

Eine Versicherung gegen Wortbruch

Autor(en): **Booth, Willis H.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wissen und Leben**

Band (Jahr): **27 (1925)**

Heft 5

PDF erstellt am: **24.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-748648>

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>

EINE VERSICHERUNG GEGEN WORTBRUCH

Mr. A. P. Smith, Präsident von Smith, Bailey u. Co., Samt- und Plüschhändler, New York, hatte Sorgen. Er ließ seinen Associé kommen und sagte ihm:

« Sie wissen, Bailey, ich sehe den Dingen gern gerade ins Gesicht. Mit unserem Geschäft ist etwas nicht in der Ordnung. Der Markt ist nicht mehr aufnahmefähig, die Konkurrenz ist sehr stark, der Absatz steht still; und wenn der Absatz nicht zunimmt, ist bekanntlich der Moment gekommen, da er zurückgeht. Wir müssen etwas Neues finden. Sonst... » Hier brach er ab, und Bailey, der ein Pessimist war, sah schon den Namen der Firma auf der Konkursliste.

Smith fuhr fort:

« Wir werden exportieren müssen. Gottlob sind unsere Spesen so gering, dass wir auf dem europäischen Markt mitkonkurieren können. Ich weiß natürlich, Bailey, dass Sie das Exportgeschäft nicht mögen. »

« Stimmt, ich mag es nicht, » unterbrach Bailey, « und Sie wissen, genau so wie ich, wohin das Exportieren führt. Denken Sie an unser Geschäft mit Bright u. Co. in London, vor dem Krieg. Gerade so gut, wie mit diesen Leuten Geschäfte zu machen, hätten wir unsern Samt ins Meer werfen können. Wir hatten die größten Scherereien, um unser Geld zu bekommen: der Samt entsprach dem Muster nicht, die Verpackung war nicht gut genug, die Lieferung erfolgte zu spät, und was nicht alles noch. Und warum? Weil sie, gerade als wir die Stoffe verladen, herausfanden, dass sie von einer neuen Firma in Holland billiger kaufen könnten. Wenn der Markt anzieht, ist jede Ware recht, auch verschimmeltes Zeug; flaut der Markt ab, dann nörgeln sie an allem.

« Dafür gibt es Gerichtshöfe, » bemerkte Smith.

« Gerichtshöfe? Wo? In Amerika? Ein amerikanisches Urteil, das würde Ihnen viel nützen. Dass es in England gültig wird, das kostet Sie zehn Jahre und zehntausend Dollars. Und angenommen, Sie setzen ein Urteil bei einem englischen Gericht durch: das wäre schon besser, aber denken Sie an die Ausgaben für Anwälte und Vollmachten ... Freilich, wenn es irgendwo

einen guten internationalen Gerichtshof gäbe, zum Beispiel auf den Kanarischen Inseln . . . »

« Nun, » sagte Smith, « Foster soll nachschlagen. »

Foster, ihr Rechtsanwalt, war ein junger Mann, dessen Stolz es war, auf dem Laufenden zu sein. Er erkundigte sich und teilte ihnen ungefähr folgendes mit:

« Es stimmt, dass es keinen internationalen Gerichtshof für geschäftliche Dinge gibt, aber ich habe von etwas gehört, das ihn ersetzen könnte. Das Wichtigste ist, Sie fügen in Ihre internationalen Kontrakte folgende Klausel ein: „Die abschließenden Parteien kommen dahin überein, die Regelung aller Meinungsverschiedenheiten, die sich aus der Auslegung oder Ausführung dieses Kontraktes ergeben könnten, gemäß den schiedsrechtlichen Bestimmungen der Internationalen Handelskammer einem Schiedsgericht zu unterbreiten.“

Steht diese Klausel in Ihren Kontrakten, dann können Sie mit Bright in London oder François in Paris oder Beletto in Mailand oder mit wem immer und wo immer jedes Geschäft eingehen, so viel Sie wollen. Die Internationale Handelskammer scheint da etwas ausgeklügelt zu haben, das wirklich geht. »

« Ich verstehe, worum es sich handelt, » sagte Bailey. « Wir willigen ein, vor den Schiedsrichter zu gehen, statt vor Gericht. Gern. Aber wenn der andere dann nicht will und die betreffende Klausel für null und nichtig erklärt? »

« Dann, » sagte Foster, « brauchen Sie nur den Fall darzulegen und das Gericht wird den Mann an das Schiedsgericht zurückverweisen. Angesichts jeder unterzeichneten Schiedsgerichtsklausel werden die Gerichte ablehnen, den Fall zu behandeln, und darauf bestehen, dass er vor den Schiedsrichter kommt. »

