

### Die billigen Preise der Uhrenversandtgeschäfte.

Wie alljährlich um diese Zeit, wurde uns auch in den letzten Wochen eine grosse Anzahl von Zeitungsausschnitten mit Uhren-Annoncen zugesandt, deren Absender sich aufs lebhafteste über die ihnen dadurch erwachsende Konkurrenz beklagen und meist glauben, dass man gegen die Urheber jener Inserate auf Grund des unlauteren Wettbewerbes vorgehen könne. „Was nützt dem Uhrmacher das schönste Schaufenster“, ruft einer der betreffenden Kollegen aus, „wenn silberne Cylinder-Remontoirs mit Emailblatt, gut repassirt, unter zweijähriger schriftlicher Garantie für 9,50 Mark verkauft werden? Das thun nämlich die Herren S. K. und J. B. in Berlin. Die Annoncen dieser beiden Firmen habe ich im „Boten aus dem Riesengebirge“ gelesen, sie werden also in alle Welt posant. Dadurch wird dem Uhrmacher das Geschäft gründlich verdorben, und seine Ueberredungskunst wird wenig helfen, denn die Kunden berufen sich auf solche Preisangaben. Es wäre gewiss für viele Uhrmacher interessant, zu erfahren, in welcher Weise diese Herren das Geschäft betreiben; denn leben wollen sie doch, und die Annoncen kosten schweres Geld. Verdienen können sie aber absolut nichts, wenn sie den Annoncen entsprechend verkaufen“.

Nun, wir wollen diesem und den übrigen Herren Kollegen, die sich dafür interessiren und denen es noch nicht bekannt ist, gern verrathen, „wie solche Leute das Geschäft betreiben“. Zunächst führen sie die allerbilligsten Sorten von Uhren, die sie nur aufreiben können. Eine silberne Cylinder-Remontoir dieser Art werden sie etwa mit 7—7½ Mark bezahlen. Die Uhr wird geölt, nothdürftig regulirt, schlimmstenfalls, wenn sie ganz stehen bleiben sollte, oberflächlich nachgesehen — jedenfalls kommt diese Art der „Repassage“ im Durchschnitt nicht höher als 50 Pfg. Oft stellen solche Leute ihren Lieferanten die Bedingung, dass sie jede Uhr, die nicht ohne Repassage geht, zurückgeben, beziehungsweise umtauschen dürfen. Da derartige Geschäfte grosse Posten kaufen, so geht der Lieferant auf solche Bedingungen ein, während er sie natürlich demjenigen verweigern würde, der nur 1—2 Kartons kauft.

Die Uhr, welche zu 9,50 Mark verkauft wird, kostet also den Verkäufer höchstens 8 Mark, sodass trotz des billigen Preises noch mindestens 1½ Mark als reiner Gewinn verbleiben.

Natürlich könnte ein derartiges Geschäft nicht bestehen, wenn es ausschliesslich diese billigste Sorte von Uhren verkaufen würde. Das ist aber keineswegs der Fall. Mancher Besteller giebt einen Auftrag auf eine bessere Uhr, vielleicht zu 15—20 Mark, indem er denkt: „Dieses Geschäft hat schon für 9,50 Mark Uhren, für welche es garantirt; wenn ich nun reichlich die Hälfte mehr oder gar das Doppelte daran wende, so bekomme ich ganz gewiss etwas Vorzügliches, während ich bei dem hiesigen Uhrmacher für diesen Preis nur dessen billigste Sorte erhalte“. Tritt dieser Fall ein, das heisst: wird eine bessere Uhr bestellt, so hat der Aufgeber des Inserats seinen eigentlichen Zweck erreicht; er liefert dann, wenn er reell ist, eine wirklich gut abgezogene Uhr und hat dabei einen anständigen Nutzen, der die Annoncen u. s. w. reichlich bezahlt macht. Auch wird er dann für später empfohlen, liefert vielleicht eine oder mehrere goldene Uhren u. s. w.

Uebrigens giebt es derartige Versandtgeschäfte, die vor Weihnachten täglich 50 und mehr Uhren verschicken. Selbst wenn nun dieselben alle von der billigsten Sorte wären (was keineswegs zutrifft), würde der Reingewinn täglich doch noch 75 Mark betragen; dafür kann man schon ziemlich viel annonciren.

