



## Keine Rabattankündigung und Rabattgewährung mehr

Die Bedeutung und Auswirkung des Gesetzes über Preisnachlässe vom 25. November 1933<sup>1)</sup> (Rabattgesetz) ist offenbar in weiten Kreisen des Handels und Gewerbes noch nicht bekannt. Das Gesetz ist am 1. Januar 1934 in Kraft getreten.

Zweck des Gesetzes ist, den

Rabattunfug zu beseitigen

und die Preiswahrheit und -ehrlichkeit wieder herzustellen. Es bezieht sich nur auf den Verkehr mit dem letzten Abnehmer, also in der Hauptsache auf den Einzelhandel und das Handwerk. Selbstverständlich gelten die Bestimmungen auch dann, wenn der Fabrikant an den Verbraucher verkauft. Nicht berührt durch das Gesetz wird der Verkehr zwischen Fabrikanten und Großhändlern oder dem Kaufmann.

Nicht jeder Rabatt wird im Verkehr mit dem letzten Verbraucher verboten. Das Gesetz enthält eine Reihe von Ausnahmen.

Ferner bezieht sich das Gesetz nur auf Waren und Leistungen des täglichen Bedarfs und auf Nachlassgewährung zu Zwecken des Wettbewerbs, d. h. es muß sich um einen Verkaufsakt handeln, der auf Kundengewinnung oder Kundenerhaltung abzielt. Verkäufe von Privatleuten unterliegen nicht den Bestimmungen des Gesetzes. Uhren und Schmuck sind Gegenstände des täglichen Bedarfs, soweit es sich nicht um reine Luxusgegenstände handelt (Uhren mit Edelsteinen besetzt, Brillantwaren).

Der Preisnachlaß bei Barzahlung darf 3% des Preises nicht überschreiten.

Dieser Rabatt kann gewährt werden, er muß es nicht, und der Käufer hat nicht etwa einen gesetzlichen Anspruch darauf. Der Rabatt darf aber auch nur dann gewährt werden, wenn die Leistung unverzüglich erfolgt. Als unverzüglich gilt auch, wenn die Ware zugeschiedt und die Rechnung mit der Post geschickt wird und dann unverzüglich bezahlt wird, also nicht nur der Kauf und die sofortige Zahlung des Kaufpreises über den Ladentisch oder wenn die Zahlung durch Übergabe eines Schecks oder sofortige Überweisung geschieht. Der Rabatt ist sofort vom Kaufpreis in Abzug zu bringen, oder es sind Gutscheine auszugeben, die in bar einzulösen sind. Der

<sup>1)</sup> Der Text des Gesetzes ist in Nr. 50, 1933 der UHRMACHERKUNST auf Seite 665 veröffentlicht worden.

Die Schriftleitung.

Umsatz an Waren oder Leistungen, von dem die Einlösung der Gutscheine abhängig gemacht wird, darf auf keinen höheren Betrag als 50 RM festgesetzt werden. Das Risiko für den Kunden ist also auf 1,50 RM begrenzt.

Es fragt sich nun (wir folgen bei der Auswahl von Beispielen den an uns gerichteten Fragen), ob ein Uhrmacher eine Uhr, die er mit 20 RM ausgezeichnet hat, mit 18 RM verkaufen darf, weil sich bei dem Verkaufsgespräch herausstellte, daß sein Kollege die Uhr mit 18 RM ausgezeichnet hat (vielleicht weil sie aus einem neueren Einkauf stammt). Ein solcher Preisnachlaß ist nach unserer Auffassung nicht zulässig. Der Uhrmacher muß sich auf dem laufenden über die übliche Preisstellung halten; er soll den Preis fordern, den er glaubt haben zu müssen; er darf aber nicht, um sich den Kunden zu erhalten, einen Preisnachlaß über 3% gewähren. Das mag im Einzelfall recht unbequem sein, aber ein Gesetz ist eine Norm, und es muß eine Grenze ziehen, wenn er nicht sinnlos werden soll.

Wie steht es nun aber mit

Ladenhütern,

die im Preise herabgesetzt worden sind, um sie überhaupt loszuwerden?

Auch hier darf nicht etwa ein Preis angegeben werden, wie es früher oft geschah: „Früher 120 RM, jetzt 80 RM“; oder „50% des Ladenpreises“ um 30% herabgesetzt usw. Die herabgesetzte Ware muß mit dem Preis angeboten werden, zu dem sie verkauft werden soll. Nun wird sich in diesen Fällen öfter die Möglichkeit ergeben, daß der Kunde die Uhr zu einem noch niedrigeren Preis kaufen würde. Kann der Uhrmacher dann im Preise weiter heruntergehen? Wir glauben ja. Er handelt in diesem Falle ja nicht zu Zwecken des Wettbewerbs, sondern der Grund zum Preisnachlaß liegt in der Beschaffenheit der Ware (beschädigt, unmodern). Natürlich darf ein solcher Preisnachlaß nicht zur Regel werden, sondern Ausnahme bleiben und sich aus dem einzelnen Fall ergeben, sonst geschieht ja der Preisnachlaß zu Zwecken des Wettbewerbs.

Die wichtigste Bestimmung des Gesetzes ist die, daß Sonderpreise oder

Rabatte für Mitglieder von Vereinen usw. verboten sind. Wir kennen ja die Unzulänglichkeiten, die daraus entstanden sind, daß den Mitgliedern von Beamten- und sonstigen Vereinen 5% oder mehr Rabatt gewährt wurde.