

Bleibe höflich gegen Auskunft Wünschende.

In der jetzt stärker werdenden Geschäftszeit kommt es recht oft vor, dass das kaufende Publikum unser Geschäft betritt, um sich „nur“ nach dem Preise zu erkundigen. Man könnte schlechtweg sagen, es ist das eine Unsitte und nur eine Belästigung der Geschäftsleute. Aber nicht alle Fragenden kommen nur aus Neugierde oder Gewohnheit; das Publikum wird durch unser heutiges Reklamewesen dazu direkt aufgefordert, sei es dadurch, dass irgend jemand annonciert: „Besichtigung ohne Kaufzwang“, oder „Auskunft bereitwilligst“.

Viele Zeit wird geopfert, um manchem schwer zu überzeugenden Menschen die Ware mit allen Vorteilen ins rechte Licht zu bringen, und doch bleibt der Erfolg aus. Der Fragende verlässt den Laden mit Ausreden, noch einmal wiederzukommen, geringe Auswahl usw. Es ist nun schwer, in manchen derartigen Fällen Ruhe und Höflichkeit zu bewahren; und doch muss man ruhig und höflich sein und bleiben. Der Fragende kann wiederkommen, wird es aber ganz gewiss nicht tun, wenn er auch nur die geringste Unhöflichkeit oder geringes Entgegenkommen und zurückhaltende Antworten auf seine Fragen erhält. Ein Gros dieser Fragesteller bilden jene, die zum Uhrmacher kommen, Erkundigungen einzuziehen, um irgendwo etwas Gesehenes kaufen zu wollen. Wer Uebung und Menschenkenntnis besitzt, wird es sofort herausfinden, wo der Fragende hinauswill. Mit aller Kraft, aber auch Vornehmheit und Höflichkeit bemühe man sich dann, dem Kunden den Unterschied zwischen einem Fachmann und Händler so klar zu machen, dass der Fragende überzeugt wird, dass er beim Fachmann besser bedient wird.

Man gewöhne sich daran, Damen mit dem Prädikat „Gnädige Frau“ anzureden. Denn gerade Damen sind es oft, die als Vorbote einer Kaufabsicht abgesandt werden, und diese sind in der Regel ein wenig empfindlich und eitel. Verlässt der Fragende den Laden, so gebe man ihm stets das Geleit bis an die Tür, und verfehle nicht, um sein Wiederkommen zu bitten. Der Spruch: „Höflichkeit ist eine Zier, doch weiter kommt man ohne ihr“, hat hier seine Berechtigung verloren, wenn man bedenkt, welche Anstrengungen heute der Kaufmann machen, und welche Liebeshwürdigkeit er entwickeln muss, um Kunden anzuziehen und zu behalten.

Wirkungen einer Ueberteurung.

[Nachdruck verboten.]

Nicht selten kommt es vor, dass ein Käufer, sei er nun Uhrmacher, der von seinem Grossisten bezieht, oder ein Privatmann, von dem Verkäufer dadurch schwer geschädigt wird, dass ihm dieser einen Kaufpreis abverlangt, der den regulären Wert der gekauften Waren oft um das Vielfache übersteigt. Geschieht dies der privaten Kundschaft gegenüber, so liegt wohl auf der Hand, dass dadurch das reelle Geschäftsleben auf das schwerste geschädigt wird. Mir ist von einem Fachmann, auf dessen Urteil und Sachkenntnis ich mich glaube verlassen zu können, mitgeteilt worden, dass ein gewisses Uhrengeschäft im Zentrum Berlins Waren, die es selbst mit etwa 60 Mk. einkauft, zum Teil für 700 Mk. verkauft! Das ist ein Krebschaden für das reelle Geschäftsleben. Aehnlich, wenn auch wohl nie in dem Masse — das verbietet die Sachkenntnis des Fachmannes — kann nun auch der Händler selbst von seinem Lieferanten überteuert werden. Wir wollen von der strafrechtlichen Seite einer solchen Handlung, die übrigens nur in Betracht kommen kann, wenn der Verkäufer falsche Vorspiegelungen gemacht hat, was keineswegs immer der Fall zu sein braucht, hier einmal ganz absehen und nur die vermögensrechtliche Seite der Sache ins Auge fassen. Ein solcher Fall unterlag nämlich vor einiger Zeit der Entscheidung des Reichsgerichts. Auch hier war der Käufer vom Verkäufer gewaltig überteuert worden; ein Beweis dafür, dass der Verkäufer irgendwelche falschen Vorspiegelungen gemacht hatte, war nicht erbracht. Der Käufer hatte den vom Verkäufer geforderten exorbitanten Preis gezahlt, da er ihn für angemessen hielt. Er wurde erst nachher zu seinem Schrecken gewahr, dass er viel zu teuer gekauft hatte.

