

ihm mitteilen, dass, wenn er bis zu einem bestimmten Tage nicht geliefert habe, man die Annahme der Ware weigern werde und sich alsdann Schadensersatzansprüche vorbehalte. Die Nachfrist, welche man auf diese Weise bewilligt, muss angemessen sein. Man darf z. B. nicht schreiben „bis übermorgen“, wenn der Brief, der diese Mitteilung enthält, einen Tag unterwegs ist, bis er zum Bestimmungsort gelangt.

Will man die Ware ohne Stellung einer Nachfrist weigern können — eine Mahnung hat immer zu erfolgen —, so muss man beim Abschluss der Bestellung als ganz wesentlich hervorheben, dass die Ware zu einem bestimmten Termin, also in diesem Falle zu Weihnachten, benötigt wird. Es muss also klar ausgedrückt werden, dass die pünktliche Einhaltung der Zeit ein wesentliches Moment der Vertragsleistung bildet, wie z. B. bei der Bestellung eines Dienstmannes Punkt 5 Uhr usw. Dadurch wird der Auftrag zu einem sogen. Fixgeschäft gestempelt, von dem man bei Nichtinhalten des festgelegten Termines zurücktreten kann, ohne eine Nachfrist bewilligen zu müssen.

Viele Schwierigkeiten bereitet es oft gerade in dieser Zeit, den Wünschen der Kundschaft nachzukommen; ganz abgesehen von den Kunden, bei denen die Auswahl eines Gegenstandes — nach dem bekannten Sprichworte — als eine Qual, allerdings nicht für sie selbst, sondern für den geplagten Geschäftsmann zu betrachten ist. Da hat man ganz vorn im Schaufenster ein kleines Standuhrchen ausgestellt, welches grossen Anklang findet; der geringe Lagervorrat ist bald verkauft. Da es grosse Schwierigkeiten macht, das kleine Uhrchen vorn aus dem Schaukasten herauszuholen, so lässt man es ruhig stehen und bietet etwaigen Kauflustigen Ersatz in ähnlichen Stücken des Lagers an. Nun kommt aber ein Kunde, der hartnäckig darauf besteht, dass ihm das Uhrchen aus dem Fenster gegeben werde. Muss man seinem Wunsche willfahren?

In dem Falle, wo das Herausholen aus dem Schaufenster mit grossen Hindernissen verknüpft ist — wir müssten z. B. die Anordnung des Fensters zerstören oder gar es ganz ausräumen —, können wir das Ersuchen des Kunden ablehnen, sind aber verpflichtet, ihm die Uhr für später, nachdem wir zwecks einer neuen Dekoration das Schaufenster ausgeräumt haben, zu reservieren. Die sofortige Herausgabe könnte er nur dann verlangen, wenn die Uhr mit Preis versehen und mühelos zu erreichen ist. Waren ohne Preisauszeichnung braucht man überhaupt nicht zu verabfolgen; denn man kann nicht gezwungen werden, zu verkaufen, wenn man nicht will. Hat man aber seine Waren mit Preisen versehen im Fenster ausgestellt, so kann man die Verabfolgung nicht weigern. Es ist in diesem Sinne von den Gerichten deshalb entschieden worden, weil schon mancher Unfug mit Lockpreisen getrieben worden ist. Da wurden Gegenstände äusserst billig im Schaufenster angeboten, betrat ein Kauflustiger den Laden, so war der gleiche Gegenstand „nicht mehr vorhanden“, wohl aber ein im Preise teurerer. . . Um diesen Unlauterkeiten zu steuern, sind jene Entscheidungen gefällt worden, wonach man verpflichtet ist, mit Preisen ausgezeichnete Ware aus dem Schaufenster abgeben zu müssen. Haben wir allerdings genau den gleichen Gegenstand zu gleichem Preise am Lager, dann kann der Kunde nicht den im Schaufenster ausgestellten verlangen.

Solche Forderungen von Kunden sind für den Geschäftsmann stets unangenehm; die Auseinandersetzungen rauben ihm Zeit, hindern ihn, andere Käufer zu bedienen, ganz abgesehen davon, dass der unzufriedene Kauflustige oft als geschworener Feind den Laden verlässt. Es fehlt ihm dann eben die Einsicht, dass der Geschäftsmann nicht anders konnte. Deshalb soll man danach trachten, stets ein gutes Lager zu unterhalten; verspricht ein Artikel flotten Absatz, so darf eine rechtzeitige Nachbestellung des zur Neige gehenden Vorrates nicht übersehen werden. Gegenstände, die ausverkauft und nicht mehr nachzubeschaffen sind, soll man, wenn eben möglich, aus dem Schaufenster entfernen. Dadurch werden Differenzen, wie die vorstehend genannten, vermieden.

