

Erde oder Torf bedeckt werden. Nach 2—3 Monaten ist der Tang verfault und als Düng verwendbar. Dieses Düngemittel ist besonders für Kartoffeln zu empfehlen, aber auch für Erbsen, Bohnen und andere stickstoffbedürftige Früchte, ebenso für Kohl, Rote Rüben, Mohrrüben, Senf, Artischocken und Erdbeeren.

Schlechte Aussichten für die Samenkultur in Schonen (Schweden).

„Aftonbladet“ vom 12. April schreibt: Während die Aussichten für die kommende Ernte im allgemeinen gut erscheinen und die Frühjahrssaat unter günstigen Verhältnissen vor sich ging, kommen niederdrückende Nachrichten über den Anbau von Rüben, insbesondere Kohlrüben und Mohrrüben. Besonders in den westlichen Teilen Schonens hat die Kälte sehr geschadet und fast alles vernichtet. Allein die Firma Weibull hat 300 Tonnen Landes umpflügen müssen. Die Lage hat sich im Hinblick auf die Beschaffung von Saat für die nächste Ernte sehr verschlechtert.

Geplante Errichtung von Landwirtschaftskammern in Ungarn.

Nach einer Mitteilung der Wiener Neuen Freien Presse vom 14. April 1918 hat der ungarische Ackerbauminister einen Gesetzentwurf vorgelegt, wonach landwirtschaftliche Kammern errichtet werden sollen.



Handelsnachrichten

Die handelspolitische Stellung der Niederlande nach dem Kriege.

Ein in „In-en-Uitvoer“ veröffentlichter Artikel glaubt auf Gefahren hinweisen zu sollen, die den Niederlanden nach der Meinung des erwähnten Blattes infolge der Umgestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen der jetzt im Kriege miteinander befindlichen Völker drohen. Es heißt dort u. a. wie folgt: Da Holland keine Schutzzölle erhebt, die als Kampfmittel auf dem Gebiete der Handelspolitik dienen können, lebt unser Außenhandel vollkommen von der Gnade der Meistbegünstigungsklausel. Gerade auf diesem Gebiete kann der Friede große Überraschungen mit sich bringen, und unsere Diplomaten, die alsdann für unsere Ausfuhrinteressen einzutreten haben, werden die Möglichkeit solcher Überraschungen im Auge behalten müssen. In erster Linie haben wir mit der Möglichkeit zu rechnen, daß nach dem Kriege ein Wirtschaftskampf ausbrechen wird. Selbstverständlich wird dies durch das Mittel der Zolltarife geschehen. Sind in diesem Fall für die Niederlande keine besonderen Abmachungen getroffen worden, dann wird unser Exporthandel sehr zu leiden haben. Dies wird vor allem der Fall sein, wenn Deutschland sich an dem Wirtschaftskampfe beteiligen wird. Enthalten die deutschen Tarife keine die holländischen Interessen schützende besondere Spezifikationen, dann wird vor allem die Ausfuhr unserer landwirtschaftlichen Erzeugnisse auf unüberwindliche Schwierigkeiten stoßen. Für unsere Butter und unseren Käse, für die seit langer Zeit Deutschland der Hauptabnehmer ist, werden nur sehr schwierig neue Absatzgebiete gefunden werden können. Unsere Gemüseausfuhr jedoch, die vor Kriegsausbruch einen gewaltigen Umfang angenommen hatte und zum übergroßen Teil nach Deutschland gerichtet war, würde vernichtet sein. Es sei darauf hingewiesen, daß unsere frischen Gemüse, die — Kohl, Erdbeeren und Frühkartoffeln ausgenommen — abgabenfrei nach Deutschland eingeführt werden konnten, diese Zollfreiheit der Hauptsache nach auf Grund der Verträge zwischen Deutschland einerseits und Italien und Belgien andererseits erhalten haben; es handelt sich also hier um zwei Länder, die mit Deutschland im Kriege sind und die, falls es zum Wirtschaftskampfe kommt, vermutlich dabei beteiligt sein werden. Was hier über die Zolltarife gesagt ist, gilt auch von der deutschen Kaligesezgebung. Das Reichskaligesetz hat der Regierung die Befugnis eingeräumt, die vom Ausland zu zahlenden Preise festzustellen; es unterliegt keinem Zweifel, daß die deutsche Regierung nötigenfalls diese Befugnis als Kampfmittel gebrauchen wird.