Er verklagte daher den Verkäufer auf Rückzahlung des Kaufpreises. Zur Begründung seiner Klage machte er geltend, der Kauf verstosse wider die guten Sitten und sei daher aus § 138, Abs. 1, des Bürgerlichen Gesetzbuches nichtig. Aus der Nichtigkeit eines Kaufgeschäftes folgt dann aber nach dem Gesetz ohne weiteres die Pflicht der Parteien, die empfangenen Leistungen einander zurückzugewähren.

Das Reichsgericht hat die Klage abgewiesen. Die Begründung muss für jeden Geschäftsmann von Interesse sein. § 138 des Bürgerlichen Gesetzbuches lautet nämlich:

„Ein Rechtsgeschäft, das gegen die guten Sitten verstösst, ist nichtig.“

Nichtig ist insbesondere ein Rechtsgeschäft, durch das jemand unter Ausbeutung der Notlage, des Leichtsinns oder der Unerfahrenheit eines anderen oder einem Dritten Vermögensvorteile versprechen oder gewähren lässt, welche den Wert der Leistung dergestalt übersteigen, dass den Umständen nach die Vermögensvorteile in auffälligem Missverhältnis zu der Leistung stehen.“

Demgemäss führt das Reichsgericht aus, dass Rechtsgeschäfte, bei denen Leistung und Gegenleistung in auffälligem Missverhältnis zueinander stehen, allerdings nichtig sein können, doch nur, wenn damit zugleich eine Ausbeutung der Notlage, des Leichtsinns oder der Unerfahrenheit des Geschädigten verbunden sei; eins von diesen drei Dingen muss hinzukommen, damit das fragliche Geschäft nichtig sei. Nur wenn die sämtlichen Voraussetzungen des § 138, Absatz 2, vorliegen, nicht schon wegen Ueberteurung allein ist ein solches Geschäft nichtig. Fehle eine dieser Voraussetzungen, so könne auf die Ueberteurung allein mangels arglistiger Täuschung die Nichtigkeit des Kaufes auch nicht damit gestützt werden, dass gesagt werde, ein solcher Kauf verstosse wider die guten Sitten und sei daher auf Grund der ganz allgemeinen Vorschrift von § 138, Absatz 1, nichtig.

Wäre eine solche Deutung des Gesetzes zutreffend, warum hätte wohl, so führt das Reichsgericht überzeugend weiter aus, der Gesetzgeber dann den Absatz 2 überhaupt noch aufgestellt? Er wäre ja, falls die Gesetzesauslegung im Sinne des Klägers richtig sei, vollkommen überflüssig. Der Gesetzgeber muss also doch wohl die Absicht gehabt haben, mit dem Absatz 2 etwas Neues zu schaffen und einen Gedanken auszusprechen, der in Absatz 1 noch nicht enthalten ist. Die Existenz des Absatz 2, in welchem ausser dem Missverhältnis von Leistung und Gegenleistung noch weitere Voraussetzungen erfordert werden, damit dieses Missverhältnis, die Ueberteurung also, die Nichtigkeit des Kaufes herbeiführe, ergibt klar und deutlich, dass die Ueberteurung allein nicht als Verstoß gegen die guten Sitten im Sinne von Absatz 1 des § 138 zu betrachten ist, aus dem dann auch schon die Nichtigkeit des angefochtenen Geschäfts folgte.

Das Reichsgericht geht in dieser wiedergegebenen Entscheidung offenbar von dem Standpunkte aus, es habe jeder selbst aufzupassen, dass er seine Waren nicht zu teuer bezahle. Soweit sich das auf den Geschäftsmann bezieht, dürfte dieser Standpunkt auch durchaus gerechtfertigt sein. Er hat die nötigen Kenntnisse, um sich nicht übervorteilen zu lassen; hat er aber einmal zuviel gezahlt, so muss er auch den Schaden allein tragen und sollte nicht immer gleich nach dem Schutze der Gerichte rufen. Oeffentliche Interessen liegen, falls ein Geschäftsmann überteuert ist, erst vor, wenn eine Ausbeutung der Notlage oder des Leichtsinns oder der Unerfahrenheit mit im Spiel ist oder falsche Vorspiegelungen gemacht sind. Anders liegt es unseres Erachtens, wenn Private — Nichtfachmänner — in der oben angedeuteten exorbitanten Weise überteuert werden. Ihnen fehlt die Kenntnis von dem realen Wert der Gegenstände, und wie oft muss nicht der Uhrmacher in der Kleinstadt das ausbaden, was in der Grossstadt in dieser Beziehung gesündigt worden ist.

Referendar Schönrock-Berlin.

