



Staats- und
Universitätsbibliothek
Bremen

Staats- und Universitätsbibliothek Bremen

DFG Projekt Die Grenzboten

Die Grenzboten

Berlin u.a., 1841 - 1922

Sontag, Ernst: Der Buckethop

urn:nbn:de:gbv:46:1-908

sie dem neu heranwachsenden Geschlechte von vornherein zu geben und ihm so die Kämpfe zu ersparen, in denen er selbst sich abgemüht hat. Aber so schnell vollziehen sich die großen Fortschritte der Menschheit nicht. Der Ältere kann dem Jüngeren keine innerliche Erfahrung fertig mitteilen. Freiheit des Denkens vollends gehört zu den Gütern, die nur dem wirklich zuteil werden, der sie selbst sich erobert. Deshalb bleibt es richtig, daß der Religionsunterricht, und so wie er alle Erziehung, mit fester Autorität beginnen und allmählich zur Freiheit führen soll. Je stetiger diese Befreiung von Stufe zu Stufe vorschreitet, um so mehr ist dafür gesorgt, daß jeder nur so viel Selbständigkeit erwirbt, als er mit seinen Kräften zu tragen vermag. Dagegen gibt es keine schlimmere Tyrannei, als die, die über anders Denkende im Namen der Freiheit geübt wird.



Der Bucketshop

Von Landrichter Dr. Ernst Sontag in Berlin



Was ist dies, ein Bucketshop? Viele wird dieses Wort ganz fremd anmuten. Wenn ich seine Wirksamkeit zunächst in einem kühnen Witz näher bringen darf: wer erinnert sich nicht jener fabelhaften Sirenen, die einst die vorbeifahrenden Schiffer mit ihrem Sange betörten und anlockten, um sie dann zu überfallen und zu verderben. So verlockt der Bucketshop Unkundige mit vielverheißenden Gewinnversprechungen zum Börsenspiel, um sie dann auszuplündern und zu ruinieren. Der Typus dieses Beutelschneiders und Betrügers existiert erst seit wenigen Jahren in Deutschland. Seine Spezialität ist aus England und Amerika bei uns eingeführt und auch der Name für ihn entstammt amerikanischer Praxis. Als an der Chicagoer Weizenbörse vor Jahren ein besonders großes Spekulationsfieber herrschte, da taten sich Händler auf, welche Tausende von Zentnern Weizen verkauften, ohne auch nur einen zu besitzen. Um aber den Anschein dieses Besitzes und der Realität zu erwecken, stellten sie in ihrem Laden (shop) Eimer (bucket) mit verschiedenen Sorten Weizen aus und verkauften nach diesen Proben. Die Eimer mit Weizen waren aber ihr ganzer Bestand an Weizen. Da sie also nur den im Laden vorhandenen Weizen besaßen, so taufte man diese Geschäfte und nach ihnen ihre Unternehmer „Bucketshops“.

In Deutschland hat sich diese saubere Spezialität nicht an dem Getreidemarkte, sondern an dem Effektenmarke entwickelt. Es entstanden an den größten Börsenplätzen, insbesondere in Berlin, Bankgeschäfte, welche mit einem ganz geringen Betriebskapital eröffnet wurden, welche aber gleichwohl sofort eine

umfangreiche und kostspielige Werbetätigkeit zum Heranziehen von Kunden einleiteten. Geworben wurde durch Reisende, Briefe, Rundschreiben und eigene Zeitschriften, welche den Kunden und denen, die es werden sollten, kostenlos zugingen. In Erinnerung ist wohl noch den meisten Berlinern der „Ratgeber am Kapitalmarkt“, welchen der bekannteste dieser Bucketshops, Sigmund Friedberg, lange Zeit kostenlos am Potsdamer Platz verteilen ließ. Traten die also Beeinflussten an eine Bucketshopfirma heran, so wurden sie in der Regel zum Abschluß von Vorprämiengeschäften bewogen. Diese im reellen Bankgeschäft nur eine geringe Rolle spielende Geschäftsart wurde von den Bucketshops mit besonderer Vorliebe gepflegt.

