraums liefern will.

1) *Fridrichowicz*, Die Technik des internationalen Getreidehandels 1908 S. 195:
 a) aus Handel mit künstlichen Dünger- und Futtermitteln (*Gutsche u. Behrend* a. a. O. S. 42),
 b) »Allgemeine Lieferungsbedingungen« der Vereinigten Benzinfabriken G. m. b. H., Altona a. d. Elbe,
 c) Handel mit Getreide und Oelsaaten (*Gutsche u. Behrend* a. a. O. S. 2 f.),
 d) Verkaufsbedingungen des Bremer Vereins von Getreideimporteuren Nr. 3,
 e) Berliner Schlußnote für Zeitgeschäfte in effektivem Getreide bei (*Gutsche u. Behrend* a. a. O. S. 166); dazu *Sonndorfer* a. a. O. II S. 48.

- d) Bei Verkäufen auf Lieferung versteht sich dieselbe innerhalb der vereinbarten Lieferzeit nach Wahl des Verkäufers.
- e) Lieferung in Verkäufers Wahl.

Doch bilden solche Fälle des Mangels jéglicher innervertraglichen Regelung oder der fehlenden Zeiten- oder Rateneinteilung die Minderheit gegenüber jenen anderen, wo gleichbleibende Beschäftigung (Abruf, Spezifikation) bez. Versorgung ausdrücklich vorgesehen wird in Form von Minimalfestsetzungen für die Einzelraten (nach Gewicht, Anzahl der Behältnisse, Mengeneinheit¹). Ihr Vorkommen selbst bei den oft langen Vertragszeiten und gehandelten großen Warenmengen der Sukzessivlieferungsgeschäfte erscheint erstaunlich und doch wieder begreiflich. Solche verbundenen Verträge haben als besondere Eigentümlichkeit nicht nur ein schon erwähntes gegenseitiges Verständnis für die geschäftlichen Bedürfnisse und Leistungsfähigkeit des Vertragsgegners im Gefolge, sondern auch schon zur Vorbedingung ein weitgehendes wechselseitiges Vertrauen in die ordnungsmäßige Erfüllung, wie sie den Abmachungen und Treu und Glauben mit Rücksicht auf die (Verkehrs- bez. Handels-) Sitte (Handelsgewohnheiten, Handelsgebräuchen, Usancen) entspricht (BGB. §§ 242, 157, 133; HGB. § 346, Art. 2, EG. zum HGB.). Ein weitgehendes Vertrauen, das, nachdem es zum Abschluß des Dauervertrages geführt hat, die Grundlage wird, auf die (außer den Vorkehrungen für die Vertragserfüllung) weitere derart fernwirkende Geschäftsdispositionen aufgebaut werden²), daß mit ihr das ganze Gefüge wie ein lockeres Kartenhaus zusammenstürzen würde: das deshalb auch eines weitgehenden rechtlichen Schutzes ebenso würdig wie bedürftig ist.

Das gilt unabhängig davon, daß wie jede andere Handelsform auch das Sukzessivlieferungsgeschäft seine Schattenseiten hat. Aber insoweit sind diese Fehler weder auffallend noch anziehend. Ihre Eigenart gewinnen seine Schwächen vielmehr erst durch die Eigenart des Typus selber als einer Art der Dauerverträge.

Durch Zusammenfassung mehrerer Schlüsse erspart das Ra-

1) *Sonnendorfer* a. a. O. II S. 106, 118 sub e, 135 sub s; dazu Auskunft des Deutschen Müllerbundes.

2) *Liefmann* a. a. O. S. 81 f.; *Fuchs* a. a. O. S. 37; *Köhler* a. a. O. II 1 S. 253 § 94; *Kaufmann, A.*, Die Klausel: rebus sic stantibus, Marb. Diss. 1907, S. 33.

tenlieferungsgeschäft freilich viel Zeit und Mühe, enthält es aber notwendig neben den Vorteilen der Einzelverträge ebenso ihre Nachteile in verdoppelter und verdreifachter Gewalt.

Die Verbindung der Einzelvertragszeiten führt zu der Gefahr übermäßig langer Bindung¹⁾ in ungewisse Zukunft und über die eigene wirtschaftliche Kraft. Hersteller wie Abnehmer können ihr unterliegen. Am ehesten droht sie wohl dem Käufer, der sich vielleicht bei eigener beschränkter Bezugsmöglichkeit und überragender Machtstellung des Verkäufers — nach dem Recht des Stärkeren — zu dessen Gunsten ungemessen binden muß, um die für seine Existenz unerlässlichen Güter oder Gütersorten (Rohprodukte für gewerbliche Verarbeitung) sicher zu erhalten.

Die Befürchtung, ihren regelmäßigen oder (bei starker Beschäftigung) vermehrten Bedarf nicht rechtzeitig gedeckt zu sehen, kann genügen, die Verbraucher mit magnetischer Kraft an die wirtschaftliche Großmacht zu fesseln, sie ihren Geschäftsbedingungen hinsichtlich Lieferdauer, -preises und -gegenstandes willenlos gefügig zu machen. Der Wunsch der Monopolinhaber ist ihren Abnehmern dann Befehl. Sie brauchen nicht Zwang im Rechtssinne anzuwenden oder »sanften« Druck²⁾, etwa durch die Ankündigung, mangels rechtzeitiger Jahresabschlüsse für die nächste Wirtschaftsperiode weder einen Preis nennen, noch eine Lieferung, am wenigstens in bestimmter Marke, zusagen zu können, wie es im Hinblick auf die Erscheinungen der Hochkonjunktur 1899/1900 dem Roheisensyndikat für das Wirtschaftsjahr 1901, dem Kokssyndikat aus Anlaß des Fusionsvertrages 1900/1901³⁾ unter vielseitiger Klage, aber ebenso lebhafter Abwehr nachgesagt worden ist⁴⁾.

Aber auch wo eine solche Notlage fehlt, kann der Käufer hinsichtlich der Bindung auf Zeit, Preis und Mengen in Mißlichkeiten geraten, die sich bei einem verbundenen Verträge mit vervielfältigter Kraft offenbaren; seien nun ursprüngliche, schon beim Abschluß mitspielende kaufmännische Fehler oder nachfolgende Wirtschaftsveränderungen der Grund des Umschlages, die anfäng-

1) *van der Borgh* a. a. O. S. 31 f.; Auskunft d. Deutschen Müllerbundes.

2) Denkschrift S. 70.

3) Reichend bis 1. April 1902: Denkschrift S. 34.

4) Für Roheisensyndikat und Kokssyndikat nehmen Zwang an: *Calwer*, Handel und Wandel S. 39; *Liefmann* a. a. O. S. 81 f.; keinen Zwang: Denkschrift S. 36 f.; lebhaft Klagen: Denkschrift S. 73, 75 und Kontradiktorische Verhandlungen S. 654, 658, 635—642.

lich vielversprechende auf längere Dauer berechnete Verständigung dem Abnehmer zur lästigsten Fessel werden zu lassen.

