Zahlungskonto und Waarenskonto

Autor(en): **Bieberfeld**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie**

Band (Jahr): **7 (1900)**

Heft 23

PDF erstellt am: **02.06.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-629296

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Möbel kennzeichnen, sind hier aber eher noch übertrieben worden, so dass es wirklich schade um den Aufwand an feiner und höchst sorgfältiger Arbeit ist.

Wer sich ein Bild über die Entwicklung der Seidenindustrie im 19. Jahrhundert verschaffen will, hat hiefür im „Musée centennal“ sehr günstige Gelegenheit, indem hier die schönsten Gewebe aus öffentlichen und privaten Sammlungen vereinigt sind. Vieles sind Prunkwerke, welche für die königlichen und kaiserlichen Beherrscher Frankreichs, die das Schicksal in rascher Reihenfoige emporgehoben und wieder gestürzt hat, ausgeführt worden sind.

Noch in das 18. Jahrhundert zurückgreifend, sind einige Meisterwerke der berühmtesten Lyoner Dessinateure aus der Zeit Ludwig XVI. ausgestellt. Man bewundert den Behang mit Goldfasan und Schwan, ein in brillanter Webetechnik ausgeführtes Gemälde Philippe de la Salle's, ferner den Behang mit Rebhühnern und Musikemblemen, welche mit reichfarbigen Blumen- und Pflanzengruppen, sowie mit Umrahmungen in Verbindung gebracht sind. Dieses Gewebe hat in der Höhe einen Rapport von beinahe 4 Metern; es wurde von Pernon, dem Gründer des jetzigen Hauses Chatel & Tassinari, für Maria Antoinette hergestellt. Diese und viele andere Prachtstücke sind noch ohne die werthvolle Mithülfe der Jacquardmaschine ausgeführt worden; man muss nicht nur die bewiesene Kunstfertigkeit, sondern auch die Ausdauer und Hingabe bis zur Vollendung der mühevollen Arbeiten bewundern. Der finanzielle Erfolg war schliesslich ein kleiner; Philippe de la Salle opferte ein ganzes Vermögen auf, dagegen gehört ihm der Ruhm, die Lyoner Seidenindustrie während des ganzen neunzehnten Jahrhunderts auf den Pfaden der Kunst zu immerwährender Nacheiferung angespornt zu haben.

(Fortsetzung folgt.)

Zahlungskonto und Waarenskonto.

Von Dr. jr. Bieberfeld.

(Mit Genehmigung der „Seide“ hier aufgenommen.)

(Nachdruck verboten.)

Wenn jemand für eine Waare den Kaufpreis, welchen er der Abrede gemäss erst nach drei Monaten zu zahlen verpflichtet wäre, sogleich erlegt, so verschafft er damit dem Empfänger einen Vortheil, der darin besteht, dass jener über das Geld um so viel früher, als die Zahlung erfolgt, verfügen kann, zum mindesten setzt er ihn also für diesen ganzen Zeitraum ohne Verpflichtung in den Zinsgenuss von jenem Kapital. Die nächstliegende Folge hievon wäre nun die, dass er um eben diesen Zinsbetrag das Kapital selbst bei der Zahlung kürzen, also so viel in Abzug bringen könnte, wieviel das Kapital infolge der Vorauszahlung dém Verkäufer an Zinsen einträgt. Allein das Gesetz hat diese Folge regelmässig an eine zu früh geleistete Zahlung nicht geknüpft, es bestimmt vielmehr das B. G. B. in § 272:

„Bezahlt der Schuldner eine unverzinsliche Schuld vor der Fälligkeit, so ist er zu einem Abzuge wegen der Zwischenzinsen nicht berechtigt,“

und mit dieser Vorschrift befindet sich das neue Reichsrecht im Einklange mit dem, was das ehemalige H. G. B. im Artikel 334 Absatz 2 angeordnet hatte. Dort jedoch war noch ein Zusatz hinzugefügt, der jetzt fallen gelassen ist, denn an jener Gesetzesstelle heisst es weiter:

