

mindesten eines Einzelnen erfordert. Auch genügt es zur Annahme eines Fabrikbetriebes nicht, wenn lediglich größeres Fabrikinventar vorhanden ist. Vielmehr muß der ganze Betrieb dauernd auf Massenherstellung eingerichtet sein. Es reicht also nicht aus, wenn der Beklagte — der bislang einen Fabrikbetrieb noch nicht aufgenommen hat — auf Grund der in seinem Betrieb befindlichen Maschinen bei Einstellung mehrerer Arbeitskräfte größeren Aufträgen gewachsen wäre. Solange die Vergrößerung des Betriebes in der Tat nicht erfolgt, liegt ein Fabrikbetrieb nicht vor. Denn gerade die Größe des Betriebes ist einer der Faktoren, der zu der bei der Fabrikware vorausgesetzten Billigkeit führt. Davon abgesehen überschreiten die Größe der Betriebsräume und die maschinellen Anlagen den Betrieb eines gut eingerichteten Handwerkers nach dem Gutachten des Sachverständigen auch nicht. Nimmt man nun noch hinzu, daß der Beklagte nur vier Mann fremdes Personal, darunter einen Lehrling, beschäftigt, und nach seinen eigenen Angaben dem Sachverständigen gegenüber im Betrieb selbst mitarbeitet, nur für den eigenen Bedarf arbeitet und lediglich hier und da einem Wiederverkäufer ein Paar Trauringe liefert, so kann von einem Fabrikbetrieb keine Rede sein. Hieran ändert auch die Tat-

sache der Zugehörigkeit zur Norddeutschen Berufsgenossenschaft nichts, denn diese ist darauf zurückzuführen, daß im Betrieb des Beklagten Maschinen mit Motorantrieb verwandt werden. Nach alledem ist der Beklagte nicht befugt, seinen Betrieb als Fabrik zu bezeichnen. Indem er dies tat, bezweckte er eine Irreführung des Publikums, das in den Glauben verseßt werden sollte, bei dem Beklagten zu besonders günstigen Preisen kaufen zu können. Die Klage ist daher gemäß § 3, 13 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb gerechtfertigt, ohne daß es noch weiterer Beweiserhebungen, insbesondere eines weiteren Gutachtens bedurft hätte, zumal die Eignung des Gutachters erst nach Erstattung des Gutachtens von dem Beklagten angezweifelt wurde. Endlich sei noch bemerkt, daß der Beklagte auch selbst von der Unrichtigkeit seines Tuns überzeugt war.

In einem in seinem Auftrage geschriebenen Antwortschreiben des Diplom-Kaufmanns Hackweiler vom 5. Mai 1933 an den Kläger heißt es nämlich, daß der Beklagte nicht beabsichtigt habe, in seiner Reklame irgendwie gegen die gesetzlichen Bestimmungen zu verstoßen und ausdrücklich erkläre, in Zukunft alles zu vermeiden, was eine Täuschung des Publikums hervorrufen könne.“ (2 C 604/34, verkündet am 14. August 1934.) (I/544)

So dekoriert man Küchenuhren!

Haben Sie schon einmal überlegt, ob Sie die Küchenuhr dem Publikum richtig zeigen? Die Küchenuhr wird im Laden leider in den meisten Fällen dort aufgehängt, wo gerade überflüssiger Platz ist. Also recht hoch über den Standuhren oder sogar über den Wandregulatoren direkt unter der Decke oder über dem Glasschrank oder sonstwo, wo gerade noch ein Stückchen Platz ist. Alles schön verteilt, da eine Uhr, dort eine Uhr. Kommt nun ein Kunde, der eine Küchenuhr kaufen will, so muß Emma, das Lehnmädchen, die Leiter holen, die Uhren werden mehr oder weniger staubig auf den Ladentisch gelegt und vor den Augen des Kunden sauber gewischt. Bestenfalls holt man noch zwei oder drei Uhren aus dem Schaufenster, und die Uhren liegen dann schön unübersichtlich auf dem Ladentisch, wo sie überhaupt nicht wirken können. Der Kunde läuft dann