Vielleicht hatte sich dieser für eine Zeit ¹⁾ gebunden, über die er nach seiner allgemeinen oder persönlich wirtschaftlichen Lage notwendig die Uebersicht verlor, und treibt nun als ein Spielball des Zufalls im uferlosen Zeitenmeer. Vielleicht schließt sich der festgelegte Preis nicht genügend an die Marktveränderung an, sondern entfernt sich immer mehr von ihr zu Käufers Lasten und größten Verlusten ²⁾. Außerstande, seinen Zahlungspflichten nachzukommen, sieht er sich auf die Gnade seines Gläubigers angewiesen und etwa durch mißbräuchliche Ausnützung der Stundungsgewähr in dessen wirtschaftliche Abhängigkeit gebracht. Für den Kleinverkehr ist diese Gefahr nicht von der Hand zu weisen. Sie erscheint auch nicht ausgeschlossen für den vermittelnden Handel, der — nicht nur in der Kohlenindustrie — zu Zeiten abnehmender Inanspruchnahme und daher verminderten Bedarfs seinen Kunden vielfach zur Ausgleichung längere Stundung zubilligt ³⁾.

Doch wird auch hier schon der von der Großindustrie ausgehende Grundsatz der Barzahlung ⁴⁾ — entsprechend der ratenweisen Erfüllung des Verkäufers: Zahlung bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats — vorbeugen helfen, daß nicht die geschäftlichen Dispositionen über die wirtschaftlichen Kräfte hinaus prallen.

Vielleicht, daß der Käufer seine Aufnahmefähigkeit oder den Markt überschätzt hat. Der eingegangene Dauervertrag führt dem Kaufmann dem Schlusse gemäß Lieferposten über Lieferposten zu, für die dieser bei abflauender Kauflust keinen Abnehmer finden wird ⁵⁾. Unter dieser Gefahr vollführt dann der vermittelnde Handel seine ausgleichende Aufgabe, die Bedürfnisse des Großhandels mit denen des weiteren Absatzes ohne dessen empfindliche Belastung in Einklang zu erhalten; auch für die Dauer ungünstiger Markttrichtung, wo er oft den Preisrückgang nicht zum

1) Auskunft des Deutschen Müllerbundes; vgl. RG. 67 S. 101 ff. Nr. 29.

2) Denkschrift S. 69; *Kaufmann* a. a. O. S. 23.

3) Denkschrift S. 35, 75, 94, 99; *Werner*, Art.: Maschinenindustrie in: *Weltwirtschaft*, II. Jhrg. 1907, 2. T. S. 96; aus dem Bericht der Rhein-Stahlwerke zu Meiderich (mitget. bei *Robinow*, Auslegung des § 326 BGB., Leipzig. Diss. 1902, S. 68).

4) Denkschrift S. 94.

5) Denkschrift S. 69.

kleinsten Teil auf seine Schultern übernehmen muß ¹⁾).

Es bieten sich drei Gegenmittel.

Die weitestgehenden sind eine Vertragslösung oder -änderung. Jene wird selten sein ²⁾. Diese ist bei rückläufiger Konjunktur in der Eisenindustrie wie im Eisengroßhandel in Gestalt erheblicher Preisminderung und Verlängerung der Abnahmefristen zur Anwendung gekommen ³⁾.

Aber solche gewaltsamen Eingriffe in die Dauerverträge von außen her sind deren innerstem Wesen zuwider und ebenso ungesund als selten. Die natürliche und regelmäßige Selbstberichtigung geschieht denn auch durch den Vertrag selbst. Das Mittel ist die über den Bereich der Syndikatsbestimmungen hinaus allgemein übliche Klausel betreffend die Betriebseinschränkung infolge Wechsels der Konjunktur, die die Abnahmeverpflichtung des Kunden auf den wirklichen durch die ungünstige Marktrichtung verringerten Bedarf beschränkt ⁴⁾.

Es wird noch gezeigt, daß der drückende Wettbewerb schon auf den Gebrauch der Sukzessivlieferungsverträge im allgemeinen hinwirkt. Er bestimmt häufig seine Gestaltung auch im einzelnen und führt zu Nebenabreden, die wie durch ihre Wirkungsrichtung so durch ihre Wirkungsdauer die wirtschaftliche Freiheit des darin Verpflichteten doppelt empfindlich beschneiden können. Rechtsgeschäftliche Beschränkungen des Käufers oder Lieferanten in der Bezugs- wie Verkaufswahl sind bei Ratenlieferungsverträgen zur gewohnten Erscheinung geworden. Im Kampfe der Großbrauereien um den Absatz macht der Verkäufer in einer Nebenabrede seinen wirtschaftlich schwächeren Kunden zur Pflicht, allen jetzigen und künftigen Bedarf ausschließlich bei ihm und keinem andern zu decken. Die Bierlieferungsverträge mit ihren dahingehenden Abmachungen sind geradezu die typischen Fälle einer Bezugsbeschränkung geworden. Schon nach ihrer Natur geeignet, im Sinne des § 138 BGB. eine »unbillige Erschwerung wirtschaftlichen Fortkommens« zu werden, haben sie sich durch ihre Handhabung seitens Wirten und Zäpfeln die Bezeichnung als

1) Denkschrift S. 75, 94.

2) Denkschrift S. 34 f.; kommt gleichwohl vor: *Robinow* a. a. O. S. 68.

3) So im serbischen Petroleumhandel (mitget. bei *Sonndorfer* a. a. O. II S. 118 sub e).

4) Gilt nicht für Hochöfen wegen deren starken Verbrauchsschwankungen und der Gefahr unebenmäßig übergriffener Bestellungen (Denkschrift S. 94).

Biersklavereiverträge eingetragen¹⁾). Aber die Verpflichtung zum ausschließlichen Bezuge kommt auch außerhalb des Brauereigewerbes vor; etwa als Verpflichtung der Händler, gemäß den Lieferungsbedingungen des Roheisensyndikats oder Kohlenkontors zur Vermeidung hoher Vertragsstrafen nur von der syndizierten Zeche zu beziehen.

Die Gefahren des Sukzessivlieferungsgeschäftes erscheinen für den Verkäufer wegen seiner häufigen wirtschaftlichen Uebermacht²⁾ nicht so aufdrängend wie für den Käufer. Darum ist keineswegs ausgeschlossen, daß nicht auch der Verkäufer die Nachteile eines so eigengearteten Dauervertrages sollte erfahren können³⁾.

Alle diese Schäden sind beim Sukzessivlieferungsgeschäft wenn nicht eigentümlich, so doch besonders naheliegend. Aber ihre Verwirklichung ist nicht notwendig. Es gibt Mittel und Wege, diese Nachteile nach Möglichkeit auszuschalten. Nur für die Preisschwankungen nicht. Keine Macht vermag sie aus der Welt zu schaffen. Sie können nur beruhigt werden. Und dazu dienen langfristige Verträge⁴⁾. Die für beide Vertragsteile drohenden Hauptgefahren des Sukzessivlieferungsvertrages liegen ferner in der Richtung auf die Ueberspannung seiner Vorteile, die darum in Nachteile umschlagen: in bezug auf Preis, Menge und Zeit. Darum müssen sie sich, wenn sie eintreten, nach ihrer besonderen Bauart mit besonderer Kraft auswirken. Und doch soll die für unausrottbar erklärte Gefahr der Preisschwankungen gerade durch die großen Zeitspannen langfristiger Verträge gemindert werden?

