

schutzwürdiger ist als das des Privatmannes. Jeder Geschäftsmann sehe daher schleunigst seine Bücher auf Forderungen aus dem Jahre 1908 und 1906 durch. Es gibt, wie wir sehen werden, Mittel, die drohende Verjährung zu verhindern.

Erwähnt mag der Vollständigkeit halber noch werden, dass Zinsen, Renten, Alimentationsansprüche, rückständige Miet- und Pachtgelder ebenfalls erst in 4 Jahren verjähren.

Für Darlehen gibt das B. G. B. eine auffallend lange Verjährungsfrist, nämlich 30 Jahre (hypothekarisch gesicherte Darlehen verjähren, wie allgemein bekannt sein dürfte, überhaupt nicht). Ob es vielleicht nicht mehr im Interesse des Gläubigers liegen würde, ihn zu einer früheren Beitreibung seines Darlehens durch Verkürzung dieser Verjährungsfrist etwa auf 10 Jahre zu zwingen, ist eine Frage, die schon mehrfach angeregt worden ist.

Desgleichen verjähren erst in 30 Jahren — und hier dürfte die lange Frist sehr am Platze sein — ausgeklagte Forderungen, gerichtlich festgesetzte Kostenerstattungsansprüche, Vollstreckungsbefehle, die auf einen Zahlungsbefehl ergangen sind, und Forderungen, die in der Konkurstabelle für den Gläubiger festgesetzt sind.

Das B. G. B. kennt noch eine ganze Reihe anderer Verjährungsfristen. Erwähnt sei z. B.: 5 Jahre, für Arbeiten an einem Bauwerk, 3 Jahre für Schadenersatzansprüche aus unerlaubter Handlung, 6 Monate wegen Mangels einer vom Verkäufer zugesicherten Eigenschaft bei beweglichen Waren, bei Grundstücken ist diese Frist 1 Jahr. Alle diese letzterwähnten Fälle interessieren in dem Rahmen dieser Besprechung jedoch nicht, da bei ihnen die Verjährung bereits in dem Augenblick der Entstehung der Forderung und nicht erst mit dem Beginn des darauffolgenden Jahres zu laufen beginnt. Habe ich also z. B. am 3. Oktober 1909 ein Haus gekauft, in dem der Schwamm ist, so verjährt mein Anspruch auf Wandlung mit dem 3. Oktober 1910. Für solche Forderungen ist also der 31. Dezember d. Js. von keiner besonderen Bedeutung.

Eine Stundung der Schuld hemmt diese Verjährung der Forderung, d. h. die Verjährung beginnt erst in dem Augenblick zu laufen, wo die Forderung fällig geworden ist. Verkauft ein Grossist im Dezember 1909 Waren mit 6 Monaten Ziel, so wird seine Forderung erst fällig im Juni 1910. Die Verjährung beginnt daher erst mit dem 1. Januar 1911 und endigt, da es sich um eine vierjährige Frist handelt, mit dem 31. Dezember 1914.

Wie kann man sich nun gegen die drohende Verjährung schützen?

Es gibt mancherlei Mittel. Das sicherste ist Zustellung einer Klage oder eines Zahlungsbefehls vor dem 31. Dezember. Dringend gewarnt muss davor werden, versuchsshalber zunächst etwa nur einmal einen Teil der Forderung einzuklagen. Das Reichsgericht hat in der letzten Zeit in konstanter Rechtsprechung entschieden, dass in diesem Falle der nicht eingeklagte Teil der Forderung trotzdem verjährt. Das ist hart, die Geschäftswelt muss sich aber danach richten, wenn sie nicht Schaden leiden will.

In manchen Fällen mögen nun Gründe vorhanden sein, von einer Klage abzusehen, es handelt sich z. B. um Forderungen gegen Verwandte. Das Gesetz gibt hier Mittel an die Hand, auch durch aussergerichtliche Schritte den Ablauf der Verjährung aufzuhalten.

Das einfachste ist das Anerkenntnis des Schuldners, das in irgendeiner Form abgegeben werden kann, also nicht bloss schriftlich, sondern auch mündlich, ferner durch Handlungen, aus denen auf ein Anerkenntnis des Schuldners zu schliessen ist, wie z. B. regelmässige Zahlung von Zinsen, Leistung von Abschlagszahlungen, Bestellung eines Pfandes usw. Ein solches Anerkenntnis hat die Wirkung, dass die bisher abgelaufene Frist einfach ausser Betracht bleibt. Geschäftsschulden aus dem Jahre 1906, die in 4 Jahren verjähren, sind also erst, wenn der Schuldner im Dezember 1910 ein Anerkenntnis abgibt, im Dezember 1914 verjährt.

