

Tage, an dem die Uhr fertig sein sollte, erschien pünktlich ein Mädchen, dem Aussehen nach ein Dienstmädchen, das den Namen und die Wohnung der Kundin des Uhrmachers angab und erklärte, für diese die Damenuhr abholen zu sollen. Der Uhrmacher schöpfte keinen Verdacht, sondern händigte die Uhr anstandslos aus. Es stellte sich jedoch bald heraus, dass das Dienstmädchen nicht von der betreffenden Kundin geschickt und er also einer Betrügerin in die Hände gefallen war. Der Uhrmacher konnte um so weniger Verdacht schöpfen, als er das Geschäft mit seiner Frau ganz allein betreibt, und bei ihm also niemand davon Kenntnis erhalten konnte, dass die Uhr der Kundin bei ihm zur Reparatur war. Die Kundin verlangte für die Damenuhr 80 Mk. Schadenersatz. Sie behauptete, es sei eine wertvolle Uhr gewesen, da sie annehmen müsse, dass ihr verstorbener Gatte, der ein reicher Mann war, ihr nur gute Sachen geschenkt habe. Unstreitig war die Uhr eine offene Damenuhr in 14 karätigem Gehäuse, sie war nach der eigenen Angabe der Klägerin etwa 17 Jahr alt. Der Uhrmacher liess sich leider von mir zunächst nicht überzeugen, dass er zum Ersatz eines gewissen Schadens in jedem Falle verpflichtet sei. Er war der Ansicht, dass bei der Ablieferung der Uhr ihm kein Verschulden getroffen habe, und dass er daher rechtlich zur Zahlung eines Schadenersatzes überhaupt nicht verpflichtet sei. Er verkannte hierbei, dass seine Kundin auf Grund der Tatsache, dass sie ihm die Uhr zur Reparatur gegeben habe, die Rückgabe verlangen und, falls er hierzu nicht imstande ist, Schadenersatz beanspruchen kann. Anders läge die Sache, wenn vielleicht die Kundin es selbst verschuldet hätte, dass die Uhr durch einen Unbefugten abgeholt wurde, wie z. B., wenn sie eine ihr etwa mitgegebene Marke verbummelt hätte. Dass die Kundin ein derartiges Verschulden traf, was übrigens von dem Uhrmacher zu beweisen gewesen wäre, liess sich natürlich nicht feststellen. Nachdem über das Aussehen der Uhr einige Zeugen vernommen worden waren und ich in der Beweisaufnahme festgestellt hatte, dass die Zeugen alle nur einen Goldstempel in der Uhr gesehen hatten, woraus ich schloss, dass die innere Kuvette aus Messing gewesen sei, wurden die Akten einem Sachverständigen zur Aeusserung übersandt. Dieser musste mir bestätigen, dass eine Uhr, die bereits 17 Jahre getragen war, von der Beschaffenheit, wie die hier bezeichnete, kaum einen höheren Wert als 20 Mk. hat. Ich habe sogar den Standpunkt vertreten, dass bei derartigen alten Uhren eigentlich nur der Metallwert als Wert in

Frage kommen könne. Dieser hätte noch nicht 10 Mk. betragen. Gerade die Rücksicht auf die guten Verhältnisse der Klägerin liessen es angezeigt erscheinen, den Wert dieser Uhr für die Klägerin niedrig zu bemessen. Ich trug dem Richter vor, dass eine Dame in so wohlhabenden Verhältnissen wie die Klägerin sich nach 17 Jahren ohnehin einmal eine neue Uhr hätte kaufen können. Die Lebenserfahrung spricht im allgemeinen dafür, dass dies auch in nächster Zeit geschehen wäre, denn eine Uhr, die 17 Jahr in Gebrauch gewesen ist, hat lange genug ausgehalten. Wenn aber die Klägerin die Uhr bei Ankauf einer neuen in Zahlung gegeben hätte, so wäre ihr nur der Goldwert gutgebracht worden, der, wie erwähnt, vielleicht 10 Mk. betrug. Die Klägerin, die übrigens auch durch einen Anwalt vertreten war, versuchte jetzt, wo sie sah, dass die Sache für sie ungünstig stand, einen Vergleich zu schliessen. Sie ging in ihrem Vergleichsangebot so weit herunter, dass sie auf ihre ganze Forderung von 80 Mk. verzichten wollte, wenn der Uhrmacher die sämtlichen Kosten übernehme. Ich musste meinen Mandanten davon abraten, denn die Kosten waren durch die Anwalts-, Gerichts- und Sachverständigenkosten allmählich auf etwa 70 Mk. angewachsen. Wenn der Uhrmacher diesen Vergleich geschlossen hätte, so hätte er auch schon vor dem Prozess der Klägerin die 80 Mk., die sie forderte, zahlen können. Wie zu erwarten war, erging auf Grund des Gutachtens des Sachverständigen ein Urteil dahin, dass der Uhrmacher 20 Mk. zu zahlen hatte und ein Viertel der Prozesskosten tragen musste. Er ist hierbei erheblich günstiger weggekommen, als wenn er einen Vergleich, wie er von dem Gegenanwalt vorgeschlagen wurde, geschlossen hätte. Die Klägerin hat durch dieses Urteil also nur 20 Mk. zugesprochen bekommen, muss aber dafür drei Viertel der Prozesskosten tragen, so dass sie also in Wirklichkeit nichts erhält, vielmehr noch etwa 25 bis 30 Mk. an Kosten dazuzahlen muss.

