



Erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Petitzeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für  $\frac{1}{2}$  S. 32 M. statt 36 M., für  $\frac{1}{4}$  S. 17 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Petitzeile oder deren Raum 15 Pf.,  $\frac{1}{2}$  S. 13.50 M.,  $\frac{1}{4}$  S. 26 M.,  $\frac{1}{8}$  S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort ist Leipzig

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

## Redaktioneller Teil.

### Versicherungsverträge bei Geschäftsverkäufen.

Von Otto Lindelam.

Nachdruck verboten.

Bei dem Erwerbe eines Geschäfts, ganz gleich, ob mit oder ohne Grundstück, wird erfahrungsgemäß in den meisten Fällen vollständig übersehen, bestimmte Vereinbarungen über ein etwa bestehendes Versicherungsverhältnis, das mit Bezug auf den Geschäftsbetrieb eingegangen worden ist, zu treffen. Alles wird bei einem Inhaberverwechsel geregelt, alle bestehenden Verträge, wie Pachtkontrakte, Dienstabkommen usw., werden entweder übernommen oder gelöst; nur nach einem etwaigen Vertrag mit einer Feuer-, Haftpflicht- oder Einbruch-Versicherungsgesellschaft fragt der Käufer ebensowenig, wie der Verkäufer sich seiner erinnert. Und doch ist die klare Regelung eines solchen Vertragsverhältnisses von großem Wert für beide Teile. Der Geschäftsverkäufer kann unter Umständen schließlich für den neuen Geschäftsinhaber die Prämien bezahlen und der neue Inhaber leicht möglicherweise in eine unerwünschte Verbindung kommen oder wohl gar Gefahr laufen, daß er bei einem eintretenden Versicherungsfalle mit leeren Händen abziehen muß. Meist tritt allerdings der Fall ein, daß eines schönen Tages der Bote der Versicherungsgesellschaft erscheint, um die fällige Prämie abzuholen, oder daß ein Mahnbrief in nicht mißzuverstehenden Worten den neuen Geschäftsmann auf den Prozeßweg warnend verweist, wenn nicht vorgezogen werden sollte, die rückständige Prämie zu entrichten. Gestützt auf eine landläufige Meinung, verweigert dann der neue Geschäftsinhaber fast ausnahmslos die Zahlung und weist die Gesellschaft mit ihren Ansprüchen an seinen Geschäftsvorgänger, weil er den alten Versicherungsvertrag nicht anerkennen könne, da über diesen Punkt überhaupt nichts abgemacht worden sei.

Mit dieser Anschauung kommt der Geschäftserwerber gegenwärtig aber nicht mehr durch, denn das — in der Geschäftswelt leider noch sehr unbekannt — Gesetz über den Versicherungsvertrag vom 30. Mai 1908 hat gerade hierin ganz andere, entgegengesetzte Vorschriften erlassen. Vor dem Erlaß dieses Gesetzes war der Rechtsstandpunkt allerdings der, daß ein Geschäftsnachfolger sich ausdrücklich zur Übernahme der Assuranzpflichten des Verkäufers vertraglich bereit erklärt haben mußte, wenn die Versicherungsgesellschaft sich an ihn halten wollte. War das nicht der Fall, so war der Geschäftserwerber vollständig gedeckt, und die Versicherungsgesellschaft mußte sich die Prämien bis zum Ablaufe des Versicherungsvertrages vom Geschäftsverkäufer entrichten lassen. Heute gilt dagegen die Vorschrift des § 69, Abs. 1 des Versicherungsgesetzes, die lautet: »Wird die versicherte Sache (Geschäft usw.) von dem Versicherungsnehmer veräußert, so tritt an die Stelle des Veräußerers der Erwerber in die während der Dauer seines Eigentums aus dem Versicherungsverhältnisse sich ergebenden Rechte und Pflichten des Versicherungsnehmers ein.«

Aus dieser Bestimmung ist also ganz klar und deutlich zu ersehen, daß ihr gesetzlicher Zweck der ist, ein Versicherungsverhältnis, das durch den Wegfall des versicherten Interesses in der Person des ursprünglichen Versicherungsnehmers gegenstandslos geworden ist, in der Person des Erwerbers fortleben zu lassen. Auf ein Pachtverhältnis findet diese Vorschrift nach einer Reichs-

gerichtsentscheidung analoge Anwendung, allerdings mit der Einschränkung, daß nur Übertragungen zwischen Pächter und Pächter, nicht etwa zwischen Eigentümer und Pächter oder umgekehrt durchgeführt wurden; denn dann würde die notwendige versicherungsrechtliche Gleichheit der Interessen nicht vorhanden sein.

