

hängen will, lassen sich vielerlei Ausführungsarten finden. Vielleicht wird man in unserer Branche die Bretter des Aufbaues auch ganz oder teilweise mit Stoff bespannen, statt sie zu lackieren.

Auf alle Fälle vergrößert solch eine Drehbühne den von ihr eingenommenen Schaufensterraum auf etwa das Dreifache. Dazu kommt, daß sie ermöglicht, die Ware näher an den Beschauer zu bringen. Es ist ja ein Nachteil vieler tiefer Schaufenster, daß die Ware viel zu entfernt vom Beschauer dekoriert werden muß. Gerade in solchen Fällen wird so eine Drehbühne von großem Nutzen sein.

Nebenbei dient die Einrichtung noch als Blickfang. Es ist ja bekannt, daß alles Bewegliche im Schaufenster große Anziehungskraft besitzt. Die meisten beweglichen Blickfänge haben aber den Fehler, daß sie die Passanten zwar an das Fenster locken, nachher aber die Aufmerksamkeit nur auf sich selbst ziehen und nicht auf die aus-

gestellte Ware. Bei der Drehbühne bewegt sich dagegen die Ware selbst.

Zu beachten ist, daß sich das Werk nur ganz langsam drehen darf. Eine Umdrehung sollte etwa 35 bis 40 Sekunden dauern. Am Abend ist für geeignete Beleuchtung (am besten durch Anstrahlung von seitwärts) zu achten. Auch eigene (sich mildrehende) Beleuchtung und – mit Vorsicht – Beleuchtungseffekte sind denkbar.

Bei der Vorliebe unserer Kollegen für Basteleien wird jeder leicht das für sein Fenster Geeignete zurechtbringen. Es wäre sehr erwünscht, wenn der Schriftleitung Photos fertiger Drehwerke zur Veröffentlichung eingesandt würden.

Auch der Antrieb wird unsern Lesern keine Schwierigkeiten machen. Im übrigen gibt es passende Laufwerke in verschiedenen Größen bis 50 kg Tragkraft u. a. bei Rudolf Flume (Berlin). (I/921)

Die Rechtsabteilung

Bearbeitet vom Verbandssyndikus Rechtsanwalt Dr. Heßler

Wann ist „Preisschleudern“ unzulässig?

Als „Preisschleuderei“ sieht der Kaufmann eine Preisunterbietung an, die aus dem Rahmen eines ordnungsgemäßen Wettbewerbes herausfällt. Nicht jede Unterbietung ist deshalb „Schleuderei“, vielmehr haftet der „Schleuderei“ bereits der Makel einer unzulässigen Preisunterbietung an. Die Frage ist deshalb besser so zu stellen: Wann ist Preisunterbietung „Schleuderei“?

Zu unterscheiden ist zwischen Waren mit gebundenen Preisen und Waren mit freier Preisgestaltung. Unter der Voraussetzung eines lückenlosen Preisbindungssystems ist jede Unterbietung der vorgeschriebenen Einzelverkaufspreise unlauterer Wettbewerb (sogenanntes „Preisschleudern mit Markenartikeln“¹⁾). Heftig umstritten ist dagegen die Frage, wann eine Unterbietung der Preise für Waren mit freier Preisgestaltung unzulässig, also „Schleuderei“ ist.

Vorherrschend war bisher die Ansicht, daß eine Unterbietung freier Preise niemals schlechthin gegen die guten Sitten im Wettbewerb verstößt, daß vielmehr nur die Mittel²⁾, welche die Preisunterbietung ermöglicht haben, sittenwidrig sein können. Temperamentvoll und nicht ohne Überzeugungskraft vertritt Baumbach diese Auffassung in dem Aufsatz „Die Grenzen erlaubten Wettbewerbs, namentlich die Preisunterbietung“ (abgedruckt in MuW. 1930, S. 21 ff), wo es unter anderem heißt: „... Ein einwandfreies Wettbewerbsmittel ist die Preisunterbietung. Das läßt sich unmöglich leugnen, denn auf ihr beruht letzten Endes die Erträglichkeit des freien Wettbewerbs für den Verbraucher, d. h. für die Allgemeinheit, den Staat. Es folgt auch ganz notwendig aus dem Begriff des freien Wettbewerbs, daß jedermann der Herr seiner Preise ist, daß er so teuer oder so billig verkauft, wie er will. Ob er verdient oder verliert, das geht niemanden das geringste an. Wer ins Geschäft kommen will, der muß oft anfänglich mit Verlust ver-