Das Vorprämiengeschäft ist eine Abart des Börsentermingeschäftes, etwa so wie „Guti“ eine Abart des gewöhnlichen Skatspiels ist. Bei dem gewöhnlichen Terminhandel kauft der Börsenspekulant (soweit er à la hausse, d. h. auf das Steigen des Papiers spielen will) ein Börsenpapier für den Ultimo des nächsten oder eines folgenden Monats, indem er hofft, daß es bis dahin steigen und er an dem gestiegenen Kurse verdienen werde. Fällt das Papier, so verliert er, und je tiefer es fällt, desto mehr. Es ist also, da in den Industripapieren schon Kursstürze von 10, 20 und mehr Prozent dagewesen sind, das Risiko jeder Börsenspekulation ein erhebliches. Dieses Risiko verringert sich der Hausierer durch Abschluß eines Vorprämiengeschäftes. Er kauft damit nämlich das Spekulationspapier nicht per Ultimo fest, sondern er kauft ein Wahlrecht, nach welchem er kurz vor Ultimo dem Bankier erklären kann, ob er die gekauften Stücke abnehmen wolle oder nicht. Für die Einräumung dieses Wahlrechts zahlt er einen bestimmten in Prozenten des Kaufpreises ausgedrückten Betrag, die Prämie. Steigt das Papier, so entscheidet er sich natürlich für Abnahme und steckt den Gewinn, der für ihn allerdings erst beginnt, soweit der Kurs die Einkaufskursprämie überschritten hat, ein. Fällt der Kurs, so verzichtet er auf die Abnahme, er abandonniert die Prämie, wie der börsentekhnische Ausdruck heißt, und sein Verlust beschränkt sich dann auf den Gegenwert der Prämie. Darin besteht eben der Vorzug des Vorprämiengeschäftes, daß, sinken die Kurse gleich um 10 Prozent, der Spekulant nicht mehr verlieren kann, als etwa die $2\frac{1}{4}$ Prozent, welche er als Prämie gezahlt hat.

Auf diesen Vorzug des Vorprämiengeschäftes weisen die Bucketshops in ihren Zirkularen und in besonderen gedruckten Belehrungen, die sie über Prämiengeschäfte ausgeben, eindringlich hin. Sie übertreiben sogar vielfach diese Minderung des Risikos dahin, daß sie behaupten, die Kunden könnten bei ihnen überhaupt kein Geld verlieren. Was diese Winkelbankiers aber in ihren Belehrungen verschweigen, ist, daß diesem geminderten Risiko auch eine geminderte Gewinnchance entspricht; denn da der Kunde auf alle Fälle die Prämie zahlen muß, so beginnt der Gewinn für ihn erst, wenn das Papier am Stichtage die Einkaufskursprämie überstiegen hat. Da nun die Bucketshops vielfach zur Spekulation sogenannte ruhige Papiere empfehlen, d. h. solche, in

welchen wenig Kursbewegung ist, so wird die Gewinnchance des Kunden damit zu einer recht unwahrscheinlichen. Es gibt freilich auch Bucketshops, welche Spekulationspapiere mit kräftiger Kursbewegung, wie Schantung-Eisenbahnaktien, Hamburg-Amerikanische Paketfahrt-Aktien, Rhodesia shares, Canada Pacific Eisenbahn-shares, Norddeutsche Lloyd-Aktien usw. empfehlen. Bei jedem Vorprämienengeschäft, insbesondere aber bei Prämien in solchen Spekulationspapieren, nimmt der reelle Bankier ein sogenanntes Deckungsgeschäft vor. Da er, sagen wir per Ultimo Februar 30000 Mark Sapag seinem Kunden liefern muß, so sucht er sich an der Börse einen Gegenspieler, d. h. einen Baissier, welcher glaubt, daß Paketfahrt zu Ende Februar fallen werden und deshalb 30000 Mark für diesen Termin verkauft. Der Bankier bekommt also Ultimo Februar von dem Baissier die 30 Tausende geliefert, welche er seinem Kunden liefern muß, er kann also das Steigen der Kurse mit Ruhe ansehen, denn er braucht die Differenz zwischen dem Einkaufskurse seines Kunden und dem Kurse am Stichtage nicht aus seiner Tasche zu tragen.

Diese Deckung, welche bei einer größeren Anzahl von Geschäften geradezu unentbehrlich ist, will der Bankier nicht seinen Zusammenbruch riskieren, unterläßt der Bucketshop. Man wird sich nun fragen, wie ist es möglich, daß er, wie es wiederholt geschehen ist, seine Geschäfte jahrelang fortsetzen kann, ohne zusammenzubrechen. Dafür hat er eben verschiedene Tricks, zu welchen die Vorprämienengeschäfte eine besondere Handhabe bieten.