Ablehnende Haltung der amerikanischen Geschäftswelt gegen den Wirtschaftskrieg.

In den Vereinigten Staaten von Nordamerika findet der von der Handelskammer der Vereinigten Staaten angeregte Boykott gegen den deutschen Handel nach dem Kriege seitens der nationalen Vereinigung der Fabrikanten, der „National Association of Manufacturers“ nicht die geringste Billigung. „New York Commercial“ vom 15. Februar 1918 berichtet über deren Stellungnahme wie folgt:

Die „National Association of Manufacturers“ hat sich anlässlich einer Versammlung am 14. Februar gegen den Vorschlag der Handelskammer der Vereinigten Staaten ausgesprochen, der dahin ging, den deutschen Handel nach dem Kriege zu boykottieren. Der Beschluß der National Association ist formell der Regierung in Washington überreicht worden. Der Verwaltungsrat der Association hat die Meinung ausgesprochen, daß die von der Handelskammer vorgeschlagene Stellungnahme nicht nur wertlos, sondern auch ganz verkehrt ist und völlige Mißbilligung finden muß.

In einer an die Presse abgegebenen Erklärung wird der vorgeschlagene wirtschaftliche Boykott als eine unverantwortliche Einmischung in die internationalen Beziehungen bezeichnet.

Erfolglosigkeit des Wirtschaftskrieges.

In einem „Der unmögliche Boykott“ überschriebenen Aufsatz im „Economiste Parlementaire“ versucht R. Roldes nachzuweisen, daß der Wirtschaftskrieg nach dem Kriege mit Erfolg nicht durchzuführen sei. Es würde, so meint er, überaus schwierig, wenn nicht unmöglich sein, die Herkunft der deutschen, österreichischen und ungarischen Waren festzustellen. Die Marke „Made in Germany“ werde natürlich verschwinden. Aber die in den neutralen Ländern bereits schon jetzt errichteten deutschen Niederlassungen würden die Konkurrenz der Westmächte nicht aufkommen lassen, angeblich neutrale Geschäftsleute in den Verbandsländern würden deutsche Erzeugnisse unter falscher Flagge vertreiben. Diese Vermittlerrolle sei für die Neutralen viel zu gewinnbringend, als daß sie aus Sympathie für die Verbandsvölker darauf verzichten würden. Die industrielle Produktion habe heutzutage in allen ihren Formen unstreitig einen internationalen Charakter.

Geplante gesetzliche Bestimmungen in den Niederlanden über die Handelsnamen (Firmenbezeichnungen).

Den Kammern ist ein Gesetzentwurf zugegangen, der Bestimmungen über den Handelsnamen (Firma) enthält. Danach soll u. a. untersagt sein, einen Handelsnamen zu führen, der bereits von einem anderen Kaufmann rechtmäßig geführt wird oder der von dessen Handelsnamen nur in geringem Maße abweicht, soweit nach der Art der beiden Handelsgeschäfte und dem Orte ihrer Niederlassung in der Öffentlichkeit Mißverständnisse hinsichtlich der beiden Handelsgeschäfte entstehen können.

Dagegen enthält der Entwurf keine Vorschrift, wonach der Handelsname eines Geschäfts mit dem Familiennamen des Inhabers übereinstimmen muß.

(Bericht des Kaiserl. Generalkonsulats in Amsterdam.)

Entscheidungen deutscher Gerichtshöfe

Die rechtlichen Folgen eines Schreibfehlers im Kaufvertrag.

