

Zeitungskommission.

Mitteilungen.



Der Ausverkauf der Firma Hillmer & John in Berlin, Leipziger Strasse 66, welcher nun doch allmählich eine Zeitdauer für sich in Anspruch nimmt, die weit über das bei derartigen geschäftlichen Vorgängen sonst angewandte und übliche Mass hinausgeht, hat den Verein Berlin in seiner am 20. Oktober d. J. stattgefundenen Versammlung lebhaft beschäftigt. Von einer Anzahl Kollegen, die sich in ihrem Erwerb durch die lange Dauer dieses Ausverkaufes und der mit demselben verbundenen unschönen Strassenreklame besonders geschädigt fühlen, war bittere Klage geführt worden, und hat die Versammlung infolgedessen beschlossen, sich von Vereinswegen aus mit der Angelegenheit etwas eingehender zu beschäftigen. Neben anderen Mitteln, die vorgeschlagen wurden, um diesem Ausverkauf, wenn möglich, ein baldiges Ende zu bereiten, wurde auch dem Unterzeichneten der Auftrag, sich behufs Klärung dieser Angelegenheit mit dem juristischen Beirat unseres Verbandsorgans in Verbindung zu setzen. Das ist geschehen, und finden die Interessenten nähere Auskunft in der juristischen Korrespondenz dieser Nummer.

Herrn L. Sch. in A. (Württemberg). Ihrem Wunsche nach einem Formular, das auch der Gefahr des Unterganges eine Forderung durch Verjährung vorbeugt, steht das geltende Recht selbst im Wege. Es heisst nämlich in § 225, Satz 1, des Bürgerlichen Gesetzbuches:

„Die Verjährung kann durch Rechtsgeschäft weder ausgeschlossen, noch erschwert werden.“

Würde also der Kunde, der eine Ware von Ihnen auf Kredit entnimmt, einen Revers unterzeichnen, in welchem es etwa hiesse: „Ich entsage hiermit dem Rechte, einer etwaigen Klage auf Zahlung des Kaufpreises gegebenen Falles den Einwand der Verjährung entgegen zu halten“, so würde er hieran doch nicht gebunden sein. Ueber die Frage selbst, wie man der Verjährung vorbeugen kann, finden Sie ebenfalls Aufklärung in dieser Nummer.

Koll. W. D. in K. Wir haben uns sehr gefreut, wieder einmal etwas von Ihnen zu hören, nicht minder, dass unsere Kundgebung Ihren vollsten Beifall findet. Falls die von Ihnen gewünschte Zahl von Exemplaren für die beabsichtigte Agitation nicht ausreichend sein sollte, stehen Nachsendungen immer zu Ihrer Verfügung. Herzlichen Gruss!

Koll. A. in E. Bezüglich der geplanten Alters- und Invaliditätsversicherung der Handwerker im Deutschen Reich lässt sich sicherlich ebenso viel dafür, wie dagegen einwenden. Auffallend ist dabei, dass sich vielfach solche Kreise dagegen wandten, die sonst bei jeder Gelegenheit sofort bereit sind, dem Zwange das Wort reden. Wir erachten es für unsere Pflicht, unseren Verbandskollegen in der Erörterung dieser unzweifelhaft ausserordentlich bedeutenden Frage nicht vorzugreifen und können nur wünschen, dass man in den Vereinigungen sich recht eingehend damit beschäftigen und sodann durch ausgiebige Benutzung unseres Verbandsorgans zur Klärung derselben beitragen möge.

Koll. S. in H. Das von Ihnen vor einigen Wochen angeregte Preisausschreiben erforderte eine Umfrage. Eine Aenderung des Themas wird erfolgen müssen. Näheres in diesen Tagen. Besten Gruss!

Koll. M. in H. Ihre Anschauung teilen wir! Halten Sie wie bisher, so auch weiter an dem fest, was durchzuführen Sie sich entschlossen haben. Kleinliche Nörgeleien sind ja nun einmal an der Tagesordnung — auch wir könnten ein Liedchen davon singen. Schliesslich werden Sie aber doch Ihre Befriedigung darin finden, der Allgemeinheit nach bestem Gewissen gedient zu haben. Was den anderen Punkt Ihres geschätzten Schreibens betrifft, na — jedem Narren gefällt seine Kappe! Lassen Sie den beiden Herren ihr Vergnügen und gehen Sie unbeirrt den eingeschlagenen Weg weiter. Freundlichen Gruss und vielen Dank für die Einlage!

I. V.: F. Neuhofer, Berlin, Neue Wilhelmstrasse 8a.

Korrespondenz.

