

erblickt in der Verhängung der Treurabattsperre eine einwilligungsbedürftige Maßnahme. Wer es unterläßt, diese Einwilligung einzuholen, handelt schuldhaft und kann sich nicht darauf berufen, daß er die Treurabattsperre nicht für einwilligungsbedürftig gehalten habe.

Wird die Treurabattsperre nicht genehmigt, darf also das Kartell diese nicht verhängen, so ist es deshalb doch nicht ohne weiteres ausgeschlossen, daß das einzelne Kartellmitglied von sich aus eine weitere Geschäftsverbindung mit dem in Frage kommenden Kunden ablehnt. Bekanntlich besteht ja im deutschen Recht im allgemeinen kein Kontrahierungszwang (Zwang, den auf

Abschluß eines Vertrages gerichteten Antrag anzunehmen), so daß jeder Kaufmann seine Ware verkaufen kann, an wen er will. Das Kartellgericht hat zu der Frage, ob die Liefersperre auch des einzelnen Kartellmitgliedes widerrechtlich ist, also ob ein Kontrahierungszwang besteht, wohl noch nicht Stellung genommen. Wollen wir hoffen, daß es diese Frage bejaht! Mögen auch damit alle Rechtsgrundsätze erschüttert werden, die Achtung vor der Freiheit des Handels und des Gewerbes, vor der Vertragsfreiheit im Wirtschaftsverkehr kann dann nicht mehr erwartet werden, wenn auf der anderen Seite „die Vertragsfreiheit im Namen der Vertragsfreiheit sabotiert wird.“ (I/695)

Rückblick 1928 — Ausblick 1929

Von Oswald Firl

Ein jeder gute Hausvater hält nach vollbrachter Arbeit und Tätigkeit noch einmal Rückschau auf seine Arbeiten und Erfolge und läßt dabei auch seine Gedanken vorwärtsgleiten auf einen neuen Abschnitt seiner Betätigung. So halten wir es wohl auch, denn die erste Frage ist, wenn man mit Kollegen zusammenkommt: „Wie war bei Ihnen das Weihnachtsgeschäft, wie war das vergangene Jahr zum vorhergegangenen?“ Die Frage ist nicht verwunderlich. Sie findet ihre Berechtigung in dem Gedanken, die jeden Fragesteller beseelen: „Habe ich meine Pflicht voll getan?“ Wenn dann die Antwort sich dem Resultat seines eigenen Erfolges für das verflossene Jahr anpaßt, so ist man zufrieden, weil man damit glaubt, daß es anderwärts nicht besser oder nicht schlechter gegangen ist. So allgemein diese Anschauung ist, so bringt sie doch eine Beruhigung über uns und gibt uns auch wieder einen neuen Mut, so raslos weiterzuarbeiten wie bisher.

Weihnachten, Weihnachtsgeschäft! Zwei alles umfassende Gedanken in unserer Branche, die Zeit der Ernte, wie beim Landwirt die Zeit des Sommers und Herbstes. Wie war für uns die Ernte? Waren alle Vorbedingungen für uns günstig? Auch das Wetter für unsere Ernte? Man könnte wohl letzteres behaupten! Was ich so gehört habe, und die vielen Anfragen aus Kollegenkreisen und ihre Nachrichten scheinen mir zu sagen, daß wir eine Mittelernte bis gute Mittelernte hatten. Die meisten Geschäfte wurden wohl in Waren der mittleren Preislage gemacht. Einige Geschäfte zeigten Erfolge in guten und feinen Stücken. Tischuhren haben anscheinend dieses Jahr nirgends das Feld behauptet, hingegen war die Armbanduhr wieder der dominierende Teil des Umsatzes, wie auch in einigen mir bekannt gewordenen Fällen die Hausuhr sich gut behaupten konnte. Goldene Herrenuhren gingen zum Teil gut, auch in einzelnen Fällen in guten Stücken. Die Reiseuhr scheint durch die Sommerpropaganda gewonnen zu haben, ebenso der Goldschmuck, wie mir berichtet wurde. Ebenso ließ sich das Geschäft in offenen silbernen Herrenuhren ganz gut an. Fast überall war der Erfolg erst in den letzten Tagen zu sehen, der Monat November hat diesmal fast ganz versagt. Das Publikum gewöhnt sich immer mehr daran, die letzten Tage zu seinen Einkäufen zu benutzen. Auch die drei Sonntage vor dem Feste scheinen allgemein den Erwartungen entsprochen zu haben. Dies gibt uns besonders Veranlassung, nicht nachzugeben und mit aller Entschiedenheit dafür einzutreten, daß die Sonntage vor dem Weihnachtsfest uns nicht genommen werden. Die Bestrebungen der Angestelltenschaft, die Offenhaltung an den Sonntagen vor dem Weihnachtsfest einzuschränken, verdienen schärfsten

