

werkskammer und den vereideten Sachverständigen des Gewerbes, welchem der Bewerber angehört, die Entscheidung fällen u. s. w.

Nach Verlesung des Gesetzentwurfes folgte eine Replik und Duplik der beiden Herren Redner, ohne zu einer Einigung zu gelangen. Herr Marfels erkennt die ausserordentliche Wirkung der ausgezeichneten Reden beider Herren an. Die Abstimmung ergab, dass sich die Mehrzahl der Anwesenden für den Vorschlag des Herrn Fischer entschied.

Es folgt nunmehr Punkt 6 der Tagesordnung: Nochmals die Turmuhrenfrage. Hierzu teilt Herr Marfels mit, dass die Herren Turmuhrenfabrikanten unter sich ein Kartell geschlossen haben, in welchem die Bestimmungen aufgenommen seien, in Zukunft dem Uhrmacher für Ueberweisung der Lieferung von Turmuhrenanlagen 15 Prozent zu überweisen. Bedauerlicherweise wollen die Klagen nicht verstummen, dass die Turmuhrenfabrikanten vielfach die Uhrmacher umgehen und direkte Offerte an Kunden der betreffenden Uhrmacher machen, wodurch diese um das Geschäft gebracht werden. Es liesse sich wohl einwenden, dass das Turmuhrengeschäft exceptionell läge. Der Inhaber der Firma Rochlitz aus Berlin, Herr Ernst, sei deshalb mit erschienen, um diese Frage mit beraten zu helfen.

Koll. Freygang gibt das Schreiben der Leipziger Firma B. Z. bekannt, welche ihr Fernbleiben entschuldigt und ersucht, sich wegen etwaiger Aufklärungen an den Vorsitzenden des Kartells, Herrn W. in B., wenden zu wollen.

Koll. Fritz betont, dass ein Unwesen bei Vergebung und Lieferung von Turmuhren zweifellos bestehe. An Klagen und Anregungen zur Beseitigung desselben habe es nicht gefehlt, doch hätte sich eine befriedigende Lösung bisher nicht finden lassen. Grösstenteils werden die Lieferungen in Submissionen ausgeschrieben. Nicht allein, dass die Fabrikanten sich über die Köpfe der Uhrmacher hinweg direkt um Lieferungen bewerben, so werden oft Privaten billigere Preise gemacht, als wie sie dem Uhrmacher offeriert werden. Er bittet Herrn Ernst, sich hierzu äussern zu wollen.

Herr Ernst gibt zu, dass das Turmuhrengeschäft mit Bezug auf den Uhrmacher ein schwieriges ist, da die Behörden bei Lieferung von Anlagen sich grösstenteils auch an die Fabrikanten wenden. Vielfach haben die Uhrmacher auch selber Schuld, sie geben die grössten Versprechen ab, sind nachlässig, und der Fabrikant hat, wenn er sich nicht selber bewirbt, das Nachsehen. Als Fabrikant nimmt die Firma C. F. Rochlitz dem Uhrmacher gegenüber eine günstige Stellung ein und wünsche gern, nur mit Uhrmachern zu arbeiten, da die Fachkenntnis des Uhrmachers und besonders an entlegenen Plätzen dem Fabrikanten sehr schätzenswert sei. Mit Rücksicht auf die erhöhten Preise der Arbeitslöhne und der Preise für Rohmaterialien, beispielsweise sei das Kupfer von 1,45 Mk. auf 2,20 Mk. gegen voriges Jahr gestiegen, sei gegenwärtig ein höherer Rabatt als 15 Prozent und 2 Prozent Sconto kaum möglich zu geben. Redner spricht wiederholt seine Bereitwilligkeit aus, ausschliesslich nur für Uhrmacher zu arbeiten, wenn er von dieser Seite und auch von der Fachpresse die genügende Unterstützung findet. Man möge einstweilen einen höheren Prozentsatz des Verdienstes nicht in den Vordergrund stellen, sondern zunächst das Bestreben auf Erlangung von Aufträgen. Die Lieferung erst einer Turmuhr zieht mehrere nach sich und würde für den Uhrmacher gleichzeitig eine nicht zu unterschätzende Geschäftsempfehlung bedeuten. Hierzu sprechen noch die Herren Freygang, Marfels und Fritz.

Durch die Abreise der Herren Dr. Biberfeld, Ernst, Berger Fritz, Hennings und Packbusch wird die Sitzung $\frac{3}{4}$ 9 Uhr für kurze Zeit unterbrochen, worauf Punkt 7 der Tagesordnung: Das Versenden offener Preislisten, zur Debatte gelangt. Zur Vermeidung der grossen Portoausgabe bei Versendung von Preislisten in geschlossenem Couvert haben viele Grossisten die Gewohnheit, Preislisten unter Streifband zu senden. Diese Art der Versendung hat den Nachteil, dass das Streifband leicht abgestreift oder der Inhalt des offenen Couverts herausgenommen werden kann, wodurch Unbefugten Gelegenheit zur Kenntnisnahme des Inhalts gegeben wird. Dieser Uebelstand lässt sich vermeiden, wenn beim Versand solcher Drucksachen ein richtiges Kreuzband verwendet wird, also zwei Streifen, mit welchen die Drucksache

übers Kreuz verschlossen wird, so dass sich ein Öffnen der Sendung erst durch Zerreißen wenigstens eines Streifens ermöglichen lässt. Diese Art der Versendung ist postseitig zulässig. Dagegen muss vor Beifügung eines Ziffern Schlüssels oder sogar Abdruck auf Preislisten selber gewarnt werden, da das Wort „Baldurinos“ kein Geheimwort mehr ist.

