

Berufskameraden, der damit rechnen kann, daß auch er eines Tages zu höherer Pflichterfüllung aus seinem Betrieb gezogen wird, dessen Leitung so einfach und übersichtlich wie nur möglich zu gestalten, daß auch ohne seine Mitarbeit die Ordnung seines bisherigen Wirkungskreises — wenn auch nur behelfsmäßig — gewährleistet ist. Hierfür gibt es natürlich keine allgemein verwendbaren Richtlinien, da jeder die Vereinfachung der Eigenheit seines Geschäfts anpassen muß; doch wird eine Beratung mit einem Buchsachverständigen und mit Berufskameraden, die denselben vorbeugenden Wunsch haben, sehr zu empfehlen sein.

Ich glaube, mit meiner Annahme nicht fehl zu gehen, daß viele der durch Einberufung geschlossenen Betriebe noch heute zum Wohle der zu versorgenden Bevölkerung geöffnet wären und für den Staat keine finanzielle Belastung sein würden, wenn überall den vorstehenden Ausführungen entsprechend gehandelt worden wäre. Doch für die Zukunft müssen wir hier vorbeugend wirken. Deshalb hoffe ich, daß jeder Berufskamerad, welcher noch einer Einreihung in den Kreis seiner Kameraden im Ehrenrock des deutschen Soldaten entgegensehen kann,

diesem Gedanken sofort die Tat folgen läßt, zur Erleichterung der künftigen Arbeit seiner Lebensgefährtin und zur Entlastung seines Verantwortungsbewußtseins.

Die Berufskameraden aber, welche ihre Arbeitsplätze nicht verlassen müssen, werden es sich gern zur Ehrenpflicht machen, den Frauen, welche die Betriebe ihrer Männer weiterführen, stets mit Rat und Tat zur Seite zu stehen, um durch diese Erweiterung ihres Arbeitsgebietes dem Dank der Heimat gegenüber der Front in schöner Weise Ausdruck zu geben.

So kann auch dieser Gemeinschaftssinn die ganze Berufskameradschaft umfassen, wenn jeder, der über die Geschäftsführung im Krieg besondere Kenntnisse und Erfahrungen besitzt, diese vermittels der Fachzeitschriften Allgemeingut aller Uhrmacher werden läßt.

Sollte meine heutige Anregung zur Folge haben, daß nun an dieser Stelle Erfahrungsberichte und Vorschläge für zeitsparende Geschäftsführung erscheinen, wäre der gedachte Zweck meiner Zeilen erreicht."

Stammkunde — Laufkunde

Zu einem Thema, das auch für uns Uhrmacher wichtig ist, nimmt Dr. jur. E. Heinig, Berlin, stellvertr. Hauptgeschäftsführer einer Fachgruppe in der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, Stellung; der Verfasser hat in seiner Eigenschaft als Leiter der Rechtsabteilung dieser Fachgruppe einen besonders klaren Überblick geben können.

Das oberste Gesetz für jeden Kaufmann und Handwerker, der Waren an den letzten Verbraucher verkauft, ist, gerade während des Krieges, das Gebot der gerechten Verteilung. Erst recht dann, wenn Warenverknappungen eintreten, muß die Verbraucherschaft in gerechter Weise mit Waren versorgt werden. Aus naheliegenden Gründen lassen sich dabei auf die gegenwärtigen Kriegsverhältnisse auch keineswegs schematisch die normalen Friedensverhältnisse übertragen. Infolgedessen kann heute auch nicht allein darauf abgestellt werden, daß der Einzelhandel und das Handwerk in der Friedenszeit wenig oder gar nicht zwischen sogenannten Stammkunden einerseits und sogenannten Laufkunden andererseits unterschieden hat. Da mit der Länge des Krieges aus natürlichen Gründen auch neue Warengruppen eine Mangellage ausweisen, kann umgekehrt auch nicht anerkannt werden, daß wohl in der ersten Kriegszeit, nicht aber mehr im dritten Kriegsjahr der Unterschied zwischen Stammkunde und Laufkunde gerechtfertigt ist. Hinzu kommt schließlich, daß im Bereich der noch sehr zahlreichen sogenannten „freien“ Waren und Leistungen das Problem Stammkunde — Laufkunde keineswegs nur von Bedeutung ist für den unmittelbaren Verkehr zwischen Einzelhandel bzw. Handwerk einerseits und Verbraucherschaft andererseits, sondern daß das gleiche Problem wesentlich auch mitspricht im Verhältnis des Einzelhandels und des Handwerks zu seinen wirtschaftlichen Vorstufen, also insbesondere zu den Herstellerfirmen und zu den Großhandlungen.

Selbstverständlich können auf der anderen Seite auch die vielfachen branchenmäßigen Unterschiede nicht übersehen werden. Wer nur bewirtschaftete kartenpflichtige Waren abgibt und wer infolgedessen nur Lebensmittelkarten abzuschneiden und daraufhin Ware abzugeben braucht (sogenannte Kontingentierung von unten), ist allerdings von dem Problem Stammkunde — Laufkunde wenig betroffen. In der Praxis gibt es aber kein Geschäft, das einzig und allein nur kartenpflichtige Waren abgibt. Es handelt sich also schon hier für die Praxis um einen höchst theoretischen Fall. Jedes Geschäft verfügt auch noch heute über freie, wenngleich auch verknappte Waren, und infolgedessen ist jeder Betrieb — im Einzelhandel, im Handwerk, im Großhandel und in der Fabrikation — wesentlich interessiert an der eindeutigen Klärung der gerechten Warenverteilung an Stammkunden einerseits und an Gelegenheitskunden bzw. Laufkunden andererseits. Im übrigen ist das Problem selbstverständlich von ganz anderer Bedeutung einmal für den Einzelhandel, sodann für das Handwerk, und schließlich auch für den Großhandel und für die Herstellerfirmen. Auch das Hotelgewerbe kennt einen anderen Begriff des Stammkunden als der Lebensmittel-Einzelhandelskaufmann oder der Trinkbranntweinhersteller oder der Bäckermeister, der Schuhmacher, der Uhrmacher usw.

