Unser Kampf gegen den unlauteren Wettbewerb.

Der Uhrenhändler W. D. Berger in Frankfurt a. M. inserierte in dortigen Tagesblättern, dass er 14 karätige goldene Uhren auf Teilzahlungen von 10 Mk. verkaufe. Dabei setzte er die Worte „10 Mk." in fettem Druck in der Weise neben die gleichfalls fettgedruckten Worte „14 Karat goldene Uhren", dass der unbefangene Leser den Eindruck gewinnen musste, dass solche Uhren gar nur ganze 10 Mk. kosten sollten. Erst in der nächsten Linie hiess es dann in kleinerem Druck weiter, dass die 10 Mk. Teilzahlungen bedeuten. Herr Berger hatte nun nicht etwa den Mut, wenigstens seinen Namen und sein Geschäftslokal unter das Inserat zu setzen, sondern er gab nur eine Chiffre für briefliche Anfragen an. Schon dies sagt sehr viel. Wer einen guten Namen und reelle Absichten hat, bringt keine Chiffreannoncen, sondern sagt, wer und wo er ist. Ferner bezeichnete sich Berger in den Inseraten als Engrosgeschäft. In Wahrheit hatte er nur ein Musterlager, und sein ganzes Geschäft bestand aus einem einzigen Zimmer in einem höheren Stockwerk. Den Reflektanten, die sich unter der Chiffre meldeten, schrieb er, wohin sie kommen sollten, und suchte ihnen dann, wie sich unsere Leser wohl denken können, viel teuerere Uhren mit 25 Mk. Anzahlung und weit grösseren Abzahlungen als 10 Mk. aufzuhängen. Die „Schutzgemeinschaft für Handel und Gewerbe", juristische Person, Sitz Leipzig, die in Frankfurt a. M. eine Zweigstelle hat, der auch viele unserer Kollegen angehören, nahm sich der Sache an und erwirkte durch ihren Anwalt, der zugleich der Anwalt unseres Zentralverbandes ist, bei dem dortigen Landgericht eine einstweilige Verfügung, durch die dem Herrn Berger bei Meidung einer Geldstrafe von 200 Mk. für den Fall der Zuwiderhandlung untersagt wurde, in öffentlichen Bekanntmachungen oder in Mitteilungen, die für einen grösseren Kreis von Personen bestimmt sind, sein Geschäft als Engrosgeschäft zu bezeichnen und monatliche Ratenzahlungen von 10 Mk. anzubieten. Gegen diese Verfügung erhob Herr Berger Widerspruch. In der demnächsten Verhandlung musste er selbst zugeben, dass er, der „Grossist", überhaupt nur 20 bis 30 Uhren auf Lager hatte, also weniger als jeder Uhrmacher im Durchschnitt hat. Es ergab sich ferner, dass er in Wahrheit nur Vertreter einer ausländischen Uhrenhandlung war und im wesentlichen nur deren Kommissionsware führte. In dem ergehenden Urteil wurde die einstweilige Verfügung bestätigt und Herr Berger zur Tragung der Kosten verurteilt. Auf die gleichzeitig betriebene ordentliche Klage hin zog es der Genannte dann vor, den Anspruch auf die Unterlassung seiner unlauteren Reklame anzuerkennen.

Ist es zu empfehlen, unter üblichem Preis erstandene Uhren usw. im Verkauf wieder unter Preis abzugeben?

Von **Max Frank.**

[Nachdruck verboten.]

„Durch einen besonders günstigen Einkauf bin ich in der Lage, zu konkurrenzlosen Preisen zu liefern"; solchen und ähnlichen Mitteilungen in Tages- und Fachzeitungen, wie an und in den Schaufenstern der offenen Geschäfte begegnet man täglich. Welch edle Menschenfreundlichkeit spricht doch aus diesen Worten! Ist es nicht rührend, dass man nicht oder nicht allein den durch günstigen Einkauf erlangten Nutzen einheimsen, sondern diesen seinem lieben Kundenkreis ganz oder teilweise überlassen will! Hat nicht das Publikum die Pflicht, solch edle Geschäftsinhaber durch recht eifrigen Besuch zu belohnen?

Und tatsächlich gibt es viele Leute, die die beschriebenen Geschäfte als die ehrlichsten ansehen und über die anderen mit den „unverschämt hohen Preisen" weidlich schimpfen. Die Aufgeklärten unter dem Publikum denken allerdings anders, sei es, dass sie die Erfahrung gewitzigt hat, sei es, dass sie soviel volkswirtschaftliche Logik besitzen, um selbst einen Haken in der Sache zu finden.

