

ist aber so absurd und seine Auswirkungen sind so betrübend, daß auch die Allgemeinheit ein Interesse daran nehmen muß.

Verständlich war die Vorgeschichte. Für ältere Angestellte in Industrie, Handel und Gewerbe wurde bei der Abwärtstendenz der Wirtschaftslage Abbau befürchtet. Angestelltergewerkschaften mußten sich rührig zeigen, um Mitgliederbestände zu erhalten und zu mehren, da Gehaltsbewegungen stagnierten. Befürchtung Beteiligter und Tendenz Strebsamer diente der Regierung als Basis für die Idee, ältere Angestellte vor der normal-gesetzlichen Kündigungsmöglichkeit zu schützen.

Weniger verständlich war das Werden des Gesetzes. Anstatt sorgsam Bausteine zusammenzutragen, Theorie und und Bureau mit Erfahrung zu verschwistern, Gedanken reifen zu lassen, würfelte man Ideen und Einzelfälle bunt durcheinander, vermied es, jede praktische Anwendungsmöglichkeit zu bedenken und warf in aller Hast ein Gesetzesprodukt auf den Markt der Praxis.

Kein Wunder, daß dieses einer normal-embryonalen Entwicklung durchaus entbehrende Gesetzeskind, das man am 9 Juli 1926 „Gesetz über die Fristen für die Kündigungen von Angestellten“ taufte, den Beteiligten völlig unverständlich blieb und sie mit Preisrätseln überschüttete, um die Lösungen dafür vielleicht erst durch ein noch zu erwartendes Zusatzgesetz zur allgemeinen Kenntnis zu bringen. Für streitende Parteien bedeutet von vornherein jedes Gesetz eine Fundgrube an Ausdeutungsmöglichkeiten, wenn das Gesetz sich aber obendrein von Anfang bis zu Ende aus einem Netz von zwischen den Zeilen stehenden unbeantworteten Fragen zusammensetzt, so steigert sich die Ausdeutungsmöglichkeit naturgemäß zur Ausdeutungsfantasie.

Zum Ueberfluß handelt es sich auch noch um ein Gesetz, das infolge seiner Art in den Brennpunkt der Geschehnisse zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer gerückt wurde. Es liegt in der Natur der Sache, daß in solchen Fällen an sich schon mit besonders scharfen Waffen um die Auslegung des Gesetzes gekämpft wird. Bei uferlosen Möglichkeiten der Ausdeutung kämpft man dann aber bis zur Abfuhr.

So ist denn auch eine Flut von Prozessen auf Grund dieses Angestelltenschutzgesetzes hereingebrochen. Die Gewerbe- und Kaufmannsgerichte sind mit Klagen überschwemmt und wissen beim besten Willen nicht, wie sie entscheiden sollen. Der Zwang gesetzlicher Autorität steht aber hinter ihnen, treibt sie an, preßt sie zu Urteilen, die

— Gesetz ist Gesetz! — dem Volke das Recht, das Rechte übermitteln sollen. Sollen! Um das nun zu finden, quält sich der Richter mit diesem trostlosen Gesetzesinhalt ab, sucht die Ideen, die er im Gesetz selbst nicht finden kann, hinter den Kulissen. So operiert er, um sich aus der Affäre zu ziehen und weil solche Ideen modern sind mit dem sozialen Gedanken des Gesetzes, will zugunsten des Angestellten die weitestgehende Auslegung zugestehen und gelangt dabei oft zu Ergebnissen, denen die „Farbe der Theorie und des Bureaus“ nur allzu dick aufgelegt ist. Er vergißt dabei freilich als eifriger Auslegungskünstler zu leicht, daß Sondergesetze wie das Angestelltenschutzgesetz nach allgemeinen Grundsätzen nicht weit, sondern eng auszulegen sind.

