

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

Herausgeber: Verein Ehemaliger Textilfachschüler Zürich und Angehöriger der Textilindustrie

Band: 21 (1914)

Heft: 19

Artikel: Die rechtliche Stellung des kaufmännischen Vertreters

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-628432>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 02.04.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

dabei aber sicher wirkendere Flüssigkeiten sind die wasserlöslichen Fettlösungsmittel, von denen sich jetzt viele im Handel befinden. Die fleckigen Stellen werden in einfacher Weise mit einer Lösung eines solchen Produktes eingerieben, worauf die Ware in heissem Wasser ausgewaschen wird. Gute Dienste leistet auch ein anderes Fleckenwasser, das man sich in folgender Weise herstellen kann: Man löse 40 Gramm Ammoniumchlorid (Salmiak), 40 Gramm Essigäther, und 30 Gramm Benzin in einer Lösung von 10 Gramm Marseillerseife und setze dann dem Ganzen soviel Wasser zu, daß man ein Liter Flüssigkeit erhält.

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

Die rechtliche Stellung des kaufmännischen Vertreters.

Durch die Kriegslage sind namentlich auch die kaufmännischen Vertreter schwer geschädigt worden. Ueber die Stellung derselben orientiert eine Ende Oktober in der »N. Z. Z.« erschienene Abhandlung, die folgendermaßen lautet:

Der entwickelte kaufmännische Verkehr der heutigen Zeit bedient sich verschiedener Mittelspersonen, die zwischen die Produzenten und den Konsumenten die Vermittlung besorgen sollen. In erster Linie fällt natürlich der Zwischenhändler in Betracht, der die Ware auf eigene Rechnung kauft, um sie mit Gewinn wieder zu verkaufen. Ein fernerer Vermittler ist der Kommissionär, der in eigenem Namen, aber auf fremde Rechnung Geschäfte abschließt, Waren einkauft oder verkauft, und der sich von seinem Geschäftsherrn eine Provision auf den vermittelten Geschäften bezahlen läßt. Das schweizerische Obligationenrecht hat dem Verhältnis, das zwischen dem Kommissionär und dem Geschäftsherrn besteht, einen besondern Titel gewidmet, der in 15 Artikeln (Art. 425—439), also verhältnismäßig einläßlich, die Materie behandelt. Nun existiert aber noch ein anderer Vermittler, dessen Rechtsstellung von derjenigen des Kommissionärs verschieden ist, nämlich der Handelsagent oder berufsmäßige kaufmännische Vertreter. Dieser ist zwar selbständiger Kaufmann, wie der Kommissionär, und nicht Angestellter seines Geschäftsherrn. Dagegen schließt er die Geschäfte nicht in seinem eigenen Namen, sondern im Namen des Geschäftsherrn ab, der ihn hiezu bevollmächtigt hat. Er selbst wird also daraus weder berechtigt noch verpflichtet. Mit dem Kommissionär aber hat er wiederum das gemeinsame, daß er regelmäßig in Form einer Provision auf den abgeschlossenen Geschäften entschädigt wird. Ueber dieses Vertragsverhältnis enthält nun das Obligationenrecht keinerlei Bestimmungen, im Gegensatz zum deutschen Handelsgesetzbuch. Der Richter wird daher, wo es an speziellen vertraglichen Abreden fehlt, die Vorschriften über verwandte Vertragsarten zur Anwendung bringen müssen. Was den Provisionsanspruch anbelangt, so fällt in erster Linie das Kommissionsverhältnis in Betracht. Das aargauische Handelsgericht und das Bundesgericht haben denn auch unlängst erklärt, daß Art. 432 des Obligationenrechtes auf den sogenannten Agenturvertrag analoge Anwendung finde. Es ginge nun über den Rahmen dieser Abhandlung hinaus, wenn wir versuchen wollten, das Verhältnis zwischen dem Agent und seinem Geschäftsherrn allseitig darzustellen. Wir verweisen in dieser Beziehung auf einen auch für Kaufleute sehr lehrreichen Aufsatz, den Rechtsanwalt Dr. C. Bollag, der Syndikus des Verbandes Kaufmännischer Agenten der Schweiz, in der »Juristen-Zeitung« (Jahrg. X, Heft 11) veröffentlicht hat. Wir möchten nur, anknüpfend an die oben zitierten Entscheide, die Frage nach der Entstehung des Provisionsanspruches näher erörtern und aus dem gegenwärtigen Rechtszustande einige praktische Folgerungen ziehen.