kaufen. Weder braucht der Verkaufende selbst die Möglichkeit eines Gewinnes zu haben, noch braucht er sie anderen bei demselben Preise zu lassen. Davon wollen viele Gewerbetreibende nichts hören. Ihr Ärger über die „Schleuderpreise“ des anderen ist begreiflich; aber jeder Mißbewerb ist störend und ärgerlich. Das rechtfertigt den Satz noch nicht: Unlauterer Wettbewerb ist der Wettbewerb der anderen. Es müßte zu unerträglichen Ergebnissen führen, wenn der einzelne nicht unter einem Satz verkaufen dürfte, der jedem Mißbewerber, auch dem unfähigen oder unglücklichen, eine Gewinnmöglichkeit läßt. Auch hier fehlte es an jeder einigermaßen greifbaren Begrenzung. Infolge besonders günstigen Einkaufs, wegen besonders großen Umsatzes und wegen anderer Umstände kann ein Gewerbetreibender mit ganz ausreichendem Gewinn verkaufen, wo die anderen bei demselben Preis verbluten. Es kann jemand durch ausnahmsweise billigen Preis für eine Warengattung Käufer anlocken, die dann auch andere Waren zu üblichem Preis kaufen. Es mag selbst ein Gewerbetreibender sich infolge falscher Kalkulation oder rein mutwillig ruinieren. Alles das ist erlaubt und eine notwendige Folge des freien Wettbewerbs. Das ist auch die ganz herrschende Meinung (vgl. für viele Kohler, Wettbewerbsrecht, S. 26; Callmann, Kommentar, § 1 Anm. 74). Selbstverständlich ist dabei vorausgesetzt, daß keine unerlaubten Mittel zum Unterbieten hinzutreten ...“

Die in diesen Sätzen gekennzeichnete Auffassung wird von uns aufs bestimmteste abgelehnt und dagegen die Meinung vertreten, daß eine Preisunterbietung, die den Einstandspreis erreicht oder sogar unterschreitet, stets unlauterer Wettbewerb ist³⁾, es sei denn, daß ausnahmsweise eine derartige Maßnahme deshalb nicht als sittenwidrig gelten kann, weil sie in einem dringenden und schußwürdigen Interesse des Unterbietenden liegt und auf die Hervorrufung eines kaufmännisch vernünftigen Erfolges für dessen Geschäft gerichtet ist. Das kann z. B. dann der Fall sein, wenn es sich um veraltete Ware handelt, die zu einem anderen

1) Vgl. den Aufsatz „Preisschleudern mit Markenartikeln“ in Nr. 24 (1930) unserer UHRMACHERKUNST. Bemerkte sei, daß die besonderen Umstände des Falles die Annahme der Sittenwidrigkeit des „Preisschleuderns“ bei Markenartikeln ausschließen können, vor allem sind der Konkursverwalter und der Vollstreckungsbeamte an irgendeine Preisfestsetzung nicht gebunden.

2) Als solche sittenwidrige Mittel kommen beispielsweise in Betracht: Erwerb der „verschleuderten“ Ware auf unrechtmäßigem Wege (gestohlenen Gut, nicht verzollte Ware usw.), Steuerhinterziehung, tarifwidrige Lohnverträge mit Angestellten oder Gehilfen usw.

3) Vgl. den Aufsatz „Schleuderpreise im Uhrmachergewerbe“ in Nr. 41 (1931) unserer UHRMACHERKUNST: „... Wenn an sich ungebundene Preise ganz erheblich unter den üblichen Preisen liegen, so ist auch diese Preisunterbietung sittenwidrig, weil der „Schleuderpreis“ auf einer groben Mißachtung der vernünftigen Kalkulation eines ordentlichen und gewissenhaften Kaufmannes beruht, der „Schleuderer“ eine besondere Leistungsfähigkeit also nur vorläuscht ...“