

ja noch Zeit.“ Der Käufer lässt sich dies — das ist der Gedankengang des Herrn Dr. Roewe — für die Zukunft zur Lehre dienen. Wenn er wieder eine Uhr kauft oder reparieren lässt, so fällt es ihm gar nicht mehr ein, seiner Verpflichtung ohne Säumnis nachzukommen, er lässt ruhig deshalb eine recht geräumige Frist verstreichen, weil es ja nach der Ansicht des Uhrmachers selbst noch Zeit hat. Dass diese Redewendung, die allerdings eine ganz überflüssige und unangebrachte ist, schliesslich doch nur eine Höflichkeitsphrase bedeutet, auf die kein verständiger Mensch irgend welches Gewicht legt, braucht kaum gesagt zu werden. Der Uhrmacher will damit keineswegs zum Ausdruck bringen, dass es ihm ein grosses Vergnügen sei, einen langfristigen Kredit zu eröffnen, und dass er es als eine Kränkung empfinde, wenn man bar bezahle — er will dem anderen nur ein Kompliment machen für die Promptheit in der Abwicklung des Geschäftes, oder er will zu erkennen geben, dass er auf den sofortigen Eingang seiner Aussenstände nicht angewiesen sei. Das eine, wie das andere mag töricht sein, das soll ohne weiteres zugegeben werden, aber in allen solchen und ähnlichen Aeusserungen liegt gar kein ernster Sinn, niemand will einen solchen aus ihnen entnehmen, und die ganze Redewendung hat, bei Licht besehen, nicht viel mehr Wert, wie etwa die Frage nach dem Befinden oder eine Bemerkung über das Wetter. Jedem vernünftigen Uhrmacher ist es gewiss sehr viel lieber, auch selbst dann, wenn er in den denkbar günstigsten Verhältnissen lebt, wenn man ihm seine Waren und seine Arbeiten bar bezahlt; kann er doch auf diese Weise allein es ermöglichen, ebenso prompt den eigenen Verpflichtungen nachzukommen. Herr Dr. Roewe meint, dass die vielfachen Verzögerungen, die sich in dieser Hinsicht herausstellen, vermieden werden würden, wenn nicht der Uhrmacher ganz unnötigerweise selbst seiner Kundschaft einen so umfangreichen Kredit eröffnen würde. Das ist vollkommen verkehrt, denn nicht er drängt ihnen den Kredit auf, sondern er weiss ganz gewiss, dass sehr viele an sich recht achtbare und vertrauenswürdige, zugleich aber auch ebenso kaufkräftige Herrschaften ihre Beziehungen zu ihm sofort abbrechen würden, wenn er Barzahlung fordern wollte. Mit der Erklärung: „Ich muss um sofortige Begleichung meiner Rechnung bitten, da ich nur gegen bar verkaufe“, würde er unter Umständen sogar Versicherungen der Hochachtung und der Anerkennung einheimsen, diejenigen aber, welche sie ihm zu Teil werden lassen, würden das nächste Mal anstatt zu ihm, zu seinem Konkurrenten gehen. Jeder Uhrmacher aber, und sei in ihm das Bewusstsein und der Sinn für Kollegialität noch so stark entwickelt, arbeitet lieber für sich, wie für seinen Berufsgenossen. Wenn also Herr Dr. Roewe meint, die missliche Lage, in der sich viele Uhrmacher den Grossisten und Fabrikanten gegenüber befinden, rühre daher, weil sie ohne Rücksicht auf die eigenen Mittel und auf die eigenen Verbindlichkeiten ziel- und masslos auf Borg verkaufen, so dass sie allein das Verschulden daran tragen, wenn sie sich selbst mit Verbindlichkeiten überlasten, denen sie dann nicht gerecht werden können — so muss zunächst dieser Vorwurf insoweit abgelehnt werden, als er die Eröffnung des Kredits an die Kundschaft betrifft. Unser Publikum ist gewöhnt und vielfach auch darauf angewiesen, auf Rechnung zu kaufen, zum Teil liegt es an der mangelhaften Fähigkeit, über die vorhandenen Barmittel zu verfügen, zum Teil hängt es aber auch mit anderen Umständen zusammen, auf die hier des Näheren nicht eingegangen zu werden braucht. Tatsache ist, dass sehr viele Leute, gegen die sich sonst nicht das mindeste einwenden lässt, alle Rechnungen stehen lassen, dass sie sich beleidigt fühlen, wenn man sie ihnen sogleich oder auch nur binnen kurzer Frist zur Zahlung präsentiert, und mit dieser Tatsache muss der Uhrmacher so gut wie der Buchhändler und jeder andere Kaufmann rechnen. Er kann nicht gegen den Strom schwimmen!