Ein weiteres böses Kapitel, das auch schon manchen unzufriedenen Kunden eingebracht hat, ist der Umtausch. Da weiss ein Kunde nicht genau, ob die von ihm gekaufte Uhr dem Be-

schenkten gefallen wird, ob er Verwendung dafür hat oder lieber einen anderen Gegenstand gehabt hätte usw. Der Käufer bedingt sich daher beim Abschlusse des Geschäftes den gestatteten Umtausch aus. Diesem Wunsche muss dann auch später willfahren werden, vorausgesetzt, dass die Uhr in unbeschädigtem Zustande zurückgebracht wird. Ratsam oder sogar unerlässlich ist es, bei der Zusage, dass der Umtausch gestattet sei, eine bestimmte Frist, innerhalb welcher er zu geschehen hat, zu vereinbaren. Und da sollte man kein weiteres Entgegenkommen als 8 Tage nach Weihnachten zeigen; denn in diesem Zeitraume dürfte wohl jeder sich schlüssig werden können, ob er das Geschenk behalten oder umtauschen will. Ist keine bestimmte Frist vereinbart worden, so muss sich der Geschäftsmann wohl oder übel bequemen, auch nach längerer Zeit den Umtausch zu genehmigen oder er muss es auf eine Klage ankommen lassen. Man ist aber keineswegs verpflichtet, bei der Wahl eines billigeren Gegenstandes den überschüssigen Betrag in bar herauszuzahlen. Man kann verlangen, dass der Kunde für den Restbetrag andere Ware entnimmt. Hat er augenblicklich keine Verwendung, so schreibe man ihm den betreffenden Ueberschuss gut oder stelle ihm darüber einen Gutschein aus, den er bei einem späteren Einkauf in Zahlung geben kann.

Am besten ist natürlich immer der Geschäftsmann daran, der nicht in die Lage kommt, sich seiner Kundschaft gegenüber auf den rechtlichen Standpunkt zu stellen. Gerade der Kaufmann unserer Zeit, der mit so grosser und vieler Konkurrenz zu rechnen hat, muss danach trachten, derartige Zusammenstösse zu vermeiden. Ein zufriedener Kunde ist die beste Reklame, ein unzufriedener aber der grösste Schaden.

— — — — —

Bericht

des Aufsichtsrates der Deutschen Uhrmacherschule über das 32. Schuljahr 1909/10.

Der Aufsichtsrat der Deutschen Uhrmacherschule erstattet hiermit dem Zentralverband der Deutschen Uhrmacher seinen Bericht über das 32. Schuljahr 1909/10.

Vom Vorjahre waren bei der Eröffnung des Schuljahres am 1. Mai vorhanden: 10 Schüler, 5 Lehrlinge, 8 Zuhörer.

Neu eingetreten waren bei der Eröffnung des Schuljahres: 2 Gäste, 17 Schüler, 4 Lehrlinge, 4 Zuhörer.

Während des Schuljahres traten ein: 7 Gäste, 5 Schüler, 2 Lehrlinge.

Während des Schuljahres traten aus nach erfüllter Schulzeit: 6 Gäste, 6 Schüler, 2 Zuhörer.

Am Schlusse des Schuljahres waren vorhanden: 3 Gäste, 26 Schüler, 11 Lehrlinge, 10 Zuhörer.

Von diesen Zöglingen blieben in der Schule: 9 Gäste im Durchschnitt 6 Monate, 32 Schüler im Durchschnitt 8,3 Monate, 11 Lehrlinge im Durchschnitt 10,8 Monate, 12 Zuhörer im Durchschnitt 10 Monate. 16 Schüler, 9 Lehrlinge, 10 Zuhörer besuchten die Schule während des ganzen Jahres. Die Gesamtzahl der Zöglinge betrug 64. Ausserdem wurden in zwei Klassen mit je 2 Stunden wöchentlich 58 Schüler der hiesigen gewerblichen Fortbildungsschule im Maschinen- und Fachzeichnen unterrichtet, wovon auf die 1. Klasse (Lehrer Direktor Professor Strasser) 33 und auf die 2. Klasse (Lehrer H. Romershausen) 25 Schüler entfielen.

Der Herkunft nach verteilten sich die Zöglinge auf folgende Staaten: Sachsen 21 (inklusive 12 Zuhörer), Preussen 22, Bayern 1, Bremen 1, Sachsen-Weimar 2, Anhalt 1, Baden 1, Hessen-Nassau 1, Mecklenburg-Schwerin 1, Holland 1, Oesterreich 3, England 1, Russland 3, Brasilien 2, Schweiz 1, Ungarn 1, Vereinigte Staaten von Amerika 1.

Von den Schülern, Lehrlingen und Gästen waren am Anfang des Schuljahres einer 14, sieben 15, vier 17, neun 18, zwölf 19, sechs 20, einer 21, drei 22, vier 23, zwei 24, zwei 26, einer 27 Jahre alt.

Der Abstammung nach waren Söhne von Uhrmachern 22, anderen Gewerbetreibenden 10, Gelehrten und Beamten 8, Fabrikanten und Kaufleuten 10, Landwirten 2.