„insofern nicht Uebereinkunft oder Handelsgebrauch nicht dazu ermächtigen.“

Wenn nun dieser Satz in die neue Rechtsordnung nicht mit übergenommen ist, so sollte damit nicht etwa ausgedrückt werden, dass sein Inhalt nun nicht mehr zutreffe, sondern man hielt den ganzen Satz für selbstverständlich und damit auch für überflüssig. Haben die Betheiligten verabredet, oder entspricht es in dem betreffenden Geschäftszweige einem allgemeinen Handelsgebrauche, dass der Käufer, welcher früher, als er verpflichtet ist, zahlt, sich hierfür die Zwischenzinsen abziehen kann, so bedarf es keiner besonderen Erklärung durch den Gesetzgeber, dass ein derartiges Abkommen oder eine derartige Gewohnheit Anerkennung finden soll. Nehmen wir also einmal den Fall an, der Privatmann A. habe am 27. Juli 1900 dem Kaufmann B. Waaren für den Gesammtpreis von M. 500. — gekauft und habe sich die Befugnis ausbedungen, diesen Betrag erst nach drei Monaten zahlen zu müssen. Wenn er nun ungeachtet dessen die Zahlung sofort leistet, so erlangt dadurch der Verkäufer zum mindesten den Vortheil, welcher sich bei einem Zinsfuss von vier Prozent als Erträgniss eines Kapitals von 500 M. für ein Vierteljahr darstellt, d. h. also fünf Mark. Diesen Betrag also darf beim Mangel einer entgegengesetzten Abrede oder Gepflogenheit der Käufer A. nicht in Abzug bringen, er muss demnach unverkürzt die vollen 500 M. zahlen, wenn nicht das Gegentheil ausbedungen ist, denn was die allgemeinen Handelsgebräuche anlangt, von denen das frühere Gesetz gesprochen hat, so ist deren Anwendungsgebiet nunmehr ein ziemlich beschränktes und befasst unsern Fall nicht mit. Das neue Gesetz verlangt nämlich, (Vergl. H. G. B. § 346): „dass auf die im Handels-

verkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche" nur Rücksicht genommen werde „unter Kaufleuten", d. h. also nur hinsichtlich solcher Geschäfte, an denen auf beiden Seiten Kaufleute betheiligt sind. In unserem Falle würde sich demnach A. nicht auf eine Handelsgewohnheit berufen können, denn da er Privatmann ist, so kann eine solche in keinem Falle ihm zugute kommen. Will sich A. also besondere Vergünstigungen für seine Vorauszahlungen sichern, so muss er hierüber eine ausdrückliche Verständigung mit B., seinem Verkäufer, herbeiführen. A. könnte sich also insbesondere nicht darauf berufen, dass B. auch anderen Kunden Rabatt oder Zwischenzinsen bewillige, denn kein Geschäftsmann ist verpflichtet, das Verhalten, zu dem er sich dem einen Kunden gegenüber versteht, auch bei dem anderen zu beobachten.

Ganz anders liegt, wie das Vorausgegangene schon erkennen lässt, die Sache im eigentlichen Handelsverkehr, der sich unter Kaufleuten abspielt. Hier fällt dem Skonto eine besonders wichtige Rolle zu, der sich umsomehr die Aufmerksamkeit zulenken muss, als der Gesetzgeber selbst es unterlassen hat, irgend welche Bestimmungen zu treffen Ganz allgemein wird man unter Skonto und Zwischenzins zu verstehen haben denjenigen Betrag, welchen ein gewisses Kapital in der Zeit, um welche es zu früh gezahlt worden ist, an landesüblichen Zinsen einbringt. Der Geschäftsverkehr jedoch hat dieser Einrichtung des Skonto eine viel weitergehendere Bedeutung verliehen, und umfasst demnach unter dieser Bezeichnung insbesondere zwei verschiedene Arten von Fällen zusammen, die sich an folgenden beiden Beispielen veranschaulichen lassen. Der Kaufmann A. hat von dem Kaufmann B. Waaren im Gesammtbetrage von 500 M. gekauft und es ist ihm ein Zahlungsziel von drei Monaten bewilligt worden mit dem Zusatze: „Kasse mit zwei Prozent." In dem andern Falle, in welchem wiederum zwischen dem Kaufmann A. und dem Kaufmahn B. ein Waarenumsatz in der Höhe von 500 M. zu stande gekommen ist, heisst in der Abmachung (in der Faktura, in der Rechnung oder dergleichen): „Ziel drei Monate mit zwei Prozent." Welches ist nun der Unterschied zwischen diesen beiden Vereinbarungen? In dem ersten Fall soll zum Ausdruck kommen, dass B. zwar bereit sei, auf die Zahlungen drei Monate zu warten, dass er aber, um den A. zu früherer Erlegung des Kaufpreises zu bestimmen, erbötig ist, zwei Prozent im Falle sofortiger oder früherer Zahlung nachzulassen. Jene 500 M. braucht also A., wenn das Geschäft am 27. Juli 1900 zu stande gekommen ist, ohne in Verzug zu geraten, erst am 27. Oktober 1900 dem B. zur Verfügung zu stellen. Thäte er es später, so müsste er dem B. fünf Prozent Verzugszinsen zahlen, thut er es früher, so kann er sich zwei Prozent Skonto abziehen. Im andern Falle gewährt dagegen B. dem A. dasselbe Zahlungsziel von drei Monaten, aber hier beansprucht er gar nicht eine frühere Erlegung des Kaufpreises, sondern er will nur hervorheben, dass ihm an pünktlicher Abwicklung des Zahlungsgeschäftes gelegen sei; er erwartet also das Geld aus dem am 27. Juli 1900 zu stande gekommenen Kaufe nicht vor dem 27. Oktober und schon allein dafür, dass A. diesen Termin einhält, gewährt ihm B. den Skonto von zwei Prozent. Würde also in diesem letzteren Falle A. vor dem 27. Oktober 1900 zahlen, so könnte er sich, wenn er hiefür eine allgemeine Handelsgewissheit nachzuweisen vermöchte, sogar den doppelten Zahlungsskonto abziehen, nämlich den einen für die Einhaltung des festgesetzten Termins und den andern zur Vergütung, dass er sogar noch vor dem Eintritte des massgebenden Zeitpunktes Zahlung geleistet hat. Aber auch, wenn er nur pünktlich regulirt, kommen ihm zwei vom Hundert zu gute.

