

seinem Geschmack und eventuell dem Geschenkzweck entspricht, er will auch etwas „Wertvolles“ kaufen. Wertvoll ist bekanntlich ein relativer Begriff. Er besagt nur, daß man in jeder Preislage für die aufgewandte Kaufkraft etwas erhalten möchte, das seinen Wert in sich trage und ihn auch behalte. So wird wohl in neunzig Prozent der Fälle der Schmuckgegenstand auch als ein Wertaufbewahrer gekauft. Wenn der Konsument, der, wie wir gesehen haben, Schmuck hauptsächlich in der Zeit der Hochkonjunktur erwirbt, in der Zeit der Depression erlebt, daß ein gleicher oder ähnlicher Schmuck, sagen wir zur Hälfte des Preises, zu erstehen ist, dann verliert er das Vertrauen zu dem Wertcharakter der Ware und wird auch in der nächsten Hochkonjunktur auf diesem Gebiet vorsichtiger und zurückhaltender mit seinen Käufen sein. Ein mit allen Kräften, und manchmal auch gegen alle Kräfte, betriebener Wertabbau in der Depression führt also zu einer Schädigung der Ware, die auch in der bisher stets folgenden neuen, besseren Konjunktur nicht wieder wettgemacht werden kann.

Wenn man sich die besondere Lage der hier behandelten Industrie so weit klargemacht hat, dann kommt man natürlich zu dem Schluß, daß es vermieden werden müsse, in einer Depression, und möge sie noch so lange dauern, die Preise so weit zu senken, daß der Konsument den Eindruck eines Wertabbaues hat.

Von dieser Erkenntnis aber bis zur wirklichen Verhinderung des Wertabbaues ist ein sehr weiter und nur schwer ausführbarer Schritt. Hier kommen wieder besondere Eigentümlichkeiten der wirtschaftlichen Struktur des Industriezweiges in Betracht. Die Steinschleiferei ist nämlich nur gering kapitalorientiert, ganz vorwiegend dagegen arbeiterorientiert, d. h. zur Anlage einer Schleife gehört ein sehr geringer Kapitalaufwand, und bei der Beschaffung des Rohmaterials sind sehr bequeme und langfristige Kredite üblich. Die Folge davon ist, daß jeder, der das Gewerbe gelernt hat, früher oder später in die Versuchung kommt, sich selbständig zu machen. Dadurch

ist im Laufe der Entwicklung eine im Verhältnis zur Bevölkerungszahl des Bezirks wie auch im Verhältnis zu der Absatzmenge ungeheuer große Zahl von Betrieben entstanden. Diese verschiedenen Betriebe, die zum Teil ganz am Rande des Industriebezirks liegen, die mit ganz verschiedenen Kosten, zumal sozialen Lasten, rechnen, machen einander die schärfste Konkurrenz, die sich zumal in Zeiten des sinkenden Absatzes auf das Drastischste auswirkt.

Wenn man in den führenden Kreisen der Oberstein-Idaer Industrie auch die Überzeugung hat, daß ein unregelmäßiger Preisabbau zuletzt nur Wertabbau für das Produkt bedeutet, so kann man sich dennoch nicht in Zeiten der beginnenden Depression zu einem gemeinsamen Handeln finden, weil die Zahl der Köpfe, die zu einigen wären, zu groß ist und weil der Begriff, den diese vielen Köpfe von kaufmännischer Kalkulation haben, ein allzu mannigfaltiger ist. Es kommt hinzu, daß der Absatz der Ware vielfach so organisiert ist, daß eine offene und damit auch von der Öffentlichkeit nachprüfbare Preisbildung vielfach gar nicht stattfindet, so daß der einzelne Anbieter meist im Dunkeln tappen muß. Die Nachfragenden nützen diese Situation selbstverständlich aus, indem sie einen Produzenten gegen den anderen ausspielen. Das Resultat ist dann in der Regel das, daß nur noch einige wenige, billigst arbeitende Betriebe Aufträge haben, und daß die Ware dem Konsumenten zu Preisen angeboten wird, bei denen sich die früheren Käufer nur ärgern, daß sie einmal zuviel bezahlt haben.

