

Dr. Huber: Konkretes ist bis heute nichts perfekt geworden als eine Provision von 5000 Franken.

Carbone: Ja.

Dr. Huber: Dann haben wir, wie vereinbart, noch 250 Franken zugute. Ich hoffe, daß wir das bekommen können.

Carbone: Selbstverständlich.

Dr. Huber: Wo können wir die beziehen?

Carbone: Bei meinem Anwalt.

Die anderen Sachen sind nicht realisierbar gewesen. Ich bin dann verhaftet worden.

Dr. Huber: Herr Carbone, haben Sie je dem Thöng gegenüber einmal ein Wort davon gesprochen, von dieser Kohlenstiftgeschichte, die wir heute zum erstenmale hören. In der ganzen Untersuchung ist kein Wort davon gesprochen worden.

Dr. Ditscher: Das steht in den Akten.

Dr. Huber: Ich habe nicht das Recht, den Verteidiger zu befragen und er hat auch kein Recht, Antwort zu geben. Bitte beantworten Sie meine Frage, Carbone.

Carbone: Ich habe gesagt, daß Thöng bezw. die Sparkasse an meinen sämtlichen Einnahmen, die mir zukommen, beteiligt sind.

Dr. Huber: Ich will keine Rede von Ihnen. Antworten Sie ja oder nein. Haben Sie dem Thöng ein Wort davon gesagt, daß er an diesen Kohlenstift-Geschäften beteiligt sein soll?

Carbone: Man kann nicht von einem Kohlenstiftgeschäft sprechen. Das Kohlenstiftgeschäft ist ein Faktor der Bogenlampensache.

Präsident: Das gehört nicht zusammen, das haben nur Sie in Zusammenhang gebracht.

Carbone: Man kann wohl von einem Kohlenstiftgeschäft ohne Bogenlampen sprechen, aber nicht von einem Bogenlampengeschäft ohne Kohlenstift, weil es keine Bogenlampen ohne Kohlenstift gibt.

Dr. Huber: Haben Sie dem Thöng mitgeteilt, daß er auch Ansprüche aus dem Kohlenstiftgeschäfte habe?

Carbone: Ich habe nie von der Bogenlampensache mit ihm gesprochen.

Dr. Huber: Konnte Herr Thöng aus Ihren Mitteilungen irgend etwas wissen von Ansprüchen, die er aus dieser Bogenlampensache ableiten könnte?

Carbone: Thöng konnte überhaupt nichts wissen über die Bogenlampensache. Darüber habe ich mit ihm überhaupt nichts gesprochen, sondern nur mit Nico Beck. Nico Beck hat sich in Berlin erkundigen können, in Berlin hängen Bogenlampen, sind Bogenlampen aufgestellt worden. Ueber die einzelnen Sachen weiß Thöng nicht Bescheid.

Dr. Huber: Sie haben meinen Klienten gebeten, daß er gestatte, einen Teil der Diskontobeträge für sich zu behalten, weil er das nötige hätte für die Bewertung der Lampenpatente. Haben Sie in diesem Zusammenhange davon Herrn Thöng ein Wort gesprochen, daß darin auch inbegriffen seien gewisse Sachen, z. B. Kohlenstiftgeschäfte Glasglocken usw.

Carbone: Ich sagte bereits, daß ich mit Thöng gar nicht gesprochen habe.

Dr. Huber: Mir scheint festgestellt zu sein, daß irgend etwas Konkretes nur bestand oder hätte bestehen können

mit Bezug auf eine . . Provision 2½ Minimum bis Maximum 5 Prozent. Es ist nicht richtig, daß Sie verkauft hätten für Rörting. Sie haben vorher gesagt, Rörting habe jährlich 80,000 Lampen fabriziert vor dem Kriege.

Carbone: Ja.

Dr. Huber: Wieviele könnte Rörting jetzt fabrizieren?

Carbone: Rörting hat 80,000 Lampen vor dem Kriege für ein Land fabriziert, wo die Bogenlampe ein freies Feld hatte, heute müßte erst der Kampf ausgefochten werden. Infolgedessen kann man nicht von der heutigen Fabrikation Rörting sprechen ohne Maßstab für den Absatz.

Dr. Huber: Das müssen Sie mir nicht erklären. Sie haben die Fragen zu beantworten. Sie haben zu sagen, was ich Sie frage. Sie müssen mich nicht fragen.

Carbone: Ich habe auch nicht gefragt.

Dr. Huber: Ich frage Sie jetzt nur, welche Fabrikation in solchen Lampen hat Rörting heute oder in dem Moment, als Sie mit Thöng verhandelten?

Carbone: Das weiß ich nicht. Ich kann mich nicht erinnern, wieviele Lampen Rörting damals fabriziert hatte.

Dr. Huber: Ihre Vorstellung darüber?

Carbone: Das kann ich nicht sagen.

Dr. Huber: Wieviel ungefähr?

Carbone: Im ersten Jahre vielleicht 5000, es können auch 20,000 gewesen sein. Das weiß ich nicht.

Dr. Huber: Wie groß wäre die Provision gewesen, wenn Sie diese 20,000 verkauft hätten, wenn Rörting gar nichts verkauft hätte?

Carbone: Das käme auf den Preis an.

Dr. Huber: Zu was für einem Preise sind die Lampen verkauft worden?

Carbone: Das kann ich nicht auswendig sagen.

Dr. Huber: Also schätzen Sie, schätzen Sie hoch, das liegt in Ihrem Interesse.

Carbone: Ich muß erst rechnen. 20,000 Lampen, das wären ca. 5 Prozent von 6 Millionen, das wäre um den Preis, den Sie gerechnet haben.

Dr. Huber: Also 5 Prozent von 6 Millionen, das wären 250,000 Franken, 300,000 Franken.

Präsident: 5 Prozent ist Maximalprovision.

Carbone: Ich sage ja, ich würde nicht so rechnen.

Dr. Huber: 300,000 Franken. Sie haben meinem Klienten gegenüber davon gesprochen, daß Sie eine Offerte hätten von 1½ Millionen Dollar oder 400,000 Pfd. Wie können Sie das irgendwie zusammenreimen, eine maximale Provision im Jahre, wenn Sie die gesamte Maximalproduktion von Rörting selbst verkauft hätten, wenn Rörting selbst keine einzige Lampe verkauft hätte? Das wäre ein Maximaleinkommen für Sie pro Jahr von 250,000 Fr. Nehmen wir an, Sie hätten diese Lampenprovisionsberechnung verkauft, wie können Sie dazu kommen, zu sagen, Sie hätten dafür 1½ Millionen Dollar oder 400,000 Mk. Offerte?

Carbone: Das kann man nicht so rechnen, diese 1½ Millionen Dollar. Es hat eine eigene Bewandnis. Diese feste Offerte wäre nicht für die Fabrikation gewesen, sondern für den Erwerb der Lizenz der Fabrikation. Das