

und zwar aus gelbem und rotem, aus. Die Preise sind in Schwarz zu schreiben.

Preisschildchen mit den **Herzen** sollen daran erinnern, daß solche Geschenke die Herzen erfreuen. Das rechteckige Schildchen schneidet man aus weißem, ein Herz aus leuchtend rotem, das andere aus goldenem Karton aus. Der Preis ist wieder schwarz zu schreiben.

Das Preisschildchen mit stilisiertem **Tannenzweig und Kugel und Kerze** ist für solche, die keine Mühe scheuen. Es erfordert weil mehr Arbeit als die übrigen Schilder. Da dieses Preisschildchen nicht gut klein auszuführen ist, sondern schon immer eine gewisse Größe erfordert, ist es zu empfehlen, solche Preisschildchen an größeren Gegenständen, wie z. B. Wand- oder Standuhren oder auch Tischuhren, zu verwenden. Sie können auch dort Verwendung finden, wo man Waren in einer Preisgruppe zusammengestellt hat und dadurch nur ein Preisschild für die ganze Gruppe erforderlich ist. Aber auch für zusammengestellte Geschenkpackungen eignet sich ein solches Preisschild sehr gut. Wenn auch die Anfertigung etwas mühevoll ist, so dürfte dies nicht von der Anfertigung abhalten. Wenn man für den Tannenzweig, für die Kugel und für die Kerze zunächst je eine saubere Schablone schneidet, so wird die Anfertigung der anderen weiteren Schilder sehr erleichtert. Für den Tannenzweig

verwendet man dunkelgrünen Karton, für die Kerze elfenbeinfarbenen, für den Lichtschein goldenen und für die Kugel leuchtend orangeroten Karton. Die kreisrunde Fläche der Kugel dient gleichzeitig zur Angabe des Preises.

Das Aufstellen der Schildchen ist sehr einfach. Man klebt jeweils an der Rückseite einen etwas 1 cm breiten Streifen aus Plakatkarton. Dieser Streifen ist nur mit seinem oberen Ende anzukleben und erst nach vollständigem Antrocknen etwas nach rückwärts abzubiegen. Wenn man die Mühe nicht nur für einmal aufwenden will, so kann man die Preisschildchen für das nächste Weihnachtsgeschäft aufheben. Richtiger ist es jedoch, dann wieder etwas ganz Neues zu machen.

Das gleiche Motiv wie bei den Preisschildchen (Stern, Kerze, Glocke, Tannenzweig, Weihnachtsbaum) kann auch in einer größeren Ausführung auf Textplakaten erscheinen. Um eine ganz einheitliche Wirkung zu erzielen, ist es empfehlenswert, dasselbe Motiv als großen Blickfang an der Rückwand des Schaufensters anzubringen.

Sie werden dann selbst wieder mehr Freude an Ihren Fenstern bekommen und bei den Beschauern der Auslagen wieder leichter Weihnachtsstimmung und damit Weihnachtskaufwünsche ausgelöst haben. Scheuen Sie diese Mühe nicht, Sie werden feststellen, daß ein Erfolg nicht ausbleibt. (I/281)

Das Rabattgesetz

Die Reichsregierung hat das folgende Gesetz beschlossen, das hiermit verkündet wird:

Erster Teil: Preisnachlässe

§ 1. (1) Werden im geschäftlichen Verkehr Waren des täglichen Bedarfs im Einzelverkauf an den letzten Verbraucher veräußert oder gewerbliche Leistungen des täglichen Bedarfs für den letzten Verbraucher ausgeführt, so dürfen zu Zwecken des Wettbewerbs Preisnachlässe (Rabatte) nur nach Maßgabe der nachfolgenden Vorschriften angekündigt oder gewährt werden.

(2) Als Preisnachlässe im Sinne dieses Gesetzes gelten Nachlässe von den Preisen, die der Unternehmer ankündigt oder allgemein fordert, oder Sonderpreise, die wegen der Zugehörigkeit zu bestimmten Verbraucherkreisen, Berufen, Vereinen oder Gesellschaften eingeräumt werden.

Erster Abschnitt: Barzahlungsnachlässe

§ 2. Der Preisnachlaß für Barzahlung (Barzahlungsnachlaß) darf 3 % des Preises der Ware oder Leistung nicht überschreiten. Er darf nur gewährt werden, wenn die Gegenleistung unverzüglich nach der Lieferung der Ware oder der Bewirkung der gewerblichen Leistung durch Barzahlung oder in einer der Barzahlung gleichkommenden Weise, insbesondere durch Hingabe eines Schecks oder durch Überweisung, erfolgt.