Unter Verschiedenes regt Herr Fischer an, in der betreffenden Petition zur Bekämpfung des Hausierunwesens darum nachzusuchen, dass der § 56 der Gewerbe-Ordnung dahin abgefasst werde und die Worte eingeschaltet werden: „Ausgeschlossen vom Ankauf, Feilbieten, Aufsuchen von Bestellungen u. s. w.“ Dies wird einstimmig genehmigt.

Damit war die ausnahmsweise lange Tagesordnung erschöpft, deren Erledigung $6\frac{1}{2}$ Stunden anregendster Tätigkeit erforderlich machte und nun vom Vorsitzenden, Kollegen Freygang, geschlossen wurde. Erst nach $\frac{1}{2}$ 10 Uhr konnte man sich der Erholung des leiblichen Menschen durch Einnahme des Abendessens zuwenden, welches dann den Rest der Konferenz bei Unterhaltung und perlendem Glase noch längere Zeit beieinander hielt.

Leipzig.

Herm. Horrmann.

Kreditunwürdige Käufer.

Von Dr. jur. Biberfeld.

[Nachdruck verboten.]

Das Gesetz erblickt beim Kaufe den Normaltyp darin, dass beide Teile ihre Verpflichtungen Zug um Zug erfüllen, dass also insbesondere der Käufer sofort bei der Empfangnahme der Ware auch die Zahlung leistet. Für den Kleinverkehr mag diese Vorstellung zutreffen, für den eigentlich kaufmännischen Güterumsatz aber vermag sie sicherlich nicht als Regel zu gelten.

Während nach dem Gesetze der Käufer Stundung für sich nur in Anspruch nehmen kann, wenn dies besonders verabredet worden ist, so gilt im kaufmännischen Geschäftsleben vielfach gerade das Umgekehrte. Hat sich doch in zahlreichen Branchen die feststehende Gepflogenheit entwickelt und zur allgemeinen Anerkennung durchgerungen, dass der Käufer ohne weiteres ein gewisses Zahlungsziel genießt, und dass er dieser Vergünstigung nur verlustig geht, wenn er im Vertrage ausdrücklich darauf verzichtet hat. Wird ihm heute die Ware geliefert, so braucht er erst nach Ablauf von drei Monaten oder eines nach sonstigen Grundsätzen bemessenen Zeitraumes die Rechnung zu begleichen; oft steht es ihm dann sogar noch frei, mit Wechseln zu regulieren, so dass der wirkliche Erfüllungstermin noch weiter hinausgeschoben wird. Man mag nun auch noch so lebhaft für das System der Barzahlung eintreten, so wird man dennoch der soeben gekennzeichneten Erscheinung gerade für das kaufmännische Geschäft eine gewisse Berechtigung nicht abstreiten können.

Nehmen wir einmal folgenden Fall an: Der Uhrmacher A. errichtet mit bescheidenen Mitteln, etwa mit einem Betriebskapital von 3000 Mk., ein selbständiges Geschäft. Einen grossen Teil der Mittel muss er auf die Einrichtung und auf die sonstigen unabweislichen Ausgaben verwenden, und da er doch mit einem möglichst reichhaltig ausgestatteten Lager versehen sein will, so ist es gar nicht anders möglich, als dass er Kredit in Anspruch nimmt. Es liegt darin auch nichts Unwirtschaftliches, denn ebenso wie das bare Kapital, stellt auch der persönliche Kredit, welchen jemand genießt, einen Vermögenswert dar, der nicht unausgenutzt brach liegen soll. Entnimmt demnach A. von dem Fabrikanten oder Grossisten B. einen Posten von Uhren im Betrage von 2000 Mk. gegen ein sechsmonatliches Zahlungsziel auf Borg, so lässt er sich dabei von der Berechnung leiten, dass er innerhalb dieser Frist die Sachen auch weiter absetzen und den Erlös dafür einziehen werde, und dass er auf diese Weise sich, wenn der Zahltag herankommt, im Besitze der nötigen Mittel befinden werde, um seine eigene Verbindlichkeit zu erfüllen.

Ganz von derselben Annahme aber geht auch der Verkäufer aus, der ihm den Kredit einräumt. Natürlich setzt aber dies alles voraus, dass sich A. in an und für sich geordneten Verhältnissen, mögen sie auch bescheiden sein, befindet, so dass er den Erlös für die verkauften Uhren auch tatsächlich dazu verwenden kann,