

gesamt 225 %, die Ware abgenommen, sodann aber fernere Preisaufschläge, die bis 800 % gingen, insofern nicht „genehmigt“, als er erklärt hat, von dem Vertrage zurücktreten zu wollen. Der Lieferer stützt sich in der später angestregten Klage bezüglich der Preisbemessung in der Hauptsache auf die „Verbandsaufschläge“ welche in dem Lieferungsvertrage überhaupt nicht erwähnt sind, der Bezieher erklärt im allgemeinen die Preisaufschläge des Lieferanten für unangemessen und hält sich infolgedessen zur Abnahme für nicht verpflichtet. Hierzu ist folgendes zu bemerken:

Die „Verbandsaufschläge“ können zwar einen Hinweis darauf und die Vermutung dafür bilden, dass in dem betreffenden Gewerbe derartige Preise üblich sind. Für die Angemessenheit und das „billige Ermessen“ bieten sie jedoch keinen zwingenden Anhaltspunkt. Es dürfte gerichtskundig sein, dass bei manchen Kartellen die Verbandsaufschläge gerade in der fraglichen Zeit schon Konjunkturverhältnisse, d. h. Verschlechterung der Währung, die Verteuerung der Erzeugung usw. „vorwegnahmen“, den Verbandsmitgliedern also Vorteile zu verschaffen versuchten, welche namentlich bei laufenden Verträgen als übergross zu bezeichnen sind. Hierüber ist ein reichhaltiges Material bei den Bezieherorganisationen vorhanden und zum Teil veröffentlicht. Verbandsaufschläge können zwar für den inneren Verkehr zwischen Verband und deren Mitgliedern eine Wirkung haben und auch bei neu aufzunehmenden Aufträgen den Verbandsmitgliedern Richtlinien oder Vorschriften geben, wie sie ihre Offerten bzw. ihre Lieferpreise zu gestalten haben. Hierbei ist die als gerichtskundig vorausgesetzte Tatsache zu beachten, dass bei vielen Verbänden die Aufschläge von einzelnen Mitgliedern nicht eingehalten, sondern unterboten werden, da die einzelnen Betriebsverhältnisse, insbesondere die Eindeckung mit Rohmaterialien, günstigere Preisstellungen erlauben. Die von einzelnen Organisationen versuchte Ausübung eines Zwanges auf ihre Mitglieder, auch bei der Möglichkeit günstigerer Preisstellungen zu den höheren Verbandspreisen zu verkaufen, ist von allen Seiten, insbesondere von der Rechtsprechung, zurückgewiesen worden.

Niemals können aber Verbandsaufschläge bei laufenden, mit freibleibender Preisstellung abgeschlossenen Verträgen die Angemessenheit des Preisaufschlages im einzelnen Falle beweisen. Beweispflichtig ist vielmehr in jedem einzelnen Falle eines laufenden Vertrages derjenige, welcher sich auf sein Recht zur Stellung eines freibleibenden Preises beruft, d. h. die Pflicht des einzelnen Lieferanten. Er muss nach den tatsächlichen Verhältnissen seines Betriebes nachweisen, ob und inwieweit ein Preisaufschlag überhaupt gerechtfertigt ist. Ob diese Beweislast entfällt, wenn von vornherein „Verbandspreise“ bzw. „Verbandsaufschläge“ vereinbart worden sind, ist hier nicht zu untersuchen. Es kommt aber, abgesehen von dieser Ueberlegung, noch folgendes in Frage:

Wenn in Zeiten steigender Warenpreise eine Lieferfirma einen Liefervertrag mit freibleibendem Preis über Warenlieferungen abgeschlossen hat, deren Material sofort beschafft werden kann, so muss sich dieselbe bereits beim Vertragsabschluss mit zwingender Notwendigkeit sagen, dass aller Voraussicht nach die Kosten für die Rohmaterialien stark in die Höhe gehen werden; dieser Gefahr will sie ja gerade durch die freibleibende Preisstellung zu ihrem eigenen Vorteil begegnen. Zum mindesten aber muss sie, wenn sie etwa nicht gleich im Anfang bestimmt mit dem Heraufschneiden der Erzeugerpreise gerechnet haben sollte, diese Ueberlegung zur Zeit des ersten Preisaufschlages anstellen.