Langfristige Abschlüsse kennzeichnen sich als Lieferungsverträge mit besonders großen Zeitrahmen für die Erfüllung, ohne über deren Art sonst etwas auszusagen. Aber diese wird nach der Natur solcher Verträge, obschon nicht begriffsnotwendig, doch regelmäßig in Einzelerfüllungen (Raten-, sukzessiven Lieferungen) sich vollziehen. Solche »langsichtigen« Verträge sind demnach

1) Badische Rechtspraxis 6. Jhrg. 1904, 70. Bd. der Annalen, Nr. 8 Ziff. 50 S. 90.

2) Denkschrift S. 75, 93, 94, 99, 107; *Werner* a. a. O. S. 96.

3) *Liefmann* a. a. O. S. 95; *Conze, F.*, Kauf nach hanseatischen Quellen, Bonner Diss. 1889, S. 54.

4) Bezeichnungen: »Langsichtiger Abschluß« (Weltwirtschaft I. Jhrg. S. 88; *Ascherade*, Art. Leinen in: Weltwirtschaft II. Jhrg. 1907, 2. T. S. 131; »langfristiger Abschluß« (Denkschrift S. 75); »kurzfristiger Abschluß« (Denkschrift S. 36).

nicht ohne weiteres den Schlüssen auf Lieferung mit langen Lieferfristen gleichzusetzen, die lediglich durch ihre weit hinausgeschobene Erfüllungszeit bestimmt werden, aber den Erfüllungszeitraum selbst im Ungewissen lassen. Sie haben auch nicht die Vermutung der Ratenerfüllung für sich.

Wiewohl — oder gerade weil — feste Anhaltspunkte für eine Scheidegrenze zwischen den langfristigen Verträgen und den kurzfristigen nicht gegeben sind, wird der ersten Gruppe, da man noch von halbjährigen Schlüssen als kurzzeitigen spricht¹⁾, etwa das über ein halbes Jahr hinausragende Zeitengebiet zuzuweisen sein. Andererseits steht die Bindung auf länger denn einjährige Frist²⁾ — Fusionsverträge — dem Jahresabschluß weit nach im Ansehen wie in Anwendung, so daß der einjährige Zeitraum als das regelmäßige Zeitmaß der langsichtigen Verträge erscheint.

Schon seine Uebnahme aus der Uebung der Bergwerke in den Bereich kaufmännischer Herrschgewalten wie des rheinisch-westfälischen Kohlensyndikats³⁾ sichert ihm den mächtigen Einfluß, der der Kohlenindustrie eignet, und damit einen Gebrauch weit über deren Grenzen hinaus. Als Kind der Großindustrie und des Großhandels fühlt er sich, wenn gleich die staatlichen Gruben am halbjährigen Abschluß festhalten⁴⁾, vornehmlich in ihren Kreisen zu Hause.

Die an sich erfreuliche Verständigung bei den Sukzessivlieferungsgeschäften auf länger, vielleicht auf lange hinaus⁵⁾, vermag aber nicht auch den Frieden durch diese Zeit hindurch zu sichern. Alle seine eigenartigen Gefahren können sich verwirklichen und die vertragliche Fessel zur unerträglichen Last werden lassen. In solchen Verhältnissen verdorrt das mit der Verständigung etwa erblühte Verständnis für des Vertragsgenossen Bedürfnisse unter der sengenden Glut des wirtschaftlichen Eigennutzes. Wo diese anfängt, hört auch die Bindekraft des Vertrauens auf und lebt nur der eine Gedanke, auf erlaubte oder unerlaubte Weise loszukommen. Auch noch so eingehende Schlußnotenregelung würde nicht den ungestörten Bestand unseres eigenartigen Dauergeschäfts

1) Denkschrift S. 35.

2) *Liefmann* a. a. O. S. 81 f.

3) Denkschrift S. 35, 69. Dazu kommt Gewöhnung der Kundschaft an bestimmte Preise: Bericht d. Handels- und Gewerbekammer Dresden 1899, II. Teil S. 132; an bestimmte Fabriken: Kontradiktorische Verhandlungen, V. Bd. S. 598.

4) Denkschrift S. 72 f.

5) *Liefmann* a. a. O. S. 81 f.

tes gewährleisten können. Der drängende Wunsch, die drückend gewordene Last der vertraglichen Verbindung abzuwälzen, führt oft genug zur mißbräuchlichen Ausnutzung ihrer Vertragsbestimmungen, so: des Vorbehalts betreffend Kürzungsbefugnis des Verkäufers in einzelnen Sorten bei Nichterfüllung des Kunden in den übrigen oder: der Bedingung betr. Befreiung von der Lieferungs- und Abnahmepflicht im Falle von Betriebseinschränkungen¹⁾. Wird die Spannung zwischen dem vereinbarten und dem Außenpreise (des Marktes) zu groß, so kann schon der Funke einer geringfügigen Verletzung, durch die ein Ausgleich versucht wird (z. B. Verzug, mangelhafte Leistung, positive Vertragsverletzung) genügen, um den entzündlichen Streitstoff lichterloh zu entflammen²⁾. Die Begleiterscheinungen sind die ebenso häufigen als nach (Geschäfts- und Rechts-) Natur und Wert bedeutsamen Prozesse der Gerichte, wegen des Streitgegenstandes wohl zumeist unserer Handelsgerichte (Kammer für Handelssachen).

Es ist auffällig, daß die Wissenschaft mit dieser bedeutenden Ausbildung des neuzeitigen Wirtschaftsverkehrs und seiner rechtlichen Behandlung nicht gleichen Schritt gehalten oder gar vorgearbeitet, sondern schleppend die erste Besetzung des Neulandes der Rechtsprechung überlassen hat, bis sich in steter Weiterarbeit beider Anteil an der Gestaltung des neuen Vertragsgebildes wird ausgeglichen haben.

Eine Sonderbehandlung hat unser Erörterungsgegenstand bisher in der rechtlichen Literatur nur selten und dann auch nur in vereinzelt Beziehungen, in der volkswirtschaftlichen überhaupt noch nicht, erfahren.

Die Artikel von *Wolf* »Ueber das Recht zur Wandlung oder zum Rücktritt von Sukzessivlieferungsverträgen« (*Gruchots* Beitr. 48, 193/205), von *Müller-Erbach* »Ueber den Rücktritt bei sukzessiven Lieferungsgeschäften und ähnlichen Verträgen« (in der Deutschen Juristen-Zeitung 04, 1158 fg.) und von *Winter* (*Gruchots* Beitr. 49, 193/305) waren noch bis vor nicht langer Zeit³⁾ die einzigen erheblichen juristischen Einzeldarstellungen. Die Lehrbücher

1) Denkschrift S. 107.

2) *Bonikowski*, Der Einfluß der industriellen Kartelle auf den Handel in Deutschland, 1907. S. 38.