Eine hiervon völlig verschiedene rechtliche Natur besitzt der Waarenskonto. Dieses hat mit Zwischenzinsen, mit einer Vergünstigung für pünktliche Zahlung und all dergleichen nichts zu thun, sondern hängt mit ganz anderen Umständen zusammen. Hier handelt es sich nämlich um einen Abzug vom Rechnungspreise, den der Käufer unter allen Umständen machen kann, gleichviel wann er zahlt. Es macht also keinen Unterschied aus, ob er genau am Fälligkeitstage seiner Verbindlichkeit nachkommt, ob er dieselben schon früher erfüllt, als er verpflichtet ist, oder endlich sogar, ob er mit der Zahlung in Verzug gerät. Wäre also dem B. ein Zahlungsskonto von zwei Prozent für den Fall glücklicher Zahlung zugestanden worden, so ginge er dieser Vergünstigung verlustig, wenn er den entscheidenden Zeitpunkt nicht innehält, sondern den Kaufpreis erst später entrichtet. Wenn dagegen ihm ein Waarenskonto von fünf Prozent zugebilligt worden ist, so hat er den Anspruch hierauf nicht eingebüsst, auch wenn er anstatt am 27. Oktober 1900 vielleicht erst zu Neujahr 1901 seine Rechnung begleicht. B., der Verkäufer, wäre demnach wohl befugt Verzugszinsen in Rechnung zu stellen, während das Waarenskonto dem Käufer A. immer noch zu gute käme. In Wirklichkeit handelt es sich hier stets um eine Abänderung des Kaufpreises. Der Verkäufer will die Preise, welche er in Katalogen oder derglichen festgesetzt hat, dort unverändert weiter bestehen lassen, und wenn er sich zu einer Herabsetzung auf Grund besonderer Bestim-

mungen im Einzelfalle versteht, so geschieht dies, indem er prozentualiter die Summe ausdrückt, um welche er den Kaufpreis zu ermässigen bereit ist.