Der Übergang der Pflichten des ehemaligen Besitzers auf den neuen Inhaber tritt demnach bei einem Geschäftswechsel ohne weiteres kraft Gesetzes ein. Das könnte nun von vielen Geschäftskäufern sehr leicht als große Ungerechtigkeit angesehen werden, namentlich dann, wenn ein Geschäftserwerber gar nichts von dem Bestehen eines Versicherungsvertrages gehört hat. Deshalb bestimmt das Gesetz im § 70, Abs. 2 weiter, daß ein Geschäftserwerber berechtigt ist, »das Versicherungsverhältnis ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist zu kündigen. Das Kündigungsrecht erlischt, wenn es nicht innerhalb eines Monats nach dem Erwerbe ausgeübt wird. Hatte der Erwerber von der Versicherung keine Kenntnis, so bleibt das Kündigungsrecht bis zum Ablauf eines Monats von dem Zeitpunkt an bestehen, in dem der Erwerber von der Versicherung Kenntnis erlangt.« Durch die Kündigung befreit der Geschäftskäufer sich von allen Verpflichtungen, die die Gesellschaft aus dem Vertrage herleitet.

Will also ein Geschäftskäufer den Vertrag, den sein Vorgänger mit einer Versicherungsgesellschaft eingegangen ist, nicht fortsetzen, so erklärt er ihr innerhalb eines Monats von dem Zeitpunkt an, wo er Kenntnis von dem Bestehen des Vertrages erhielt, daß er für seine Person das Verhältnis auflöse. Nun kann die Versicherungsgesellschaft sich nach der Vorschrift des § 70, Abs. 3 nur an den Geschäftsveräußerer, den ursprünglichen Kontrahenten, wegen ihrer Ansprüche halten. Dieser Absatz lautet nämlich: »Wird das Versicherungsverhältnis ... gekündigt, so hat der Veräußerer dem Versicherer (der Anstalt) die Prämie zu zahlen, jedoch nicht über die zur Zeit der Beendigung des Versicherungsverhältnisses laufende Versicherungsperiode hinaus. Eine Haftung des Erwerbers für die Prämie findet in diesem Falle nicht statt.« Doch auch der Veräußerer eines Geschäfts ist nicht verpflichtet, über die laufende Versicherungsperiode hinaus Prämien zu entrichten; er braucht sich also auch keineswegs an etwaige längere Zeitabschnitte — auf Jahre hinaus —, wie es einst im Versicherungsvertrage ausgemacht worden war, zu halten. In allen Zweifelsfällen zahlt der Geschäftsverkäufer nach § 9 des Versicherungsgesetzes schlimmsten Falles für das ganze laufende Jahr die Prämien.

Unterläßt ein Geschäftserwerber mit Absicht oder aus Nachlässigkeit die Kündigung, so hat er sich alle Nachteile allein zuzuschreiben. Er muß dann die Versicherungsprämie bis zum Ablaufe des bestehenden Vertrages zahlen und kann nur diejenige Kündigungszeit und -frist beanspruchen, die sein Vorgänger im Vertrage mit der Versicherungsanstalt bestimmt hat. Das kann schließlich große Nachteile haben, vor allem, wenn es sich um sehr langfristige Verträge handelt. Nach Recht und Billigkeit steht die einmonatliche Kündigungsfrist auch der Versicherungsgesellschaft zu, und zwar beginnt diese Frist hier mit dem Zeitpunkte, an dem die Kenntnis von der Geschäftsveräußerung erlangt worden ist (§ 70, Abs. 1). Wenn der Inhaberverwechsel weder von dem Er-