

betören, er fühlt sich geschmeichelt dadurch, dass der Verkäufer gerade ihm gegenüber eine Ausnahme mache von dem vermeintlich sonst so hoch und heilig gehaltenen Panier der strengsten Reellität, und deshalb verübelt er es einem andern, der ihm ein solches Entgegenkommen nicht bezeigt, weil es ihm ernst um seine geschäftlichen Grundsätze ist, in hohem Grade und wendet sich missvergnügt von ihm ab. Dieser letztere Punkt kennzeichnet zugleich das Interesse des einen Gewerbetreibenden daran, dass auch der andere zu seinem Worte stehe, und dass er, wenn er „Feste Preise“ ankündigt, auch in Wirklichkeit danach verfähre.

Dr. B.

Sprechsaal.

Goldschmied gegen Uhrmacher.

Mit grosser Freude und Genugthuung haben gewiss eine Anzahl der Kollegen von der Annäherung zwischen den Uhrmachern und dem Deutschen Goldschmiede-Verband gelesen.

Fast zu gleicher Zeit, sogar etwas früher, wurde in einer Goldschmiede-Zeitung eine Frage aufgeworfen, welche erkennen lässt, dass die Goldschmiede noch weit entfernt sind, mit uns Uhrmachern in Frieden zu leben.

Voraus schicke ich, dass die Besteck-Konvention im Goldschmiede-Verband, bzw. dessen Vereinen nun fast vollständig geregelt ist, vorher wollte Berlin sich nicht anschliessen und da hiess es (die silberne bezweckt, einen Mindestaufschlag von 25 Prozent auf silberne Bestecke im Detailverkauf als Norm festzusetzen), wer mit Berliner Goldschmieden in Konkurrenz kommt, kann für jeden Preis verkaufen, der ist von der Konventionsklausel, 500 Mk. Strafe für den Einzelfall der Nichtbeachtung, nicht heranzuziehen.

Heute wird nun den Mitgliedern des Goldschmiede-Verbandes der Rat gegeben, bei einer Konkurrenz mit Uhrmachern bis aufs äusserste zu gehen, da kommt die Konvention nicht in Betracht; dies ungefähr war die Antwort auf eine Anfrage, die lautet: „Was machen wir, wenn bei Bestecklieferung ein Uhrmacher in Konkurrenz tritt?“

Der um den Deutschen Goldschmiede-Verband sich sehr verdient gemachte Herr Fischer hätte sich in Leipzig immerhin über die Besteck-Konvention mit unseren Vorständen aussprechen können und hätte sich auch hier eine Einigkeit mit unsern Verbänden erzielen lassen, denn Herrn Fischer muss es doch bekannt sein, dass die Konkurrenz seitens der Uhrmacher nicht zu übersehen ist, und wäre es nicht besser, mit uns in Frieden zu leben, statt eine Branche (die Besteck-Branche) zu einem undankbaren Artikel niederzureissen, ähnlich wie die Warenhäuser die Weckeruhren auf den Hund gebracht haben?

Ich könnte viele Beispiele der Goldschmiede auführen, wie dieselben über die Konkurrenz mit anständigen Uhrmachern herzogen, wie sie Sachen in die Oeffentlichkeit brachten, welche nur ihrer eigenen Branche schadete, aber nicht deshalb schreibe ich, sondern um das Gegenteil zu bezwecken, öffentlich appelliere ich an alle deutschen Goldschmiede, uns würdig als ehrbare Konkurrenten zu betrachten, nicht gegen uns, sondern, wenn es ihnen auch sauer wird, mit uns gemeinsam zu handeln, ähnlich wie es Uhrmacher- und Goldschmiedevereine im Deutschen Reiche teilweise schon tun.

Möchten möglichst in allen Städten, wo Vereine sind, diese alljährlich mit den Goldschmieden zusammen eine Versammlung abhalten, wo dies nicht möglich, doch mehrere Städte zusammen stehen, oder doch die Uhrmachervereine versuchen, die Goldschmiede zu einer Besprechung einzuladen, vielleicht hilft dieses.

B. St.

Aus Berlin.

An den Vorsitzenden des Central-Verbandes der Deutschen Uhrmacher,

Herrn Rob. Freygang in Leipzig.

Bezugnehmend auf den in Nr. 22 des Verbandsorgans, des „Allgemeinen Journals der Uhrmacherkunst“, enthaltenen Artikel

„Grosshandel und Einkaufsgenossenschaften“ möchten wir Sie darauf ergebend aufmerksam machen, dass der zweite Absatz der ersten Spalte auf Seite 323 bei dem einen oder anderen Leser leicht die irrige Meinung erregen kann, als ob alle Uhren-grosshandlungen Berlins, mit Ausnahme der Firma Ette & Mischke, neben dem Grosshandel auch Detailhandel betreiben.

Wenngleich wir uns auch bewusst sind, dass dieser ominöse Absatz nur die Grossuhrenbranche angeht, nicht aber gegen die Taschenuhrenbranche gerichtet ist, so ist aber durchaus die Möglichkeit nahe liegend, dass er bei diesem oder jenem Leser Missverständnis erzeugt, um so eher, als die Firma Ette & Mischke nicht bloss grosse Uhren führt, sondern auch Taschenuhren.