Ich habe in meinen der Oldenburgischen Regierung erstellten Gutachten Wege und Mittel angegeben, wie diese Übelstände wenigstens teilweise und in ihren schlimmsten Formen vermieden werden könnten, damit wenigstens bei künftigen Depressionen derartige katastrophale Folgen für die Oberstein-Idaer Industrie hintangehalten werden. Wieweit sich diese Vorschläge werden verwirklichen lassen, wird wesentlich davon abhängen, wie weit die Industrie selbst in der Erkenntnis ihrer eigenen und besonderen Lage vorgedrungen ist. (1/800)

Garantieversprechen und Zugabegesetz

Von Rechtsanwalt Dr. Friß Heßler, Halle (Saale)

Das Zugabegesetz enthält keine Begriffsbestimmung der Zugabe, wohl aber ist bestimmt, daß das Verbot, eine Zugabe anzubieten, anzukündigen oder zu gewähren, unter anderem dann nicht gilt, „wenn die Zugabe nur . . . in handelsüblichen Nebenleistungen besteht“. Trotzdem ist es auch bei diesen „zugelassenen Zugaben“ verboten, „die Zuwendung als unentgeltlich gewährt (Gratiszugabe, Geschenk u. dgl.) zu bezeichnen oder sonstwie den Eindruck der Unentgeltlichkeit zu erwecken“. Im Hinblick auf diese Regelung ist die Frage ernstlich zu prüfen, ob es nach dem Zugabegesetz zulässig ist, in Verbindung mit dem Garantieversprechen von einer „kostenlosen“ Beseitigung aller Gangstörungen und einer „kostenlosen“ Instandsetzung der beschädigten Uhr zu sprechen¹⁾.

Weil man geneigt ist, das Garantieversprechen als „handelsübliche Nebenleistung“ zu beurteilen, liegt der Schluß nahe, daß das Garantieversprechen als eine der

im Zugabegesetz „zugelassenen Zugaben“ in Betracht kommt und deshalb nicht als „gratis“ oder „unentgeltlich“ bezeichnet werden darf²⁾. Ein solcher Schluß ist jedoch unrichtig, insofern die im Zugabegesetz zugelassenen Ausnahmen nur dann Platz greifen, wenn es sich begrifflich überhaupt um eine Zugabe handelt. Diese Frage ist aber völlig unabhängig von den im Zugabegesetz genannten Ausnahmen zu prüfen, mit anderen Worten: Eine Zuwendung ist nicht schon deshalb eine (zugelassene) Zugabe im Sinne des Zugabegesetzes, weil sie als „handelsübliche Nebenleistung“ anzusprechen ist.

Das Zugabegesetz bietet für die Begriffsbestimmung der Zugabe so gut wie gar keine Anhaltspunkte, vor allem sind die in dem Gesetz enthaltenen „Ausnahmen“ in keiner Weise geeignet, den Begriff der Zugabe klarzustellen³⁾. Die Bestimmung des Begriffes „Zugabe“ stößt auf ziemlich Schwierigkeiten, die vielfach zu einer

Zugabe sei, wird man wegen des akzidentellen Charakters zu dem Kaufgeschäft bejahen müssen“

3) Vgl. den Beschluß des Gesamtvorstandes des Zentralverbandes vom 22./23. November 1931 über den Entwurf eines Reichsgesetzes, betreffend die Gewährung von Zugaben zu Waren oder Leistungen: „ Schließlich sollte auch versucht werden, eine scharfe Trennung der Begriffe »Rabatt« und »Zugabe« vorzunehmen. Die im § 1 Abs. 2 vorgesehenen Ausnahmen fragen dazu bei, den Begriff der Zugabe zu verwirren, statt ihn klarzustellen“

1) Da die meisten Garantiescheine darauf hinweisen, daß die Ausführung von Garantiereparaturen „unentgeltlich“ oder „kostenlos“ erfolgt, besitzt die angeschnittene Frage eine ziemlich praktische Bedeutung.

2) So Elster, Zugabenverordnung, 1932, S. 52, ferner S. 61: „ Heute würde nach der neuen Verordnung zu fragen sein, ob diese Garantie (des Optikers, des Uhrmachers), die zwar handelsüblich ist, eine Zugabe ist und mithin dann als handelsüblich zwar gewährt und auch angekündigt werden, aber ja nicht als „unentgeltlich“ bezeichnet werden darf. Daß es begrifflich