

# Deutsche Uhrmacher-Zeitung



## Bezugspreis

für Deutschland von der Geschäftsstelle bezogen vierteljährlich 15 Mark. Bei direkter Bestellung bei der Post vierteljährlich 100 Mark. Für Österreich (unter Streifband) vierteljährlich 15 Mark. Für das Ausland (unter Streifband) vierteljährlich 45 Mark einschl. Porto.

Die Deutsche Uhrmacher-Zeitung erscheint regelmäßig an jedem Freitag

Fernsprecher: Amt Moritzplatz 12396 bis 12399

## Preise der Anzeigen

Die viergespaltene kleine Zeile oder deren Raum für Geschäfts- u. vermischte Anzeigen 3,— Mark, für Stellen-Angebote und -Gesuche die Zeile 2,— Mark. Die ganze Seite (400 Zeilen) wird mit 1000 Mark berechnet; Ausland 200% Zuschlag

Postscheck-Konto: 2581 Berlin

Bank-Konto: Disconto-Gesellschaft, Dep.-Kasse Berlin, Lindenstraße 3

Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin

## Uhren-Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

XLV. Jahrgang

Berlin, 11. November 1921

Nummer 46

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten

### Der Vorbehalt „freibleibend“ in Angebot und Vertrag

Von K. Helmer

Vor dem Kriege war weitesten Kreisen der Handel- und Gewerbetreibenden der Vorbehalt „freibleibend“ in seinen verschiedenen Färbungen so gut wie unbekannt. Entweder befand sich sofort lieferbare Ware reichlich am Lager der Fabrikanten und Grossisten, oder aber die Kalkulation konnte in Anbetracht der stabilen wirtschaftlichen Verhältnisse auf längere Zeit hinaus, sofern eine Bestellung nur durch besondere Anfertigung erledigt werden konnte, einen festen Preis nennen, ohne Gefahr zu laufen, durch sprunghafte Preissteigerungen der Rohstoffe und Halberzeugnisse Verluste zu erleiden.

Jetzt ist es damit anders geworden. Der Vorbehalt „freibleibend“ wurde eine Begleiterscheinung der zerrütteten und schwankenden Wirtschaftsverhältnisse, die bereits während des Krieges, weit schärfer aber bald nach dessen Beendigung in die Erscheinung traten. Der Vorbehalt ist jedoch nicht ein Kennzeichen unseres kranken Wirtschaftskörpers schlechthin, sondern er tritt nur unter ganz besonderen Verhältnissen auf, nämlich dann, wenn gleichzeitig mit starken Preissteigerungen, Lohnforderungen usw. eine lebhaftere Nachfrage nach Waren eingesetzt hat und Bestellungen gegeben werden, die oft erst viele Monate später ausgeführt werden können. Ob es sich bei dieser Nachfrage um ein wirtschaftlich gesundes Warenbedürfnis handelt oder um eine „Scheinkonjunktur“, die ihrerseits wiederum ein anderes wirtschaftliches Krankheitssymptom ist, bleibt hinsichtlich der Wirkungen auf die inneren Beziehungen zu dem Vorbehalt „freibleibend“ gleichgültig.

Die ganze Frage stand schon einmal sehr lebhaft zur Erörterung und zwar während der ersten großen Ausverkaufsperiode Deutschlands Ende 1919 und Anfang 1920, als die Verhältnisse ähnlich wie heute lagen. Während damals der Vorbehalt viele Verwirrung anrichtete und unlauteren Elementen die Handhabe bot, im Trüben zu fischen, da es in kaufmännischen Kreisen an der nötigen Erfahrung und in der Rechtspflege an sicher herausgebildeten und allgemein anerkannten Anschauungen fehlte, ist es heute schon eher möglich, die Frage daraufhin zu untersuchen, welche Stellung der Uhrmacher und Goldwarenhändler ihr gegenüber einnehmen muß, wenn er sich vor Schaden bewahren will.

Zunächst sei als grundlegend festgestellt, daß der Zweck dieser Zeilen nicht der ist, eine klare Stellungnahme zu den mit dem Vorbehalt „freibleibend“ verbundenen juristischen Folgerungen zu bieten, sondern nur einen Überblick über die praktische

Seite des Vorbehalts zu geben und juristische Erörterungen nur soweit einzuflechten, als es unbedingt notwendig ist. Für einen passionierten Juristen mag es zwar ein besonderes Vergnügen sein, alle rechtlichen Möglichkeiten des interessanten Vorbehalts aufzustoßern — den Kaufmann führt aber nicht die graue Theorie, sondern nur der Weg der Praxis zum wirtschaftlichen Erfolge. Hierzu ist unbedingt erforderlich, daß er die zur ertragreichen Fortführung seines Geschäftes notwendigen Waren zu Preisen erhält, die einen lohnenden Absatz an die für ihn in Betracht kommende Kundschaft gestatten.

Wie bereits oben erwähnt, ist der Vorbehalt „freibleibend“ für Fabrikanten und Grossisten unter den gegenwärtigen Verhältnissen vielfach eine Notwendigkeit, die von dem freien Willen der Lieferanten, die selbstverständlich auch auf die Erhaltung ihrer wirtschaftlichen Existenz bedacht sein müssen, unabhängig ist. Bei alledem muß jedoch betont werden, daß der Vorbehalt ein notwendiges Übel ist, der nur nach Maßgabe der wirtschaftlichen Notwendigkeiten eintreten darf. Auf keinen Fall darf er dazu dienen, unlauteren Elementen und Machenschaften Vorschub zu leisten. Nur in den letzteren Fällen wäre daher eine grundsätzliche Ablehnung jedes Vertragsabschlusses, in dem das Wort „freibleibend“ nach dem Wunsche des Vertragsgegners Verwendung finden soll, angebracht.

Der Vorbehalt „freibleibend“ findet zunächst ausgedehnte Verwendung in Angeboten; hier hat er die Bedeutung, daß der Anbietende sich nicht an sein Angebot gebunden halten will, und zwar in vollem Umfange, also nicht nur hinsichtlich der Preise, sondern auch der Menge, Art und Zeit der Lieferung. Das Angebot hat hier die wirtschaftliche Bedeutung, einen Geschäftsfreund aufzufordern, zwecks Vertragsabschlusses mit dem Anbietenden in Verbindung zu treten. Ein Vertrag kommt erst dann zustande, wenn der Geschäftsmann, dem das Angebot gemacht wurde, die Annahme erklärt und der Anbietende dieser Erklärung zustimmt. Wie verhält es sich jedoch, wenn der Anbietende sich auf eine zustimmende Erklärung nicht äußert? Das Reichsgericht hat in seiner Entscheidung vom 28. Januar 1921 entschieden, daß der Anbietende nach Treu und Glauben verpflichtet sei, auf eine dem freibleibenden Angebote entsprechende unverzügliche Bestellung gleichfalls ohne schuldhaftes Schweigen zu antworten. Schweigt er, so muß er sich nach Treu und Glauben so behandeln lassen, als hätte er die Bestellung ausdrücklich angenommen. Binnen welcher Zeit eine Antwort zu geben ist,