3) Aus älterer Zeit: *Dreyer* bei *Gruchot*, Beiträge zur Erläuterung usw. 37. Bd. 199—216; *Pauli*, Neues Archiv für Handelsr. 3, 167; *Lamprecht*, Busch's Archiv 26, 135—136.

und Kommentare berücksichtigten die abzuhandelnde Materie nur vereinzelt und in kurzen Bemerkungen zu §§ 284, 325, 326 BGB., § 375 HGB.

Erst die neueren Angriffe gegen die reichsgerichtliche Rechtsprechung haben in rascher Abfolge die polemisierenden Aufsätze der Rechtsanwälte *Dres. Jacobi* »Zur Lehre vom Sukzessivlieferungsvertrage« (*Gruchots* Beitr. 50, 231) und von *Hachenburg* »Der Verzug bei Sukzessivlieferungen« (Leipziger Zeitschrift für Handels-, Konkurs- und Versicherungsrecht I. Jg., No. 1) und die abwehrende Entgegnung des Reichsgerichtsrats *E. Müller* »Der Sukzessivlieferungsvertrag« (*Gruchots* Beiträge 50, 509/542) hinzugefügt.

Diese neuerdings lebhafteren wissenschaftlichen Bemühungen um das Ratenlieferungsgeschäft mögen die steigende Teilnahme und Wertung erkennen lassen. Sie geben aber nur ein Spiegelbild seiner hohen praktischen Bedeutung und nicht das volle Leben selbst, wie es in den Handelsgebräuchen körperlich enthalten ist. Eine wachsende Zahl von einschlägigen Gutachten zuständiger Handelsvertretungen (Handelskammern, privater Körperschaften, z. B. des Kollegiums der Aeltesten der Kaufmannschaft in Berlin) zeugt von der vorgeschrittenen Entwicklungsstufe dieser Handelsform, auf der eingewurzelte Anschauungen des Verkehrslebens schon zur schriftlichen Festlegung und bindenden Geltung für seine kaufmännische und richterliche Handhabung gereift erscheinen, ebenso freilich auch von dem oft erheblichen Widerstreit der Interessen, der die festen Grundregeln erforderlich gemacht hat.

Sein Vorkommen im neuzeitlichen Wirtschaftsleben ist denn auch tausendfältig. Wo er sich nicht von selbst empfiehlt, tut der drückende Wettbewerb das übrige, um Kaufverträge auf sukzessive Lieferung immer mehr einzubürgern und aus den Großhandelsschichten in die Gebiete des Mittel- und Kleinhandels zu tragen.

So ist das fieberhafte Bestreben der Verkäufer nach Absatzsicherung, das den großen Brauereien eigentümlich schien, zum alltäglichen Lebensvorgang geworden und beispielsweise ¹⁾ in gleichem Maße im Mühlengewerbe festzustellen (ausschließlich der Lohn- und Kundenmüllerei, wo der Sukzessivlieferungsvertrag

1) Laut Auskünften des Deutschen Müllerbundes.

nicht in Betracht kommt). Auch hier bedienen sich zwar im allgemeinen die Großmühlen der Ratenlieferungsverkäufe in größerem Umfange als die mittleren und kleinen Handlungsmühlen. Aber der Wettkampf zwingt auch diese letzten Gruppen in gesteigertem Maße zum Verkaufe eines erheblichen Teiles ihres Erzeugnisses im voraus: auf Raten- bez. Abrufslieferung.

Und was für den Verkäufer der fertigen Mülenerzeugnisse, gilt gleicherweise für den Einkauf der Mühlen an Rohstoffen (Getreide, Kohlen usw.). Soweit sie ihren Getreidebedarf nicht durch unmittelbaren Aufkauf von Landwirten und Kleinhändlern einzudecken vermögen, sehen sie sich wiederum auf den Sukzessivlieferungsvertrag über Getreide, Kohlen usw. angewiesen, mag nun dabei die Ausnützung günstiger Preisstimmung oder die Sicherung regelmäßiger Zufuhr der überwiegende Geschäftszweck sein.

Die Bezeichnungen für den Sukzessivlieferungsvertrag (Sukzessivvertrag)¹⁾ oder das Ratenlieferungsgeschäft schwanken. Bald erscheint er unter charakteristischen Marken — wie: Abrufgeschäft²⁾ oder -kauf³⁾, Lieferungsabschluß, Lieferungsvertrag auf Abruf, Lieferungsgeschäft zur Abforderung, Vertrag auf sukzessive Lieferung⁴⁾ oder: fortgesetzte Lieferungen⁵⁾, Kaufvertrag mit sukzessiver Erfüllung⁶⁾, mit gleichteiliger Lieferung⁷⁾; Schlußverkauf auf ein Jahresquantum, mit ratierlichen Monatsquanten —, bald verbirgt er sich wie unter der Bezeichnung: langfristiger Abschluß⁸⁾, Milchpachtvertrag⁹⁾ hinter stark entstellender Verschleierung.

Wann der Sukzessivlieferungsvertrag entstanden ist, wird niemand zahlenmäßig zu sagen wissen. Bei jeder geschichtlichen

1) *Hachenburg*, Das BGB. für das Deutsche Reich, 1900 Sp. 18.

2) *Apt*, Gutachten der Aeltesten der Kaufmannschaft von Berlin über Gebräuche im Handelsverkehr, S. 388 Nr. 26.

3) *Dove* u. *Meyerstein*, Gutachten über Handelsgebräuche, erstattet von der Handelskammer zu Berlin usw. S. 85 Nr. 360.

4) Allgem. Brauer- und Hopfenzeitung v. 5. Juni 1907.

5) *Hesse*, Verträge auf fortgesetzte Lieferungen nach dem Rechte des BGB. Marb. Diss. 1905.

6) RG. (III) S. 318 v. 17. 12. 01 in D. J. Z. VII S. 118.

7) Vom Triester Zuckermarkt (bei *Sonndorfer* a. a. O. II S. 146). Andere Bedeutung von »Ratengeschäft« *Kothschild*, Taschenbuch für Kaufleute, 44. Aufl. 1902 S. 400; von »sukzessiven Schlüssen« *Sonndorfer* a. a. O. I S. 47; zu »Ratengeschäft« *Philippovich*, Grundriß der politischen Oekonomie, 2. Bd. 2. Teil S. 110.

8) Siehe S. 535 Fußnote 4.

9) RG. 62 (N. F. 12. Bd.) S. 303 ff. Nr. 73.

Entwicklung und so auch hier sind die Uebergänge zwischen dem im engeren Sinne sogenannten Lieferungsgeschäfte und dem besonderen Sukzessivlieferungsgeschäfte in der Entwicklung flüssig.

Die älteste und ältere Zeit kargt mit Belegen für beide Spielarten des allgemeinen Begriffs Lieferungsgeschäft.

