

die Wanderlagersteuer den Betrieben eine Last aufgebürdet wird, die sie nicht immer gut aushalten. Aber diese gesetzlichen Vorschriften haben sich schon lange nicht mehr als ausreichend erwiesen, um den Schaden, der dem ständigen Gewerbetreibenden zugefügt wird, erträglich zu machen. Wohl sind bei Übertretung der gesetzlichen Bestimmungen Geldstrafen bis zu 150 M. bzw. Haft bis zu vier Wochen ausgeworfen (§ 148, Z. 7c der Gew.-Ordn.), aber es hat ja bekanntlich jedes Gesetz ein „Hintertürchen“, und es kommt nur darauf an, im Dunkeln die Klinke dazu zu finden. Daß es die Gerichte sind, welche oft den Delinquenten auf dieses Hintertürchen hinweisen, dürfte paradox erscheinen. Es wird aber aufs neue durch ein Urteil bestätigt, das vom Kammergericht in Berlin gefällt worden ist. Ein Uhrenhändler war auf die schlaue Idee verfallen, in die Gasthöfe fremder Orte Uhren zu hängen und den Wirt zu bitten, diese Uhren für ihn zu verkaufen. Natürlich erhielt der Gastwirt dabei eine kleine Provision, denn umsonst ist der Tod! In zwei Wochen hatte unser Schlaumeier auf diese Weise fünf Uhren abgesetzt. Sowie eine der beiden Uhren an den Mann gebracht war, erschien eine neue auf der Bildfläche, und es sprach sich natürlich im Orte bald herum, daß man beim Gastwirt X. billige Wanduhren erstehen könnte. So wäre das Geschäft vielleicht mit der Zeit ein recht lukratives geworden, wenn nicht die Staatsanwaltschaft von dieser Geschäftspraxis Wind bekommen und dem Uhrenhandel einmal etwas näher auf die Finger gesehen hätte. Sie erhob Anklage wider den betreffenden Händler wegen unbefugter Veranstaltung eines Wanderlagers. Sie vertrat dabei den sehr richtigen Standpunkt, daß für den Begriff des Wanderlagers der Wert und der Umfang der Warenbestände unerheblich sei, da ja sonst leicht die ganze wohlthätige Vorschrift des Gesetzes illusorisch gemacht werden könnte. Aber die Staatsanwaltschaft hatte die Rechnung ohne das preußische Kammergericht gemacht. Das Kammergericht sprach — *horribile dictu* — den Angeklagten frei, weil ein Bestand von höchstens zwei Uhren im geschäftlichen Leben nicht als ein Lager anzusehen sei. Ein bedeutender Bestand sei zwar nicht erforderlich, man werde aber doch von einem „Lager“ dann nicht sprechen

können, wenn die Menge der vorhandenen Waren von so ganz geringem Umfange sei. Da dies aber hier zutrefte, so sei die Freisprechung des Angeklagten gerechtfertigt. „Das Unzulängliche, hier wird's Ereignis!“ Da wäre denn glücklich das Hintertürchen geöffnet! Nur recht wenig Ware, dann ist kein Wanderlager vorhanden und es kann lustig darauf losverkauft werden! Mag der Uhrmacher am Platze sehen, wie er seine Regulatoren und Wanduhren sonstiger Art los wird, der Weizen blüht in der Gaststube des „rührigen Wirtes“, der einen klugen Uhrenhändler sich zum Freunde macht. Wir gestehen, daß wir das Urteil für gänzlich verfehlt halten. In einem andern Urteil hat doch dasselbe Kammergericht ausgesprochen, daß acht Paar Stiefeln oder sechs Paar Hosen den Begriff eines „Lagers“ decken. Warum denn nicht auch zwei Uhren? Auf die Zahl kann es nicht ankommen. Ein Lager ist da vorhanden, wo ein Gegenstand niedergelegt wird, um von hier aus feilgeboten zu werden. Wieviel Gegenstände in dieser Weise zwecks Absatzes niedergelegt werden, wieviel „lagert“ und welche Preise in Frage kommen, muß dabei vollständig gleichgültig sein, wenn der Wert der gesetzlichen Bestimmung nicht etwa ganz illusorisch gemacht werden soll. Wir müssen dafür eintreten, daß die Anschauung des preußischen Kammergerichts nicht allgemeine Spruchpraxis wird, denn das würde in der Tat für den deutschen Uhrmacher einen schweren Schaden bedeuten. Man bedenke doch, wie leicht hier auch das Verbot der Errichtung von Wanderlagern im Umherziehen hintergangen werden kann. Der betreffende Händler braucht nur von Ort zu Ort zu ziehen, sich einen willfähigen Gastwirt zu suchen, den er auch unschwer finden wird, und das Geschäft ist gemacht. Es ist eben dann ein „Wanderlager“ vorhanden, das im Auge des Richters, unter Desavouierung des Gesetzes, nicht als „Wanderlager“ erscheint. Solche Rechtsanschauungen sind tief zu beklagen, denn sie bieten die Handhabe, den Geschäftsbetrieb des ansässigen Uhrmachers am Platze fortgesetzt auf das schwerste zu schädigen. Hoffentlich ist in der Sache noch nicht das letzte Wort gesprochen!



