

---

## BUCHBESPRECHUNGEN

---

**Tilman J. Röder, Rechtsbildung im wirtschaftlichen ‚Weltverkehr‘. Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen, 1871–1914 (= Recht in der Industriellen Revolution, Bd. 4), Frankfurt a. M.: Vittorio Klostermann 2006, 393 S.**

Rezensiert von  
Isabella Löhr, Leipzig

Es ist bekannt, dass San Francisco 1906 bei einem Erdbeben weitestgehend zerstört wurde. Weniger bekannt ist, dass dieses Erdbeben und besonders die ihm folgenden Brände, die große Teile der stark beschädigten Stadt endgültig vernichteten, innerhalb kurzer Zeit heftige internationale Auseinandersetzungen über Rechtsgrundlagen, Gültigkeit und Formulierung von Vertragsbestimmungen provozierten, die Versicherungsgesellschaften weltweit benutzt hatten, um zwei Drittel der Gebäude von San Francisco gegen Feuerschäden zu versichern. Wer sollte den Schaden bezahlen, der ungefähr 28.000 Häuser betraf?

Dieser Frage geht die Studie von Tilmann J. Röder nach, die als Dissertation im Rahmen der Selbständigen Wissenschaftlichen Nachwuchsgruppe „Recht in der Industriellen Revolution“ unter der Leitung von Milos Vec mit institutioneller

Anbindung an das Max-Planck-Institut für europäische Rechtsgeschichte in Frankfurt am Main entstand. Am Beispiel San Francisco und den Versuchen der Versicherungsbranche, die für sie wirtschaftlich bedrohliche Katastrophe mit Hilfe neuartiger Regulierungsinstrumente zu kontrollieren, wirft Röder die Frage auf, ob „die Internationalisierung wesentlicher Wirtschaftsbranchen ab den 1870er Jahren zur Herausbildung einer lex mercatoria oder ähnlicher transnationaler Rechtsstrukturen“ führte, die sich außerhalb und parallel zu nationalstaatlichen Rechtsordnungen entwickelten (S. 1).

Nach einem Kapitel zur Entstehung von Vertragsbedingungen im nationalen und internationalen Wirtschaftsverkehr beschreibt Röder im zweiten Teil der Studie, wie die 114 amerikanischen und europäischen Versicherungsfirmer, die in San Francisco Feuerversicherungen direkt abgeschlossen hatten, versuchten, die auf sie zu rollenden Versicherungsforderungen einzudämmen. Sie setzten auf juristische Klauseln in den Versicherungspolicen, die Erdbebenschäden von der Haftung ausschlossen. Da jedoch die Rechtsgrundlagen der verwendeten Policen zumeist unklar waren, brachen langwierige Auseinandersetzungen los, die teilweise gerichtlich geführt wurden und in der Regel mit Entscheidungen gegen die Versicherungsgesellschaften endeten.

Wesentlich an der Schadensregulierung war neben der enormen finanziellen Be-

lastung, die einige Unternehmen in den Bankrott zwang, die Einsicht der Branche in den hohen Grad wirtschaftlicher Abhängigkeiten und Kettenreaktionen, die die europäischen und amerikanischen Versicherungsgesellschaften, die Rückversicherer und ihre Aktionäre gleichermaßen einschloss. Das Erdbeben hatte eindrücklich veranschaulicht, dass eine große Katastrophe, die nicht einmal im eigenen Land stattzufinden brauchte, ausreichte, die Versicherungsbranche in eine globale Existenzkrise zu stürzen. „Die weite Verteilung der Risiken in San Francisco hatte zwar neun von zehn Unternehmen davor geschützt, unter der Last dieses Schadensfalls zusammenzubrechen. Aber zugleich waren die Kreise der wirtschaftlich Betroffenen unübersehbar geworden. An den Ersatzleistungen einzelner Feuerversicherer waren nicht nur deren eigene Aktionäre beteiligt, sondern auch diejenigen der Rückversicherer, der Retrozessionäre sowie anderer Feuerversicherungsgesellschaften, die Mitversicherungen übernommen oder surplus-lines gezeichnet hatten. Allein der Zusammenbruch der amerikanischen Versicherungsgesellschaft Traders hatte zwanzig weitere Unternehmen in Mitleidenschaft gezogen.“ (S. 126f) Diese internationale Verflechtung der Versicherungswirtschaft führte zur Frage, ob die Unternehmen weiterhin weltweit tätig sein oder sich aus erdbebengefährdeten Weltregionen wie Amerika zurückziehen sollten. Die meisten Unternehmen entschieden sich für einen Ausbau des internationalen Geschäfts, weil es ein lukrativer Markt war, den sie nicht aufgeben wollten. Das hieß aber zugleich, Sicherheiten entwickeln zu müssen, die deutlich und im Interesse

der Versicherungen regelten, wann sie im Schadensfall einzuspringen hatten und wann nicht. Entsprechend lenkt Röder die Aufmerksamkeit auf den Versuch von vier großen Rückversicherern, eine Erdbebenklausel auszuarbeiten und als internationalen Standard zu etablieren in der Hoffnung, dass sie normativ wirken, Gewohnheitsrecht bilden und stabile Verhältnisse für das Versicherungswesen weltweit schaffen würde.