Den Ausverkauf der Firma Hillmer & John betreffend.



Ein Ausverkauf, welcher schon drei Jahre dauert, kann unmöglich den Anspruch darauf erheben, als ernstlich gemeint betrachtet zu werden. Wenn der, welcher den Ausverkauf veranstaltet, auch noch so grosse Warenbestände hätte, so müsste er doch dafür Sorge tragen, dass sich die Räumung seines Lagers in verhältnismässig kurzer Zeit abwickelt, und hieran kann auch der Umstand nichts ändern, dass er innerhalb der Grenzen, die das Reichsgericht für zulässig erachtet, neue Waren nachschiebt. Eine Erscheinung, wie diese aber wirkt geradezu gemeingefährlich, denn unter einem Ausverkauf, der sich gewissermassen in Permanenz erklärt, leidet die benachbarte Konkurrenz nicht bloss vorübergehend (was sie ruhig in den Kauf nehmen müsste), sondern es erwächst ihr hieraus ein dauernder Schaden, eine Erschwerung des Betriebes, die sogar sehr leicht zum Ruin führen kann. Wenn diese Umstände dem Gericht in möglichst eindringlicher Weise vorgeführt werden, vielleicht unter Hinzufügung positiver Angaben, also etwa darüber, wie viele Uhrmacher in der von jenem Ausverkauf betroffenen Gegend eigene Geschäfte betreiben und dergl. mehr, so dürfte wohl darauf zu rechnen sein, dass nicht nur der Klage aus § 1 des Gesetzes zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs stattgegeben und jener Firma die weitere Ankündigung eines Ausverkaufes zur Vermeidung einer fiskalischen Strafe untersagt wird, sondern es lässt sich auch weiter erreichen, dass im Wege einer einstweiligen Verfügung gemäss § 3 des erwähnten Gesetzes dem Herrn derartige Ankündigungen schon jetzt verboten werden, noch bevor der eigentliche Rechtsstreit entschieden ist. Wenn Sie, geehrter Fragesteller, also die Klage möglichst unverzüglich anhängig machen, so müssen Sie mit ihr das Gesuch auf Erlass einer einstweiligen Verfügung im Sinne dieses § 3 verbinden. Es erscheint aber in dieser Hinsicht Eile geboten. Wenn man nämlich bedenkt, dass das Weihnachtsgeschäft bevorsteht, und dass auf das Publikum, welches aus diesem Anlasse seine Einkäufe macht, die Ankündigung eines Ausverkaufes, namentlich von einer grossen Firma, eine besondere Anziehungskraft ausübt, so lässt sich leicht berechnen, welcher Schaden aus der Veröffentlichung eines solchen Unfugs den beteiligten Konkurrenten erwachsen muss.

Um den Richter davon zu überzeugen, dass in Wirklichkeit nur ein Scheinausverkauf stattfindet, wäre es wünschenswert, dass Sie, wenn auch nur ungefähre Angaben über den Umfang machen könnten, in welchem die Firma ihr Geschäft betrieben hat. Daraus nämlich liesse sich schliessen, ob sie in Wirklichkeit ohne unzulässigen Nachschub über so grosse Bestände verfügt, dass selbst ein Ausverkauf von dreijähriger Dauer noch nicht dazu angetan war, sie zu erschöpfen.

Dr. B.

Wie verhütet der Uhrmacher die Verjährung seiner Forderungen?

Von Dr. jur. Biberfeld.

[Nachdruck verboten.]



Ein Geschäftsbetrieb, der geführt werden kann, ohne dass der Kundschaft Kredit gewährt werden müsste, lässt sich nach Massgabe unserer wirtschaftlichen Verhältnisse und Gewohnheiten schlechterdings kaum denken. Wenn man auch bemüht ist, durch Belehrungen auf die öffentliche Meinung einzuwirken, dass sich das Publikum mehr und mehr an Barzahlung gewöhne, so ist doch der Erfolg, den alle diese Bestrebungen bisher gemacht haben, ein mehr als bescheidener, er ermutigt jedenfalls nicht zu der Hoffnung, dass die wünschenswerten Zustände in absehbarer Zukunft eintreten werden. Im Gegenteil lässt sich die entgegengesetzte Wahrnehmung machen. Die grossen Warenhäuser und Spezialgeschäfte, in denen nur gegen sofortige Erlegung des Kaufpreises verkauft wird, ziehen diejenigen Kreise des Publikums, in denen man die Mittel zur Barzahlung und auch die Neigung zu ihr besitzt, an sich, und das, was für die übrigen Geschäfte an Konsumenten verbleibt, setzt sich (abgesehen natürlich von