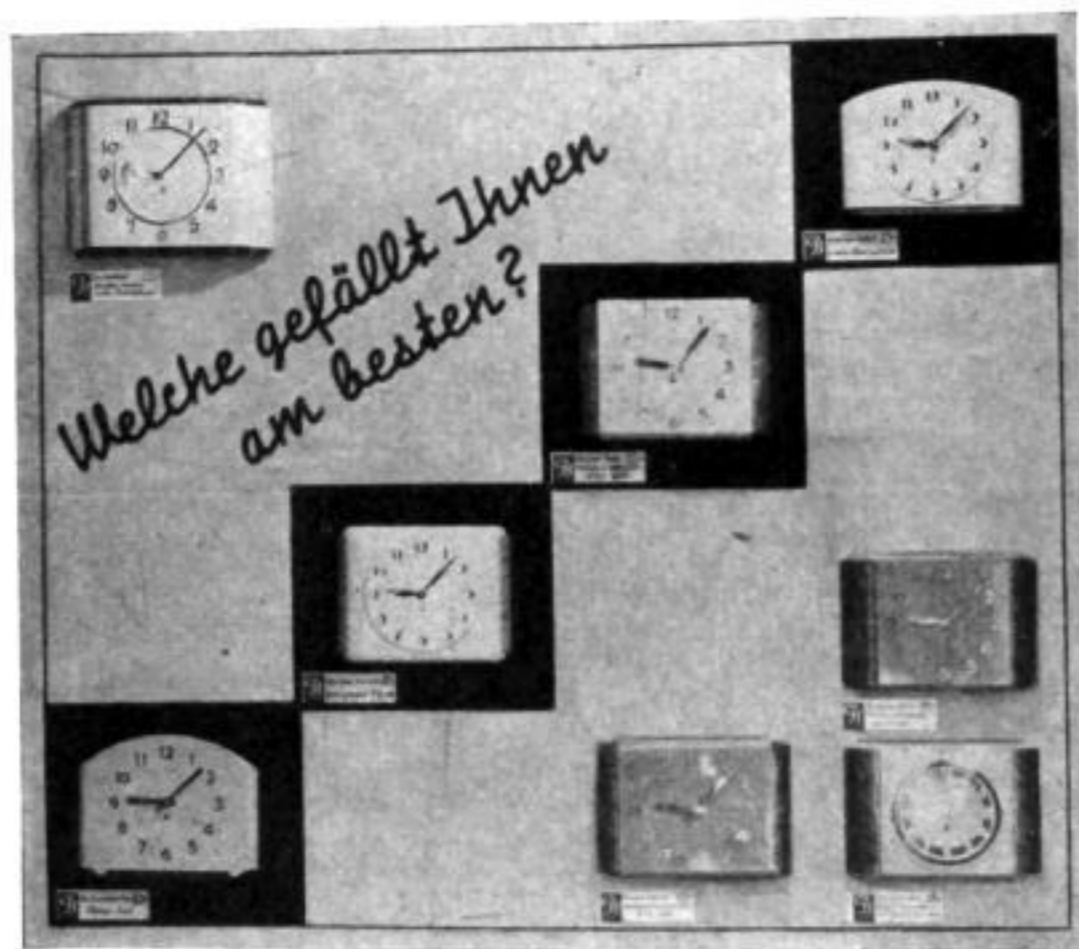
die Reihe entlang, sieht die Uhren in der grellen Beleuchtung, die für feine Schmuckwaren und Armbanduhrn geeignet ist, die Uhren werden herumgedreht, von hinten kritisch betrachtet, das Werk wird gezeigt, wovon der Kunde doch nichts versteht usw. Das dürfte wohl bestimmt nicht die richtige Art der Darbietung sein!

Man muß sich darüber klar werden, daß nach den Weckern die Küchenuhr die meist gefragte Großuhr ist. Und trotzdem erhält sie oft den schlechtesten Platz im Laden. Es soll hier absichtlich die Dekoration innerhalb des Ladens in erster Linie besprochen werden, denn die Schaufensterdekoration ist immer abhängig von Schaufensterform und -größe; jeder Laden hat jedoch drei Wandflächen zur Verfügung, wo ein zusammenhängender Platz gefunden werden kann. Eine gute, übersichtliche Dekoration im Laden ist für die Stammkundschaft und Reparaturkundschaft bestimmt, die regelmäßig den Laden besucht, und die auch in erster Linie als Käufer in Frage kommt. Damit soll die Wichtigkeit der Schaufensterdekoration absolut nicht unterschätzt werden. Darüber wird noch eingehend am Schluß gesprochen.

Wie dekoriert man also am besten seinen Küchenuhrvorrat im Laden?

Folgende Gesichtspunkte sind dabei maßgebend:

1. Die Dekoration soll zusammenhängend und übersichtlich sein!
2. Die Dekoration soll in Augenhöhe angebracht werden, so daß sie vom Publikum bequem betrachtet werden kann.
3. Die Dekoration soll an der Wand angebracht werden, die vom Publikum am besten gesehen wird. Also die Wand hinter dem Ladentisch oder vielleicht auch gegenüber, so daß der Kunde sich direkt davorstellen kann.
4. Die Dekoration soll als Blickfang wirken. Dazu gehört ein heller, angenehm ins Auge fallender Untergrund, der eventuell mit einer Leiste umrahmt wird.
5. Die einzelne Uhr soll innerhalb der Dekoration so wirken, daß sich der Kunde die Uhr auch in seiner Wohnung vorstellen kann. Das ist nämlich der beste



Geschmackvolle Anordnung der Küchenuhren im Laden