Das letzte Wort ist allerdings noch nicht gesprochen. Ueberwiegend haben bisher nur die unteren Instanzen — die Gewerbe- und Kaufmannsgerichte — ihre Urteile gefällt; die Entscheidungen höherer Instanzen liegen nur in ganz seltenen Fällen vor. Hoffnung besteht daher, daß diese bei sorgfältiger Ueberprüfung das bisherige Gesamtbild gerichtlicher Erkenntnisse ändern werden, was freilich den Vorwurf schlechter Gesetzesmacherei in keiner Weise beseitigen würde.

Ein Hamburger Arbeitgeberverband stellte kürzlich fest, daß in 49 Betrieben insgesamt 1067 Angestellte den Schutz des Gesetzes genießen; das wären 40,7 % der Gesamtzahl der Angestellten dieser Betriebe. Von diesen 1067 Angestellten stand allein 626 Angestellten eine Kündigungsfrist von 6 Monaten auf Grund des Gesetzes zu. In einzelnen der Betriebe genießen sogar 70—77 % aller Angestellten den Schutz des Gesetzes.

Das sind Zahlenwirkungen, die dem Gesetzgeber zu denken geben müssen. Ein so weittragendes, unvollkommenes Gesetz zu schaffen, das der Rechtssicherheit im Enderfolge durchaus entgegenwirkt, ist an sich schon etwas Unerhörtes. Wenn aber obendrein der Arbeitsfrieden zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerpartei dadurch gefährdet werden muß — und das ist eine Naturnotwendigkeit — so liegt darin Unverantwortliches.

Schädlich kann es daher nicht sein, wenn der Gesetzgeber sich Bismarcks Wort auch heute einmal wieder vor Augen hält:

„daß Gesetze von Hause aus die Farbe der Theorie und des Bureaus nur dann nicht haben, wenn einigermaßen Erfahrung im praktischen Leben bei dem, der sie macht, damit verbunden ist“.

Wie hoch ist die Weihnachtsverkäufe?

Geschäftsergebnisse als Vergleichsmaßstab

Wenn der einzelne Kollege jetzt rückschauend das Ergebnis des Weihnachtsgeschäftes betrachtet — und hoffentlich recht zufrieden damit ist —, so wird ihn bald die Frage lebhaft interessieren: „Wie war das Geschäft bei meinen Kollegen?“ Nicht aus Neugier legt er sich diese Frage vor, sondern um das Ergebnis seines eigenen Geschäftes richtig werten zu können.

Die beste Statistik ist ohne Vergleichsmaßstab wenig wert. Was nützt es — so erfreulich die Tatsache an und für sich ist — dem einzelnen Kollegen, wenn seine Statistik ergibt, daß das Weihnachtsgeschäft 1926 um 30 % besser war als 1925. Er weiß nicht, ist die Steigerung auf seine geschäftliche Tüchtigkeit, auf seine Reklamen usw. zurückzuführen oder auf die allgemeine Konjunktur.

Wir haben uns deshalb an eine sehr große Zahl von erfolgreichen Kollegen in großen und kleinen Städten in

allen Landesteilen gewandt mit der Bitte, uns einen Bericht über das diesjährige Weihnachtsgeschäft, verglichen mit dem vorjährigen, zu geben. Weiter haben wir gebeten um Angabe der Waren, die besonders gut gingen und derjenigen, deren Absatz schlecht war. Drittens baten wir um Angaben über die Weihnachtsreklame. Dankenswerterweise sind eine große Zahl Kollegen unserer Bitte gefolgt. Einen Teil der Antworten veröffentlichen wir heute, eine weitere Anzahl folgt in der nächsten Nummer.

Die prozentuale Besserung des Geschäftsergebnisses des Weihnachtsgeschäftes 1926 gegen 1925 ist innerhalb der heute veröffentlichten Antworten sehr verschieden, sie schwankt zwischen 10 und über 100 %; der Durchschnitt beträgt 47 %.

Wenig einheitlich sind die Angaben über die schlecht und die besonders gut gehenden Warengruppen. Nur so-