Wenn beim Abschluß eines Vertrages ein Irrtum unterläuft, so kann nach den Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches das Geschäft mit dem Erfolg angefochten werden, daß es ungültig wird. Kannte die Gegenseite den Irrtum, so kann sie keinerlei Ansprüche gegen den Irrenden erheben; war ihr der Irrtum unbekannt und hat sie dadurch einen Schaden erlitten, daß sie auf die Gültigkeit des Kontraktes vertraute, so steht ihr ein Anspruch auf Ersatz dieses Schadens zu. Hiervon ist bei der Beurteilung des folgenden Rechtsstreits auszugehen:

Der Kaufmann L. in Hamburg hatte einen Posten Ware zum Preise von 2,20 M. für das Zollpfund eingekauft und wollte die Ware an den Kaufmann W. in Neumünster für 2,25 M. per Zollpfund weiter veräußern. Beim Abschluß des auf 1300 Zollpfund lautenden Vertrages mit W. hatte L. versehentlich den Preis zu 2,25 M. das Kilogramm berechnet. Sobald er seinen Irrtum bemerkte, focht er den Vertrag an. W. erhob nunmehr Klage aus Ersatz desjenigen Schadens, den er im Vertrauen auf die Gültigkeit des Kaufes erlitten habe; es handelte sich um angeblich 1150 M. Sowohl das Landgericht wie auch das Hanseatische Oberlandesgericht in Hamburg wiesen die Klage ab, letzteres mit der nachstehenden Begründung:

Dem Landgericht ist darin beizustimmen, daß die Anfechtung des Beklagten begründet ist. Daraus, daß Beklagter die Ware für 2,20 M. für das Zollpfund eingekauft hat, geht mit Sicherheit hervor, daß er sie nicht für 2,25 M. für das Kilogramm verkaufen wollte. Kläger meint allerdings, es sei nicht erwiesen, daß Beklagter sich über den Inhalt seiner Erklärung geirrt habe, es könne auch ein Irrtum im Motiv vorliegen, da Beklagter irrigerweise geglaubt haben könnte, er habe zu 2,20 M. für das Kilo eingekauft. Es erscheint aber ausgeschlossen, daß Beklagter die Preise der von ihm vertriebenen Ware so wenig gekannt haben sollte, daß ihm ein solcher Irrtum unterlaufen konnte. Es ist vielmehr lediglich anzunehmen, daß er sich verschrieben und statt Pfund Kilo geschrieben hat. Durch die wirksame Anfechtung des durch Briefwechsel zum Abschluß gelangten Kaufvertrages wird die später erfolgte Bestätigung des Abschlusses hinfällig.

Kläger kann daher höchstens das negative Vertragsinteresse (Schadensersatz) fordern. Diesen Anspruch hat er jedoch nach § 122 Absatz 2 des Bürgerlichen Gesetzbuches nicht, wenn er den Irrtum des Beklagten kannte oder kennen mußte. Dieser Fall liegt aber hier vor. Selbst wenn man aber dem Kläger den Anspruch auf das negative Vertragsinteresse zubilligen wollte, so wäre die Klage doch unbegründet; denn Kläger hat dadurch, daß er auf die Gültigkeit des Vertrages vertraute, keinen Schaden erlitten. Da er zu 1,98 M. weiter verkauft hat und da nach seiner eigenen Behauptung die Ware für 1,98 M. damals zu kaufen und zu haben gewesen ist, so hat er keinen Nutzen, aber auch keinen Schaden gehabt. (Nach der Sächsischen Korrespondenz G. m. b. H. in Leipzig.)

Unberechtigter Schadensersatzanspruch wegen Irrtums in einem telephonischen Gespräch.

Ein Bremer Kaufmann hatte bei einer anderen dortigen Firma eine Lieferung holländischer Ware bestellt, und als nicht geliefert wurde, wegen Nichterfüllung des Vertrages auf 49 000 Mark Schadensersatz geklagt. Es steht fest, daß ihm telephonisch mitgeteilt wurde, die Firma könne nur liefern, wenn die vereinbarte Ware aus Holland tatsächlich einginge. Er