Wie schon erwähnt, ist es stets für den Uhrmacher unerquicklich, mit seiner Kundschaft derartige Prozesse führen zu müssen. Andererseits aber schaden sich die Kunden durch die Stellung übertriebener Forderungen selbst. Wäre der Uhrmacher sofort meinem Rat gefolgt und hätte die 20 Mk., die als angemessener Ersatz in Frage kommen mussten, sofort nach Klagezustellung gezahlt, so hätte vermutlich das Gericht der Klägerin überhaupt die ganzen Kosten des Rechtsstreites auferlegt.

Rechtsanwalt Schönrock, Berlin.

## Reklame und Weihnachtsgeschäft.

Von Walter Menger.

Auch der Geschäftsmann, der noch der alten Schule angehört, hat heute eingesehen, dass er ganz ohne Reklame sein Geschäft nicht mehr führen kann. Wenn er auch die meiste Zeit im Jahre seinem Prinzip, nicht zu inserieren, keine Empfehlungen zu versenden usw., treu bleibt, er wird aber, sobald die Weihnachtszeit naht, doch einmal eine Anzeige „wagen“. Er sieht, wie alle anderen Gewerbetreibenden Tag für Tag in der Tageszeitung ihre Neuheiten anpreisen, er sieht auch die Anzeige manches Kollegen, und so — meist der Not gehorchend, nicht dem eigenen Trieb — geht er ebenfalls hin und gibt eine Anzeige auf. Leider fehlt ihm aber fast immer die Uebung und auch das reklametechnische Können, um seine Anzeige wirkungsvoll auszugestalten; er wird daher häufig das bittere Lehrgeld bezahlen müssen, dass seiner Reklame wenig Erfolg beschieden ist. Ueber die Faktoren, welche bei jeder Reklame in erster Linie zu beachten sind, sollen deshalb die nachstehenden Zeilen unterrichten.

Zuerst das Inserat. Der Erfolg eines Inserates hängt durchweg von drei Faktoren ab: Text, Ausstattung und Platz. In Betracht zu ziehen sind dann noch die Erscheinungsweise und die Wahl der Zeitung. Dass eine Anzeige, die nur selten dem Leser vor Augen tritt, keine Wirkung haben kann, ist heute wohl allgemein bekannt. Immer und immer wieder muss die Anzeige erscheinen, und zwar muss der Text so knapp und leserlich sein, dass auch das Auge des flüchtigsten Lesers ihr

Bild in sich aufnimmt und — was die Hauptsache ist — der Inhalt und die Firma sich einprägen. Die Ausführung einer so wirksamen Anzeige kann man aber nicht dadurch erreichen, dass man ein einfach — ohne irgendwelche Anordnung — niedergeschriebenes Manuskript zur Zeitung gibt, sondern man muss sich schon der Mühe unterziehen, selbst die Anordnung des Textes auszudenken und aufzuzeichnen. Ein Inserat kostet Geld, und wenn man es häufiger erscheinen lässt, sogar einen ziemlichen Betrag, deshalb soll man auch darauf achten, dass diese Kosten nutzbringend angewandt werden. Man findet ja so viel Anleitungen in den Tageszeitungen und übrigen Zeitschriften, wenn man die Inserate der grossen Firmen beachtet. Diese haben meist Reklamechefs, die teuer bezahlt werden und die — da manchmal die Ausgaben für Reklame mehrere Hunderttausend Mark betragen — das Aeusserste im Ersinnen neuer Anzeigentexte und Anordnungen leisten müssen, damit diese hohen Unkosten wiederum mit Verdienst hereinkommen. Ein gutes Mittel ist z. B., wenn man sich alle diejenigen Annoncen, die einem selbst beim Durchblättern von Zeitungen ins Auge fallen, ausschneidet und von ihnen ein „Musterbuch“ anlegt. Man wird, wenn man darangeht, seine eigenen Anzeigen aufzusetzen, hieran eine grosse Stütze haben.

Was nun den Text anbetrifft, so kannte man jahrzehntelang keine anderen Anzeigen als die, in denen man seine „reich-