

25./8. 1914.

konnten ihre Verpflichtungen aus Termingeschäften zum Teile zu niedrigeren als den wahren Marktverhältnissen entsprechenden Preisen abwickeln und blieben zum großen Teile noch im Besitz jener effektiven Warenmengen, die sie zur Erfüllung ihrer Lieferpflicht aus Termingeschäften sich angeschafft hatten und die sie nunmehr zu den wesentlich gestiegenen Preisen absetzen.

Viel krasser haben sich die Verhältnisse auf dem Gebiete des effektiven Getreidehandels und Mehlfahrverkehrs entwickelt. Die ungarischen Mühlen haben — fast ausnahmslos — schamlos ihre Mehllieferungsverträge nach Oesterreich annulliert und zur Begründung dieses Vorgehens sich auf den Kriegszustand als „höhere Gewalt“ berufen. Die Bedeutung dieses Schrittes kann auch der Fernerstehende in der Tatsache ermessen, daß die ungarischen Mühlen jährlich sieben bis acht Millionen Meterzentner Mehl nach Oesterreich verkaufen und daß die von den ungarischen Mühlen einseitig stornierten Mehlabschlüsse Preisdifferenzen von 10 Kronen und darüber aufweisen. Wo solche Mehlabschlüsse auf Grund von österreichischen Börsenursancen und österreichischen Börsenschiedsgerichten erfolgten, kann allerdings diesem allen Rechts- und Billigkeitsbegriffen widersprechenden Vorgehen ein wirksamer Riegel vorgehoben werden. Es fordert zur schärfsten Kritik heraus, daß ungarische Mühlen in derselben Stunde, wo sie erklären, daß sie ihre Lieferverpflichtungen auf alte, natürlich billigere Abschlüsse nicht erfüllen können, von ihren ganz bedeutenden Mehllagern, hier und in ihren Mühlen, große Mehlquantitäten zu den hohen Tagespreisen flott verkaufen. Einem ähnlichen Vorgehen haben sich auch zahlreiche, darunter sehr namhafte ungarische Getreidelieferanten schuldig gemacht.

Demgegenüber muß zur Ehre des Wiener Platzes hervorgehoben werden, daß jeder Kaufmann, jeder Mühlenindustrielle von allem Anfang an es als seine selbstverständliche Pflicht erachtete und erklärte, daß er seine Lieferverbindlichkeiten erfüllen wolle. Und alle haben es auch im Rahmen der physischen Möglichkeit getan. Aber die kritische Situation erwies sich schließlich stärker als der ehrliche Wille. Die Getreideverkäufer und Mühlen wurden von ihren Lieferanten im Stiche gelassen und was an Warenvorräten freibleib, konnte wegen mangelnder Transportmittel nicht verladen werden. Hier mußte nach einem Mittel gesucht werden, um die schwebenden Verbindlichkeiten soweit als möglich herabzumindern und dadurch, im wohlverstandenen Interesse beider Vertragsteile, die unter den jetzigen Verhältnissen besonders großen Risiken von langfristigen, ungedeckten Lieferungsverträgen auf das Mindestmaß einzuschränken. Wenn die Wiener Börsenleitung einen solchen Rat erteilte und gleichzeitig durch Festsetzung angemessener Regulierungskurse einen Wegweiser gab: so hat sie damit ausgesprochen — und das soll noch einmal ausdrücklich hervorgehoben werden — daß der Kriegszustand allein den Verkäufer noch nicht von der Erfüllung seiner Lieferverbindlichkeit befreit. Der Kriegszustand kann beim Zusammentreffen besonderer Umstände eine hinauschiebung, vielleicht auch eine Auflösung der Lieferverbindlichkeiten nach sich ziehen, aber als Regel wird angenommen sein, daß, soferne es sich um eine Gattungsware und nicht um ein Fingergeschäft handelt, der Kriegszustand nicht als „höhere Gewalt“ erklärt werden kann. Es wäre denn, daß — wie dies beispielsweise in den deutsch-niederländischen Getreidekontrakten der Fall ist — der Kriegszustand ausdrücklich als Vertragsauflösungsgrund vereinbart erscheint.

