

Briefkasten

Der Frage muß 10 Pf.-Marke beiliegen. Anonyme Anfragen bleiben unberücksichtigt. Antwort erfolgt ohne Gewähr. Kostenfrei nur wenn Abdruck ohne Namen gestattet.

Ansteckung durch Papierlumpen?

Zur Frage 7654 in Nr. 58. Es ist seinerzeit ein Buch über die geringe Ansteckungsgefahr der Lumpen erschienen, herausgegeben von der früheren Firma Lewy Gebrüder in Berlin-Rummelsburg. Das Heft steht dem Fragesteller bei uns zur Verfügung.
H. Meyer & Co., Lübeck

Mustergetreu?

7659. Frage: Wir bestellten nach Muster 1 10 000 kg Sulfit-Sealing, aber im Gewichte von nur 40 g, und erhalten Ware nach Muster 2. Wir finden, daß dieses nicht nach Muster angefertigt ist und verweigerten Annahme der Sendung. Was ist Ihre Ansicht?

Antwort: Das Vorlagemuster hat ein Quadratmetergewicht von 48 g. Da Fragesteller um $16\frac{2}{3}$ v. H. leichteres Papier bestellt hat, durfte er nicht gleich starkes Papier erwarten. Beide Papiere bestehen aus demselben Rohstoff. Dieser scheint wohl bei Muster 1 etwas bessere Bearbeitung erfahren zu haben, der Unterschied ist jedoch nicht so groß, daß er zur Annahmeweigerung berechtigte. Er liegt unseres Erachtens innerhalb desjenigen Spielraums, welchen man dem Fabrikanten gewähren muß, da es erfahrungsgemäß unmöglich ist, eine Anfertigung "genau" gleich einer anderen zu machen.

Papier mit Wasserglätte. Japan absorbing paper

7660. Frage: Hiermit erlaube ich mir Ihnen zwei Abschnitte von Papieren zu schicken, die ich suche. Haben Sie etwas derartiges schon gesehen? Sie scheinen mit Absicht marmoriert gefertigt zu sein. Auf welche Weise können die dunklen Flecke (in der Durchsicht hell) eingebracht worden sein? Wahrscheinlich sind es amerikanische Papiere. Mein Sohn schickt mir die Muster aus Wladiwostok. Ich möchte gern etwas ähnliches in Deutschland auftreiben; durch eine Anzeige in der Papierzeitung werde ich aber den Erzeuger nicht ausfindig machen können, da sich die Papiere doch nicht gut beschreiben lassen. — Für welchen Zweck dient »Japan absorbing paper«?

Antwort: Wir beschrieben diese Papiere und ihre Herstellung unter »Amerikanischen Modepapieren« in Nr. 29 von 1905 S. 1079. Unseres Wissens erzeugen auch deutsche Fabriken derartige Papiere. Es empfiehlt sich, die Bezugsquelle durch Anzeige mit obiger Aufschrift zu suchen.

Japan absorbing paper dient in Ostasien als Schreibpapier. Es wird jedoch nicht mit der Feder beschrieben, sondern mit dem Pinsel bemalt.

Blau Einschlag

7661. Frage: Von einem Fabrikanten bezog ich mehrere Male blau Einschlagpapier nach beiliegendem Muster. Die Färbung fiel stets nach dem älteren Muster aus und wurde auch dieses Mal danach bestellt. Die neue Anfertigung weist in der Färbung großen Unterschied gegen die frühere auf, und mein Kunde macht Schwierigkeiten mit der Behauptung, daß er das Papier wegen der bedeutenden Abweichung nicht gut verwenden kann. Kann der Fabrikant zur Zurücknahme und Neuanfertigung gezwungen werden?

Antwort: Das neu gelieferte Papier hat rötlicheren Stich und ist etwas heller als das Muster aus früherer Anfertigung. Der Farbenunterschied ist hart an der Grenze des Zulässigen. Das Papier älterer Anfertigung hat ferner Hochglanz, während das neue Papier nur unbedeutende, matte Glätte aufweist. Dieser Glätteunterschied verleiht dem neuen Papier einen völlig verschiedenen Charakter. Daher ist unseres Erachtens Fragesteller nicht verpflichtet, das neue Papier als mustergetreu anzunehmen. Voraussetzungsweise wird sich jedoch das neue Papier zu billigeren Preisen vom Fragesteller verwerten lassen, und so kann das lästige und kostspielige Zurücksenden vermieden werden. Wir empfehlen, das Papier mit einem Preisnachlaß von 5 v. H. anzunehmen.

Verjährung

7662. Frage: 1. Ich erhalte heute (am 23. Mai 1906) von meinem Leipziger Spediteur eine Rechnung vom 31. Dez. 1905 über verlegte Frachten vom 20. Juli 1905 im Betrage von 13 M. 10 Pf. Abgesehen davon, daß eine derartige Verzögerung eine richtige Kalkulation erschwert oder ausschließt, paßt sie keineswegs in den Rahmen eines kaufmännischen Betriebes, und es raubt viel Zeit und Mühe, um zu prüfen, ob diese Beträge nicht

innerhalb der langen Zeit bezahlt wurden. Besteht keine Möglichkeit, sich gegen solche Verschleppungen zu schützen?