Der dritte Teil der Arbeit widmet sich dem Werdegang der Erdbebenklausel, indem in Einzelstudien verfolgt wird, ob und, wenn ja, wie sie in die einzelnen nationalen Rechtsordnungen integriert wurde. Die Reaktionen auf die Klausel ordnet Röder anhand von drei Kategorien, nämlich Einführung einer einheitlichen Klausel, Ablehnung und Alternativen sowie drittens die Staaten, die keine Einigung über eine Erdbebenklausel finden konnten. Dafür berücksichtigt er das jeweilige nationale Recht, die wirtschaftliche Organisation und Stellung der Versicherungsunternehmen, die Einmischung nationaler Gesetzgeber und die jeweilige Reaktion der Versicherer auf ihre Situation im Ausland und arbeitet vor diesem Hintergrund Kriterien heraus, die entscheidend waren für die Einführung, Ablehnung oder alternative Regelungen einer einheitlichen Klausel.

Die partielle Einführung der Standardklausel und die Ausarbeitung von Alternativen mittels Selbstorganisation der betroffenen Wirtschaftszweige bewertet Röder schließlich als ein deutliches Indiz für die Ablösung des Rechtes vom Staat. Anstelle eines nationalen Rückzuges im Angesicht von Katastrophen intensivierte die Versicherungsbranche ihr internationa-

les Geschäft auf der Grundlage von Vertragsbedingungen, die sie selbst entwarf. Statt staatlichen Rechtes wurden Formularverträge, Standardklauseln und Vertragsformeln gesetzt, die Norm setzend wirkten, sobald sie als Gewohnheitsrecht im internationalen Wirtschaftsverkehr anerkannt wurden. Das schloss jedoch Konflikte zwischen staatlichen Regierungsansprüchen und der Selbstorganisation der Branche nicht aus. Wenngleich die über Standardisierung von Vertragsbedingungen geschaffenen Normen laut Röder kein *lex mercatoria* und damit kein eigenständiges transnationales Handelsrecht ausbildeten, weil es an allgemein anerkannten Rechtsgrundsätzen und an einer allgemeinen Schiedsgerichtsbarkeit fehlte, hebt er dennoch die Neuartigkeit dieser Standardisierungsmaßnahmen und ihre vorbereitende Rolle für die Ausbildung einer *lex mercatoria* in der zweiten Hälfte des 20. Jh.s hervor. So betont er explizit die Kontinuität in der Ausbildung eines transnationalen Wirtschaftsrechtes über die Zeit der beiden Weltkriege hinweg. Die besondere Leistung dieser hervorragenden Studie liegt darin, dass sie das historische Geschehen sehr eloquent mit grundsätzlichen Fragen der Entwicklung eines transnationalen, von staatlicher Regulierung autonomen Rechtes verbindet, ohne sich dabei in juristischen und historischen Details zu verlieren. Ganz im Gegenteil findet man einen fließenden und im höchsten Maße leserfreundlichen Stil, der die Lektüre spannend macht. Ein großer systematischer Gewinn der Arbeit liegt darin, dass Röder die Aufmerksamkeit immer wieder auf die Akteure und ihre Entscheidungsmöglichkeiten richtet. So zeichnet er ein lebendiges Bild

von der weltwirtschaftlichen Vernetzung großer Unternehmen am Beginn des 20. Jh.s und deckt auf, unter welchen Bedingungen und Sicherheitsvorkehrungen sie sich trotz offensichtlicher Risiken für eine weitergehende Internationalisierung im Versicherungswesen entschieden. Beschreibt die historische Globalisierungsforschung die Zeit von 1870 bis 1914 überwiegend als eine Epoche des Freihandels, deren Horizont im wachsenden Maße von nationalen Protektionismus eingefärbt wurde, öffnet Röder mit seiner Perspektive einen bisher wenig beachteten, aber sehr lohnenswerten Weg. Denn er betrachtet die Regulierung von Recht und Wirtschaft nicht vor der Alternative entweder staatlicher oder zwischenstaatlicher Regelung, sondern unter dem Aspekt wirtschaftlicher Selbstorganisation und -regulierung, die explizit an staatlichen Alternativen vorbei Normen und damit einen eigenen, verbindlichen *code of conduct* entwickelte, wie es einzelne Wirtschaftsbranchen auch heute in Form von Selbstverpflichtungserklärungen praktizieren.