Barte Konkurrenz.

In einer Straße, die einen Vorort mit dem Zentrum einer Großstadt verbindet, bestehen seit einiger Zeit auf einer Strecke von 60 Schritten drei Uhrmacherläden auf derselben Straßenseite. Ich habe den Mut dieser Geschäftsinhaber schon immer bei meinem Vorübergehen bewundert, wie schwer muß gerade ihnen der Kampf ums Dasein werden, wie schwer, auch etwas für die alten Tage und für die Familie zu erübrigen. Ich nahm unbewußt menschlichen Anteil an ihrem geschäftlichen Wohlergehen, und wenn ich ihnen auch allen dreien die besten Erfolge von jeher gegönnt und gewünscht habe, so fragte ich mich doch, wie ist es nur möglich, sich so nah aneinander niederzulassen, und wie ist es denkbar, für die Zukunft unter solchen Verhältnissen zu bestehen? Muß nicht einer dem andern notwendigerweise die Kunden wegnehmen, noch dazu in einem Stadtteile, wo kaum ein so konzentrierter Bedarf vorhanden sein kann, um drei Geschäfte gleicher Art an einem Punkte zu rechtfertigen?

Ich bin einige Wochen an den drei Läden nicht vorübergekommen, als mich jedoch dieser Tage mein Weg wieder vorüberführte — ich traute meinen Augen nicht —, erblicke ich 150 Schritte von den drei Uhrmacherläden auf derselben Straßenseite einen vierten! Dabei mangelt es in der Nähe durchaus nicht an Konkurrenz. Trotzdem diese neue Etablierung. Mußte das sein? Wohin soll, oder wohl richtiger, wohin muß das führen? Das vielköpfige Ungeheuer, Publikum genannt, fragt nicht danach, es kauft beim Billigsten, das hat zur Folge, daß unter dem Drucke einer solchen Konkurrenz, und wenn sie noch so anständig auftritt, sich der Nutzen außerordentlich schmälert. Ein Bestehen trotzdem und ein Auskommen würde nur durch einen großen Umsatz ermöglicht werden, dieser kann hier aber, wenigstens für die nahe Zukunft, als ausgeschlossen gelten. Es muß sich daher ein erbitterter Konkurrenzkampf entspinnen, ein Geschäftsinhaber nach dem andern muß sich verbluten, und auch dem letzten Sieger im Konkurrenzkampfe kann nur ein Sieg beschieden sein, so opferschwer, daß er sich seiner kaum recht wird freuen können.

Wer von den vier Uhrmachern wird nun die Konkurrenz aus dem Felde schlagen? Der Tüchtigste und Geschickteste? Wohl schwerlich. Diese Eigenschaften allein können heute einen Geschäftsmann nicht mehr halten. Der Vermögendste? Vielleicht. Aber auch goldene Berge nehmen ab und ein gefüllter Beutel wird leer, wenn dauernd mehr herausgenommen wird, als hineinkommt. Wer wird es wohl sein? Ohne Zweifel der, welcher am besten rechnet! Wer immer weiß, wie er steht, wer ohne Zeitverlust, der für den Geschäftsmann immer Geldverlust ist, da gleich eingreifen kann, wo sich im Geschäftsbetriebe Nachteile zeigen, wer sich mit den Ausgaben einzurichten vermag, weil er die Einnahmen kennt, der wird imstande sein, die anfänglichen, unvermeidlichen Verluste auf eine erträgliche Höhe herabzumindern, und er wird dadurch selbst mit dem Vermögenden den Konkurrenzkampf aushalten können. Freilich eins ist in der heutigen Zeit harten Konkurrenzkampfes außer der Fachtätigkeit noch notwendig: Rührigkeit. Wer aber rechnet, bei dem kommt die Rührigkeit von selbst, denn sie ergibt sich als notwendige Folge der klaren Einsicht. Geschäftliche Erfolge befriedigen, Mißerfolge verstimmen, ja sie können sogar lähmend auf das Geschäft einwirken. Geschäftliche Übersicht aber spornt an, Erfolge zu sichern und zu mehren, sie erschließt immer neue Quellen und macht die alten ergiebiger, sie erleichtert das Überwinden von Schwierigkeiten, sie läßt keine Kraft unnütz einsetzen, sondern immer nur da verwenden, wo sie Erfolg verspricht. Sich regen, bringt Segen. Aber der heutige Geschäftsmann darf nicht nur am Werkstisch stehen und dort fleißig sein, er muß vielmehr auch die kaufmännische Seite seines Geschäftes pflegen. Die Zeit, die er deshalb vom Werkstisch fernbleibt, ist nicht verloren, der Nutzen läßt sich freilich nicht so ohne weiteres in Zahlen ausdrücken, aber er macht sich bald bemerkbar: man sieht das Geschäft wachsen und gedeihen, bevor sich noch die Erfolge realisiert haben, und darum ist der auf der Grundlage einer geordneten Buchführung rechnende Geschäftsmann den anderen überlegen