Einen »mit einer Behörde über Bedürfnisse des Heeres oder Marine« geschlossenen antiken Lieferungsvertrag und zwar wohl ein Sukzessivlieferungsgeschäft, veranschaulicht Livius an einer Stelle seiner römischen Geschichte (Ab urbe condita liber XXIII Kap. 48, 49)¹⁾:

Eos cohortandos, qui redempturis auxissent patrimonia, ut rei publicae tempus commodarent conducerentque ea lege praebenda, quae ad exercitum Hispaniensem opus essent, ut cum pecunia in aerario esset, iis primis solveretur. Praetor haec in contione edixit, quoque die vestimenta frumentum Hispaniae si exercitui praebenda quaeque alia opus essent navalibus sociis locaturus. Ubi ea dies venit, ad conducendum tres societatis aderant, quorum alterum postulatum fuit, ut, quae in naves imposuissent, ab hostium tempestatisque vi publico periculo essent. Quo impetrato conduxerunt quemadmodum conducta sic summa fide praebita.

Außer dieser Stelle, einem lateinischen Gegenstück zum StrGB. § 329, 1¹ im Anfang, haben sich für diese älteste Zeit gleichwirkende Handelsgebilde nicht feststellen lassen. Das großartig ausgebildete Wirtschafts-, Verkehrs- und Militärwesen des römischen Weltreichs, dabei seine hervorragende Rechtsverfassung machen aber ein bedeutendes Vorkommen volkswirtschaftlich-gleichartiger Handelsübung schon in dieser Zeit wahrscheinlich. Roms lebenswichtige Getreideversorgung aus der Kornkammer Kleinasien, die Vergabung der Heeresverpflegung in diesem hochstehenden Militärstaate wird naturnotwendig zum Lieferungshandel und insbesondere zum Sukzessivlieferungsgeschäft geführt haben. Mochte sich dieses auch in die Formen der stehenden römisch-rechtlichen Geschäftstypen (emptio spei bez. rei speratae, emptio ad mensuram oder — wie in jener bezogenen Literaturstelle — locatio operis bez. operarum) kleiden und unter dem Schleier der Stipulation²⁾ verbergen, sein volkswirtschaftlicher Erfolg wird dem heutigen Ratenlieferungsgeschäfte gleich gewesen sein, weil denn

1) *Löwenberg*, Ueber den Lieferungsvertrag 1846, S. 78.

2) *Müller* bei *Gruchot*, Beiträge zur Erläuterung usw., 50. Bd. S. 508 Nr. 20.

eben die wirtschaftlichen Zweckbestimmungen dieselben waren. Das auf der Höhe stehende römische Recht, das allen Regungen des Verkehrs feinführend nachging, kann der freien Entfaltung dieser Betätigungsform kein Hemmnis gewesen sein.

Umgekehrt schienen die Verhältnisse des deutschen Mittelalters ihrer vollen Entwicklung widrig. Freilich konnte sie sich von nun ab in das bequemere Gewand des Lieferungskaufs kleiden. Aber wo nicht überseeischer Großverkehr Handelsbeziehungen und damit Handelssinn weitete, schlug das Wirtschaftsleben zumeist nur engere Kreise und vollzog sich in örtlich und zeitlich gebundenen Grenzen. Auch der deutsche Rechtlichkeitsinn war zu schlicht und gerade, um einer verschlungenen und dazu stark spekulativ gefärbten Neuerung über die Reihe der altbewährten Handelsweisen hinaus zu folgen. Für solche zum vorhinaus wirkende Unternehmen fand er Verständnis nur insoweit, als sie bereits vorhandene Ware zum Gegenstande hatten. Ihre rechtliche Anerkennung und Klagbarkeit scheint gleichwohl aus einer Ratsentscheidung im Lübisches Urkundenbuch VI Nr. 75 ¹⁾ und einer weiteren althansischen Ueberlieferung ²⁾ hervorzugehen. Der Seeverkehr wies der Entwicklung die Bahn, über die Schranken des schleppfüßigen Rechts hinaus. Wagemutiger, besonders hansischer Kaufmannsgeist brachte Lieferungsverträge in Uebung, die unseren neuzeitlichen gleichstehen. Bezeichnend genug, daß gerade überseeische Geschäfte das Vorkommen solchen »Vorkaufs« im damaligen Rechtssinne ³⁾, wo die Güter den verhandelnden Parteien nicht vor Augen gelegen, veranschaulichen können:

Ein Vertrag aus dem Jahre 1340 ⁴⁾ nennt König Eduard von England als Lieferanten von Wolle für Brügge und Ypern, die er noch nicht zu seiner Verfügung hat, vielmehr in seinem Lande an bestimmten Plätzen aufzubringen und zum Hafen zu schaffen verpflichtet wird.

Erst herzustellende Güter haben zwei fernere Urkunden aus jener Wirtschaftsperiode zum Gegenstand:

Gegenüber den Lübecker Paternosterfabrikanten übernehmen

1) Mitget. bei *Conze* a. a. O. S. 54.

2) Aus einer Urkunde bei *Loersch* u. *Schröder*, *Urkunden zur Geschichte des deutschen Rechts*, I. Bd. 2. Aufl. 1881 (mitget. b. *Conze* a. a. O. S. 55).

3) Vgl. *Conze* a. a. O. S. 52; Lübisches Urkundenbuch DCCXVIII S. 694 f.: »vorkofft«.

4) Hansisches Urkundenbuch III Nr. 567 (auch mitget. b. *Conze* a. a. O. S. 54).

vier Kaufleute unbekanntem gewerblichen Niederlassungsortes die Lieferung aller einschlagenden Bernsteinarbeiten, die die Zunft in den zwei folgenden Jahren »machen kann und soll«¹⁾. Wie eine heute vollzogene Schlußnote bestimmen die ausführlichen Lieferbedingungen aus dem Jahre 1424 neben dem Zahltag und den jedem einzelnen Lieferanten zukommenden Teilsommen auch den Höchstbetrag der Lieferungsgesamtheit.

Und wenn 1530 Englandfahrer zwei Hamburger Wandfärber die Lieferung von jährlich 400 englischen Laken zusagen²⁾, so war diese Abmachung wiederum ein sukzessiv erfüllbares Liefergeschäft über erst herzustellende Wirtschaftswerte und darum alt eingewurzelttem Rechtsbewußtsein zuwider.

Die übergreifende Ausdehnung zu hemmen, schritt denn auch der Hansetag zu Lübeck zu Gegenmaßregeln. Es sind die beiden verbietenden Beschlüsse des Jahres 1434³⁾: »nymand schall enich gud vorkopen, dat he in dem schepe nicht ene heft« und 1437: »vortmer en schall nemand vorkopp don, alse heringe to verkopende unde kopende, er he gefangen is, edder korn, er id gewassen ys, edder wand, underande gud, er yd gemaket ys«.

In gleicher Richtung liegt das Verbot des Lieferungshandels in überseeischer Handelsware, wie es in der Lex Langob. II 31, 1 überliefert ist⁴⁾: *nemo det precium, ut futuram emptionem sibi praeparet*.

Die Abwehrgesetze, die der sonst selten privatrechtlich tätige Hansetag — auffallend und doch erklärlich gerade der Hansetag — für nötig befand, lassen am besten das flutende Drängen dieser neuen Wirtschaftsregungen erkennen, das sich auch durch künstliche Dämmung nicht konnte hemmen lassen.