« Aber, » bestand Bailey hartnäckig, « man sagt mir, dass es Länder gibt, wo eine solche Klausel gesetzlich ebenso wenig anerkannt wird, wie in Amerika, zum Beispiel Frankreich. »

« Das stimmt nicht ganz, » antwortete Foster, « im Staat New York und in New Jersey ist sie vollkommen gültig, und sie wird im ganzen Land gültig sein, falls die Sterling-Mills-Vorlage im Kongress durchgeht. Was Frankreich betrifft, so ist sie gültig

in jedem außerhalb des Landes abgeschlossenen Kontrakt, und wird künftig uneingeschränkt gültig sein, weil Frankreich ein Völkerbundsprotokoll unterzeichnet hat, das die volle Rechtskraft von Schiedsgerichtsklauseln in allen internationalen Kontrakten gewährleistet. »

Worauf Smith, als guter Demokrat, dem Völkerbund innerlich Treue schwur, während Bailey, dessen Partei die Republikaner waren, . . . aber das ist wieder eine andere Geschichte.

Das nicht ganz Unerwartete geschah.

Smith, Bailey u. Co. übernahmen einen großen Auftrag von der Firma François in Paris. In den Kontrakt setzten sie die von Foster vorgeschlagene Formel ein und erwähnten sie in ihrer Korrespondenz. Gleichzeitig mit ihren Lieferungen erfolgte ein Preissturz auf dem Markt. Natürlich wollte François kneifen, und wenn man das will, findet man immer einen Weg. Der Käufer beschwerte sich über die Qualität des Samts, erklärte, gewisse Stücke hätten während der Seefahrt Schaden gelitten, klagte über zu späte Lieferung — kurz und gut, er weigerte sich, einen Betrag von rund 5000 Dollars, den er den Verkäufern schuldete, zu zahlen.

Daraufhin schrieben Smith, Bailey u. Co. an die amerikanische Abteilung der Internationalen Handelskammer in Washington, legten den Fall vor und verlangten schiedsrechtliche Erledigung. Das Washingtoner Amt setzte den Schiedsgerichtshof der Internationalen Handelskammer sofort in Kenntnis davon. Der Gerichtshof, vielmehr sein ausführendes Komitee, hielt eine Sitzung ab und benachrichtigte François durch die französische Sektion, dass die New Yorker Firma einen Schiedsspruch verlange.

M. François war nicht gerade sehr erfreut, als er diese Mitteilung erhielt, und hätte sie am liebsten in den Papierkorb geworfen. Er besann sich eines Besseren und ließ seinen Anwalt kommen. Seine Stimmung wurde nicht rosiger, als dieser ihm sagte:

« Sie können gar nichts tun, M. François. Sie haben den Kontrakt mit der Klausel darin unterzeichnet und so sitzen Sie fest. Sie werden Ihren Namen unter die Ihnen zugesandte Vor-

lage setzen müssen und genötigt sein, vor einem Schiedsgericht zu erscheinen. Aber Sie haben ja nichts zu befürchten. Das Gericht ist in Paris und ich wette, es wird ein französischer Schiedsrichter, ein Pariser Samthändler, gewählt.»

« Ich kann nicht behaupten, dass mir die Idee, von einem Konkurrenten abgeurteilt zu werden, sehr angenehm ist, » sagte François. « Lieber wäre mir ein Unbekannter. »

Es stellte sich dann heraus, dass sein Anwalt schlecht unterrichtet war.

Das Schiedsgericht hatte unterdessen einen Schiedsrichter ernannt, aber es war weder ein Franzose noch ein Amerikaner; es war ein Niederländer, d. h. er stand dem Streit unbeteiligt gegenüber. Und es war sehr leicht, ihn zu finden, weil das Gericht die niederländische Sektion der Internationalen Handelskammer — eine von neunzehn nationalen Sektionen, deren jede aus den bedeutendsten Industrie-, Handels- und Finanzgesellschaften, -firmen und -persönlichkeiten ihres Landes besteht —, weil also das Gericht die niederländische Sektion ersucht hatte, den Namen von Schiedsrichtern anzugeben, die in Samt- und Plüschangelegenheiten kompetent wären. Die niederländische Sektion nannte Herrn Van Doren, den Präsidenten einer der größten Handelskammern Hollands, einen sehr bekannten Kaufmann und Sachverständigen dieser Branche. Herr Van Doren war bereit, Schiedsrichter zu sein, er erklärte, keine Bezahlung anzunehmen, doch würde er sich seine persönlichen Kosten durch die verlierende Partei vergüten lassen.