Im Prozesse knüpfen sich gerade an diesen Unterschied zwischen Zahlungskonto und Waarenskonto sehr wichtige Folgen. Vor allen Dingen hängt hiervon ab die Frage, wer zu beweisen habe. Nach allgemeiner Rechtsregel muss diejenige Partei, welche behauptet, es sei eine von den allgemeinen Gesetzesvorschriften abweichende Vereinbarung getroffen worden, dies beweisen. Nun sagt das Gesetz, dass der Käufer Zug um Zug mit dem Verkäufer zu erfüllen, d. h. also den Kaufpreis sofort zu erlegen habe, und es bestimmt ferner, dass Zwischenzinsen bei einer unverzinslichen Schuld nicht in Anrechnung zu bringen seien. Daraus ergiebt sich als normaler Inhalt die dem Käufer erwachsenden Verpflichtungen, wenn wir bei unserem Beispiele bleiben wollen, dass A. am 27. Juli 1900 500 M. baar zu zahlen hat. Behauptet nun im Prozesse A., es sei ihm ein Zahlungskonto von zwei Prozent zugestanden worden, so beruft er sich hierbei auf eine Abmachung, die sich mit dem gewöhnlichen Inhalt eines Kaufes, wie ihn das Gesetz ergiebt, nicht deckt. Die Folge davon ist also, dass A., der ja in einem solchen Prozesse der Beklagte sein wird, seinerseits zu beweisen hat, dass ihm ein derartiges Zahlungskonto zugebilligt worden sei, oder ihm auch ohne besondere Vereinbarung durch den allgemeinen Handelsgebrauch in dem einschlägigen Geschäftszweige gebühren. Steht dagegen ein Waarenskonto in Frage, so läuft die Behauptung des Beklagten A. darauf hinaus, dass der vereinbarte Kaufpreis uiedriger sei, als der Kläger B. behauptet, und es liegt alsdann diesem letzteren ob, die Richtigkeit seiner Angaben darzuthun. Hier muss also der Kläger beweisen, dass kein Waarenskonto verabredet worden sei. Als allgemeine Rechtsregel ist von sachverständiger Seite (Vgl. gesammelte Gutachten der Aeltesten der Berliner Kaufmannschaft Band 1, Seite 113) der Satz aufgestellt worden, dass bei einem Skonto von mehr als vier Prozent im Zweifel anzunehmen sei, es sei ein Waarenskonto. Für die Regelung der Beweislast ergiebt sich hieraus, dass der Kläger, d. h. der Verkäufer, beweisen muss, es sei gar kein Waarenskonto oder doch kein so hoher, als der Beklagte behauptet, ausbedungen worden.

Ueber den Export nach Nordamerika.

In der „N. Z. Z.“ ist schon wiederholt auf die Berichte der österreichisch-ungarischen Konsularämter hingewiesen worden. Nicht ohne Interesse sind die Rathschläge, welche laut obgenannter Zeitung der jüngste Bericht des Konsuls in New-York seinen Landsleuten über die Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten ertheilt.

Nachdem auf die staunenswerth rasche Entwicklung der amerikanischen Industrie hingewiesen worden, die auf Grund der unleugbaren Fortschritte in ihrer Leistungsfähigkeit und unter dem Schutze hoher Zollschranken auf immer weiteren Gebieten das Auslandsprodukt aus dem amerikanschen Markte verdränge, fährt der Bericht fort: Diese Thatsache verdient um so höhere Beachtung, als sich der Verlust dieses Absatzgebietes für die europäische Industrie nicht allein auf billige Stapelwaaren beschränkt, die als Artikel der Massenerzeugung trotz den durchschnittlich höheren Arbeitslöhnen von der amerikanischen Fabrikationsmethode mit ihrer denkbar grössten Detaillierung der Arbeitstheilung und der fortschreitenden Erfindung und Einführung von arbeitssparenden Maschinen nicht nur billiger hergestellt, sondern sogar in stetig zunehmendem Ausmass exportiert werden; die erfolgreiche Konkurrenz der amerikanischen Industrie erstreckt sich in den jüngsten Jahren auch auf Waaren besserer Art, in denen noch vor nicht allzu langer Zeit an die Möglichkeit eines Wettbewerbes mit dem importirten Fabrikat kraft dessen qualitativer Ueberlegenheit nicht gedacht werden konnte.

Noch findet aber die Leistungsfähigkeit der amerikanischen Fabrikation ihre Grenzen an dem Punkt, wo ausschlaggebende Feinheit der Qualität, Originalität wie Geschmack der Muster und kunstvolle Ausführung entscheidend sind. Und hier bietet sich, ganz abgesehen von den Erzeugnissen des Kunstgewerbes, von Mode- und sonstigen Spezialitäten, unserer heimischen Exportindustrie gerade unter den gegenwärtigen Marktverhältnissen, in denen sich die prosperirende Lage des Landes durch eine auffallend starke Nachfrage nach feineren Waaren und Luxusgegenständen zu erkennen gibt, immer noch ein reiches Absatzfeld. Dass anderseits auch in der Entfaltung der nordamerikanischen Industrie die Gelegenheit zu einem gesteigerten Absatz von Rohstoffen und Halbfabrikaten begründet ist, bedarf keiner besonderen Hervorhebung.

Desto mehr muss aber, so oft dies auch wiederholt wurde, immer wieder betont werden, dass die Einführung einer Waare, auch wenn sie an Qualität und Preislage jeder Konkurrenz gewachsen wäre, als Hauptbedingung ein unablässiges Empfehlen mit Ankündigen erfordert. Der Standpunkt, dass in ihrer Güte die beste Empfehlung gelegen ist, darf nach den amerikanischen Verhältnissen absolut nicht vertreten werden, vielmehr ist eine möglichst ausgedehnte Reklame durch