

In § 2 des Gesetzes werden die Arten von Zugaben aufgezählt, auf die das Verbot der Ankündigung keine Anwendung finden soll.

§ 2 hat folgenden Wortlaut:

„Dieses Verbot (§ 1) gilt nicht für das Anbieten und die Ankündigung von Zugaben der folgenden Art:

a) wenn die Zugabe in einem bestimmten oder auf bestimmte Art zu berechnenden Geldbetrage besteht und der Ware nicht beigelegt ist;

b) wenn die Zugabe in einer bestimmten oder auf bestimmte Art zu berechnenden Menge gleicher Ware besteht;

c) wenn beim Anbieten der Zugabe, die in einer anderen Ware besteht, dem Käufer der Ware ausdrücklich das Recht eingeräumt wird, statt der Zugabe einen bestimmten, dem Werte der Ware angemessenen Geldbetrag zu verlangen;

d) von Warenproben, wenn deren Ausfolgung nicht an die Abnahme von Waren bestimmter Menge oder bestimmten Wertes gebunden wird;

e) von handelsüblichem Zubehör zur Ware und von handelsüblichen Nebenleistungen.

Soweit in dem Absätze 1 von Waren die Rede ist, findet er auch auf Leistungen sinngemäße Anwendung.“

Hiernach ist es zulässig, daß insbesondere Rabatt in Geld oder gleichartigen Waren angeboten wird. Das Gesetz hat hier offenbar nur die im Geschäftsleben üblichen Zuwendungen im Auge, hebt das aber nicht ausdrücklich hervor. Die unbedingte Ausnahme erscheint deshalb bedenklich, wenn auch das Wettbewerbsgesetz bei Ausschreitungen ergänzend eingreifen mag.

§ 3 des Gesetzes enthält die Strafbestimmungen. § 4 behandelt die zivilrechtlichen Folgen einer Zuwiderhandlung des Verbotes. Danach kann unbeschadet der Strafverfolgung auf Unterlassung und bei Verschulden auf Schadenersatz geklagt werden.

Der Gesetzentwurf bedeutet trotz bestimmter Mängel einen erfreulichen Fortschritt in der Bekämpfung des Zugabeunwesens. Es ist zu wünschen, daß er im wesentlichen die Zustimmung des Nationalrates findet. Wir aber wollen hoffen, daß auch dann die deutsche Regierung Gelegenheit nimmt, dem berechtigten Wunsche ihrer industriellen und gewerblichen Kreise gerecht zu werden, und ein Gesetz schafft, ähnlich wie das vorliegende.

(1/642)

Wie wurde voriges Jahr Propaganda gemacht?

Ich kenne einen Uhrmacher, der hat eine große Mappe, in der er alle Inserate aufhebt, die ihm dafür würdig erscheinen. Es ist sehr interessant, einmal darin herumzustöbern, da wir dann viele Anregungen erhalten können, wie wir es besser machen können, oder aber, wie wir die Gedanken auch anderer Branchen, natürlich in umgeänderter Form, für unser eigenes Geschäft verwerten können. Gerade jetzt, kurze Zeit vor Weihnachten, werden es sicherlich viele Kollegen begrüßen, einige Anregungen zu erhalten, um eine wirkungsvolle Propaganda entfalten zu können. In meinen Ausführungen will ich mich nun allerdings nicht nur mit der sogenannten direkten Reklame beschäftigen, sondern mehr auf das viele andere eingehen, das eben nun einmal dazu gehört, um den Erfolg und die Durchschlagskraft der übrigen Werbemaßnahmen zu erhöhen.

Packen Sie Ihre Ware weihnachtlich ein?

Ware, die zu Weihnachten gekauft wird, ist in erster Linie als Geschenk gedacht. Jeder Käufer wird es nun begrüßen, wenn ihm schon im Geschäft sein Einkauf in einer dementsprechenden Weise eingepackt wird. Diesen Wunsch können wir nun sehr leicht erfüllen, denn der Preisunterschied zwischen dem gewöhnlichen Packpapier und einem weihnachtlich bedruckten ist nur sehr gering, so daß jeder Kollege nun wirklich diese kleine Aufmerksamkeit gegenüber seiner Kundschaft nicht unterlassen sollte. Sehr zu begrüßen ist es nun auch, daß eine Uhrenfabrik uns hierin unterstützt und in diesem Jahre zum erstenmal eine richtige Geschenkpackung für Wecker und Stuluhren herausgebracht hat, die sicherlich in ihrer vornehmen Aufmachung überall Anklang finden wird.

Ein Geschäft hatte voriges Jahr die nette Idee und ging sogar so weit, in den letzten Tagen vor dem Fest auf jedem Paket einen kleinen Tannenreis zu befestigen und dadurch den Gesamteindruck durch diese Kleinigkeit noch zu erhöhen. Diese Art der Verpackung kommt dann besonders zum Ausdruck, wenn die Pakete als solche auf dem Weihnachtstisch aufgebaut werden und es jedem Beschenkten selber überlassen ist, sie zu öffnen. Glauben Sie nun nicht auch, daß dann so eingepackte Ware besonders auffällt und daß darüber in Ihrer Stadt gesprochen wird?

Beschenke dich selbst!

Jedes Jahr lockt es in den Zeitungen, in den Schaufenstern usw.: Schenken Sie dies, schenken Sie das. Warum soll sich nicht jeder auch zu Weihnachten einmal selber eine Freude machen und sich selbst etwas schenken, sagte sich ein Geschäftsinhaber und inserierte unter der obenstehenden Überschrift. Er ging dabei von der richtigen Einstellung aus, daß vieles geschenkt wird, über das der Beschenkte nur sich aus Höflichkeit erfreut zeigt und seinen guten Freunden gegenüber nicht mit seiner Abneigung gegen das Geschenk zurückhält. Denken wir aber auch einmal an die vielen Menschen, die vollkommen allein im Leben stehen und auf die ein solches Inserat sicherlich eine sehr große Wirkung haben kann und wird. Es ist doch sehr oft so, daß wir uns über etwas, was wir uns selber gekauft haben, oft mehr freuen, als wenn wir es geschenkt bekommen. Bei unserem eigenen Einkauf können wir immer die Ware nach unserem eigenen Geschmack wählen und haben dann an einem schönen Stück doppelte Freude. Wenn wir auch diese Idee nicht großzügig proklamieren wollen, so wird es doch nichts schaden, wenn wir in das Schaufenster für einige Zeit einmal ein Plakat mit folgendem Inhalt stellen:

Sie kennen Ihren Geschmack am besten,
Verlassen Sie sich nicht auf andere.

Auch einmal andere Beleuchtung

Von ungefähr demselben Standpunkt aus ging ein Juwelier, der auch der Ansicht war, wenn alle Leute dasselbe machen, so wird das Publikum abgestumpft und reagiert nicht mehr. Nur ein Gang durch die festlich erleuchteten Straßen zeigt uns, wie ein Geschäft das andere durch Beleuchtungseffekte zu übertrumpfen sucht und das wohl kein Schaufenster durch blendende Helligkeit die Vorbeigehenden noch zur besonderen Aufmerksamkeit anregt. Nehmen Sie aber einmal ein paar Kerzen, stellen Sie diese in einige silberne Leuchter und schmücken das ganze Schaufenster mit Tannengrün aus, so werden Sie ein Fenster erhalten, wie es wohl weihnachtlicher nicht gestaltet werden kann. Durch das unruhige Flackern der Kerzen bekommt außerdem die ganze Dekoration ein trauliches und warmes Aussehen, und auch unsere Ware kommt in jeder Weise zur vollen Geltung. Kerzenbeleuch-