

(Materialist Nr. 52, 1900). Die Firma Albert Goldschmidt, Berlin, wendete sich öffentlich gegen den Verkauf ihrer Reisebücher in einem Warenhaus »mit unerlaubt hohem Rabatt« und klagte, daß es noch nicht gelungen sei, alle Bezugsquellen zu erschöpfen (Manufakturist Nr. 34, 1902). In einem andern Falle beschaffte sich ein Warenhaus nachdem ein direkter Ankauf der bekannten Stahlwaren von Henschels-Solingen nicht gegliückt war, diese indirekt von einem Chemnitzer Eisenhändler; hierbei wurde die Vorsicht beobachtet, die Waren erst nach Chemnitz und erst von da aus an das Warenhaus weiter zu senden. Der fragliche Eisenhändler wurde deshalb aus dem Verband deutscher Eisenhändler ausgeschlossen (nach »Der Eisenhändler«, Manufakturist 1901, Nr. 7 u. 11). Ein Hamburger Warenhaus verschaffte sich die bekannten Dall-Plätteisen und den dazu gehörigen Martin-Glühstoff; dieser Fall, der an anderer Stelle seiner rechtlichen Bedeutung nach gewürdigt wird, zeigt besonders klar »die Unaufrichtigkeit und Unlauterkeit der Gesinnung« (Reichsgericht) der in die Sache verwickelten Personen. Klagen über ähnliche Fälle sind mir bei meinen Ermittlungen von einer Reihe von Fabrikanten von Spezialartikeln vorgetragen worden.

Charakteristisch ist es auch, daß Prozesse und Unterbietungen der genannten Art früher kaum vorgekommen sein dürften — die wirtschaftlichen Grundlagen sind eben erst neuern Datums; — erst in neuerer Zeit tauchen solche Streitsachen auf.

Es ist also festzustellen: Es macht sich mehr und mehr ein früher nicht bekanntes, aber durch die wirtschaftliche Entwicklung der neuesten Zeit hervorgerufenes Bedürfnis geltend, dahingehend, daß der Unterschreitung gewisser vom Lieferanten festgesetzter Detail-Verkaufspreise wirksam begegnet werden kann.

II. Gegenwärtige Rechtslage.

Die auf Grund vorstehender Erörterungen entstehende Frage, wie man dem in Rede stehenden Bedürfnis am besten entsprechen kann, bedingt zunächst eine kurze Darstellung der Mittel und Wege, die die Interessenten zur Zeit eingeschlagen haben, und die die bestehende Gesetzgebung bietet.

Die gegenwärtige Rechtslage ist die folgende:

Es kann naturgemäß niemandem verwehrt werden, einen Vertrag wegen Lieferung von Waren an bestimmte Bedingungen zu knüpfen, also beispielsweise festzusetzen, daß die Waren nicht unter einem bestimmten Preise weiter veräußert werden dürfen (B.G.B. §§ 145 f., §§ 158 f.). Diese Bedingungen können sogar noch weiter gehen, und dem Abnehmer von Waren weitgehende Verpflichtungen auferlegen. Eine bekannte Parfümeriefirma verkauft z. B. nur gegen folgenden Revers:

»Wir verpflichten uns, Ihr Fabrikat, gleichviel aus welcher Quelle wir dasselbe beziehen, im Detailhandel nicht unter . . . zu verkaufen. Bei Gewährung von Rabatt in Geld und Ware verpflichten wir uns, die Preise so zu stellen, daß nach Abzug des Rabatts oder der Gratiszugabe der vom Publikum tatsächlich gezahlte Preis nicht unter die oben genannten Minimalpreise zu stehen kommt. Ebenso erklären wir, unsern Unternehmern eine gleiche Verpflichtung auferlegen und deren Verpflichtungsscheine Ihnen auf Verlangen sofort zur Verfügung stellen zu wollen.«

Eine andre angefehene Firma legt ihren Abnehmern ähnliche Verpflichtungen auf und fügt außerdem hinzu, daß der Abnehmer gehalten sei, Zuwiderhandlungen seiner Unterabnehmer sofort zur Kenntnis des Fabrikanten zu bringen, und diesem in der Verfolgung seiner Rechte in jeder Weise behilflich zu sein. Bei jeder Zuwiderhandlung soll der Großhändler 300 M. Konventionalstrafe zahlen, neben dem even-

tuellen Schadenserfaß und unabhängig davon, ob dem Fabrikanten überhaupt ein Schaden erwachsen ist. Der Verpflichtungsschein für die Unterabnehmer (Detailisten) ist einfacher und setzt eine Konventionalstrafe von 100 M. fest. Die in Rede stehende Firma erklärt in einem Zirkular ihr Vorgehen als ein für Fabrikanten und Händler gemeinschaftliches, und sie legt in der Tat nicht nur den Händlern die angegebenen Verpflichtungen auf, sondern übernimmt ihrerseits diesen gegenüber auch eine Pflicht, nämlich die, ihr Fabrikat ausschließlich an solche Firmen zu liefern, die sich durch ihre Unterschrift zur strengen Beobachtung dieses Übereinkommens verbinden.