Ein recht praktisches — leider von der Geschäftswelt nicht allzuhäufig angewandtes Mittel, das eben viel zu wenig bekannt ist, besteht darin, Geschäftsschulden in ein Darlehen umzuwandeln. Der Grossist kann also zu seinem Kunden sagen: „Den Kaufpreis, den Du mir für Warenlieferungen aus dem Jahre 1907 schuldest, will ich Dir als Darlehen weiter im Geschäft lassen.“ Die so in ein Darlehen umgewandelte Geschäftsschuld

verjährt, wie wir eben sahen, erst in 30 Jahren. Ein solcher Vertrag bedarf keiner Form, es wird jedoch ratsam sein, um sich den Beweis für einen späteren Prozess zu sichern, die Vereinbarung schriftlich zu fixieren. Vollkommen genügen würde ein Brief des Grossisten an seinen Kunden, der den vorbezeichneten Inhalt hätte, und den der Kunde ihm bestätigt.

Zulässig ist, dass der Schuldner auf den Einwand der Verjährung verzichtet. Ein solcher Verzicht kann sogar nach Ablauf der Verjährung abgegeben werden, muss aber dann in der Regel, wie das Reichsgericht ebenfalls ausgesprochen hat, schriftlich sein.

Zum Schluss möge noch hier auf einen weitverbreiteten und oft verhängnisvollen Irrtum hingewiesen werden. Mahnungen des Schuldners durch den Gläubiger haben keinerlei Einfluss auf den Lauf der Verjährung. Wenn der Gläubiger auch an jedem Quatalsersten pünktlich eine Rechnung übersendet und der Schuldner hierzu schweigt, so verjährt die betreffende Forderung dennoch in 2 oder 4 Jahren seit ihrer Entstehung. Etwas anderes ist es natürlich, wenn der Schuldner nicht schweigt, sondern Zahlung verspricht. Dieses Zahlungsverprechen wäre ein Anerkenntnis der Schuld, das den Lauf der Verjährung wie jedes andere Anerkenntnis unterbricht, so dass die Frist von diesem Augenblick ab wieder neu zu laufen beginnt.

Wie schon oben angedeutet, ist das ganze Institut der Verjährung nicht dazu geschaffen, faule Schuldner zu schützen. Der Gesetzgeber hat im Gegenteil hierbei nicht zum wenigsten auch die Interessen des Gläubigers im Auge gehabt, dieser soll aus einer etwaigen Nachlässigkeit aufgerüttelt und gezwungen werden, seine Ansprüche beizeiten einzutreiben. Eine andere Erwägung, die ebenfalls wohl durchaus zu billigen ist, ist die, dass der Schuldner gegen die Geltendmachung von Forderungen lange Zeit nach ihrer Entstehung geschützt werden soll. Wie soll z. B. ein Privatmann wohl beweisen, dass er für Waren, die er vor 10 Jahren gekauft und bald danach bezahlt hat, tatsächlich nichts mehr schuldig ist. Es hebt sich nicht jeder Quittungen so lange Zeit auf, Zeugen, die er für die Bezahlung früher hätte bringen können, werden nach so langer Zeit natürlich kaum noch bestimmte Angaben machen können.

Möge durch die vorstehenden Zeilen jeder Leser veranlasst werden, seine aussenstehenden Forderungen schleunigst daraufhin zu prüfen, ob ihnen nicht Verjährung droht. Er wird, wenn er nicht sofort klagbar vorgeht, in den vorstehenden Zeilen mit Leichtigkeit ein Mittel finden, den Ablauf der Verjährung fürs erste zu verhindern.

Referendar Schönrock, Berlin.

Der Uhrmacher im Kampfe gegen Warenhaus und Versandgeschäft.

Von Walter Menger.

Jetzt beginnt die Hauptgeschäftszeit für den Uhrmacher, aber gleichzeitig auch die Zeit, wo er am heftigsten gegen unlautere Konkurrenz anzukämpfen hat. Nicht allein er will jetzt die Haupternte des Jahres haben, nein, das gleiche wünschen auch seine Gegner und Schädlinge. Für sie ist nun ebenfalls der Augenblick gekommen, um dem Publikum mit aller Macht und mit allen Mitteln ihre lockenden Anpreisungen zu machen; die Zeit ist da, wo sie den Städter und den Dörfner mit ihren Angeboten, mit ihren dicken, reich illustrierten Katalogen bombardieren. Jetzt beginnen die Versandgeschäfte und auch die grossen Warenhäuser mit ihren Reklamen. Und da heisst es für den Uhrmacher, dem ja nicht so geschulte Hilfskräfte, nicht so grosse Mittel zur Verfügung stehen, sich seiner Haut zu wehren. Er muss diesem Ansturm seiner gefährlichen Konkurrenten vorbeugen, er muss das Publikum mit einem solchen Vertrauen zu sich, zu seiner Reellität versehen, dass es von jenen verlockenden Angeboten nicht berührt wird; im Gegenteil, sich von ihnen abwendet. Es sind nicht allein die deutschen Uhrmacher, welche unter der Konkurrenz der beiden genannten Geschäftsarten zu leiden haben, nein, in Amerika, in England, in Frankreich usw., überall hat