Was nun die Garantie betrifft, so rechnen derartige Geschäfte in erster Linie damit, dass ihnen die Uhren im Reparaturfalle überhaupt nicht eingesandt werden. Das Porto als Werthpaket hin und zurück, welches der Käufer der Uhr zu tragen hat, beträgt einschliesslich des Bestellgeldes schon 1,50 Mark. Der Käufer wird also meistens versuchen, für diesen oder einen wenig höheren Betrag die Uhr bei einem Uhrmacher an seinem Wohnort repariren zu lassen. Wird aber dennoch in vereinzelt Fällen die Uhr mit entsprechender Reklamation an das betreffende Versandtgeschäft geschickt, so lässt dieses natürlich wenig oder nichts daran machen, entschuldigt sich aber höflich, dass das Versehen vorgekommen sei, und versichert, dass die Uhr nunmehr gut gehen werde. Oder es empfiehlt dem Käufer, 5—6 Mark mehr anzuwenden und dafür eine bessere Uhr zu nehmen, worauf im Falle des Einverständnisses häufig eine Uhr von gleicher Sorte, aber von anderem Aussehen gut repassirt und dem Käufer geschickt wird, der nunmehr höchlich befriedigt ist. Geht er auf den Vorschlag nicht ein, so erhält er seine erste Uhr in genau oder fast demselben Zustande wieder und wird sich nun hüten, dieselbe noch ein zweites Mal einzusenden; es bleibt ihm nun nichts mehr übrig, als die Uhr zu einem Uhrmacher zu bringen.

Von unlauterem Wettbewerb im Sinne des Gesetzes ist bei solchem Verfahren, obwohl damit allerdings eine gewisse Täuschung beabsichtigt wird, natürlich gar keine Rede. Es soll aber damit nicht gesagt sein, dass der Uhrmacher gegen derartige Konkurrenz nichts thun kann, — im Gegentheil, er besitzt verschiedene Mittel und Wege, um sich dagegen zu wehren. Der eine Weg, den wir schon öfters angerathen haben, ist der, selbst solche Uhren billigster Sorte zum gleichen Preise zu führen, und jedem Kunden, der eine derartige Uhr kaufen will, zu sagen: „Wenn Sie es absolut wünschen, so nehmen Sie diese Uhr, aber empfehlen kann ich sie Ihnen nicht, ich muss vielmehr jede

Garantie dafür ablehnen. Geben Sie lieber einige Mark mehr aus, dann haben Sie eine wirkliche, gut gehende Uhr!“

Macht nun der Käufer den Einwand, dass jenes Versandtgeschäft doch aber für seine Uhren zum gleichen Preise Garantie leiste, so ist es für einen intelligenten Mann doch wahrhaftig nicht schwer, an der Hand unserer obigen Darlegungen dem Kunden zu beweisen, dass die Garantie eines auswärtigen Hauses für den Käufer absolut keinen Werth habe gegenüber derjenigen Garantie, die ihm ein reeller Uhrmacher biete, den er jeden Tag in seinem Laden am gleichen Wohnorte aufsuchen könne. Es schadet gar nichts, dabei das Verfahren der meisten dieser Versandthäuser — d. h. aller derjenigen, die solche Schleuderpreise annonciren — im Falle der Inanspruchnahme der Garantie, die durch Hin- und Hertransport entstehenden Kosten, den Zeitverlust und den absoluten Mangel jeder Gewähr dafür, dass nicht nach wie vor alles beim Alten geblieben ist, eingehend zu schildern. Dies ist das zweite Mittel der Gegenwehr.