Artikel 432 bestimmt zunächst, daß die Provision als verdient gelte, wenn das Geschäft zur Ausführung gekommen oder aus einem in der Person des Geschäftsherrn liegenden Umstand nicht ausgeführt worden sei. Dabei ist aber zu bemerken, daß diese gesetzliche Regelung nur dann Platz greift, wenn die Parteien nicht selbst über diesen Punkt vertragliche Bestimmungen aufgestellt haben, was ihnen, innerhalb der Schranken der Rechtsordnung, natürlich freisteht. Wenn Art. 432 bestimmt, daß das Geschäft zur Ausführung gekommen sein müsse, so heißt das, daß der Agent seinen Provisionsanspruch nicht schon mit dem Abschluß des Geschäftes verdient habe, sondern daß von dem Abschluß nur ausgegangen werden soll, um den Betrag der Provision, gewöhnlich in Prozenten des Kaufpreises ausgedrückt, ziffermäßig zu ermitteln. Vermittelt nun aber der Agent den Verkauf von Waren seines Geschäftsherrn, so kann sich weiter die Frage erheben, ob es zur Ausführung des Geschäftes genüge, wenn die Ware geliefert worden sei oder ob auch der Kaufpreis eingegangen sein müsse. In der ausländischen Gesetzgebung wird die Frage meistens im letztern Sinne entschieden; diese Lösung hat den Vorteil, daß der Agent an der Zahlungsfähigkeit des Käufers Interesse bekommt und sich hüten wird, der Provision zuliebe zweifelhafte Geschäfte abzuschließen.

Mit Rücksicht auf die nicht ganz klare Ausdrucksweise des Gesetzes würde es sich nun empfehlen, in den Fällen, wo der Agent den Verkauf von Waren vermitteln soll, die Entstehung des Provisionsanspruches vertraglich genau zu regeln. Allgemeine Ausdrücke wie »eine Provision von 5 Prozent auf den Abschlüssen«, »eine Provision von 5 Prozent auf den Fakturabeträgen« sind unzulänglich; sie verursachen Zweifel darüber, ob die Parteien von der gesetzlichen Regelung abgehen wollen, und auf jeden Fall lassen sie die Frage unentschieden, welche Bedeutung dem Eingang oder dem Nichteingang des Kaufpreises zukommt. Es sollte z. B. genau vereinbart werden, daß die Provision zwar in Prozenten des Kaufpreises zu berechnen sei, daß sie aber erst dann als verdient gelte, wenn der Käufer den Kaufpreis bezahlt habe.

Art. 432 enthält nun ferner eine den Agenten schützende Vorschrift, indem er bestimmt, daß die Provision auch dann als verdient gelte, wenn das Geschäft aus einem in der Person des Geschäftsherrn liegenden Grunde nicht zur Ausführung gekommen sei. Der Agent soll es nicht entgelten müssen, wenn der Geschäftsherr durch sein Verschulden, z. B. durch schlechte Lieferung, durch Verzug usw. der Gegenpartei den Anlaß zum Rücktritt gegeben oder wenn er gar absichtlich oder willkürlich das Geschäft annulliert hat, um so den Vertreter um die Provision zu bringen. Allein dabei ist zu beachten, daß nach den oben zitierten Entscheiden die Beweislast den Agenten trifft. Er hat also zu beweisen, daß der Grund für die Nichtausführung in der Person des Geschäftsherrn lag, und nicht hat umgekehrt der Geschäftsherr das Gegenteil zu beweisen. Ist z. B. der Geschäftsherr Verkäufer und wird ihm die Ware wegen angeblich mangelhafter Lieferung zur Verfügung gestellt, so hat der Agent sich den Beweis dafür zu sichern, daß die Ware wirklich mangelhaft gewesen sei. Er wird gut tun, sich vom Käufer ein Muster geben und eventuell eine vorsorgliche Expertise durchführen zu lassen. Der Umstand allein, daß der Verkäufer die Wandelung angenommen und gegen den Käufer keinen Prozeß angehoben hat, liefert nicht auf alle Fälle einen Beweis für die Mangelhaftigkeit der Ware; andere Gründe, wie z. B. die Kostspieligkeit und Unsicherheit der Prozeßführung in einem fremden Lande, können den Verkäufer vom Prozesse abhalten, und es gibt gewiß Fälle, wo man dem Verkäufer die Prozeßführung in guten Treuen nicht zumuten darf. Umsomehr ist hier für den Vertreter Umsicht am Platze, wenn er nicht riskieren will, später mit seinem Provisionsanspruch mangels Beweises zu unterliegen.

Zum Schlusse mag konstatiert werden, daß die Zahl der Rechtsstreitigkeiten aus dem Agenturvertrag bis jetzt nicht eben groß gewesen ist; sie dürfte aber bei der steten Entwicklung des Handelsverkehrs eher zunehmen. Beide Parteien haben daher ein Interesse daran, beim Abschluß ihrer Verträge Gründlichkeit und Sorgfalt walten zu lassen. Vielleicht wäre es auch angezeigt, wenn bei einer künftigen Revision des Obligationenrechtes der Gesetzgeber dieser Vertragsart einige spezielle Bedingungen widmen würde.