Pflicht der Lieferfirma muss es daher sein, ihre Besteller dadurch zu schützen, dass sie sich rechtzeitig bei oder kurz nach der Auftragsannahme, allerspätstens aber zur Zeit des ersten Preisaufschlages so mit Rohmaterialien usw. für die aufgenommenen Bestellungen eindeckt, dass sie zum mindesten später eine Preiserhöhung nicht auf das Steigen

der Rohmaterialien zu stützen hat; dass im vorliegenden Streitfall die Beschaffung der Rohmaterialien, die am Markt überreichlich vorhanden waren, leicht möglich gewesen wäre, ist unbestreitbar. Gegen das Steigen der Löhne und der sonstigen Unkosten ist allerdings die Lieferfirma machtlos. Diese Unkostenerhöhungen kann sie auch bei einem laufenden Liefervertrag mit freibleibender Preisstellung ihrem Abnehmer in Rechnung stellen (vorausgesetzt, dass nicht eine dolos oder fahrlässig verspätete Lieferung auch diese Inrechnungstellung ausschliesst).

In der Praxis mögen gewöhnlich die Lieferfirmen bei freibleibender Preisstellung die Eindeckung mit den für die angenommenen Bestellungen erforderlichen Rohmaterialien nicht vornehmen. Dieser Gebrauch, der die Gefahr des Steigens der Rohmaterialpreise (welche zudem noch weit eher von den Lieferfirmen, als von den Beziehern klar erkannt und vorausgesehen werden kann) nur auf die Bezieher abwälzt, darf aber nicht nur diese einseitig belasten. Das Reichsgericht hat diesen Grundsatz des öfteren ausdrücklich anerkannt, z. B. in dem Urteil II. 397/20 vom 18. März 1921.

Sind die obigen Deduktionen — und das kann keinem Zweifel unterliegen — richtig, so war im Streitfalle die Lieferfirma auf keinen Fall zur Erhöhung der Grundpreise um die Verbandsaufschläge berechtigt. Sie wäre höchstens in der Lage gewesen, die gestiegenen Löhne und Unkosten nach billigem Ermessen aufzuschlagen, nachdem sie der ihr durch den laufenden Vertrag obliegenden Verpflichtung zur rechtzeitigen Eindeckung mit Rohmaterialien nachgekommen war. Hat sie dies verabsäumt, so können die Preiserhöhungen in dem Umfange der Verbandsaufschläge auf keinen Fall angemessen sein und waren von dem Besteller im vorliegenden Falle in dieser Höhe nicht zu leisten. Ist die Sachlage aber eine solche, so war der Bezieher auch zum Rücktritt berechtigt.

## Innungs- und Vereinsnachrichten

Kostenlos geöffnet  
für Unterverbände, Vereine, Freie und Zwangs-Innungen.

**Königsberg-Neumark.** (Vereinigung der Uhrmacher, Goldarbeiter und Optiker des Kreises und Umgebung.) Am Sonntag, den 30. Oktober, gegen 10 Uhr, findet in Küstrin-Neustadt im Hotel Kaiserhof eine Versammlung aller Kollegen des Kreises und der näheren Umgebung statt. Alle Kollegen, vor allen Dingen die Kollegen aus den kleineren Orten, werden hiermit dazu eingeladen, und ist das Erscheinen eines jeden im Interesse des einzelnen und der Allgemeinheit unbedingt notwendig.

Der Vorstand: Müller, Koch, Paulick.

**Ostthüringer Uhrmacherverband.** Am Sonntag, den 6. November, vorm. 10<sup>1/2</sup> Uhr, findet in Gera im Restaurant „Tonhalle“ die ausserordentliche Generalversammlung statt, zu der ein Erscheinen aller Mitglieder erwünscht ist. Alle Kollegen, die dem Ostthüringer Uhrmacherverband noch fernstehen, sind herzlich eingeladen. — Tagesordnung: 1. Verlesen des Protokolls; 2. Eingänge; 3. Festlegung der Beiträge; 4. Wirtschaftsfrage (Reparaturpreise); 5. Vortrag über Einheitsbuchführung, Kollege Tröschner (Weimar); 6. Bericht über den Besuch der Deutschen Uhrgläserfabrik Teuchern, Kollege Ebersberger (Weimar); 7. Verschiedenes. P. Klitzsch, Schriftführer.

**Schwäb. Hall.** (Uhrmachervereinigung Hohenlohe.) Am Sonntag, den 30. Oktober, findet in Crailsheim eine ausserordentliche Generalversammlung statt (Lokal wird noch bekanntgegeben)

### Verbandstag Bayern.

Am 9. und 10. Oktober in Nürnberg.

Etwas über 200 Kollegen nahmen an dem Verbandstag teil, ein Zeichen, dass das letzte Jahr für die Organisation der Uhrmacher in Bayern ein erfolgreiches war. Um 10<sup>15</sup> Uhr eröffnete der Vorsitzende,

Die Herren Schriftführer, Vorsitzenden und Obermeister der Vereine und Innungen werden dringend ersucht, alle Vereins- und Innungs-Berichte, ebenso die Einladungen zu Versammlungen rechtzeitig einzusenden. Für **Nr. 23** bestimmte Einsendungen werden bis **spätestens den 2. November** erbeten.