

fang des Abschnittes in Frage. Er beträgt heute 1000 Mk., war er damals niedriger, so ergibt sich hier auch noch ein Plus, oder im entgegengesetzten Falle ein Minus. Diese Berechnung ist nur eine rein oberflächliche. Bei einer Inventuraufnahme ergeben sich schließlich doch noch günstigere Ziffern, aber gerade dieses Beispiel eines Kollegen aus der Wirklichkeit, der wirklich und mit Nachdenken rechnet, möge eine Illustration bilden, wie die Verhältnisse tatsächlich liegen und daß, wie gerade hier in einem Mittelgeschäft, die Unkostenbelastung eine sehr hohe ist. Wir sehen aber auch, daß die 85 % von den Unkosten keine praktische Bedeutung haben. Man muß immer Umsatz und Unkosten gegenüberstellen, dann ergibt sich das allein richtige Bild. Es erscheint der hier sich ergebende Satz von über 100 % hoch, aber ich habe das Gefühl, daß er in vielen Fällen in dieser Höhe liegen wird und liegen muß, wenn man sein Auskommen finden will. Es gibt aber einzelne Artikel, die einen solchen Aufschlag nicht vertragen und wo derselbe, um eine Verkaufsmöglichkeit herbeizuführen, niedriger be-

rechnet werden muß. Da muß eben der Ausgleich mit anderen Artikeln herbeigeführt werden. Je größer der Umsatz, desto mehr verteilen sich die Unkosten, darum heißt es, für die kommende Zeit arbeiten und rechnen, verdienen und sparen, wenn man nicht unter die Räder kommen will. Auf die Gewinnberechnung am Schluß des Jahres werde ich in einem späteren Aufsatz zurückkommen.

Wer aus meinen Ausführungen die Nutzenanwendung zu ziehen weiß, wird es leichter haben, sich ein richtiges Bild von seiner Vermögenslage zu machen. Er wird dann mit Genugtuung feststellen können, daß sich ein wenig Buchführungsarbeit besser bezahlt macht, als die zeitraubende Reparatur einer ohnehin verdorbenen Uhr. Es ist ungemein wichtiger, eine kurze Spanne Zeit jeden Tag auf die Beachtung des kaufmännischen Teiles seines Geschäftes zu verwenden, als sie mit irgendwelchen nebensächlichen, gänzlich unlohnenden Dingen zu verbringen. Spare nicht bloß am Geldbeutel, spare auch an der Zeit, indem du sie richtig anwendest!

## Wie wehrt sich der Uhrmacher gegen Hausierer, Auspielungen usw.?

Von Dr. jur. Kurtz, Geschäftsstelle des Zentralverbandes

### I. Das Hausieren mit Uhren usw.

Ein Hausierhandel oder, wie das Gesetz sagt, ein Gewerbebetrieb im Umherziehen, liegt vor, wenn:

1. Die Erwerbstätigkeit außerhalb des Gemeindebezirks des Wohnortes des sie Ausübenden erfolgt und
2. der Ausübende an dem betreffenden Orte keine gewerbliche Niederlassung begründet hat (d. i. ein zum dauernden Gebrauch eingerichtetes, beständig oder doch in regelmäßiger Wiederkehr von ihm für den Betrieb seines Gewerbes benutztes Lokal),
3. die Tätigkeit ohne vorgängige Bestellung und sie
4. in eigener Person erfolgt.

Weiter ist Voraussetzung, daß

- a) Waren feilgeboten oder
- b) Warenbestellungen aufgesucht werden oder
- c) Waren bei anderen Personen als bei Kaufleuten oder an anderen Orten als in offenen Verkaufsstellen zum Wiederverkauf angekauft werden,
- d) gewerbliche Leistungen angeboten oder
- e) Lustbarkeiten usw. dargeboten werden (vergleiche § 55 G.-O.).