Ein drittes Mittel, zu welchem allerdings eine Willensfestigkeit gehört, die nicht Jeder besitzt, besteht darin, derartige offenbar erst vor kurzer Zeit anderwärts gekaufte Uhren nur gegen reichlich bemessene Vergütung in Reparatur oder Repassage zu nehmen und den Kunden gleichmüthig ziehen zu lassen, wenn er den geforderten Preis nicht bewilligt. Wohlverstanden: Der Uhrmacher soll nicht bei jeder Uhr, die ihm vorgelegt wird, nach einem flüchtigen Blick in das Werk sagen: „Diese Uhr ist nicht repassirt!“ Es ist das eine ebenso hässliche, als verkehrte Methode mancher Kollegen. Der Uhrmacher kann aber ganz ruhig sagen: „Ich kann es von aussen nicht beurtheilen, ob die Uhr abgezogen ist oder nicht. Jedenfalls muss ich dieselbe gänzlich zerlegen und genau durchsehen, wenn ich für ihren guten Gang garantiren soll. Das kostet so und soviel.“ Macht nun der Kunde allerlei Redensarten, „die Uhr sei ja noch ganz neu, es könne ja gar nicht viel daran fehlen“ und dergleichen, so bleibe man höflich, aber unerbittlich, und erkläre einfach: „Was an der Uhr fehlt, wird sich erst zeigen, wenn ich sie zerlegt habe; der geforderte Preis ist auch keineswegs danach berechnet, dass an der Uhr neue Theile gemacht werden, sondern er soll mich nur für die erhebliche Zeitversäumniss beim sorgfältigen Durchsehen der Uhr und bei der Abhilfe der vielen kleinen Fehler entschädigen. Jedenfalls nehme ich eine Uhr das erste Mal nur zu einer vollständigen Reparatur an; denn sonst können Sie mit meiner Arbeit trotz des billigen Preises unmöglich zufrieden sein, und das würde meinem geschäftlichen Rufe schaden.“

Leider bringen manche Kollegen es nicht fertig, in dieser Weise zu handeln; sie meinen vielmehr, der Staat, das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb etc. müsse sie schützen gegen Leute, deren Verbrechen, wenn man ganz unbefangen urtheilt, in der Hauptsache darin besteht, dass sie die Urtheilslosigkeit der grossen Menge auszunützen verstehen. Nach unserer Meinung ist ein mindestens ebenso schlimmer Feind des soliden Uhrmachers derjenige „Kollege“, welcher nicht auf „solide Preise für solide Arbeit“ hält. Wenn jeder Uhrmacher so, wie oben beschrieben, gegen diejenigen Kunden vorgehen wollte, die auswärts geringe Uhren kaufen und sie nachher für einen Spottpreis vom Uhrmacher in Stand gesetzt haben möchten, — wenn ferner jeder Käufer wüsste: bei meinem Uhrmacher hier am Platze bekomme ich ebenso „billige“ Uhren, als in jenem Versandtgeschäft, — dann würde unseren Kollegen damit mehr gedient sein, als durch alle Gesetze und „Organisationen“ der Welt.

W. S.

### Darf sich der Uhrmacher oder Uhrenhändler „Fabrikant“ nennen?

In No. 23 dieses Jahrganges (Seite 466) haben wir über eine Gerichtsverhandlung berichtet, in welcher gegen einen Tapetenhändler, der zwar in ganz geringem Umfange Papiertapeten selbst herstellen liess, aber keine eigene „Fabrik“ im landläufigen Sinne dieses Wortes besass, das Urtheil ausgesprochen wurde, dass er sich bei einer Strafe von 500 Mark für jeden einzelnen Fall der Bezeichnung „Tapetenfabrik“ in seinen Inseraten, Briefköpfen etc. zu enthalten habe. Da es nun in unserer Branche auch nicht gerade selten vorkommt, dass sich Uhren-Grosshändler oder Uhrmacher auf ihren Firmenschildern, Rechnungen, Geschäftskarten etc. des Wortes „Uhrenfabrik“ bedienen, was nach dem Wortlaut des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb als unstatthaft erscheint, so wandten wir uns im Interesse unserer Leser mit einer diesbezüglichen Anfrage an unseren bewährten juristischen Mitarbeiter, Herrn Amtsrichter Dr. W. Brandis, der uns folgende Auskunft ertheilt.

Wenn eine Uhrenhandlung sich auf dem Firmenschild, auf ihren Geschäftsbriefen, Rechnungsformularen u. s. w. als „Uhrenfabrik“ bezeichnet, so verstösst sie damit gegen das Gesetz zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs vom 1. Juli 1896, und zwar gegen dessen Paragraphen 1 und 4. In beiden Paragraphen wird es als unlauterer Wettbewerb bezeichnet, „über die Art des Bezuges“ von Waaren unrichtige Angaben „thatsächlicher Art“ zu machen, welche geeignet sind, „den Anschein eines besonders günstigen Angebotes hervorzurufen“. Die dem Gesetzentwurf von der Regierung beigegebene Begründung führt zur Erläuterung der Worte „die Art des Bezuges“ als Beispiel die unrichtige Behauptung an, dass die Waare „direkt ohne Zwischenhändler bezogen sei.“ Es kommt nun darauf an, welchen Zweck eine Handlung