

Gewährung einer zeitlich bestimmten Räumungsfrist, so kann diese Frist bei Einwilligung des Vermieters in dem Räumungsbefehl gewährt werden. Verweigert der Vermieter seine Zustimmung, so gilt der Antrag des Mieters als Widerspruch gegen die Kündigung. Das Gericht bestimmt in diesem Falle von Amts wegen einen Termin zur Güteverhandlung. Das gleiche gilt, wenn der Mieter eine Räumungsfrist ohne bestimmte Bezeichnung ihrer Dauer beantragt, oder wenn er erklärt, den Mietraum nur bei Sicherung eines Ersatzraumes herauszugeben.

Die Erlassung des Räumungsbefehles muß vom Vermieter binnen einer Frist von einem Monat nach Ablauf der Widerspruchsfrist nachgesucht werden. Geschieht dies nicht, so verliert die Kündigung ihre Kraft. Das gleiche gilt, wenn der Erlaß des Räumungsbefehles rechtzeitig nachgesucht, das Gesuch aber zurückgewiesen wird.

Ein für eine bestimmte Zeit eingegangenes Mietsverhältnis wird nach dem Ablauf der Mietszeit fortgesetzt, wenn nicht der Vermieter oder der Mieter spätestens in dem Zeitpunkt, in dem nach § 565 des Bürgerlichen Gesetzbuches eine für den Ablauf der Mietszeit zulässige Kündigung zu erfolgen haben würde, sich auf die Beendigung des Mietsverhältnisses beruft. Die Berufung des Vermieters ist nur unter den Voraussetzungen zulässig, unter denen der Vermieter ein Mietsverhältnis kündigen bzw. Klage auf Aufhebung des Mietsverhältnisses anstrengen kann. Auf die Form der Berufung sowie auf das weitere Verfahren finden die für eine Kündigung des Mietsverhältnisses geltenden Vorschriften entsprechende Anwendung. Ein vertraglich vorbehaltenes Rücktrittsrecht kann vom Vermieter nicht gegen den Willen des Mieters ausgeübt werden.

Die Vorschriften über die Aufhebung von Mietsverhältnissen durch Urteil sind nur in einigen wenigen, hier nicht interessierenden Punkten geändert worden.

Das Gesetz tritt am 1. April 1928 in Kraft. Bis dahin bleibt das Mieterschutzgesetz, dessen Gültigkeitsdauer bis zum 31. März 1930 verlängert worden ist, in seiner derzeitigen Fassung in Geltung.

Ferner sind durch das Gesetz zur Änderung des Reichsmietengesetzes vom 14. Februar 1928 auch einige Abänderungen dieses Gesetzes vorgenommen worden. Bekanntlich ging bisher der Mieter, der die Berechnung der Miete in Abweichung von den zwischen den Parteien getroffenen vertraglichen Abmachungen nach den Vorschriften des Reichsmietengesetzes über die gesetzliche Miete verlangte, der Bindung des Vermieters an die im Verträge getroffenen Abmachungen über die Dauer des Mietsverhältnisses ohne weiteres verlustig. Dieser Rechtsnachteil tritt in Zukunft nur auf ausdrückliches Verlangen des Vermieters ein. Ergeht ferner nach dem 16. Februar 1928 eine Anordnung der obersten Landesbehörde, daß bestimmte Gemeinden oder Gemeindeteile oder bestimmte Arten von Mieträumen von den Bestimmungen des Reichsmietengesetzes auszunehmen sind, so ist mangels abweichender Parteivereinbarungen, die speziell für diesen Fall getroffen sind, der bisherige Mietzins weiterzuzahlen; Änderungen der in dem Lande festgesetzten gesetzlichen Miete gelten auch für diese Mietsverhältnisse. Der Vermieter wie der Mieter kann aber jederzeit dem anderen Vertragsteile gegenüber schriftlich erklären, daß die in dem Verträge getroffene Mietzinsregelung gelten soll. Die Erklärung wirkt von dem ersten Termin ab, für den die Kündigung des Vertrages nach § 565 BGB. zulässig sein würde. War der Mietzins in einer nicht mehr geltenden inländischen Währung bestimmt oder läßt er sich nicht feststellen, so gilt der angemessene Mietzins. Diese Vorschrift gilt nicht für Untermietsverhältnisse.

