

natürlich gehören, dass er ihm diejenige freie Zeit einräume, die für die Vorbereitungen erforderlich ist. Der angehende Gehilfe muss sich ein gewisses Mass theoretischer Kenntnisse aneignen, die Prüfung erstreckt sich auf mancherlei Gebiete des Wissens, in die ihn der Lehrherr selbst nicht einzuführen vermag, und auch das, was die Fortbildungs- oder die Fachschule in dieser Hinsicht geboten hat, genügt durchaus nicht immer, jedenfalls ist unerlässlich, dass der Lehrling den Lehrstoff, den er in sich aufgenommen, noch einmal durcharbeite. Daneben aber steht, namentlich was den Zeitaufwand anlangt, gleichwertig das Gehilfenstück, das doch hergestellt sein muss, wenn von einer Gehilfenprüfung überhaupt die Rede sein soll. Inwieweit der Lehrherr die materielle Beihilfe hierbei zu leisten hat durch Hergabe der Rohstoffe, durch Ueberlassung seiner Gerätschaften, vielleicht sogar durch die Gewährung barer Geldmittel — das zu bestimmen ist vor allen Dingen Sache der Verkehrssitte, aus dem Gesetze selbst hat sich höchstens die Verpflichtung herleiten lassen, dass der Lehrherr dem Lehrling erlaube, zur Anfertigung des Gehilfenstückes sich der Maschinen, des Handwerkszeuges und der sonstigen Gerätschaften zu bedienen, die in den Arbeitsräumen des Lehrherrn vorhanden sind und die er selbst auch im Interesse des letzteren benutzt; der Lehrherr kann sich also in diesem Punkte vollkommen passiv verhalten. Dagegen fordert das Gesetz von ihm eine lebhaftere Initiative, wenn es sich darum handelt, den Lehrling zur Ablegung der Prüfung überhaupt zu bestimmen. Er soll nicht bloss dulden, dass der junge Mann sich zur Prüfung melde und für sie vorbereite, sondern er muss allen Einfluss und die gesamte Autorität, über die er dem Lehrlinge gegenüber verfügt, aufbieten, um ihn der Prüfung zuzuführen. Auch wenn er auf Seiten des Vaters oder des sonstigen gesetzlichen Vertreters einem Widerstand in dieser Hinsicht begegnen sollte, so darf er sich nicht ohne weiteres fügen, sondern er muss ihm mit tunlichstem Nachdrucke entgegenreten. Eben weil von der Tatsache, dass jemand die Gehilfenprüfung bestanden hat, so vielerlei abhängt, und weil dem Lehrherrn die Pflicht der Fürsorge obliegt, soll er, und zwar unter Ausserachtlassung seines eigenen Vorteils, alles aufbieten, damit der Lehrling sich der Prüfung unterziehe. Die Gewerbe-Ordnung sagt hierüber im § 131e, Abs. 1:

„Die Innung und der Lehrherr sollen den Lehrling anhalten, sich nach Ablauf der Lehrzeit der Gesellenprüfung zu unterziehen.“

Einen Zwang kann natürlich der Lehrherr auf den Lehrling nicht ausüben, das ist schon durch die Natur der Sache selbst ausgeschlossen. Ist also die Abneigung auf Seiten des Lehrlings oder des gesetzlichen Vertreters eine so grosse, dass sie durch vernünftige Vorstellungen und Zureden nicht überwunden werden kann, so darf sich der Lehrherr damit beruhigen, dass er das Seinige getan hat. Das, was in seinen Kräften steht, soll er wiederum auch in vollem Umfange aufbieten, und gerade hierin liegt eine von seinen Pflichten, die durchaus nicht in letzter Reihe steht. Diese Einwirkung muss natürlich stattfinden, solange das Lehrverhältnis selbst noch besteht, wengleich die Prüfung ja erst stattfindet, nachdem der junge Mann entlassen worden ist. Verabsäumt aber der Lehrherr, den Lehrling in der soeben gekennzeichneten Weise „anzuhalten“, so findet zunächst auf ihn die Strafdrohung des § 148, Ziff. 9 der Gewerbe-Ordnung Anwendung, wonach mit einer Geldstrafe bis zu 150 Mk. und im Unvermögensfalle mit Haft bis zu vier Wochen belegt werden soll, „wer die gesetzliche Pflicht gegen die ihm anvertrauten Lehrlinge verletzt“. Man ist sich in der Rechtsprechung und auch in der Rechtswissenschaft vollkommen darüber einig, dass eine solche strafbare Vertragsverletzung auch in der Nichtbeachtung des § 131e, Abs. 1, liegt. Abgesehen hiervon aber — und auch dies ist ein unangefochten geltender Satz — kann dem Lehrling, wenn er sich dieser Pflichtverletzung wiederholt gegen die ihm anvertrauten Lehrlinge schuldig macht, die Befugnis zum Halten und zur Anleitung von Lehrlingen entzogen werden.

