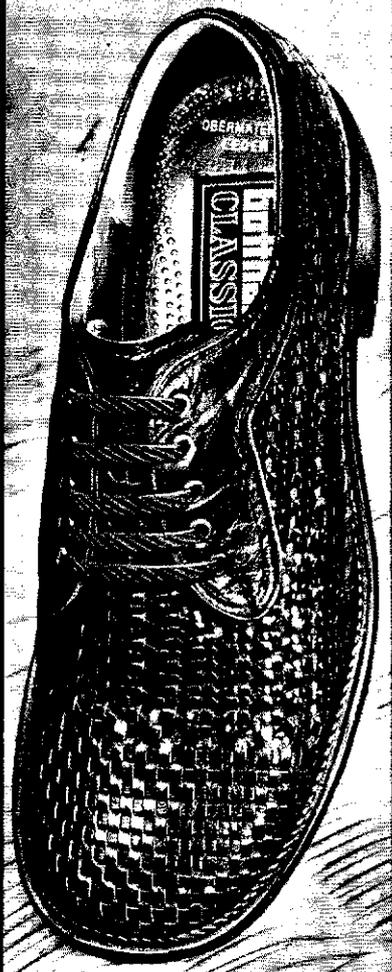


# Perfektion in Leder-

der AIR CONDITIONED-Schuh  
von

## Gotthard



Erfolgreiche Männer bevorzugen modisch-bequeme Schuhe: GOTTHARD-Schuhe! Für die sonnige Zeit das angenehme AIR-CONDITIONED-Modell „Samos“ mit Flechtleider aus edler Madras-Ziege. Natürlich auch sonst durch und durch aus echtem Leder. GOTTHARD-Schuhe gibt es seit 60 Jahren nicht anders. Tradition, die Füße gesund erhält!

### Gotthard-Schuhe Perfektion in Leder

Erhältlich im guten Fachgeschäft.  
Bezugsnachweis: GOTTHARD-Schuhe  
8622 Burgkunstadt — Postfach 220

heit des Auftretens, daß ihm ein Neubeginn im Ausland keine Schwierigkeiten bereiten dürfte“, auch könnten „seine Hemmungen vor einem entsprechenden Schritt nicht groß sein“.

Für Blums Verteidiger Hanns Schlast galt der Angeschuldigte ohnehin „in der Öffentlichkeit schon als verurteilt“, nachdem in dem „Tatort“-Krimi „Frankfurter Gold“ der Fall Blum im April 1971 ausgestrahlt worden war (SPIEGEL 18/1971). Der Anwalt über das TV-Werk, in dem sein Mandant als überführt dargestellt wurde: „Der Film war ein Abklatsch der Akten.“ Kein Wunder: Als Berater bei den Dreharbeiten war der Frankfurter Kripo-Chef Albert Kalk tätig gewesen.

Was im Krimi offen, der Kripo und dem Staatsanwalt bei den Ermittlungen verschlossen blieb, soll nun das Gericht klären: ob Blum tatsächlich 597 000 Mark (nach Rückzahlung von 129 300 Mark an einige der Geschädigten) verbraucht und nicht versteckt hat.

Wegen Schadenersatzforderungen braucht sich der Falschgoldhändler keine Sorgen mehr zu machen. Die Ansprüche seiner Gläubiger waren nach zwei Jahren, also 1970, bereits verjährt.

## HANDEL

### Einige Fassl Öl

Ein Münchner Schmierstoff-Händler verkauft Neuwagen unter dem Listenpreis — die Automobilfabrikanten sind dagegen machtlos.

Kaufmann Hans Auer, 40, Ölhändler aus München-Kirchtrudering, verschenkt allmonatlich einige zehntausend Mark. Menschenfreund Auer: „Grad wie ich lustig bin.“

Indes, die Geschäfte des Philanthropen laufen dabei gut geschmiert, denn bei ihm bringt's die Menge. Der Süddeutsche hat ein Discount-System für Neuwagen ersonnen, bei dem Auto-käufer bis zu 3900 Mark sparen können.

Schon 1965 kam der Schmierstoff-Grossist zu der Einsicht, daß er bei seinen Kunden, mittleren und kleinen Autowerkstätten, als „gewöhnlicher Klinkenputzer“ nur sehr schwer Abschlüsse buchen konnte — „auch wenn man erzählt, daß Frau und Kinder krank sind, die Großmutter gestorben ist“. Deshalb kaufte er einem Münchner Volkswagen-Händler drei neue VW-Käfer ab und lieferte ihm gleichzeitig sechs Fässer Schmieröl zu je 200 Liter. Die Wagen bot er dann in einem Zeitungsinserat an — 250 Mark unter dem Listenpreis.