§ 3. Werden während eines bestimmten Zeitabschnitts unter Stundung der Gegenleistung Waren geliefert oder Leistungen bewirkt, so kann bei der nach Ablauf des Zeitabschnitts erfolgenden Bezahlung ein Barzahlungsnachlaß gewährt werden, sofern der Zeitabschnitt nicht länger als einen Monat dauert. Die Vorschrift des § 2 gilt entsprechend.

§ 4. (1) Wer einen Barzahlungsnachlaß gewährt, muß den Nachlaßbetrag sofort vom Preise abziehen oder Gutscheine (Sparmarken, Kassenzettel, Zahlungsabschnitte) ausgeben, die in bar einzulösen sind. Der Umsatz an Waren oder Leistungen, von dem die Einlösung der Gutscheine abhängig gemacht wird, darf auf keinen höheren Betrag als 50 % festgesetzt werden.

(2) Gutscheine, die von einer Vereinigung nachlaßgewährender Gewerbetreibender (Rabattsparevereine u. dgl.) eingelöst werden, dürfen nur ausgegeben werden, sofern sich die Vereinigung alljährlich einer unabhängigen Prüfung durch einen sachverständigen Prüfer unterzieht. Die Prüfung muß sich auf die gesamte Geschäftsgbarung der Vereinigung während der Dauer des Geschäftsjahres erstrecken, insbesondere darauf, daß die Einlösung der ausgegebenen Gutscheine gesichert ist. Der Prüfer muß einen schriftlichen Bericht erstatten, den die Vereinigung ihren Mitgliedern zugänglich zu machen hat. Die Vorschrift des Abs. 1 Satz 2 findet keine Anwendung.

§ 5. Wird bei einem Konsumverein der Gewinn auf die Mitglieder nach Maßgabe der von den Mitgliedern mit dem Konsumverein erzielten Umsätze verteilt (Rückvergütung), so darf die Rückvergütung 3 % nicht überschreiten.

§ 6. Warenhäuser, Einheits-, Klein- oder Serienpreisgeschäfte oder ähnliche, durch die besondere Art der Preisstellung gekennzeichnete Geschäfte, Konsumvereine und Werkskonsumanstalten dürfen Barzahlungsnachlässe nicht gewähren.

Zweiter Abschnitt: Mengennachlässe

§ 7. (1) Werden mehrere Stücke oder eine größere Menge von Waren in einer Lieferung veräußert, so kann ein Mengennachlaß gewährt werden, sofern dieser nach Art und Umfang sowie nach der verkauften Stückzahl oder Menge als handelsüblich anzusehen ist.

(2) Der Mengennachlaß kann entweder durch Hingabe einer bestimmten oder auf bestimmte Art zu berechnenden Menge der verkauften Ware oder durch einen Preisnachlaß gewährt werden.

§ 8. Werden bei Aufträgen für mehrere gewerbliche Leistungen oder für eine gewerbliche Leistung größeren Umfangs oder beim Kauf von Dauer- oder Reihenkarten, die einen Anspruch auf eine bestimmte Zahl von Leistungen begründen, Mengennachlässe gewährt, so gilt die Vorschrift des § 7 entsprechend.

Dritter Abschnitt: Sondernachlässe

§ 9. Sondernachlässe oder Sonderpreise dürfen gewährt werden

1. an Personen, die die Ware oder Leistung in ihrer beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit verwerten, sofern dieser Nachlaß seiner Art und Höhe nach orts- oder handelsüblich ist;
2. an Personen, die auf Grund besonderen Lieferungs- oder Leistungsvertrages Waren oder Leistungen in solchen Mengen abnehmen, daß sie als Großverbraucher anzusehen sind;
3. an die Arbeiter, Angestellten, Leiter und Vertreter des eigenen Unternehmens, sofern die Ware oder Leistung für deren Bedarf, den Bedarf ihrer Ehegatten, ihrer Abkömmlinge oder der mit ihnen in häuslicher Gemeinschaft lebenden Personen bestimmt ist (Eigenbedarf) und in dem Unternehmen hergestellt, vertrieben oder bewirkt wird.

Vierter Abschnitt: Zusammentreffen mehrerer Preisnachlaßarten

§ 10. Treffen bei einem Rechtsgeschäft im Sinne des § 1 mehrere Preisnachlaßarten zusammen, so darf der Nachlaß nur für zwei Arten gewährt werden.

Zweiter Teil: Schlußvorschriften

§ 11. Wer vorsätzlich oder fahrlässig einer der Vorschriften dieses Gesetzes zuwiderhandelt, wird mit Geldstrafe bestraft. Ist der Täter wegen Zuwiderhandlung gegen dieses Gesetz bereits wiederholt rechtskräftig verurteilt worden, so kann auf Gefängnis erkannt werden.

§ 12. (1) Wer einer der Vorschriften dieses Gesetzes zuwiderhandelt, kann von jedem Gewerbetreibenden, der Waren