

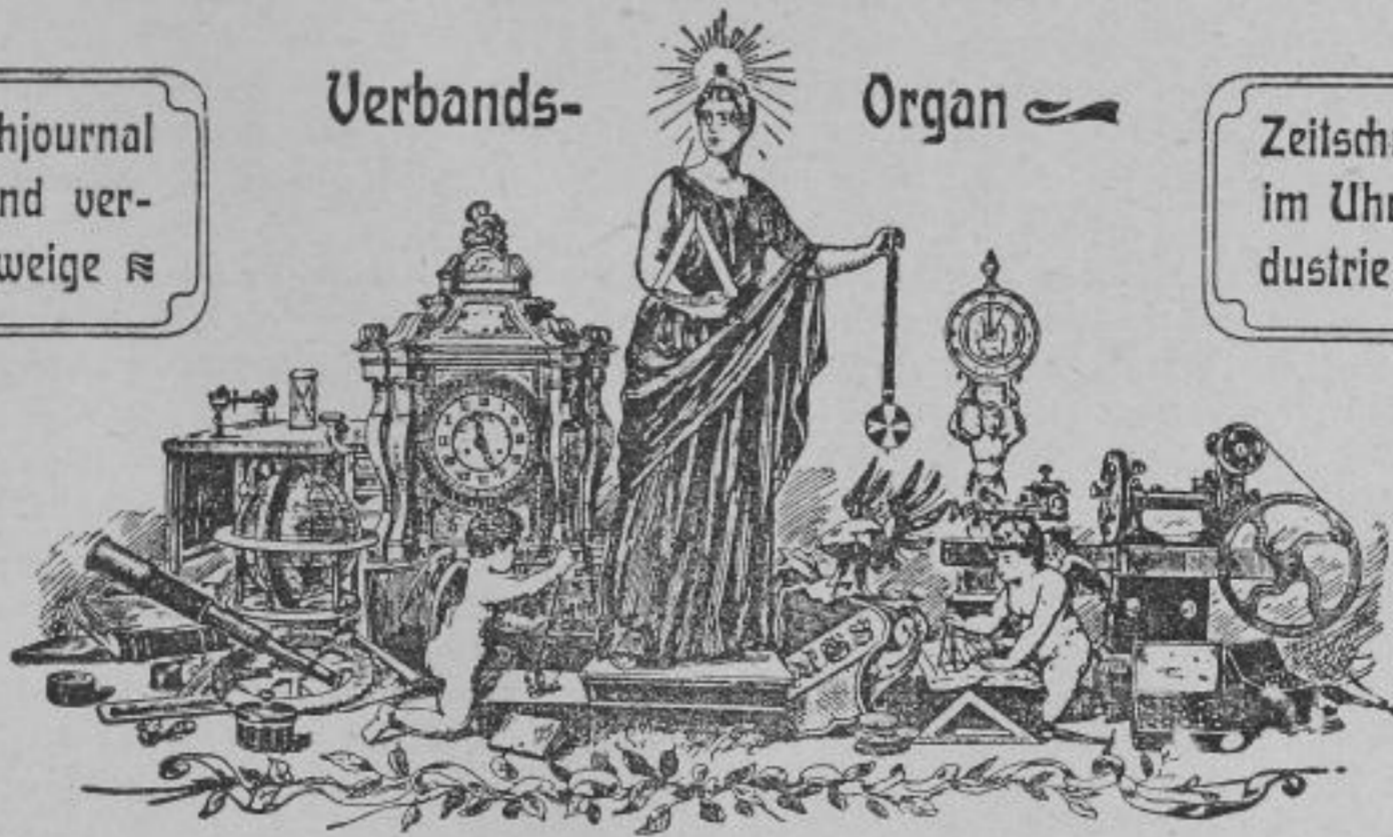
# Allgemeine Uhrmacher-Zeitung

Internationales Fachjournal  
für Uhrmacherei und ver-  
wandte Berufszweige

Verbands- Organ

Zeitschrift für die Fortschritte  
im Uhrmachergewerbe, In-  
dustrie und Wissenschaft

Erscheint am 1. und 15. jeden  
Monats. Abonnementspreis  
halbjährlich Mk. 3.— für  
Deutschland bei allen Post-  
anstalten u. Buchhandlungen.  
Für das Ausland Mk. 4.—  
bei direkter Zusendung unter  
Kreuzband durch die Post.  
Post-Zeitungsliste: Seite 7 der  
Zeitungspreisliste für 1905.



.. Preis der Anzeigen: ..  
Die viergespaltene Nonpa-  
reille-Zeile 30 Pf. unter Ra-  
battgewährung bei Wieder-  
holungen.  
Beilegung von Prospekten  
unterliegt besonderer  
Vereinbarung.

