

### Berichtigung.

In meiner in der Nr. 18 erschienenen Abhandlung: „A. Engelbrecht. Zu seinem 80. Geburtstage“, ist mir, wie ich nachträglich erkennen musste, zu meinem grössten Bedauern ein sehr unangenehmes Versehen unterlaufen.

Bei Nennung der Namen derjenigen Kollegen nämlich, die unserem damaligen 1. Vorsitzenden Herrn A. Engelbrecht zur Lösung seiner schweren Aufgabe ihre Dienste für zwei Perioden in bereitwilligster Weise zur Verfügung stellten, versah ich leider, unseres geschätzten Kollegen und Vertrauensmannes A. Meinecke-Hamburg Erwähnung zu tun. Mein Bedauern hierüber ist ein um so grösseres, als mir nur zu gut in Erinnerung geblieben ist, welch gewissenhafter und treuer Mitarbeiter er dem damaligen Vorstand zu jeder Zeit war, und wie sehr man auf dessen Zuverlässigkeit zu jeder Zeit bauen konnte. F. Neuhofer.

### Halte dein Schaufenster sauber und hell!

**A** Weihnachten ist nicht mehr fern, und der Geschäftsmann rüstet sich schon jetzt für das kommende Fest. Ein gleiches tut das kaufende Publikum. Es werden Wünsche zu erforschen gesucht und die Auslagen in den Schaufenstern mit mehr Interesse beachtet. Damit beginnt aber auch für den Geschäftsmann eine arbeitsreichere Zeit mit weit grösseren Verpflichtungen, nicht allein solche gegen die Kundschaft, sondern auch gegen sich selbst und sein Geschäft. Es ist Zeit, seinem Schaufenster den Anstrich des besonders Anziehenden zu geben, und ganz besonders darauf zu achten, dass peinliche Sauberkeit im Schaufenster herrscht. Der Interessent, der jetzt vor dem Schaufenster steht, hat gewissermassen in der Zeit der grösseren Kauflust ein schärferes Auge für kleine Unstimmigkeiten als sonst, wo er mehr mechanisch und gewohnheitsmässig die Auslagen betrachtet.

Besonderen Wert aber lege auf eine schöne, helle und effektvolle Beleuchtung deines Fensters. Schaufenster werden zumeist des Abends besehen, und jetzt, wo die Lampen schon frühzeitig angebrannt werden müssen, hat auch dein Fenster das meiste Interesse. Hast du nicht schon oft vor den grossen Schaufenstern einer Weltstadt gestanden, und warst du nicht geblendet von der Fülle des Lichtes? Und war es dir nicht wohl, den strahlenden Glanz um dich zu haben? Die Waren sahen so sauber und schön aus, und der Appetit kam beim Essen. Du hast dich blenden lassen, gingst in den Laden, um zu kaufen!

Gerade in der Beleuchtungsfrage sind uns jene Geschäfte, die oft schwere Konkurrenz für uns sind, weit voraus, und damit auch weit voraus, den Kunden anzuziehen.

Also: Halte dein Schaufenster sauber und hell!

### Vom deutschen Juristentag.

**B**eim Lesen dieser Ueberschrift werden unsere Leser erstaunt fragen: Was hat der Juristentag mit uns Uhrmachern zu tun? Wir halten es aber für unsere Pflicht, uns an dieser Stelle etwas näher mit einer Resolution zu befassen, die auf dem 29. Juristentage am 10. September in Karlsruhe zustande kam.

In der handelsrechtlichen Abteilung referierte Professor Dr. Heymann-Marburg über das Thema: Empfiehlt es sich, das Reichsgesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs in Ansehung des Ausverkaufswesens zu ergänzen? Man sollte meinen, dass diese Frage in Anbetracht der vielen Klagen, die gerade in dieser Richtung laut geworden sind, mit einem Ja beantwortet werden würde. Ist doch jeder, der die Verhältnisse im Geschäftsleben auch nur einigermaßen kennt, überzeugt, dass das Gesetz wider den unlauteren Wettbewerb in der heutigen Form zur Bekämpfung des unlauteren Ausverkaufswesens fast vollständig versagt.

Die Erfolge, die bis heute erzielt worden sind, sind geradezu winzige im Verhältnis zu den Schäden, die der reelle Handel durch das rücksichtslose und wüste Ausverkaufswesen erlitten hat. Man gehe nur um diese Zeit durch die Geschäftsstrassen einer

Grossstadt und achte darauf, wieviel Ausverkäufe veranstaltet werden. Alle möglichen und unmöglichen Gründe werden herausgesucht, um einen solchen zu rechtfertigen. Wie schwer es hält, gegen offenbar schwindelhafte Ausverkäufe erfolgreich vorzugehen, brauchen wir hier nicht weiter auszuführen, wir haben es gerade in unserem Fache und damit am eigenen Leibe zur Genüge erfahren.