Grund dieser Abneigung war das unbehagliche Mißtrauen gegen jede Spekulation im Wirtschaftsverkehre, der das mittelalterlich-deutsche Recht nach seiner Naturanlage durchaus feind sein mußte⁵⁾. Die unumstößlichen Bürgschaften sicherer Vertrags-

1) Lübisches Urkundenbuch VI Nr. 586 (mitget. b. *Conze* a. a. O. S. 55); »alle de paternostere, de zee in twen navolgenden jaren maken konen vnde scholen«. Vgl. Rigisches Schuldbuch (1286—1352), herausgeg. v. Dr. *Herm. Hildebrandt*, 1872 S. 6 Nr. 83.

2) *Rüdiger*, Hamburger Zunftrollen Nr. 57 (mitget. b. *Conze* a. a. O. S. 55).

3) Aus den Hanserecessen II 1 (mitget. b. *Conze* a. a. O. S. 51 f.).

4) Vgl. *Conze* a. a. O. S. 51 f. § 21 sub 2 und dortige Zitate.

5) Deutsche Rechtsaltertümer von *Jakob Grimm*, 4. vermehrte Ausgabe S. 157: »Getreide auf dem Halm, Wein auf der Rebe, ungewunnes oder ungeriefes korn«.

erfüllung schienen durch solche Geschäfte bedroht, die nebelhafte Hoffnung auf eine dermaleinstige Entstehung oder Herstellung der gehandelten Güter unter unvorhersehbaren Herstellungs- und Marktverhältnissen wie ein vages Spiel und des rechtlichen Schutzes ebenso unfähig wie unwürdig. Damit war zwar eine Seite des Geschäfts erkannt¹⁾, aber verkannt das ursächliche (bereits entwickelte) volkswirtschaftliche Bedürfnis und sonach sein ganzes eigenartiges Wesen.

Die Sukzessivlieferungsgeschäfte sind wegen des in ihrer eigentümlichen Bauart liegenden spekulativen Gepräges vielmehr nur erst spekulative, mit spekulativem Einschlag begabte Geschäfte und nicht auch ohne weiteres wahre Spekulationsgeschäfte. Sie erstreben oft genug umgekehrt²⁾ Unabhängigkeit von Preisschwankungen, die stärker sein können, als der wahre Spekulationshandel sie kennt.

Mithin kann ein und der nämliche Lieferungshandel nach verschiedenen Seiten verschiedene Gesichter zeigen, dem Januskopfe gleich, weil die eine Partei mit ihm Spekulations-, die andere vorwiegend Eigenbedarfszweck verfolgt. Und darum können Geschäfte mit sukzessiven Bezügen, denen nicht der entfernteste gewinnsüchtige Gedanke zugrunde lag, im nächsten Augenblick unter den gleichen Bedingungen von einem Spekulanten für seine Zwecke wiederholt werden.

Es wurde gesagt, daß Sukzessivlieferungsverträge häufig soweit von Spekulation entfernt sind, daß sie umgekehrt die Preisschwankungen der Lieferfrist zu beseitigen bestrebt sind. Diesem Zweck dient ihre schon genannte Verwendung als langfristiger Vertrag.

Selbst Industriezweige, die diesen bei sich nicht aufgenommen (wegen der erhöhten Verwertungsgefahr die Industrie in Modewaren)³⁾ können ihm die Anerkennung nicht versagen, daß er die rechtzeitige Berechnung der Selbstkosten (deretwegen er für die Hochofenindustrie gerade zur Notwendigkeit geworden ist⁴⁾ wie Regelung der überhasteten Produktion ermöglicht. Sogar die Modewarenindustrie hat seine Einführung erwogen⁵⁾. Sonst

1) Vgl. *Stobbe*, Deutsches Privatrecht III S. 239; *Conze* a. a. O. S. 51.

2) Vgl. RG. 55 Nr. 84 S. 323 ff., hier S. 327.

3) Denkschrift S. 66; *Kaesemacher* a. a. O. S. 83.

4) Denkschrift S. 37.

5) *Kaesemacher* a. a. O. S. 83.

stört seine Verbreitung etwa noch die lockende Versuchung rückläufiger Zeiten¹⁾, in die Uebung kurzfristiger Verträge zurückzufallen, um dem bevorstehenden Umschlag nicht mit gebundenen Preisen zusehen zu müssen. Ihrer verführerischen Macht folgten die, die 1900 angesichts des drohenden Niederganges mit dem langfristigen Abschluß und ihrem Bedarf zurückhielten und damit die gewohnten soliden Geschäftsgrundsätze verließen²⁾.

Soweit Menge und Zeit in Betracht kommen, wirkt das langfristige Sukzessivlieferungsgeschäft als zeitliche Vervielfältigung des schlichten kurzfristigen eben nur ein Vielfältiges im Guten wie im Bösen³⁾, stehen aber auch die aufgezeigten Gegenmittel mit entsprechend verstärkter Wirkung helfend zur Seite.

Demgegenüber gewinnt der langfristige Abschluß in Beziehung auf den Preis eine eigenartige und mithin andere als bloß vervielfältigte Bedeutung⁴⁾. Für die Menge ist wegen der Wirkung des Vorbehalts betreffend Betriebseinschränkung die Notwendigkeit des Jahresabschlusses in Frage gestellt worden⁵⁾; niemals ist sie für den Preis in Zweifel gezogen. Es muß also in dieser Richtung ein Vorzug liegen, der, wenn schon gar nicht durch die Zeitsummen auf einander folgender Einzelverträge, doch auch durch das gewöhnliche Zeitenmaß ratenweise zu erfüllender Lieferungsgeschäfte nicht erreicht werden kann und erst im langzeitigen Abschluß sich offenbart. Dieser eigenartige Vorteil der langfristigen Verträge wird in ihrer Eigenschaft gefunden, durch Ausschaltung aller Preisschwankungen für die Schlußdauer die wirtschaftliche Lage zu festigen. Mit dieser maßgeblichen Zweckbestimmung dienen sie in der Hand des Kohlensyndikats der Durchführung einer erstrebten maßvollen und gleichmäßigen Wirtschaftspolitik, die, weil sie durch das Mittel ihrer Preisbestimmung erfolgt, Preispolitik genannt werden darf.

Diese hat freilich ihre unvermeidlichen Schwierigkeiten. Marktveränderungen lassen sich ja mit Sicherheit erst aus der Vergangenheit beurteilen⁶⁾. Wenn es demnach als gewagt erscheint, Preisveränderungen für die unmittelbare Folgezeit zu

1) Denkschrift S. 35.

2) Denkschrift S. 37, 70.

3) Denkschrift S. 36, 69, 93.

4) *Liefmann* a. a. O. S. 81 f.

5) Denkschrift S. 70, 71/72, 75; *Liefmann* a. a. O. S. 81; Denkschrift S. 37.