Widerspruch. Wir können auf die Sonntage nicht verzichten, schon deswegen nicht, weil durch ihr Wegfallen das Geschäft der Versandhäuser nur gefördert wird und wir den Weizen in die Scheunen der Gegner tragen würden.

Leider zeigen sich gerade in der Hauptgeschäftszeit auch wieder viele Unsitten. So die übermäßige Rabattgewährung, das beliebte Zugmittel. Sie wird noch gefördert durch die vielen Geschäfte, welche das Abzahlungssystem betreiben und dann sehr wohl in der Lage sind, 10 bis 20% Rabatt zu geben, wenn Barzahlung erfolgt. In übertriebener Angst, ein Geschäft nicht zu machen, werden dann auch bei uns Rabatte von 10% angeboten. Mir ist es im Weihnachtsgeschäft wiederholt vorgekommen, daß ganz seriöse Käufer einen solch hohen Rabatt bei Barzahlung verlangten, und was ganz besonders auffiel: unter Nennung von bestimmten Marken von Hausuhren. Dem Kunden wird es aber auch zu leicht gemacht, eine Ware zu erkennen, denn fast alle Hausuhrfabrikanten gehen jetzt dazu über, ihre Marke auf das Zifferblatt zu bringen. Ist dies nicht der Fall, so steht die Marke bestimmt auf dem Gongkloß, und der Kunde hat es ganz leicht, eine Uhr als dasselbe Fabrikat zu erkennen. So wie ich niemals ein Freund der Fabrikmarke gewesen bin, so werde ich mich immer schärfer dagegen einstellen müssen, denn dieser Umstand erschwert uns das Geschäft ungemein und läßt ein Geschäft gegen das andere ausspielen. Die nächste Hauptauschussung kann sich und muß sich nochmals ganz eingehend mit dieser Frage beschäftigen, sie ist für uns eine Frage der Ökonomie und der Wirtschaftlichkeit unseres Betriebes. Wir sind die Abnehmer der Ware und haben uns durch den Zentralverband als die berufenen Vermittler und Berater der Uhrenfabriken erklärt. Deshalb soll man uns nicht gar so sehr die Faust in den Nacken drücken und uns zum automatischen Vertriebsobjekt der Ware stempeln.

Bei diesen Betrachtungen gleiten meine Gedanken herüber in das neue Jahr, das uns den von den Fabrikanten „vielgepriesenen Treurabatt“ bringen soll. Ich lächle nicht dabei. Mir ist dieser Umstand eine sehr ernste Angelegenheit. Vor mir liegen Schreiben von drei Kollegen, aus verschiedenen Gegenden kommen die Schreiben; eins ist von einem ganz bedeutenden Geschäft unserer Branche. Ein jeder der Kollegen will von mir wissen, wie ich mich zum Treurabatt stelle. Ich lehne ihn ab, ist meine kurze Antwort. Ob ich mich zu einer anderen Meinung bekennen werde, erscheint mir sehr zweifelhaft. Und ich glaube, so wird es allen deutschen Uhrmachern gehen. Es ist auch ganz verständlich. Wenn wir das überhandnehmende Wesen der Versandhäuser betrachten, welche sich gar