Zunächst, fallen die Kurse zum Stichtage, so verzichtet der Kunde auf Lieferung der Stücke, er abandonniert die Prämie. In diesem Falle kommt der Bucketshop weder in die Lage, Stücke an den Kunden zu liefern noch einen Gewinn auszahlen zu müssen. Es kommt also gar nicht heraus, daß er die pflichtgemäße Eindeckung unterlassen hat. Steigen aber die Kurse und verlangt der Kunde zum Stichtage Lieferung, so sagt ihm der Bucketshop: „Sie sind wohl verrückt, jetzt aus dem Geschäft herauszugehen, wo die Hauffe erst losgeht, prolongieren Sie doch das Geschäft, da werden Sie noch viel mehr verdienen!“ Der Kunde fällt in der Regel darauf herein und läßt das Geschäft weiter laufen. Der Bucketshop spekuliert bei diesem Rat ganz richtig und deshalb fast immer erfolgreich auf den Optimismus und das Spekulationsfieber des Hauffiers. Man vergegenwärtige sich, dieser ist für ein Papier sowieso fest gestimmt gewesen (sonst hätte er es nicht gekauft), nun sieht er es steigen und nun soll er herausgehen, bloß weil der Stichtag da ist, und soll den schönen weiteren Gewinn einem anderen überlassen. Daß die Steigerung zu Ende sein und das Papier wieder fallen könnte, der Gedanke liegt ihm in seiner Hauffestimmung himmelfern. So bedarf es bloß des leisen Anstoßes seitens des Bankiers, zu prolongieren, und der Kunde prolongiert. Dabei ist der Vorschlag der Prolongation ein bewußter Schwindel von dem Bucketshop, es gibt nämlich bei Vorprämienengeschäften gar keine Prolongation. Wäre ein reeller Bankier der Ansicht, daß das Papier weiter stiege, so würde er dem Kunden vielleicht zum

Abluß einer neuen Vorprämie raten, aber ihm jedenfalls zunächst einmal den Gewinn aus der alten auszahlen. Denn diesen setzt der Kunde ohne Not von neuem aufs Spiel, wenn er „prolongiert“. Das Auszahlen aber gerade will der Bucketshop vermeiden. Außerdem hat die Prolongation für ihn den Vorteil, daß er dafür eine neue, die sogenannte Prolongationsprämie, berechnet. Er spekuliert bei der Verlängerung des Geschäftes darauf, daß die Kurse bis zum nächsten Stichtage schon gesunken sein werden und der Kunde dann abandonniert. Wollen ihm aber die Kurse durchaus diesen Gefallen nicht tun, so ist der Schwindelbankier auch nicht um eine Ausflucht verlegen, er animiert dann den Kunden zu neuen Geschäften und verrechnet den Gewinn aus der ersten Prämie mit dem Vorfuß für diese Geschäfte. Hilft aber alles nichts, verlangt der Kunde die Auszahlung des Gewinns oder bleibt ihm das Glück treu und die weiteren Geschäfte fallen auch zu seinen Gunsten aus, dann — zahlt der Bucketshop noch lange nicht. Er läßt es dann zum Prozeß kommen, schiebt die unglaublichsten Eide zu, macht den Differenzeinwand geltend und, wenn alles nichts hilft, schließt er einen gerichtlichen Vergleich mit dem Kunden, in welchem er sich zu Ratenzahlungen verpflichtet, die er dann meistens auch wieder nicht einhält. Schließlich ist der Bucketshop zahlungsunfähig, leistet den Offenbarungseid, liquidiert im Notfalle und macht unter anderem Namen mit einem neuen Sozius eine neue Firma auf.

Diese Sorte Schwindelgeschäfte hat nun an den großen deutschen Börsenplätzen, insbesondere in Berlin, eine ganze Reihe von Jahren geblüht und sie hat die Netze ihrer Versuchung unter allen Kreisen der Bevölkerung ausgeworfen. Es finden sich unter den Opfern der Bucketshops Angehörige des Adels, des Offizierkorps, Akademiker, Kaufleute, ja sogar Bankbeamte. Mit Vorliebe aber haben sie die kleinen Sparer aus den weniger gebildeten Schichten der Bevölkerung heimgesucht, weil diese am arglosesten sind. Es ist unglaublich, was mancher Bucketshop Volksschullehrern, Handwerksmeistern, Fahrstuhlführern, Kolporteurs von Missionsschriften für Bären aufgebunden hat, um aus ihnen weiteres Geld herauszulocken oder Gewinne vorzuenthalten. Ein Bäckermeister hat z. B. die Zusicherung geglaubt, daß er an einem so ruhigen Papier, wie Deutsche Bank-Aktien, binnen vierzehn Tagen 30 Prozent verdienen werde. Einem Volksschullehrer, welcher seine hinterlegten (vom Bucketshop längst rechtswidrig verkauften) Effekten heraushaben wollte, hat dieser mit Erfolg eingeredet, die könne er ihm nicht so ohne weiteres herausgeben, die müßten doch wie jedes Sparfassenguthaben erst gekündigt werden.