6) Denkschrift S. 69, 71, 74.

vermuten, so erscheint es noch bedenklicher, sie für eine Zeitspanne von 12 Monaten vorhersagen zu wollen. Und umso mehr für etwa 17 Monate. Denn es kommt hinzu, daß sich die grundsätzliche Preisfestsetzung für das vom 1. April bis 31. März laufende Wirtschaftsjahr schon im Herbst des Vorjahres — etwa bis November zurück — notwendig macht¹⁾, um die oft zeitraubenden Schlüsse für die kommende Abschlußperiode und den Beginn der Lieferungen sogleich mit Anfang derselben zu ermöglichen.

Ungeachtet des Fortfalls kaufmännischer Berechnungsmöglichkeit hat eine solche Spielnatur annehmende langzeitige Festlegung des Preises, die im Einzelfalle bald zu Verkäufers, bald zu Käufers Schaden ausschlägt, unverkennbare wirtschaftliche Vorzüge gegenüber der häufigeren Preisveränderung kurzfristiger Verträge²⁾.

Wie im freien Verkehr der Tagesgeschäfte streben auch bei den kurzzeitigen — um nicht zu sagen: kurzsichtigen — Lieferungsverträgen die Preise, jedes Auf und Nieder des Marktes eifertig mitzumachen. Sie tun Angebot und Nachfrage Trabandendienste. Elastisch steigen sie mit bis zur höchsten Höhe hinauf, um bald darauf beim Umschlag den Hochstand zu verlassen und getreulich in die tiefste Tiefe zu folgen. Die Wirkung sind Unregelmäßigkeit und Beunruhigung des wirtschaftlichen Lebens: bei günstiger Marktrichtung Böen überhasteter Aufträge, bei ungünstiger in Erwartung weiteren Niederganges völlige Flaue und Beschäftigungslosigkeit, darum Feierschichten, wenn nicht Arbeiterentlassung. Offenbar also ungesunde Verhältnisse! Und, wenn sie in der Kohlenindustrie wuchern dürften, bei der weittragenden Bedeutung dieser für alle angrenzenden Industrien³⁾, eine große wirtschaftliche Gefahr!

Hier setzt das wirksame Bestreben des Kohlensyndikats ein, mittels grundsätzlich einjähriger Abschlußzeit auf eine ruhigere Linienführung der Preise hinzuzielen. Die Ausschaltung zwischenzeitlicher Schwankungen und grundsätzliche Unabänderlichkeit des Preises für die Schlußperiode erfährt ihre notwendige Ergänzung durch den mehr oder minder empfindlichen Ausgleich des unstimmig gewordenen Schlußpreises mit dem jeweiligen

1) Denkschrift S. 35, 69, 72.

2) *Liefmann* a. a. O. S. 81, Denkschrift S. 35 f.

3) Denkschrift S. 36, 94, 107.

Marktpreise. Die Bindung auf je ein Jahr schwächt die Versuchung, den Bedarf nach dem Markte zu richten, und ermöglicht ein gewisses Gleichmaß in Beschäftigung wie Bezug. Die Preise entschließen sich langsamer, anzuziehen aber auch schwerer, wieder nachzugeben¹⁾. Der Ausgleich des unstimmig gewordenen Schlußpreises mit dem Außenpreise fällt notwendig — je nach der Marktrichtung — einem der Vertragsteile zur Last, der aber — sei er nun der Verkäufer (Syndikat) oder Käufer — damit der Gesamtheit ein Opfer bringt, selbst ein Opfer des Spiels. Denn die Unantastbarkeit des einmal festgelegten Preissatzes, als deren Folge sich der vielleicht opfervolle Ausgleich ergibt, bleibt unerlässliche Vorbedingung einer heilsamen Wirkung des weitsichtigen Ratenlieferungsgeschäfts, so insbesondere auch der Preispolitik des Kohlensyndikats²⁾. Und die Wirkung? Größere Gleichmäßigkeit und Ruhe im Wirtschaftsverkehr, auch in ungünstigen Zeiten! Eine zeichnerische Darstellung würde gegenüber der Preisgestaltung der Prompt- und kurzzeitigen Lieferungs-geschäfte ein durchaus verändertes Bild ergeben. An die Stelle der schroffen Zickzackbewegung würden mehr abgerundete weichere Linien zu beobachten sein. Der langfristige Vertrag hat mit einer weiten Oelschicht das aufgeregte Wellenspiel des Marktes geglättet. Die ungestüme Trabanteneile ist einem bedachtsam abwägenden Schritt für Schritt gewichen. Nun zeigen die Preise Rückgrat im Steigen wie im Sinken.

Daher mag befremden, wenn die Wertung langfristiger Verträge nicht gleichmäßig im günstigen Sinne auszufallen scheint³⁾. Wenn auch die grundsätzliche Frage, welche Preisentwicklung gesunder sei, die des syndizierten oder die des freien Verkehrs, noch nicht für entscheidungsreif erachtet werden kann, ist doch um so verständlicher, daß die langfristigen Verträge im allgemeinen wie in ihrer besonderen Verwendung für die Syndikatspolitik (dies wenigstens bis zur wirtschaftlichen Glanzzeit etwa im Sommer 1901) schon nach den bisherigen Erfahrungen von Fachmännern der Praxis und der Wissenschaft würdige Anerkennung gefunden haben, die ihnen bei maßvoller Handhabung, insbesondere Preisbestimmung, auch gebührt⁴⁾. Dieser Vorbehalt

1) Denkschrift S. 72.

2) Denkschrift S. 70, siehe auch *Bonikowski* a. a. O. S. 67, 69, 137.

3) Vgl. dazu *Liefmann* a. a. O. S. 81 f.

4) Vgl. Denkschrift S. 37, 72, 75.

erinnert an ihre Schattenseiten und die notwendige Ausgleichung des starren Schlußpreises mit dem durch den Markt gelenkten offenen Preise, die durch zu große Spannung zur Katastrophe führen kann. Bei niedriger Preisstimmung ist für den Verkäufer, bei hoher für den Käufer bedenklich, sich auf länger hinaus zu verpflichten. Allgemeine Grundsätze für ein verständiges Verhalten werden sich so allgemein nicht aufstellen lassen. Das Heil liegt auch hier in der Mitte.

Recht und Wirtschaft beugen sich beide vor dem ewigen Gesetz organischer Entstehung und Entwicklung. Beide sind allmählich geworden und allmählich gediehen und beide in stetem Fluß, einer ungeahnten Zukunft entgegen. Dazu in enger Wechselwirkung.

Mit Gedanken und Figuren, die, nicht das Werk eines bestimmten Erfinders, durch Generationen vorgearbeitet und erarbeitet wurden, strebt das Recht in unablässiger Selbstvervollkommnung, dem mehr und mehr verschlungenen Leben, zumal dem wirtschaftlichen, gerecht zu werden — seinem Gerechtigkeitsideale zu. Mit unversiegbarer Schöpfer- und Erfinderkraft in Weiter- und Neubildung trachtet der Handelsgeist nach immer verfeinerten Formen, um seine hohen volkswirtschaftlichen Aufgaben zu erfüllen. Dazu zählen die beiden der Güterverteilung nach Raum und Zeit. Oder ist kein fortschrittlicher Unterschied zwischen dem schlichten Lokohandel, der sich an die greifbare Ware hält, und dem sich von ihr loslösenden Differenzgeschäft, dem das Wirtschaftsgut obschon noch Inhalt, durchaus nicht auch immer Selbstzweck und oft genug bloß Mittel zum treibenden weitergreifenden Zweck (Kursdifferenz)¹⁾ ist?