## Offizielles Organ des Deutschen Uhrmacher Gehilfen-Verbandes.

Redaktion: C. Schulte, Berlin SW., Kochstr. 25. Telephon Amt IV, 7791.	Berlin, den 15. März 1906.	Expedition: Arthur Krüger, Görlitz Jakobstrasse 10. Fernsprecher 234
W. Lehmann, I. Vorsitzender Berlin S. 42 Brandenburgstrasse 18, I.	Central-Geschäftsstelle: Carl Schulte Berlin S.W., Kochstrasse 25.	Ernst Knuth I. Cassierer des Deutsch. Uhrm.-Gehilfen-Verbandes Berlin S.W., Kochstrasse 25.

### Das kaufmännische und handelswissen- schaftliche Wissen des Uhrmachers.

#### III. Die kaufmännischen Grundregeln von Treu und Glauben.

(Nachdruck verboten.)

Von Bruno Volger, früh. Dozenten für Handelswissenschaften.

Dass Treu und Glauben im Kaufmannsstande Träger des gesamten Handels sind, dass bei ihrem Nichtvorhandensein der imposante Bau des von Welt zu Welt spannenden Welthandels Schiffbruch leiden müsste, wer zweifelt wohl daran. Auf Treu und Glauben, der freiwillig vorausgesetzten Redlichkeit eines Andern innerhalb des Geschäftsverkehrs, beruht in vielen Fällen die Geschäftsfähigkeit des Einzelnen. Treu und Glauben sind die Wiege des kaufmännischen Kredits und stellen zusammen das Vertrauen dar, dass die relative Unsicherheit einer in der Zukunft liegenden Erfüllung irgend welcher Art auch stattfinden wird, resp. erfüllt werden wird. Der Kredit, der zum wesentlichen Teile dem Dasein von Treu und Glauben entspringt, ist für das gesamte Wirtschaftsleben das, was der Dampf der Lokomotive, die Luft dem Menschen ist.

Betrachten wir nun einmal diese Faktoren „Treu und Glauben“ in Anwendung auf das kaufmännische Leben und vom rechts-wissenschaftlichen Standpunkt.

Eine Verletzung von Treu und Glauben ist es, wenn ich einen guten Glauben missbrauche, indem ich beispielsweise einen Vertrag, ein bindendes Wort in dem Moment einseitig löse bzw. breche, wo ich sehe oder die Gewissheit erlange, dass ein Wort- oder Vertraghalten mir und meinem Kontrahenten Schaden und Nachteil bringen wird. Während ich mich nun durch ein-

seitigen Rücktritt aus „der Schlinge ziehe“, lasse ich den vollen Nachteil über meinen Kontrahenten kommen, verletze also wissent-lich und absichtlich dessen Vertrauen, das darin gipfelte, dass ich, als sein Mitkontrahent, meine Verpflichtungen, d. h. Schaden und Gewinn mit ihm gleicherweise teilen werde. Mit dem Einverständnis eines Kontrahenten kann man jederzeit einen Vertrag lösen, nicht aber ohne jenes Mitwissen. Treu und Glauben verpflichten zum bedingungslosen Worthalten; Treu und Glauben fordern, auch dort strikte den eingegangenen Verpflichtungen nachzukommen, wo ein Nachteil durch eingetretene und unvorhergesehene Verhältnisse unabweisbar ist; Treu und Glauben erwarten ein Worthalten und Erfüllen nach bestem Wissen und Gewissen, auch wenn dieses Erfüllen auf keinem Rechtstitel, sondern einfachem Wort und Handschlag beruht. Die Regeln von Treu und Glauben sind auf den Grundsätzen der herrschenden Verkehrssitte aufgebaut, sind aus diesen gleichsam als „Gebrauch“ und als „üblich“ emporgewachsen, sie sind meist mehr moralisches Gesetz als zwingendes „Reichsgesetz“ usw.

Was seitens eines Kontrahenten mit Fug und Recht und nach Lage der Sache vom anderen erwartet werden konnte, und wie der Umfang und die Art und Weise dieses „Erwarteten“ vom anderen Kontrahenten meist selbst sehr gut gekannt wird, so muss der eine bedingungslos erfüllen. Weiss dagegen der eine Kontrahent, dass das von ihm Erwartete (die Leistung, Lieferung, Zahlung usw.) nicht in allen Punkten dem entspricht, was der andere Kontrahent grund kaufmännischer Ehrlichkeit, grund Treu und Glauben erwarten musste und konnte, so entspringt hieraus für den leistenden Kontrahenten die Pflicht, dem anderen Kontrahenten entsprechende Mitteilung zu machen.

In zahlreichen Fällen kann nun allerdings unmöglich jede Eventualität bei einem Vertragsabschluss beachtet, vorausgesehen und in Erwägung gezogen werden, da viele später eintretenden Umstände beim Vertragsschluss ganz und gar ausser dem Bereiche