

Die Uhrmacherkunst



Alleiniges und eigenes Organ des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher, E. V., Sitz Halle (Saale)

47. Jahrgang

Halle, am 21. September 1922

Nummer 32

Außergewöhnliche Zeiten!

Von Dr. jur. W. Felsing

Die Welt ist aufgewühlt und will nicht zur Ruhe kommen; die Begriffe von Recht und Unrecht, von Gut und Böse erleiden fast unbegreifliche Veränderungen. Will sich der Einzelne in diesem Wirrwarr behaupten, so muß er sich den Zeitumständen anpassen; kein Atom seiner ehrlichen und anständigen Gesinnung braucht er dabei aufzugeben.

Aus der Fülle von Einzelfällen des täglichen Geschäftslebens der Jetztzeit greife ich hier folgende Beispiele heraus:

1. Vertragstreue. Ein Abschluß zu festen Preisen verpflichtet zur Lieferung. Die Reichsgerichtsentscheidungen der letzten Zeit sind von interessierten Kreisen mißverständlich aufgefaßt worden; nur wenn die Umwälzung der wirtschaftlichen Verhältnisse unvorhersehbar war und mit der Erfüllung des Vertrages der wirtschaftliche Ruin des Lieferanten verbunden wäre, kann die Aufhebung verlangt werden, wobei die Verhältnisse des Einzelfalles den Ausschlag geben.

Hat ein Einzelhändler daher eine an seinem Lager vorhandene Ware verkauft und steigen bis zur Abnahme die Preise, so kann er nicht vom Vertrag zurücktreten oder eine Preiserhöhung verlangen.

Hat er eine Ware, die er selbst erst bestellen muß, leichtsinnigerweise zum festen Preise verkauft, und kann er sich die Ware nur zu einem höheren, also einem „Verlustpreise“ beschaffen, so muß er, von Ausnahmefällen abgesehen, die Folgen dieses Geschäfts tragen.

In beiden Fällen bleibt es ihm unbenommen, von seinen Kunden in freundschaftlicher Weise eine mäßige Preiserhöhung zu erbitten. Geht der Kunde darauf nicht ein, so ist es immer klüger, den einmaligen Verlust zu tragen, als sich einem kostspieligen Prozeß auszusetzen.

Hat der Einzelhändler bei seinem Lieferanten Ware zu festen Preisen bestellt und erhält sie in Zeiten der steigenden Geldentwertung nicht geliefert, so tut er zunächst gut, wieder und wieder die Bestellungen anzunehmen. Erklärt ein Lieferant, infolge der Geldentwertung zum ursprünglichen Preise nicht liefern zu können, so bringe man den schwierigen Umständen Verständnis entgegen. Liegen nicht ganz besondere Verhältnisse vor (z. B. auffällige Ueber-

schreitung der Lieferfrist, nachgewiesene Belieferung anderer Besteller, wahrheitswidriges Versprechen baldigster Lieferung ohne Erwähnung des Mehrpreises im Laufe des anmahnenden Schriftwechsels usw.), so einige man sich auf einen festen, mäßigen Aufschlag unter der Bedingung der alsbaldigen Auslieferung des restlichen Gesamtauftrages zu diesem unveränderlichen Satz.

Der Einzelhändler fährt bei solcher Praxis in eigenem wohlverstandenen Interesse besser. Er bedenke, daß fast immer seine eigenen Verkäufe Zug um Zug geschehen, daß er also vorhandene Ware gegen Bargeld abgibt, daß demnach „Verlustgeschäfte“ für ihn Ausnahmen sind, während beim Hersteller zwischen Auftrag und Lieferung Monate vergehen können.

2. Verkaufspreise. Solange in unserem Gewerbe eine normale Marktlage besteht, kann unter Zugrundelegung der Markt-(Tages-)Preise kalkuliert werden. Eine höhere Auszeichnung vorhandener Ware ist also bei fortschreitender Geldentwertung und bei Preisauflagen der Fabrikanten erlaubt. Dabei darf aber nicht der Bogen überspannt werden! Hat man ältere, preiswert eingekaufte Ware, so begnüge man sich mit einem verhältnismäßig geringen Prozentsatz und Aufschlag auf die neuen Einkaufspreise.

Hat ein Käufer kurz vor einer neuen Preiserhöhung einen Gebrauchsgegenstand „angesehen“, so verlange man von ihm, wenn er einen oder einige Tage später wiederkommt, nicht den erhöhten Preis, sondern gebe die Ware zum alten Preise ab. Damit verschafft man sich Freunde, mit der gegenteiligen Praxis Feinde, Anzeigen und Sorgen!

Handelt es sich um einen reinen Luxusgegenstand, so versuche man, sich auf einen angemessenen Aufschlag zu einigen.

3. Verkaufsbedingungen. Ein Kaufvertrag ist abgeschlossen mit der Einigung zwischen Verkäufer und Käufer über Ware und Preis! In der Zeit des schwankenden Geldwertes kommen jetzt besonders gerissene Privatleute und „kaufen“ einen Gegenstand ohne oder mit ganz geringer Anzahlung. Fallen dann die Preise, so lassen sie

 Schutz-Markte

Richter & Glück
Berlin C19-Dresden A

Ever Sharp Gold,
Silber, Double, Alpaka