Stufe für Stufe hat hier kaufmännischer Erfindungssinn sach- und zeitgemäße Abwandlungen des Urtypus Kauf geformt, und schrittweise läßt sich der ganzen Entwicklungsreihe nachgehen.

Von den angeführten Zweckbestimmungen konnte die primitive Wirtschaftsperiode vorerst nur in der räumlichen Güterverteilung befriedigen. Mochte sich auch bereits beruflich ein besonderer Stand damit befassen, unter eigener Beförderungsfahr die hergestellten Güter vom Hersteller nach jedem Bedarfsorte zu schaffen, die Entwicklung drängte nach einer Ge-

1) Vgl. *Staub*, Handelsgesetzbuch, 8. Aufl. S. 1589 f. Noten 50 ff., insbesondere 55—58.

staltung, die eine Bedarfsbefriedigung auch zu jeglicher Zeit ermöglichte. Dies zunächst in der Form der Vorratslagerung, worin ein Mittel gesehen wurde, dem Wellenspiel zwischen Angebot und Nachfrage nach Ort und Zeit Rechnung zu tragen.

Erklärlich, daß ein begrenzter Warenbestand diesen Anforderungen noch nicht hinreichend gewachsen war ¹⁾. Bald erwiesen sich die vollgefüllten Speicher als unzulänglich, wenn eine plötzliche Sturzwelle des Bedarfs hereinbrach und keine Möglichkeit zum Nachbezug war; bald als übergroß, so daß bei tiefgehender Ebbe der Lagerbestand nur als kosten- und gefahrvolle Last erschien und nur mit Verlust hätte abgestoßen werden können, bald geradezu als verderblich, wenn eine einzige Flamme den ganzen Besitz hatte verschlingen können.

Das Wirtschaftsleben drängte über das Magazinierungsverfahren hinaus nach möglichster Befreiung von Lagerungs- und Zinsverlust und der großen Verwertungsgefahr und nach einer vollkommeneren zeitlichen Gütervermittlung, insbesondere für lebensnotwendige Güter, wie die Bodenerzeugnisse sind, mit schwankendem Ernteausfall, beschränkter, nicht vermehrbare Produktionenmasse und -zeit, andererseits gleichmäßigem, nicht minderungsfähigen Verbrauch ²⁾. Ihre Unentbehrlichkeit forderte vom Handel gebieterisch nicht nur Gewährleistung der örtlichen Zuführung aus einer dem Verbrauch und Verderb ausgesetzten Vorratsmasse, sondern unbedingte Sicherstellung der jederzeitigen Bedarfsdeckung als zuverlässigen Ertragsausgleich zwischen den fetten und den mageren Jahren.

Der Handel trat hier aus seiner mehr äußerlichen Mittler-schaft zwischen Hersteller und Verbraucher ein in die Periode mehr spekulativer Betätigung.

Alle mit der Einlagerung ³⁾ verknüpften Mißlichkeiten zu verhüten, trachtete der Wirtschaftssinn mit bildnerischer Kraft, durch zielbewußte Fortbildungen der Grundhandelsform künftigen Bedarf und künftigen Umsatz nicht mehr wie bisher durch gegenwärtigen Vorrat, sondern durch zwar gegenwärtige, aber erst in

1) *Fuchs*, Die Organisation des Liverpooler Baumwollhandels in Vergangenheit und Gegenwart (Jahrb. für Gesetzg. Verw. u. Volksw. 15. Jhrg. 1890) S. 69; vgl. auch Jahrb. f. Nat. u. Stat. N. F., 20. Bd. 1890, S. 31.

2) *Fuchs* a. a. O. in Jahrb. f. Gesetzg. usw. 15. Jg. S. 69.

3) Vgl. z. B. Bericht der Handels- und Gewerbekammer Dresden über d. Jahr 1899 II. Teil S. 176.

der Zukunft wirksame Geschäftsunternehmen zu sichern. Derartige Vorkehrungen erforderten weite Hinausschiebung der Fälligkeit und sahen sich darum häufig auf später eintreffende oder gar erst entstehende Güter angewiesen. Aber der Handel überwand die Hindernisse im Ort und in der Zeit. Unter allmählicher Generalisierung des Güterverkehrs befreite sich wachsender Wagemut von der prompt vorliegenden Warengesamtheit (Lokohandel, Promptgeschäft, spot business, ex warehouse) und erkannte diese durch vorausgesandte Musterproben als gegenwärtig vertreten an, wenn auch die Gütermassen eben erst angelangt (vom Quai, ex quai, ex ship), noch schwimmen, erst zur Verschiffung bereit liegen oder gar noch nicht vorhanden sein mochten¹⁾. So kam es, daß die oft vorsorglich weit hinaus gerückte Erfüllung Herstellungs- und Verkaufszeit nicht nur immer näher aneinander schob, derart, daß Angebot und Nachfrage im Augenblick ihres späteren Entstehens sich gleichsam auch schon gegenseitig verschlangen, sondern weiterhin (der römisch rechtlichem *emptio spei bez. rei speratae* gleichartig) gegeneinander verschob und so die Wirklichkeit geradezu überholte. Kaufmännische Unternehmungslust wagte damit, später erst zu erwartende Faktoren (wie den Kauf eines noch nicht vorhandenen Ernteertrags, den Verkauf des ähnlich unsicheren Jahresbedarfs eines großindustriellen Unternehmens), gleich gegenwärtig gegebenen Größen in die Rechnung kaufmännischer Dispositionen einzusetzen. Ware, die noch nicht in Verkäufers Eigen, die noch nicht verkaufsfertig, ja die noch nirgends vorhanden, ward verkaufsfähig und tritt in den Handelsverkehr. Nun kann sich der Abnehmer des späteren Bezuges, der Lieferant des späteren Absatzes zu der bestimmten Marktlage im voraus versichern. Die kosten- und gefahrvollen Mißlichkeiten des früheren Lagerwesens sind überwunden.

Mit den Schöpfungsgebilden dieser Entwicklungsreihe, die noch nicht vollendet sind, hat der fruchtbare Handelsgeist die erstrebte vervollkommnete Gütervermittlung in der Zeit errungen. Mit der feineren Ornamentik dieser Handelsfiguren (es sei beispielsweise des Differenzgeschäftes gedacht) verfolgt er andersgeartete zumeist oder ausschließlich kapitalistisch-spekulative Zwecke.

1) *Wolfram* a. a. O. S. 89; *Fuchs* a. a. O. in *Jhrb. f. Nat. u. Stat.* N. F. 20. Bd, S. 31.

Das Sukzessivlieferungsgeschäft ist recht deutlich das selbständige materielle Gebilde eines weitentwickelten feinverwickelten Handels. Die Rechtswissenschaft hat an seiner Geburt keinen Anteil — ihr bleibt lediglich die nachschaffende Arbeit, für diese neue Wirtschaftsform das richtige Recht zu finden.