Eine bekannte Fleischertraffirma verpflichtet ihre Abnehmer, von dem ihnen gewährten Rabatt (von 3 bzw. 4½%) keinen, wenn auch noch so geringen Anteil, weder direkt noch indirekt, weder in Gestalt von Skonto oder Rabatt, noch in einer irgend sonst erdenklichen Form an Wiederverkäufer weiterzugeben, d. h. »unter keinen Umständen billiger als zu folgenden Nettopreisen zu verkaufen: . . . ferner beim direkten Verkauf im Detail, d. h. an die Ladenkundschaft nicht unter folgenden Minimalpreisen abzugeben: . . .«

Es wird dann weiter unter Ausschluß des Schadensnachweises eine Konventionalstrafe von 1000 M. festgesetzt, welcher Betrag wohlthätigen Zwecken zugeführt werden soll, und die Rabattgewährung von der Einhaltung der stipulierten Bedingungen abhängig gemacht. Am Schluß übernehmen die Abnehmer die Verpflichtung, solchen Geschäften den fraglichen Fleischertraft nicht zu liefern, die den Verkauf zu geringern als den angegebenen Preisen versuchen sollten. Auch verpflichten sich die Abnehmer, die Bestrebungen der Lieferanten, »etwaigen Schleuderern die Bezugsquellen abzuschneiden, in jeder Beziehung tatkräftig zu unterstützen.«*)

*) Für diejenigen, die sich besonders hierfür interessieren, bemerke ich, daß einzelne Firmen ganze gedruckte Bücher mit Adressen solcher Kaufleute herstellen, die sich durch Revers verpflichten haben. Das ist beispielsweise bei einer Fabrik kosmetischer Artikel der Fall. Deren Reverse sind besonders interessant.

Der Revers für den Großbetrieb lautet:

Die unterzeichnete Firma geht der Firma . . . gegenüber bezüglich der Abgabe der Artikel dieser Firma beim Groß- und Detailvertrieb folgende Verpflichtungen ein:

1. Nicht billiger oder günstiger als zu den vorgeschriebenen Konditionen zu offerieren oder zu liefern.
2. Die vorgeschriebenen Rabattgrenzen genau innezuhalten.
3. Die Kassa-Konditionen und Bedingungen für die Umsatzbonifikationen streng einzuhalten und unbedingt keine Vorzugpreise einzuräumen.
4. Durch keinerlei direkte oder indirekte Vergünstigungen diesen Revers zu umgehen, insonderheit nicht die vielfach beliebte Umsatzprovision außerhalb des Rahmens der Umsatzbonifikationen dieser Firma für den ganzen Jahresbedarf eines Kunden, oder Naturalvergütung in anderer Ware zu gewähren. — Die Fabrikate der Firma . . . sind unbedingt von solchen Abmachungen auszuschließen.
5. Alle sonst irgendwie in Frage kommenden Vergütungen, als: Extra-Rabatte, Skonti, Abzüge, bare Vergütungen, irgendwelche Vergütungen für die Packungen oder Teile der Packung oder sonstige Umgehungen der Konditionen zu unterlassen.
6. An von der Firma . . . namhaft gemachte Schleuderer nicht zu liefern oder sonstwie abzugeben.
7. An Warenhäuser, Konsumvereine, Bazare oder bekannte Schleudergeschäfte überhaupt nicht zu liefern oder sonstwie abzugeben.
8. Keiner andern Großfirma die Fabrikate der Firma . . . zu liefern, auch nicht aushilfsweise zu leihen oder sonstwie abzugeben, selbst nicht zu Detailpreisen.
9. Die Fabrikate der Firma . . . nicht nach Orten außerhalb Deutschlands zu liefern oder an Firmen, die für den Export einkaufen.
10. Im Falle des Verkaufs des unterzeichneten Geschäfts behält die Firma . . . das Recht, die von ihr an dasselbe gelieferten Waren zum fakturierten Preise zu erwerben, falls der Nachfolger der betreffenden Firma diesen Revers nicht rechtsgültig unterschreiben will. — Die unterzeichnete Firma erkennt ihre