Der Bericht des B. T. über die Verhandlung des Juristentages über die aufgeworfene Frage sagt wörtlich: „Der Referent (Prof. Dr. Heymann) legte dar, wie die Regierung durch das Drängen der handwerkerfreundlichen Parteien im Reichstage dazu gekommen sei, eine Novelle zum Gesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes vorzulegen, die sich mit dem Ausverkaufswesen befasst. Die Kommission war aber einstimmig der Meinung, dass die darin vorgeschlagenen Präventivmassregeln wertlos seien. Der Kampf gegen betrügerische Ausverkäufe darf nie so weit gehen, dass er die Ausverkäufe selbst, eine moderne Form des Handels, unmöglich mache. Daher ist der Beschluss der Kommission mit grosser Mehrheit folgendermassen gefasst worden: „Im Vertrauen auf die energische Durchführung und Befolgung der namentlich in den neueren Entscheidungen des Reichsgerichts geschaffenen Judikatur, nach welcher es insbesondere klarsteht, dass der Nachschub von Waren bei Ausverkäufen nur in geringstem Masse und lediglich in dem zum Zwecke der Abwicklung der Geschäfte erforderlichen Umfang zulässig ist, hält der deutsche Juristentag die Ergänzung des Gesetzes über den unlauteren Wettbewerb in Ansehung des Ausverkaufswesens nicht für erforderlich, insbesondere nicht eine Ergänzung im Sinne des veröffentlichten Regierungsentwurfes für wünschenswert. Sollte es zu einer gesetzlichen Regelung dieser Materie kommen, so ist die erwähnte Judikatur des Reichsgerichtes über die Nachschübe zum Gesetz zu erheben.“

Wenn die Kommission der Meinung war, dass die vorgeschlagenen Präventivmassregeln<sup>1)</sup> wertlos seien, so kann man hierüber geteilter Meinung sein. Wie wir schon in Nr. 7 klarlegten, halten wir die Bestimmungen des Regierungsentwurfes für nicht ausreichend. Die geplanten Gegenmassregeln werden, unserer Ueberzeugung nach, die betrügerischen Ausverkäufe nicht unmöglich machen, aber sie werden dem Veranstalter mehr Unbequemlichkeiten verursachen.

Der Juristentag schien der Ansicht zu sein, dass die Gegenmassregeln zu weit gehen und Ausverkäufe überhaupt unmöglich machen könnten.

Wir halten diese Anschauung für unbegründet. Unter gewissen Umständen ist ein Ausverkauf eine Notwendigkeit, das ist unbestritten, aber wir sind auch überzeugt, dass man ganz gut die Ausverkäufe auf das allergeringste Mass einschränken kann, ohne den Handel zu schädigen, und dass durch eine Rechtsprechung, die sich dem praktischen Bedürfnis anfügt, die unerträglichen Missstände eingedämmt werden könnten. Dem Geschäftsmann, und namentlich dem kleinen und mittleren, der unter den unlauteren Geschäftsgefahren besonders zu leiden hat, ist das „Vertrauen auf die energische Durchführung“ des ganzen Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb abhanden gekommen. Wie oft wird sogar bei Klagen über unlauteren Wettbewerb von Polizei und Gericht bedauert, dass ihnen zur Verhinderung desselben leider die gesetzliche Handhabe mangle.

Wenn wir gründliche Abhilfe solchen Missständen gegenüber verlangen, so haben wir nach unserer besten Ueberzeugung nicht nur das Recht auf unserer Seite, sondern es ist auch die Pflicht der Selbsterhaltung, die uns zwingt, einen zu der erwähnten-Resolution gegenteiligen Standpunkt einzunehmen.

Haben die Juristen etwa mildere Bestimmungen gegen den unlauteren Wettbewerb unter sich? Was ist die Anwaltskammer der Rechtsanwälte denn anders, wie eine Zwangsinnung in der schärfsten Form? Gerade dieser Beruf steht unter den strengsten Vorschriften, die sich sogar über die Preisstellung erstrecken. (Mindestpreise!) Ja, einem Rechtsanwalt ist es nicht einmal gestattet, in die eben verlassenen Räume eines Kollegen einzuziehen! Fast scheint es, als ob das alte bekannte Sprichwort:

1) Präventiv = vorbeugend, verhütend.