Inzwischen hat der Münchner Händler für seine Koppelungsgeschäfte feste Regeln entwickelt und sich auch nach außen hin rechtlich abgesichert: Die Autointeressenten schließen mit ihm

einen Vertrag, daß sie einen Wagen zum vollen Listenpreis erwerben wollen.

Diese Verträge benutzt Auer als Lockmittel: Er geht damit zu den Händlern und fragt an, ob sie den Wagen liefern wollen — vorausgesetzt, daß sie „einige Fassl Öl“ abnehmen. Gleichzeitig aber, so vermuten Branchenkenner, handelt er fünf bis sechs Prozent Rabatt für die Autos aus.

Nach außen hin jedoch läßt Auer die Autokäufer an den Gewinnspannen für Öl (ein bis zwei Mark pro Liter) „teilhaben“. Bei größeren Wagentypen beträgt dieser Kundenanteil bis zu 13 Prozent vom Listenpreis des Wagens: Ein VW K 70 wird um 1200 Mark, ein Citroën SM sogar um 3900 Mark billiger.

Monatlich setzt der Schmierstoffhändler auf diese Weise bis zu 100 Neuwagen um; er selbst jedoch tritt dabei nicht in Erscheinung. Denn offiziell verkaufen die Händler direkt an den



**Auto-Discounter Auer**  
„Ich habe grob zurückgeschrieben“

Kunden, der Name Auer taucht in den Kaufverträgen nicht auf.

In den Gründerjahren seines Discount-Ladens bekam Auer noch grobe Briefe von den Autoherstellern: „Ich habe genauso grob zurückgeschrieben, und seitdem lassen die mich in Ruhe.“ Nun aber gingen an die Vertragshändler strenge Anweisungen, die Koppelungsgeschäfte mit Auer künftig zu unterlassen.

Vor allem Audi- und BMW-Händler sind „zur Zeit ein bißchen schreckhaft“ (Auer), doch es gelingt dem Ölhändler immer wieder, Neuwagen aufzutreiben, vor allem bei kleinen Händlern auf dem Land.

Selbst nach Bremen und Flensburg hat der Münchner schon Autos verkauft. Die Kunden mußten sie allerdings bei ihm abholen. Auch das aber will Auer ändern: Künftig sollen zwei

Vertreter, einer in Nord- und einer in Westdeutschland, die Koppelungsgeschäfte an Ort und Stelle abwickeln. Die Auer-Emissäre können ihrer Discount-Kundschaft dabei einen Vorteil bieten, der anderen Erwerb billiger Ware oft fehlt: voller Service und volle Garantieleistungen — denn die Fahrzeuge werden ja von Vertragshändlern geliefert.

Auch für den Fall, daß die Preisbindung für Autos wegfallen sollte, ist der Öl-Grossist gerüstet. Wenn die Vertragshändler um zehn Prozent billiger verkaufen, dann will der Münchner um zwanzig Prozent herunter. Auer zuversichtlich: „Die Händler müssen mir halt dann mehr Öl abnehmen.“

## JUSTIZ

### Faule Forderungen

Zum Schutz „wirtschaftlich schwacher und geschäftlich unerfahrener Personen“ sollen Vereinbarungen über den Gerichtsstand verboten werden. Doch der Bundesregierung geht der Reformeifer zu weit.

Ich bin“, so schrieb die 75jährige Witwe Erika Sommers aus Münster-eifel\* an das Amtsgericht Augsburg, „von dem Mann nach Strich und Faden betrogen worden.“

Der Mann, ein cleverer Vertreter des Versandhändlers Warnke aus Augsburg\*, hatte ihr an der Wohnungstür eine Bohnermaschine aufgedreht, die sie weder gebrauchen noch bezahlen konnte. Jetzt soll sie zahlen oder fahren: 250 Mark oder 500 Kilometer — nach Augsburg zum Gericht.

In dem Kaufvertrag, den die Witwe unterschrieben hatte, stand im Kleingedruckten: „Ausschließlicher Gerichtsstand ist für beide Teile für sämtliche gegenwärtigen und zukünftigen Ansprüche aus der Geschäftsverbindung der Sitz des Verkäufers bzw. das für ihn zuständige Gericht.“

Die alte Dame fuhr nicht nach Augsburg, die Reise war ihr zu beschwerlich und zu teuer. Und der Augsburger Amtsrichter, der ihr glauben mochte, ihre Angaben aber weder prüfen noch verwerten durfte, erließ gegen sie ein Versäumnisurteil — wie das Gesetz es befahl.