Das Reichsmietengesetz findet ferner in Zukunft keine Anwendung auf Mietsverträge, die über frei gewordene oder frei werdende Räume nach dem 31. März 1928 auf mehr als 2 Jahre neu abgeschlossen werden und sich entweder ausschließlich auf Geschäftsräume oder auf Wohnungen mit mindestens 6 Wohnräumen mit wenigstens 100 qm Wohnfläche beziehen, es sei denn, daß die Mieter im Wege des Tausches in die beiderseitigen Mietsverträge eintreten.

Die Änderungen des Reichsmietengesetzes sind am 16. Februar d. J. in Kraft getreten. (I/342)

(Aus Textilwoche Nr. 8.)

Zwölf Winke für den reisenden Kaufmann

(Fortsetzung)

Von Herbert N. Casson (London)

Copyright 1927 by Ernst Angel Verlag, Charlottenburg 9.

Der zweite Wink: Mehr zuhören, weniger reden!

Ein Handlungsreisender ist kein Vorleser, und ein Kunde ist kein Zuhörer. Der Verkäufer, der klug genug ist, die Bedeutung dieses Satzes zu erkennen, wird seine Wirksamkeit ganz wesentlich steigern. Beim Verkaufen wird zuviel Gewicht auf flüssiges Reden gelegt, auf die Gabe des Schwagens. Sie hat mehr Verkäufer ruiniert als das Trinken. Zuviel Reden! Das bringt den Kunden um. Manch ein Fabrikant könnte sich hinter sein Fabrik einen Friedhof anlegen, auf dessen meisten Grabsteinen Inschriften zu lesen wären, wie: „Dem Andenken von J. B. Lehmann G. m. b. H., einstmals ein Kunde — zu Tode geredet von einem unserer Reisenden.“

Die meisten Reisenden bilden sich ein, daß sie bezahlt werden für ihr Reden. Das ist nicht richtig. Sie werden bezahlt für ihre Verkäufe. Das ist etwas ganz anderes. Sie ertränken ihre Kunden in einer Flut von Worten — und dann legen sie sich ohne eine Spur von Gewissensbissen ruhig schlafen. Reden! Argumentieren! Beweisen! So stellen sie sich ihre Aufgabe vor und sind damit in einem

schweren Irrtum. Der bessere Weg aber heißt: „Zuhören! Zustimmung! Dienen!“

In einem Londoner Laden hörte ich einmal einen Handlungsreisenden zu dem Besitzer sagen: „Das können Sie doch nicht leugnen, oder etwa doch?“ ... So ein Mann ist als Verkäufer völlig am unrechten Platze. Er hätte Polizist, Abgeordneter oder Professor werden sollen. Ist es nicht richtig, daß die meisten Reisenden sich ein gänzlich falsches Bild von ihren Kunden machen? Für sie ist ein richtiger Kunde ein Mann, der stumm zuhört und in jeder Pause sagt: „Schicken Sie mir drei Duzend.“ So eine Art Mensch mit einer gebundenen Zunge, der sich leicht überreden läßt und ein unerschöpfliches Bankkonto hat. Das ist ihr Ideal des vollendeten Kunden. Vielleicht ist er das wirklich. Aber solche Leute gibt es nur sehr wenige. Die meisten Kunden wollen lieber sprechen als zuhören, und den größten Abscheu haben sie vor dem Ausschreiben von Schecks.

Daher sollte ein Reisender den Kunden ermutigen, zu reden.

Je mehr der Kunde im Anfang spricht, um so besser.