2. Von einer hiesigen Lackfabrik bezog ich seit 1900 regelmäßig Lacke und bezahlte immer die mir monatlich vorgelegten Rechnungen. Im letzten Jahre erhielt ich von der Fabrik eine Rechnung über sämtliche Flaschen und Emballagen, die seit 1900 geliefert waren. Ich verweigerte die Zahlung, weil mir nie vorher gesagt wurde, daß ich diese bezahlen soll, und es bei diesem Artikel auch nicht üblich ist. Immerhin habe ich die hier befindlichen Flaschen usw. zurückgegeben. Da mir mit Klage gedroht wurde, möchte ich gerne wissen, ob ich zur Zahlung des Restes verpflichtet bin, oder ob mein Lieferant zu der nachträglichen Berechnung nicht mehr berechtigt ist?

Antwort: 1. Die nach 5 Monaten geschickte Nachtragsrechnung ist nicht verjährt, folglich hat auch Fragesteller kein Recht, die Zahlung zu verweigern, falls die Forderung zu Recht besteht. Man kann sich vor derartigen Verschleppungen nicht anders schützen, als indem man Firmen, die sich als nachlässig erweisen, mit Lösung der Geschäftsbeziehungen droht und im Notfall die Drohung auch ausführt.

2. Da Fragesteller einen Großhandel mit Buchbindereibedarf betreibt, so dürfte er die Lacke zum Weiterverkauf bezogen haben. In diesem Falle verjährten die Ansprüche des Lieferanten in zwei Jahren. Demnach brauchte Fragesteller die nachträgliche Rechnung, auch wenn sie begründet wäre, nur insoweit zu bezahlen, als sie Waren betrifft, welche nach Ende 1903 geliefert wurden.

Ob die Bezahlung von Flaschen und Kisten bei Lacken üblich ist, wissen wir nicht. Der Umstand, daß diese Verpackungen bei jahrelang wiederholten Bezügen nicht berechnet wurden, macht unseres Erachtens die Forderung hinfällig, denn bei Berechnung der Verpackung hätte sich der Verkaufspreis höher gestellt, und wäre unter Umständen der Verkauf gar nicht zustande gekommen. Fragesteller hat den geforderten Preis bezahlt, die Lackfabrik hat sich damit zufrieden gegeben, und wenn sie sich bei der Preisstellung geschädigt hat, so muß sie die Folgen tragen.

Kam ein Vertrag zustande?

7663. Frage: Im vorigen Jahr übergab ich einem Herrn H meine Vertretung für K, und die mit ihm getroffene Vereinbarung enthielt einen Satz, wonach ich mir die Ausführung der Aufträge nach meinem Ermessen vorbehalte. Herr H vermittelte u. A. den Abschluß eines größeren Auftrags auf Ansichtskarten mit einer Firma in K, jedoch sollte die Bestätigung dieses Auftrags von mir aus erfolgen.

Meine Auftragsbestätigung enthielt die Bemerkung: »Die Ausführung wird tadellos und Sie in jeder Hinsicht befriedigen«. Hierauf erwiderte der Kunde, es handle sich nicht allein darum, daß die Ausführung tadellos wird, sondern darum, daß die Karten so wie es mündlich und schriftlich vereinbart wurde, genau so ausgeführt werden, wie die mir gelieferten Muster und auf ebenso gutem Papier.

Da ich mich nicht verpflichten kann, neu herzustellende Ansichtskarten genau wie geliefertes Muster herzustellen, lehnte ich infolge dieser mir gestellten Bedingungen den Auftrag ab.

Der Kunde gab sich damit zufrieden, jedoch beansprucht mein Vertreter die Provision dafür, da ich den Auftrag bestätigt hätte. Muß ich meinem Vertreter in diesem Falle die Provision auszahlen? Anbei folgt Abschrift des mit meinem Vertreter eingegangenen Vertrages. Da ich mich weigerte, die Provision zu zahlen, beabsichtigt der Vertreter mich zu verklagen. Er hat noch für 400 M. Verfügungsware auf seinem Kontor liegen und weigert sich, diese herauszugeben, bevor die Angelegenheit erledigt ist. Kann ich ihn zwingen, die Ware herauszugeben?

Antwort: Durch die Bestätigung des Fragestellers vom 14. Dezember war kein Vertrag zustande gekommen. Der Kunde war mit der Form der Bestätigung nicht zufrieden und forderte weitergehende Zusicherungen, welche Fragesteller nicht geben wollte. Infolgedessen widerrief der Kunde die Bestellung. Der Agent hat deshalb keinerlei Anspruch auf Provision, denn nach dem HGB erhält der Agent nur Provision von Geschäften, welche durch seine Vermittlung zustande gekommen sind, und von nicht zustande gekommenen Geschäften nur dann, wenn die Schuld des Nichtzustandekommens an seinem Geschäftsherrn liegt, was unseres Erachtens hier nicht der Fall ist. Fragesteller kann den Vertreter nur durch vollstreckbaren gerichtlichen Beschluß zur Herausgabe der Ware zwingen. Ob die Herbeiführung eines solchen Beschlusses in der Orientstadt K lohnend wäre, erscheint zweifelhaft, besonders da zur Verfügung gestellte Ansichtskarten geringen Verkaufswert haben.