Das Gesetz — die Zivilprozeßordnung (ZPO) — läßt zu, daß der wirtschaftlich Stärkere dem Schwächeren einen ihm genehmen Gerichtsstand aufzwingt, und nimmt dabei falsche Urteile in Kauf. Denn vor deutschen Gerichten bestimmt das Da-Sein das Bewußtsein: „Gewonnen hat, wer da ist“, so der Frankfurter Rechtsanwalt Rudolf Gerhardt. Und Richter Helmut Ostermeyer

\* Orts- und Personennamen von der Redaktion geändert.

aus Bielefeld weiß aus Erfahrung: „Viele Kläger spekulieren förmlich darauf, faule Forderungen durch falsche Versäumnisurteile zu sanieren.“

Ihre Spekulation hat Erfolg: An den Amtsgerichten wird die Hälfte aller Prozesse durch Versäumnisurteil erledigt — wer ausbleibt, kann und darf sich nicht wehren, und der Richter unterstellt das Vorbringen des Erschienenen als wahr. Tatsächlich aber sind etwa 25 Prozent aller Versäumnisurteile sachlich falsch. Das ergibt jedes Jahr eine Zahl, die „hoch in die Zehntausende geht“ (Ostermeyer).

Einer der Hauptgründe für diese Negativ-Bilanz soll nun beseitigt werden. Der Bundesrat hat auf Initiative des bayrischen Justizministers Philipp Held dem Bundestag einen Gesetzentwurf vorgelegt, wonach Vereinbarungen über den Gerichtsstand grundsätzlich verboten sein sollen (ausgenommen

Solche mehr aufgezwungenen als vereinbarten Gerichtsstände — vom Gesetzgeber als Ausnahme gedacht — sind heute eher die Regel, seit die Bestellpostkarte an das Großversandhaus den persönlichen Kontakt mit dem Kaufmann ersetzt, verkaufsgeschulte Vertreterkolonnen auch in die entlegensten Dörfer einfallen und Coupon-Anzeigen in den Illustrierten das verlockende Warenangebot einer Überflußgesellschaft jedem, der seinen Namen schreiben kann, zum Ausschneiden nahe rücken.

Vereinzelt fanden inzwischen auch Richter den Schneid, sich gegen die sozialwidrige Gerichtsstands-Praxis zur Wehr zu setzen. So entschied das Landgericht Braunschweig: „Es widerspricht Treu und Glauben, wenn ein Unternehmer, der am Ort des Kunden seine Geschäfte durch Werbung und Anbahnungen der Geschäftsbeziehungen be-



Die Kleinen läßt man laufen

für Vollkaufleute, juristische Personen des öffentlichen Rechts und öffentlich-rechtliche Sondervermögen), um „wirtschaftlich schwache und geschäftlich unerfahrene Personen“ davor zu schützen, beim Abschluß von Verträgen solche Vereinbarungen einzugehen, ohne ihre Bedeutung zu erkennen.

Die wirtschaftlich Starken und geschäftlich Erfahrenen haben diese Bedeutung längst erkannt. Gestützt auf Paragraph 38 ZPO, wonach „ein an sich unzuständiges Gericht durch ausdrückliche oder stillschweigende Vereinbarung der Parteien zuständig“ wird (Prorogation), haben sie in ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine Klausel aufgenommen, derzufolge alle Rechtsstreitigkeiten nicht — wie die ZPO eigentlich vorsieht — dort ausgetragen werden, wo der Schuldner wohnt, sondern da, wo das Unternehmen seinen Sitz hat.

treibt, sich im Streitfall darauf beruft, daß nach seinen Geschäftsbedingungen Gerichtsstand sein Sitz sei.“ Und ein Richter vom Münchner Amtsgericht schrieb einer Firma ins Urteil: „Wer ein Vertreternetz über ganz Deutschland spannen kann, dem ist es zuzumuten, Rechtsstreitigkeiten gegen die auswärts erworbenen Käufer auch auswärts durchzuführen.“

Doch solche Urteile bleiben Ausnahmen, weil Richter selten sind, die es mit der „punktuellen Inhaltskontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ (Bundesjustizminister Jahn) genau nehmen. Die meisten verweisen auf das Gesetz, das ja die Prorogation zulasse. Sie übersehen, daß das Gesetz nicht auf die moderne Organisation des Waren-, Güter- und Leistungsaustausches zugeschnitten ist, weil es aus einer Zeit stammt, als „sich der Handel rund um den Markt abspielte“ (Rechtsan-