So unterzeichneten Smith, Barley u. Co. wenige Tage später ein rechtsgültiges Kompromissformular, das ihren Streit mit François, Paris, darlegte, Herrn Van Doren als Schiedsrichter bezeichnete und festsetzte, das Verfahren müsse in Paris durchgeführt werden. Über welch letztere Bedingung Bailey außer sich geriet; er ließ sich's auch nicht nehmen, das Foster zu sagen.

« Warum in aller Welt bestehen Sie darauf, die Untersuchung in Paris zu machen? Der Schiedsrichter hätte die Waren gerade so gut in Holland besichtigen können, das Prinzip der Neutralität wäre besser gewahrt worden, und diese Ausflüge von Holland nach Paris verteuern die Sache. »

Foster fiel die Antwort leicht. « Alles, oder fast alles hat einen Grund. Das Schiedsgericht wusste, was es tat, als es Paris vorschlug. Betrachten Sie die Sache einmal so: Wie immer das Urteil ausfällt, schließlich wird nur eine der beiden Parteien der anderen etwas zahlen müssen. Diese Partei ist der Franzose, weil er Ihnen fünftausend Dollars schuldet. Weigert er sich, dem Urteil Folge zu leisten, so kann man zwecks gesetzlicher Vollstreckung nur an ein französisches Gericht appellieren. Nun wird es entschieden leichter sein, einem schiedsgerichtlichen Entscheid, der in Frankreich gemäß französischem Recht gefällt wurde, in Frankreich Rechtskraft zu erwirken, auch wenn der Richter ein niederländischer Bürger ist —, als einem niederländischen Entscheid gemäß niederländischen Gesetzen. Und das ist der Grund, warum Herr Van Doren seine Reise zwischen Holland und Paris auf Kosten der verlierenden Partei machen wird. Es lohnt sich wirklich. »

Nach dieser kleinen Rede brummte Bailey etwas — wie gewöhnlich, wenn er überzeugt war.

Zwei Monate später erhielt die amerikanische Firma eine Kopie von Van Dorens Entscheid. Es schien, dass François einigen Grund hatte, sich über die Qualität der Verpackung und über den Lieferungstermin zu beschweren, da er zur Zahlung von nur 3500 von den geschuldeten 5000 Dollar verurteilt war. Er musste außerdem noch rund sechzig Dollar Gerichtskosten bestreiten.

«Glauben Sie, dass er jemals zahlen wird?» fragte Bailey ungläubig, und war im Grund sehr überrascht, zu hören, dass die Angelegenheit so rasch und mit so geringen Kosten erledigt worden war.

Eine Woche später sandte François den Check an Smith, Bailey u. Co. Er hatte es nicht der Mühe wert gefunden, die französischen Gerichte um ihre Hilfe anzugehen. Tatsächlich wurde das Urteil ja durch die französische Sektion der Internationalen Handelskammer übermittelt, und er wollte nicht gern das Missfallen von M. Clémentel, dem Finanzminister, von M. Pascalis, früherem Präsidenten der Pariser Handelskammer, und M. Godet, Sekretär des Organisationskomitees der Pariser

Ausstellung, erregen, die alle drei eifrige Mitglieder der französischen Sektion sind.

Ein moralischer Druck hatte genügt, ihn dazu zu bringen, dem Urteil willig Folge zu leisten, und er hatte sofort ohne Widerspruch gezahlt, vielleicht in der Überzeugung, dass der Fall letzten Endes nicht gar so ungerecht entschieden worden war.

All das ist nur eine Geschichte, aber eine Geschichte mit einer Moral. Es ist eine sehr vereinfachte Zusammenfassung der Erfahrung aus neunundsiebzig internationalen Streitfällen, die der Internationalen Handelskammer vorgelegt worden sind. Ich habe diesen Umweg gemacht, um den Kaufleuten die Vorteile des schiedsgerichtlichen Verfahrens der Internationalen Handelskammer zu erklären, und die Moral meiner Geschichte lautet: Sobald die Schiedsgerichtsklausel von vornherein in allen Kontrakten stehen wird, wird das schiedsgerichtliche Verfahren überall üblich sein. Diese Klausel stellt eine Versicherung gegen Wortbruch und eine Gewähr gegen Zeit- und Geldverlust durch Prozesse dar. Alle soliden Firmen sind es sich selbst schuldig, diese Klausel in ihre internationalen Kontrakte aufzunehmen.

WILLIS H. BOOTH

Präsident der Internationalen Handelskammer,
Vizepräsident der Guaranty Trust Company New York