Uebrigens hat das Gesetz selbst diesen Zustand, wenn auch nicht legalisiert, so doch auch seinerseits als gegeben anerkannt und seine Vorschriften ihm angepasst. Es sei hier nur auf einen Punkt hingewiesen: Wenn der Uhrmacher A. an seinen Kunden B. eine Uhr für 150 Mk. auf Kredit verkauft, so läuft gegen ihn eine Verjährungsfrist von zwei Jahren, deren nähere Bemessung hier nicht interessiert. Ist das Geschäft im Juli 1902 abgeschlossen worden, so muss er seinen Anspruch auf Bezahlung des Kauf-

preises spätestens bis zum 31. Dezember 1904 in geeigneter Form geltend gemacht haben, wenn anders er nicht verjähren soll. Diese Uhr aber hat A. seinerseits ebenfalls auf Kredit von dem Fabrikanten oder Grossisten C. gekauft, und zwar im Februar 1902. Die Forderung nun, die C. auf Grund dieses Abschlusses gegen A. erworben hat, verjährt erst mit dem Ablaufe des Jahres 1906. Das B. G.-B. hat hierfür in § 196 die bekannte Formel gefunden:

„In zwei Jahren verjähren die Ansprüche: 1. der Kaufleute, Fabrikanten, Handwerker und derjenigen, welche ein Kunstgewerbe betreiben, für Lieferung von Waren, Ausführung von Arbeiten und Besorgung fremder Geschäfte, mit Einschluss der Auslagen, es sei denn, dass die Leistung für den Gewerbebetrieb des Schuldners erfolgt.“

Ist dieses letztere der Fall, so beträgt die Verjährungsfrist vier Jahre. Indem der Uhrmacher A. die Uhr zum Zwecke des Wiederverkaufs von Fabrikanten oder Grossisten bezog, hat er sie „für seinen Gewerbebetrieb“ gekauft, und für diesen Fall ist die Verjährungsfrist doppelt so geräumig bemessen wie für den anderen, wo B. für seinen persönlichen Bedarf, jedenfalls nicht für geschäftliche Zwecke, die Uhr auf Kredit von A. entnommen hat. Warum nun aber diese verschiedenartige Bemessung der Verjährungsfrist? Der Gesetzgeber hat sich eben gesagt, dass A. auf der einen Seite beim Ankauf der Uhren den Kredit des C. für sich in Anspruch nehmen, auf der anderen Seite aber beim Weiterverkauf dem Kunden B. ebenfalls Kredit gewähren muss. Naturgemäss kann er nun seine Rechnung bei C. so lange nicht begleichen, als B. ihm nicht Zahlung geleistet hat, denn nur mit dem Gelde, das er wieder hereinbekommt, kann er den eigenen Verpflichtungen genügen. Damit nun C. nicht genötigt werde, gegen A. schon innerhalb zweier Jahre im Klagewege vorzugehen, um der Verjährung vorzubeugen, während doch A. gegen B. ebenso lange Nachsicht üben muss, hat man es schon unter dem früheren Landesrechte und auch jetzt noch für angebracht gehalten, die Verjährungsfrist hier und dort anders zu bestimmen. Man sieht hieraus, dass es sich hier überall um Verhältnisse handelt, die durch Jahrhunderte lange Gewohnheit durch unsere wirtschaftlichen Zustände und durch ähnliche Faktoren geschaffen worden sind, Tatsachen, die sich, so bedauerlich sie sind, nicht wegdekretieren lassen, gegen die auch kaum Legislationen und Beschlüsse, und noch viel weniger gute Lehren in einem Fachblatte etwas ausrichten können. Wenn sich der Gesetzgeber für das Deutsche Reich ihnen hat fügen müssen, so wird auch der Uhrmacher gegen sie wohl schwerlich mit Erfolg ankämpfen können.

Aber nicht bloss in dieser Hinsicht betrachtet Herr Dr. Roewe die Sache einseitig, sondern auch was das Verhältnis zwischen dem Uhrmacher und dem Grossisten anlangt, spielt er zu sehr die Rolle des Staatsanwalts, der in seinem Eifer alles ausser acht lässt, was zu Gunsten des Angeklagten spricht. Und doch hat es gerade für Herrn Dr. Roewe so nahe gelegen, das Richtige zu treffen, dass es wunder nehmen muss, wenn er auf den falschen Weg geriet. Er selbst hat davon gesprochen (allerdings in unzutreffender Weise), dass der Uhrmacher seinen Kunden den Kredit aufdränge, hätte er doch einen Schritt weiter getan, dann wäre er auf den richtigen Weg gelangt und hätte erkannt, dass der Lieferant des Uhrmachers seinerseits es in unzähligen Fällen ist, der dem Uhrmacher den Kredit aufnötigt, der ihm Zahlungsfristen von beliebiger Ausdehnung zugesteht, der sich mit Wechseln, die so weitsichtig sind, dass keine Bank sie diskontiert, begnügt, nur um seine Ware an den Uhrmacher zu bringen. Wer auch unter den kleinen Gewerbetreibenden hier und da herum hört, der wird immer und immer wieder der Klage begegnen: „Diese Uhren u. s. w. habe ich mir aufschwätzen lassen, jetzt werde ich sie nicht los, denn in meinem Kundenkreise sind keine Abnehmer dafür, und wenn der Fälligkeitstag kommt, muss ich meine Wechsel decken.“ Gewiss, wie es Fabrikanten und Grossisten in jeder Branche gibt, die infolge einer besonders günstigen finanziellen Position und ihrer sonstigen festen Grundsätze in Bezug auf Geschäftsführung von skrupellosen Mitteln, ihre Waren an den Mann zu bringen, absehen und auch leicht absehen können, so gewiss ist es auch, dass es viele Firmen gibt, die nichts weniger als nach solchen Grundsätzen arbeiten. Der grosse, kaufmännisch gebildete und erfahrene Uhrmacher wird auch nicht so leicht das