**„Nichtdienliches an Auswahlen muß spätestens eine Woche nach Empfang zurückgesandt werden.“** Die von dem Verkäufer gesetzte Frist zur Rücksendung der Auswahl, sei es ganz oder teilweise, muß eingehalten werden; denn es steht in seinem Belieben, unter welchen Bedingungen er seine Ware dem Kunden anbieten will. Erfolgt die Rücksendung nicht fristgemäß, so kommt ein Kaufvertrag über die Ware zustande, und der Kunde ist zur Abnahme und Bezahlung verpflichtet. Aufbewahrung und Rücksendung der Auswahl muß der Kunde auf seine Kosten besorgen.

**„Kommissionsweise überlassen wir Ihnen . . . . .“** Der Ausdruck „kommissionsweise“ deutet zwar auf ein Kommissionsverhältnis hin, tatsächlich handelt es sich aber um einen Verkauf, wenn Vorteile und Nachteile des Geschäftes nicht der Lieferant tragen, der Übernehmer nicht Anspruch auf eine Provision haben, sondern auf eigene Rechnung die Ware verkaufen und dem Lieferanten einen festen Preis zahlen soll. Was die Parteien gewollt haben, ist ein Verkauf unter Eigentumsvorbehalt (siehe oben!). Immerhin ist durch den Vermerk „kommissionsweise“ oder „in Kommission gegeben“ zum Ausdruck gebracht, daß dem Übernehmer eine besondere Vertrauensstellung eingeräumt wird. Auch wird der Übernehmer bei seinen geschäftlichen Maßnahmen das Interesse des Lieferanten nicht außer acht lassen dürfen und etwaige Weisungen des Lieferanten befolgen müssen. „Kommissionär“ im eigentlichen Sinne ist der Übernehmer jedoch nicht. Selbst wenn er absichtlich zum Nachteile des Lieferanten handeln sollte, kann er deshalb nicht aus § 95 des Börsengesetzes bestraft werden, wohl aber kann er sich wegen Unterschlagung oder wegen Betruges strafbar machen, wenn er unter Verletzung des Eigentumsvorbehaltes über die Ware verfügt (siehe oben!). (I/674)

# Die Frage eines Kunden entscheidet das Lebensschicksal eines Uhrmachers

Wenn zu Ihnen, lieber Kollege, jemand in den Laden kommt mit der Frage: Können Sie kleine Löcher bohren?, würden Sie dann glauben, daß das Glück bei Ihnen anklopft oder würden Sie nur verwundert sein?

Mit dieser Frage trat im Jahre 1908 in Plauen ein großer, sicher auftretender Herr in den Laden eines Kollegen, Friedrich Eilfeld.

Der Kollege Eilfeld hatte etwas gelernt und manches in der Welt gesehen. Er war nach seiner Lehre, die er in Köthen durchgemacht hatte, in die weite Welt gezogen, hatte in den besten Geschäften von Österreich, der Schweiz und des sonstigen Auslandes gearbeitet und war dann nach Deutschland zurückgekehrt, um in seinem Geburtsort, dem kleinen Städtchen Gröbzig (Anhalt) am 1. September 1892 ein kleines bescheidenes Geschäft zu gründen. Natürlich kein reines Uhrengeschäft, sondern mit Schmuckwaren, Optik, Nähmaschinen, Fahrrädern, Alfenidewaren usw. nebenbei. Durch verwandtschaftliche Verhältnisse ging Kollege Eilfeld 1908—1910 nach Plauen, um hier ein Uhrengeschäft zu übernehmen. Sein altes Geschäft in Gröbzig verpachtete er an den Kollegen Otto Hempe, der ja unseren Lesern durch seine früheren Aufsätze bestens bekannt ist.

Friedrich Eilfeld

Und so geschah es nun, daß in dieses Geschäft in Plauen ein großer starker Herr eintrat mit der Frage an den etwas verwunderten Inhaber: „Können Sie kleine Löcher bohren?“ Aber selbstverständlich! Der Kollege hatte ja schon in der Gehilfenzeit das Kunststück fertig gebracht, die kleinen silbernen Zwanzigpfennigstücke von der Seite aus zu durchbohren (selbstverständlich Sonntag nachmittags) und durch dieses feine Loch ein Frauenhaar zu ziehen.

Der Kunde, der seit kurzer Zeit schwierige Reparaturen an seinen Uhren machen ließ, mit denen er sehr zufrieden war, und der mit dieser merkwürdigen Frage in den Uhrenladen trat, war Herr Reents, der mit der Kunstseideindustrie sehr stark verbunden war. Im Laufe der Unterhaltung, die immer vertraulicher wurde, stellte es sich heraus, daß es sich bei der merkwürdigen Frage wegen des Bohrens ganz feiner Löcher um die Herstellung von Spinndüsen handelte. Die Herstellung derartiger Spinndüsen war nicht einfach, da der Boden der Spinndüsen nur etwa $\frac{3}{10}$ mm stark sein darf, trotzdem er einen Druck von vier Atmosphären aushalten muß. Die Löcher müssen peinlichst genau gleichmäßig gebohrt sein in gleichen Abständen, in sehr großer Zahl, manchmal in eine Spinndüse über 700, und dann soll die Bohrwandung noch poliert werden. Der Unterschied von Loch zu Loch darf nicht größer als $\frac{1}{1000}$ mm + und — sein. Alles Anforderungen, die selbst für einen tüchtigen Uhrmacher nicht leicht zu erfüllen waren.

Aus dieser Frage: Können Sie Löcher bohren?, entstand dann allmählich das Deutsche Reichspatent Nr. 221572 in Klasse 29a. Damit war das Schicksal des Uhrmachers Friedrich Eilfeld seinerzeit in Plauen entschieden. Sein Lebensweg zweigte von der Uhrmacherei ab in ein ganz neues Gebiet, nämlich die Kunstseidenherstellung, für die er der größte Lieferant der benötigten Spinndüsen in späterer Zeit werden sollte. Ein neues Gebiet, trotzdem aber nicht ganz neu, denn schon in der Lehrzeit hatte Kollege Eilfeld mit Schießbaumwolle zu tun. Sein Lehrmeister G. Schwetzke (Köthen i. Anhalt) beschäftigte sich nämlich sehr viel mit Photographie und stellte die seinerzeit gebräuchlichen

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19310100/1322