Aus diesem Grunde möchten wir die ergebene Bitte an Sie richten, in der nächsten Nummer des „Allgemeinen Journals der Uhrmacherkunst“, Halle a. S., an entsprechender Stelle die Erklärung erscheinen zu lassen, dass wir nach wie vor unserem Grundsatz: „nur an Uhrmacher zu verkaufen“, treu bleiben werden.

Uhrenfabrik-Niederlage Halbmond & Stern, G. m. b. H.
(vorm. Dubail, Monnin, Frossard & Co.),
Berlin C., An der Spandauer Brücke 14.

Juristischer Briefkasten.

O. R., Hamburg. „Netto Kasse“. Unter „Netto Kasse“ versteht man nach der übereinstimmenden Auslegung, die dieser Klausel von den massgebenden Gerichten zu teil geworden ist, nichts anderes als die Vereinbarung: der Käufer solle verpflichtet sein, ohne jeden Abzug an Zins oder Skonto sofort zu zahlen. Weiter besagt diese Redewendung nichts. Infolgedessen steht es auch dem Verkäufer nicht zu, die Ware per Nachnahme an den Verkäufer abgehen zu lassen, er muss diesem vielmehr die Gelegenheit geben, sich, bevor er Zahlung leistet, von der vertragsmässigen Beschaffenheit der ihm zugesendeten Ware zu überzeugen. Es muss ihm mithin also ermöglicht werden, entweder die Ware selbst in ihrer Gesamtheit, z. B. beim Spediteur, zu besichtigen oder doch wenigstens Stichproben zu machen. In diesem Sinne hat sich — um nur einige Entscheidungen hervorzubehben — das Oberlandesgericht zu Hamburg in einem Erkenntnis vom 28. Oktober 1901 und in neuerer Zeit auch das Oberlandesgericht zu Dresden unter dem 9. Oktober 1903 ausgesprochen. Die Klausel „Netto Kasse“ soll also eigentlich diejenige Art der Abwicklung des Geschäfts herstellen, die dem Gesetzgeber vorgeschrieben hat, indem er davon ausging, dass beim Kaufvertrag Käufer und Verkäufer Zug um Zug zu erfüllen haben. Den Inhalt der Klausel „Netto Kasse“ bestimmt man am besten negativ, sie bedeutet den Ausschluss jedes Zahlungsziels und damit zugleich auch jeder Vergünstigung für Barzahlung.

W. P., Berlin. Wie so häufig, so haben auch Sie sich durch den hochklingenden Titel eines Käufers blenden lassen und haben ihm auf Kredit eine goldene Uhr im Werte von 350 Mk. geliefert, um nachträglich zu erfahren, dass Sie es mit einem vollkommen zahlungsunfähigen Manne zu tun haben, der überall auf Borg kauft, um schliesslich nirgends zu bezahlen. Was Sie nun in diesem Falle tun sollen? Sie müssen das Geschäft auf Grund des § 119 des Bürgerlichen Gesetzbuches wegen Irrtums über eine wesentliche Eigenschaft des Käufers anfechten und zwar unverzüglich, denn wenn Sie unnötig Zeit darüber verstreichen lassen, so bleibt diese Anfechtung wirkungslos. Die massgebende Rechtsprechung ist sich auch auf der Grundlage der neuen Reichsgesetze darüber einig, dass zu den wesentlichen Eigenschaften des Käufers, der Kredit in Anspruch nimmt, vor allen Dingen die Kreditwürdigkeit gehört. Wenn Sie vorher gewusst hätten, dass Ihr Kunde ein zahlungsunfähiger Mann und ein leichtsinniger Borger sei, so würden Sie sich jedenfalls auf das Geschäft mit ihm nicht eingelassen haben. Ob es vielleicht nicht ratsamer für Sie gewesen wäre, sich vorher über ihn zu erkundigen, ehe Sie ihm für einen solchen, immerhin doch erheblichen Betrag Kredit einräumten, kommt hier nicht in Betracht, denn das Gesetz

zwischen eine
in einem
einfach mit
gebracht.
nicht
genötigt, den
ihn dah
Unan
den Ka
vorgeschlä
welche Trag
das Gesel
erfüllt sein.
vorhanden
B. M. F. Wenn
um 40 Mk
so viel z
unbedingt mit
auf die Umstän
erübt word
im Zusam
das Zurückbel
er hätte H
Materialien
Füllung seiner
wird dieser Die
Dienststätigkeit
geschieden un
ganz oder aus
Behaltungsrech
diese Untersel
erscheinen, sie
aus dem Wortla
es heisst
hat der Sch
dem seine V
den Gläubig
behalten sich ein
weigern, bis d
Lückebaltun
Sie sehen, dass
Käufer (das sind
Verhältni
Alle Verpflichtun
den Gläubige
Varenvorräte, die
anzuertrauen, s
pflichtung, diese
und sie geg
natürlich auch
dies, so ver
Dienstverhältn
erwächst.
solern Falle feh
sche hat der C
A. S. Leipzig.
vertraglicher
gewährt
werden.
ihm ganz u
Gehaltet ha
nicht in Ra
einmal oder
in die Weibr
in Weihnacht
Vergütung
den wahren
stättin
wenden ja
nachstssaiso