Trotzdem alle oben unter 1 bis 4 genannten Voraussetzungen vorliegen, können die unter b und c angeführten Tätigkeitsarten doch unter Umständen nicht unter das Wandergewerbe fallen, nämlich dann nicht, wenn sie sich als Ausflüsse eines stehenden Gewerbebetriebes darstellen. Die Ausübung des Betriebes eines stehenden Gewerbes an dem Orte der gewerblichen Niederlassung unterliegt, abgesehen von später anzuführenden Ausnahmen, keinen Beschränkungen. Anders liegen die Dinge, wenn der stehende Gewerbebetrieb über den Ort der Niederlassung hinausgreift. Hier ist ein den wirtschaftlichen Verhältnissen entsprechender Ausgleich zu schaffen, und dieser ist darin gefunden, daß eine mit dem stehenden Gewerbebetrieb in Zusammenhang stehende, über den Ort der Niederlassung hinausgreifende Tätigkeit nur insoweit als Ausfluß des stehenden Gewerbes behandelt wird, als sie sich nicht in den für das Hausiergewerbe typischen Formen abspielt.

Als Ausfluß des stehenden Gewerbes gilt deshalb der Aufkauf von Waren (entweder in eigener Person oder durch

Reisende), soweit er bei Kaufleuten oder Produzenten (z. B. Landwirten) oder in offenen Verkaufsstellen außerhalb des Ortes der gewerblichen Niederlassung erfolgt. Die aufgekauften Waren dürfen nur zwecks Beförderung nach dem Bestimmungsorte mitgeführt werden.

Auch das Aufsuchen von Bestellungen unterliegt Beschränkungen. Es darf ohne vorgängige, ausdrückliche Aufforderung nur bei Kaufleuten in deren Geschäftsräumen oder bei solchen Personen geschehen, in deren Betriebe Waren der angebotenen Art Verwendung finden. Bei Kaufleuten außerhalb ihrer Geschäftsräume und Privaten dürfen Bestellungen erst nach vorgängiger, ausdrücklicher Aufforderung aufgesucht werden. Die Ware darf nicht sofort bei Bestellung geliefert werden, vielmehr ist nur das Mitführen von Proben und Mustern gestattet. Ausnahmen dürfen nur für bestimmte Waren zugelassen werden, welche im Verhältnis zu ihrem Umfange einen hohen Wert haben und Übungsgemäß an die Wiederverkäufer im Stück abgesetzt werden, soweit der Absatz an Personen erfolgt, welche damit Handel treiben. Hier darf also die Ware dem Kunden sofort überlassen werden. Dieses gilt u. a. für Gold- und Silberwaren, Taschenuhren, Bijouteriewaren und Edelsteine. Voraussetzung für die Anwendung dieser Befreiungsvorschrift ist aber immer, daß der Verkauf nicht an Private, sondern an Personen erfolgt, die mit diesen Waren Handel treiben. Sowohl für das Aufkaufen als auch für das Aufsuchen von Bestellungen ist selbstverständliche Voraussetzung, daß diese Tätigkeit für die Zwecke des stehenden Gewerbebetriebes erfolgt. Werden alle diese für den Aufkauf und das Aufsuchen von Bestellungen gegebenen Bestimmungen beachtet, so ist für die Ausübung der über den Niederlassungsort hinausgreifenden gewerblichen Tätigkeit die Ausstellung einer Legitimationskarte als Ausweis genügend (vgl. §§ 44, 44a G.-O.).

Werden diese Schranken nicht eingehalten, so greifen die Bestimmungen über das Wandergewerbe ein. Hält also der Reisende eines stehenden Gewerbebetriebes außerhalb des Ortes der Niederlassung die für den Warenankauf gegebenen Beschränkungen nicht ein, oder sucht er Bestellungen bei Privaten oder bei Kaufleuten außerhalb ihrer Geschäftsräume ohne vorgängige ausdrückliche Aufforderung auf, oder bietet er Waren in irgendeiner Art feil, so ist die Ausstellung eines Wandergewerbescheins erforderlich.