Jeder Geschäftsmann schätzt solche Anpreisungen anders ein. Er weiss, dass die Begründung oft genug überhaupt unwahr ist, dass sie nur ein Deckmantel für eine Schleuderei ist, nach der man in Nacht und Nebel plötzlich von der Bildfläche verschwindet, unter Mitnahme des Erlöses für die unbezahlten Waren und unter Hinterlassung von tiefbetrübten Lieferanten.

Und wenn man das etwa nicht vorhatte, so will man mit der edlen Begründung Eindruck machen und sich von den gewöhnlichen Schleuderern wohltuend abheben, weil beim Publikum doch schon allmählich die Ansicht eingerissen ist, dass Schleuderware sonst nichts taugt. Anders aber, wenn man günstigen Einkauf vorschützt, das zieht mehr, auch wenn es fauler Zauber ist. Der geringe Verdienstanteil soll durch Massenverkauf ausgeglichen werden, eine Berechnung, die übrigens, wenn nicht mit unlauteren Mitteln gearbeitet wird, eine kaufmännisch wenig haltbare ist; man macht sich über die nötige Höhe des dabei erforderlichen Umsatzes eine ganz irrige Vorstellung.

Wir wollen nun einmal untersuchen, ob es wirklich für den Uhrmacher oder Uhrwarenhändler vorteilhaft ist, wenn er Uhren und andere Waren, die er durch Zufall unter normalem Preise eingekauft hat, unter normalem Verkaufspreise wieder losschlägt.

Der Uhrmacher ist sich, wie jeder Kaufmann, selbst der Nächste, er muss verdienen, und es ist ihm durchaus nicht zu verübeln, dass er möglichst viel verdienen will, solange dies unter Wahrung voller Ehrlichkeit und ohne Auswüchse geschieht. Allerdings können oder wollen das gewisse Menschen, besonders sind sie unter den Beamten zu finden, nicht recht begreifen; sie meinen, der Geschäftsmann sei aus Gründen der Menschenfreundlichkeit dazu verpflichtet, kostenlos den Vermittler zwischen Erzeuger und Verbraucher zu spielen. Ohne Handel und Gewerbe wären aber neun Zehntel der Beamten überflüssig.

Der selbständige Kaufmann muss nicht nur im Verhältnis zu seiner Arbeit, die beim Beamten durchschnittlich weit geringer ist, sondern auch an sich mehr verdienen. Der einmal in staatlichen, städtischen oder Gemeindediensten fest angestellte Beamte ist bei Krankheit, Unfall und Alter ohne weiteres durch seine Pension geschützt, solange er sich keine Verfehlungen zuschulden kommen lässt. Er braucht deshalb nicht oder kaum zu sparen. Der Kaufmann und Handwerker, also auch der Uhrmacher, dagegen muss sich seine Pension selbst ersparen, um so mehr, als er bei der grösseren Arbeitsleistung schneller verbraucht wird. Er ist auch, ebenfalls im Gegensatz zum Beamten, allerhand ungünstigen Zufällen ausgesetzt, die ihn wieder plötzlich um sein mühsames Ersparnis bringen.

Es liegt demnach für den Uhrmacher nicht der geringste Anlass vor, nicht möglichst viel verdienen zu wollen, ohne dabei, wie gesagt, die Grenzen des kaufmännischen Anstandes und der Ehrlichkeit zu verletzen. Daher ist auch der Kaufmann in keiner Hinsicht verpflichtet, Waren, die er aus irgend einem Grunde billiger eingekauft hat, auch wieder billiger als sonst abzugeben, wenn dies dem Geschäft keinen Vorteil bringt.

Der Verkaufspreis wird ja in der Regel in der Weise berechnet, dass man auf den Einkaufspreis (bei Herstellung von Waren auf Material und Arbeitslohn) zur Deckung der Generalunkosten und zur Erzielung eines Reingewinnes einen prozentualen Aufschlag hinzurechnet. Dieser Aufschlag ist meist für eine bestimmte Gattung von Waren ziemlich gleich, wenn man auch für viel begehrte Waren vielfach einen geringeren Aufschlag nimmt, als für wenig verlangte Sachen. Wie hoch der Aufschlag in Wirklichkeit ist, richtet sich nach der Konkurrenz und nach der Nachfrage.

Nun sind manche Uhrmacher leicht geneigt, auch für unter normalem Preis erstandene Ware nur den gleichen Aufschlag wie sonst zu nehmen, und verkaufen die sehr billig eingekauften Uhren usw. auch wieder sehr billig, zu billigeren Preisen, als wenn sie die Waren zu normalem Preise eingekauft hätten und wie sie anderweitig verkauft werden.

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318544717-19130100/208