Dynamometer auf ihre Festigkeit hin zu prüfen. Diese Prüfung erwies sich aber als unzuverlässig; denn nur zu häufig kam es vor, daß Tuche sich sehr schlecht trugen, trotzdem sie die vorgeschriebene Reißfestigkeit besaßen. Vor einigen Jahren schaffte daher die Militärverwaltung zur Prüfung des feldgrauen Tuches Schabmaschinen an. Die Tuchproben wurden darauf gelegt, und es wurde geprüft, wie sie sich beim Rotieren der Maschine verhielten. Nun konnte man zwar sehen, wie sich die Stoffe abrieb, aber es war doch unmöglich, einen sicheren Rückschluß auf ihre Tragbarkeit zu machen, da das Resultat sich je nach der rauheren oder glatteren Oberfläche des Stoffes veränderte. Um nun eine gleichmäßige Oberfläche zu erzielen, wendet man neuerdings ein chemisches Verfahren an. Danach werden die Tuche zunächst mit Salzsäure, dann mit Alkohol durchtränkt, wodurch ihre Oberfläche die gewünschte Gleichmäßigkeit erlangte. Die Stoffe werden dann in Streifen von je 8 Zentimetern Breite geschnitten, in die Maschine gespannt und geschabt. Es werden immer sechs Streifen auf einmal geprüft, und zwar werden drei von ihnen auf der rechten und drei auf der linken Seite geschabt. Dadurch ergeben sich dann durchaus sichere Vergleichsresultate.

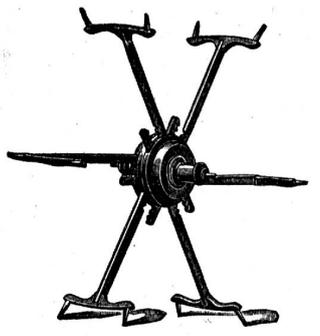
Kleine Mitteilungen

Ein amerikanischer Dampfer für deutsche Farbstoffe. Die Farbstoffe aus Deutschland können in Amerika nicht entbehrt werden und werden dort schmerzlich vermißt. Was bisher im Kriege nach Amerika in diesen Waren exportiert worden ist, hat nicht genügt. Amerika will nun einen Dampfer nach Deutschland schicken, der mit Baumwolle befrachtet wird und deutsche Farbstoffe nach Amerika bringen soll. England hat bereits die bindende Zusage gegeben, diesen Dampfer nicht zu kapern. Wie wird sich aber Frankreich verhalten?

Wie das feldgraue Tuch geprüft wird. Früher war es üblich, Tuche, die für Militärzwecke gebraucht werden sollten, durch den

Redaktionskomitee:

Fr. Kaeser, Zürich (Metropol), Dr. Th. Niggli, Zürich II,
A. Frohmader, Dir. der Webschule Wattwil.



Spezialität:

Reformhaspel

mit selbsttätiger Spannung

für alle Strangengrößen.

über 100,000 Stück in Betrieb

Schwarzenbach & Ott

Spulen-, Haspel- und Maschinenfabrik

LANGNAU-ZÜRICH



Patentirte karten- und papierlose

Doppelhubschaffmaschine

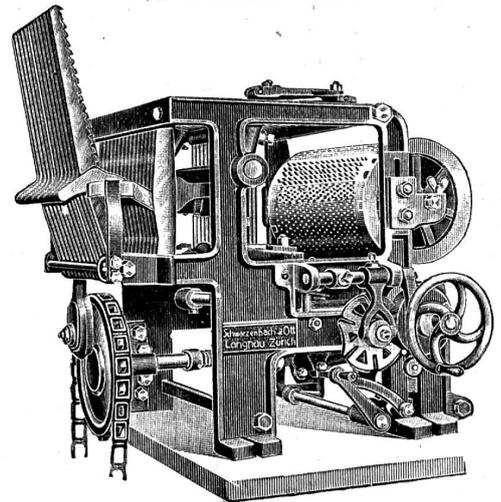
„Reform“

für Seide, Baumwolle, Leinen u. Wolle
zu jedem Stuhl-System passend.

Fabrikation sämtl. Bedarfsartikel aus
Holz für die Textil-Industrie

Spulen und Spindeln

1/10 natürlicher Grösse



Doppelhub-Schaffmaschine „Reform“



Zürcherische Seidenwebschule

Fachschule für die Ausbildung in der Seidenstofffabrikation.

Lehrfächer: 1292

Textilmaterialien, Schaff- und Jacquardgewebe, Weberei,
Textilmaterialienuntersuchung, Farbenzusammenstellung

Kursdauer:

10 Monate, je von Mitte September bis Mitte Juli.

Aufnahmebedingungen:

Vollendetes 16. Altersjahr, genügende Schulbildung
und Vorübung im Weben.

Prospekt durch die Direktion.

PARIS

REPRÉSENTANT

visitant **Exportation et Place**
demande

REPRESENTATION

d'article **soieries, flanelles,**
crêpes (cotonnades). Offres sous
Chiffre E. R. 1368 à l'Expedition
du Journal.