Wie wird angesichts dessen nun die Antwort zu lauten haben, die auf die im Eingange erwähnte Frage dem Lehrherrn zu geben war? Man wird ihm sagen müssen: Ob Sie einer Innung angehören oder nicht, darauf kommt es für das Gesetz gar nicht

an, denn unterschiedslos wird dem Lehrherrn nicht nur zur Pflicht gemacht, dem Lehrling die Gelegenheit zur Ablegung der Gehilfenprüfung zu geben, sondern er muss den Lehrling, wenn er selbst die Neigung hierzu nicht verspürt, dazu anhalten, dass er sich dieser Prüfung unterziehe. Falls Sie also Ihrem Lehrlinge nicht die nötige Zeit geben, damit er sein Gehilfenstück anfertigt, so verstossen Sie in gröblicher Weise gegen Ihre Pflichten als Lehrherr, machen sich strafbar und haben unter Umständen zu gewärtigen, dass Sie des Rechts, in Zukunft Lehrlinge zu halten und anzuleiten, verlustig gehen.

Dr. jur. Biberfeld.

Ueber Preisdrückerei.

Heutzutage hält es überall schwer, bei der Anzahl und Grösse der stets vorhandenen Konkurrenz noch nennenswerte Geschäfte zu machen. Ganz besonders der kleine Geschäftsmann befindet sich in einer sehr heiklen Lage, da er mit seinen selten überreichen Mitteln weitaus kapitalkräftigeren Gegnern sich gegenüber sieht. Tritt hierzu vielleicht noch der Umstand, dass das eigene Geschäft zur Zufriedenheit leider nicht geht, so wird das Bild noch wenig befriedigend, und man wird es verstehen können, wenn der betreffende Geschäftsmann mit sich zu rate geht, um eine Aenderung zum Besseren herbeiführen zu können.

Bei der Beurteilung derjenigen Punkte, welche vielleicht einen günstigen Einfluss auf den Gang des Geschäftes ausüben könnten, gelangen viele Geschäftsleute zu der Anschauung, dass oben erhoffte Möglichkeit durch sehr billige Preisfestsetzung zu erreichen wäre. Es mag ja nun Fälle geben, wo eine beträchtliche Herabsetzung der Preise sogar anzuerkennen wäre, dort z. B., wo deren Höhe derart, dass sie dem Geschäft selbst nur nachteilig wirken können. Solche Fälle sind jedoch selten, und sie bleiben daher bei der Behandlung unseres Themas ausser Frage. Aber bei einer anderen Gelegenheit kann man, und zwar am häufigsten, beobachten, dass durch Herabsetzung der Preise ein Erfolg erzielt werden soll. Dieser Fall tritt dort gewöhnlich ein, wo die Zahl der vorhandenen Geschäftsleute einer Branche sich um einen weiteren vermehrt. Hier beabsichtigen diejenigen, welche die Preise unter das gewöhnliche Niveau herabsetzen, dem jungen Anfänger die Existenzmöglichkeit zu rauben. Hinwiederum kann man auch des öfteren konstatieren, dass neu etablierte Geschäftsleute von Beginn ihres Geschäftes an durch aussergewöhnlich billige Preise den Zulauf des Publikums ihrem Unternehmen zuzuwenden suchen, hier mit dort ohne den erhofften Erfolg.

Zur Sache selbst sei bemerkt, dass so billige Preissetzung an und für sich schon den Prinzipien solider Geschäfte nicht entspricht, sofern die Herabsetzung der bisher angewendeten Verkaufspreise derart, dass die Basis des gesamten Geschäftes hierdurch verdorben wird. Man befindet sich in einem gar argen Irrtum, wenn man annimmt, dass man durch eine Herabsetzung normaler Preise der Konkurrenz schadet, sich selbst dagegen nützt. Geradezu das Gegenteil ist in den meisten Fällen dasjenige, was man mit seinem Vorgehen erreicht. Ein altes Geschäft, das derart handelt, dokumentiert dem Publikum damit in drastischer Weise, dass es erstlich Furcht vor dem neuen Konkurrenten hat, andererseits aber ihn auch gern vernichten möchte. Auf solche Bekenntnisse reagiert nun das Publikum meistens dadurch, dass es dem neuen Geschäft seine volle Sympathie entgegenbringt und den Anfänger unterstützt, wo immer das nur möglich.

Ist es der Anfänger selbst, der durch Schleuderpreise sich Kundenschaft erwerben will, so sei darauf hingewiesen, dass die durch die Schleuderpreise angelockte Kundenschaft nie eine dauernde wird. Das Publikum aber, das im entgegengesetzten Falle Kunde des jungen Geschäftes geworden wäre, hält sich zurück, da es von reellen Geschäften nicht mit Schleuder-, resp. Schwindelpreisen bedient zu werden verlangt. Es will nicht für einen Gegenstand vielleicht weniger zahlen, als anderwärts, beim andern aber fürchten müssen, übers Ohr gehauen zu werden. Das ist die Ansicht eines jeden reell denkenden Menschen, und gottlob ist sie noch so weit und stark verbreitet, dass auf ihr die Existenz des Kleinhandels und Gewerbes sicher zu ruhen vermag.