Wenn nun aber auch der Verkäufer mit Berufung auf den Kriegszustand als höhere Gewalt in der Regel sich seiner Lieferverbindlichkeit nicht wird entziehen können, so muß doch festgehalten werden, daß es eine uralte Unbilligkeit wäre, alle widrigen Folgen der unvorhergesehenen und unabwendbaren Ereignisse auf den Verkäufer zu überwälzen. Auch der Käufer der Ware hat den Geschäftsabschluß unter ganz anderen Voraussetzungen, als sie nun bestehen, vollzogen und die schrankenlose Ausübung der prekären, unverschuldeten Situation des Verkäufers würde in vielen Fällen sogar eine in den tatsächlichen Verhältnissen nicht begründete Bereicherung des Käufers zur Folge haben. Denn es ist zu bedenken, daß zahlreiche Käufer für die, unter günstigeren wirtschaftlichen Verhältnissen angekaufte Ware heute zufolge der Störungen und Stockungen im Geschäftsbetriebe, zufolge der wesentlich verminderten Absatzfähigkeit, überhaupt keine volle Verwertungsmöglichkeit haben und daher ein lebhaftes Interesse an der möglichst großen Herabminderung ihrer Uebernahmeverbindlichkeiten besitzen müssen.

Schließlich wird jeder, der statt der oft nicht einmal benötigten effektiven Vertragserfüllung eine entsprechende Barvergütung empfängt, sich sagen müssen, daß kein Teil heute die bei dem Geschäftsabschlusse vorhanden gewesene Gewähr besitzt, ob sein Vertragsgegner auch im Verlaufe des langfristigen Lieferungsvertrages die Ware wird effektiv abliefern oder bar bezahlen können.

Bei dieser Sachlage kann daher nur dringend empfohlen werden, daß alle jene, die langfristige Lieferungsverträge haben, insbesondere aber die Kontrahenten im Getreide- und Mahlproduktenverkehre, ihre Lieferungs- und Uebernahmeverbindlichkeiten in so zahlreichen Fällen und so rasch als nur möglich im gegenseitigen Einverständnis glattstellen. Die Verkäufer mögen sich vor Augen halten, daß sie eine Vertragspflicht eingegangen sind, die jeder aufrechte, korrekte Kaufmann zu erfüllen bestrebt sein muß; die Käufer wieder, daß es nicht angeht, sämtliche, lediglich durch die außergewöhnlichen Verhältnisse gezeitigten Nachteile, alle Folgen des Kriegszustandes, der Warenbeschlagnahme, Warenknappheit, sprunghaften Preissteigerung, der Transportmittelbeschränkung, Geldknappheit und Krediteinschränkung usw., dem in der Vertragserfüllung zeitlich oder dauernd behinderten oder doch empfindlich gestörten Verkäufer aufzubürden. Und schließlich müssen Verkäufer und Käufer sich die Tatsache vor Augen halten, daß die Frage, ob der Kriegs-

zustand als „höhere Gewalt“ anzusehen ist, nicht generell beantwortet, sondern nur von Fall zu Fall mit Berücksichtigung aller Begleitumstände gelöst werden kann, daß daher jeder Teil die Wechselfälle eines schwierigen Rechtstreites auf sich nimmt. Und bei der Unmasse der schwebenden Lieferungsverbindlichkeiten kann die starre Festhaltung an Verträgen, die unter normalen Verhältnissen abgeschlossen wurden und unter ganz ungewöhnlichen, seit Bestand der Menschheit noch nicht dagewesenen Verhältnissen erfüllt werden sollen, ein zweischneidiges Schwert werden. Denn die nach Recht und Billigkeit urteilenden Börsenschiedsgerichte — die österreichischen, ebenso wie die ungarischen — aber auch die ordentlichen Gerichte werden zweifellos niemals dulden, daß der Verkäufer eine Freipremie für die Vertragsauflösung erhalte, der Käufer sich eine unverschuldete prekäre Situation des Lieferanten ungebührlich zunutze mache.