Es ist nicht zu zählen, wieviel Existenzen durch diese gewissenlosen Winkelbankiers in Deutschland ruiniert worden sind. Haben sie erst einen Sparer in die Hände bekommen, dann haben sie ihn unbarmherzig bis auf den letzten Pfennig ausgebeutet, und dieses empörende Treiben hat sich unangefochten jahrelang abgespielt, nachdem der Häuptling der Bucketshops, Sigmund Friedberg, wegen dieser Art Geschäfte von Strafkammer und Reichsgericht freigesprochen

worden war. Eine Verurteilung wegen Betrugs war in der Tat außerordentlich schwer, weil sich nicht leicht mit der erforderlichen Sicherheit nachweisen ließ, daß ein solcher Bankier schon bei Eingehung der Geschäfte beabsichtigt hatte, den Kunden etwaige künftige Gewinne vorzuenthalten, sich also einen „rechtswidrigen Vermögensvorteil“ zu verschaffen. Der Feststellung dieses Tatbestandsmerkmals bedurfte es aber für die Anwendung des § 263 St. G. B. Auch vor den Zivilgerichten fanden die Bucketshops zunächst mehr Glauben als sie verdienen.

Da war es dann das Verdienst des Rechtsanwalts Dr. Arthur Ruffbaum, Berlin, den Kampf gegen diese unlautere Geschäftsform im Bankiergewerbe aufgegriffen und als erster nachgewiesen zu haben, wie man ihr zivilrechtlich mit den Paragraphen der Schadenersatzbestimmungen des Bürgerlichen Gesetzbuches und den Kommissionsärbestimmungen des Handelsgesetzbuches, strafrechtlich aber mit den §§ 94, 95 Börsengesetz beikommen könnte. Nach dieser Anregung übernahm dann der Zentralverband des deutschen Bank- und Bankiergewerbes diesen Kampf, indem er vor allem eine Sammelstelle schuf, bei welcher alle die Betrogenen ihre Erfahrung niederlegen konnten. Neuerdings ist auch die Staatsanwaltschaft des Landgerichts I Berlin in diesen Kampf eingetreten und hat mit dem Erfolg Anklage gegen mehrere Bucketshops erhoben, daß diese nicht nur aus dem Börsengesetz, sondern auch aus § 263 St. G. B. wegen Betruges mit erheblichen Freiheitsstrafen belegt worden sind.

Jetzt hat das Reichsgericht das letzte Wort. Bestätigt dieses die Strafkammerurteile, so steht zu hoffen, daß die Bucketshops in wenigen Jahren vom Schauplatz verschwunden sein und diese Spezies des Betruges nur noch der Geschichte des Verbrechertums angehören wird.

Die Lehre aber könnte zu dauerndem Gewinn aus dem Auftreten der Bucketshops gezogen werden, daß die Forderung staatsbürgerlicher Bildung unserer Jugend mit etwas Verfassungslehre und bürgerlichem Recht nicht erfüllt ist, sondern daß ihr auch von wirtschaftlichen Einrichtungen, wie denen der Börse, wenigstens soviel Ahnung beigebracht werden muß, daß sie die großen Gefahren des Börsenspiels für den Nichtbörsenkundigen erkennen kann. Wenn nicht in der Bürgerkunde, so in einer vielleicht ebenso notwendigen Unterrichtsstunde für Ethik wird dann mit Bruno Wille zu lehren sein: „Unterscheide zwischen totem Gelde und lebendigem. Eine Seele hat jedes Gut, das du erworben hast in redlicher Arbeit für Menschenwohl. Wenn du aber einen vergrabenen Schatz findest, so ist es nicht viel besser als habest du ihn geraubt*.“ — Die Börse ist ein unentbehrlicher wirtschaftlicher Faktor; aber die kleinen Sparrer mögen die Finger davon lassen, sie mögen ihr in der Berufsarbeit erworbenes lebendiges Geld nicht zu einem toten Schätze vermehren wollen, es wird ihnen sonst geschehen wie den unbefugten Schatzgräbern im Märchen, denen sich das Gold wieder in Blei wandelt.

*) Bruno Wille, „Die Abendburg“, Chronika eines Goldsuchers in 12 Abenteuern, S. 387.