Eine klare Abgrenzung zwischen Stammkunde einerseits und Gelegenheitskunde bzw. Laufkunde andererseits ist für die Praxis vor allem deswegen außerordentlich schwierig, weil in sehr vielen Fällen die Gefahr besteht, gegen eine Reihe anderer Vorschriften zu verstoßen. Die besondere Berücksichtigung des Stammkunden darf selbstverständlich nicht dazu führen, in unzulässiger Weise mehrere Waren oder Leistungen miteinander zu koppeln (Verordnung zur Verbilligung des Warenverkehrs vom 29. Oktober 1937). Erst recht darf die besondere Berücksichtigung des Stammkunden nicht zu einem unzulässigen, böswilligen und strafbaren „Zurückhalten von lebenswichtigen Waren und Rohstoffen“ führen (§ 1 der Kriegswirtschaftsverordnung). Auf der anderen Seite muß aber gegenüber vielfach ungerechtfertigten Vorwürfen und Anschuldigungen immer wieder betont werden, daß derjenige, der in zulässiger Weise und im Interesse einer gerechten Warenverteilung und schließlich im Interesse der Bekämpfung einer ungesunden Warenhamsterei in erster Linie seine Stammkunden berück-

sichtigt, deswegen allein niemals wegen unzulässiger Koppelung oder wegen Verstoßes gegen § 1 der Kriegswirtschaftsverordnung in Strafe genommen werden kann.

Die Rechtsstellung des Stammkunden ist seit Kriegbeginn schon wiederholt Gegenstand von amtlichen Verlautbarungen und ebenso auch Gegenstand von Gerichtsurteilen gewesen. Alle diese Entscheidungen stimmen darin überein, daß der Stammkunde vor seinem Kaufmann und Handwerker mit Recht in angemessenem Umfang bevorzugt bedient werden darf. Zu nennen sind vor allem die Runderlasse des Reichspreiskommissariats vom 7. März 1940 (RPr II-10-283), vom 3. April 1940 (A-301-756), vom 16. August 1940 (II-20-32439), ebenso die Runderlasse des RWM. vom 25. Mai 1940 und 13. Juli 1940 und endlich die Urteile des Landgerichts Liegnitz vom 14. Juni 1940 (2 Kls. 23/40) und des Reichsgerichts vom 6. Januar 1941 (2 D 515/40) und vom 14. Februar 1941 (C 217/40). Allerdings ist trotz dieser Erlasse und Entscheidungen nach wie vor noch nicht aller Streit um das Problem Stammkunde — Laufkunde abgeebbt. Trotzdem sind daraus eine Reihe von wichtigen Grundsätzen abzuleiten, an die sich die Praxis zu halten vermag. Aus neuerer Zeit, allerdings nur für den Ernährungssektor, ist schließlich auch eine Verlautbarung des Haupternährungsamtes Berlin von besonderem Interesse.

Auf Grund dieses Material ergeben sich die folgenden Einzelgrundsätze:

1. Wer ist Stammkunde?

Für den beteiligten Kaufmann und Handwerker ist natürlich vor seinem betrieblichen Standpunkt aus derjenige, der besonders viel kauft oder hohe Preise anlegt, ein sogenannter guter Kunde. Der gute Kunde ist deswegen allein aber noch lange nicht Stammkunde und darf infolgedessen auch keineswegs irgendwie bevorzugt werden.

Wer schon vor dem Kriege und auch seither immer in dem betreffenden Geschäft gekauft hat, ist zweifellos als Stammkunde anzusehen, vorausgesetzt, daß er nach wie vor im gleichen Geschäft regelmäßig seine Einkäufe tätigt. Stammkunden sind aber keineswegs nur diese sogenannten alten Kunden. Der Kreis der Stammkunden ist vielmehr ein viel größerer. Aus den verschiedensten berechtigten Gründen vollzieht sich immer und überall ein vielfacher Wandel in der Kundschaft und so auch in der Stammkundschaft. Durch Wegzug hier mancher Verbraucher auf, in seinem angestammten Geschäft Stammkunde zu sein. Umgekehrt hat durch Zuzug ein großer Teil von Verbrauchern das Interesse, wieder in einem bestimmten Geschäft Stammkunde zu werden. Die Beschränkung der Stammkundeneigenschaft auf die sogenannten alten Kunden würde also nur bedeuten, daß der Neuzugezogene überhaupt jegliche Möglichkeit genommen wird, bei einem Kaufmann wieder Stammkunde zu werden.

Als Stammkunde muß hiernach jeder anerkannt werden, der regelmäßig in einem bestimmten Geschäft, ganz gleich, wieviel und zu welchen Preisen, kauft. Die Hauptfrage ist hiernach zwangsläufig die, wann ein so regelmäßiger Einkauf vorliegt und nach welchen Gesichtspunkten dieser regelmäßige Einkauf beurteilt wird, um den betreffenden Verbraucher als Stammkunden anzuerkennen.

Bei kartenbewirtschafteten Waren, vor allem also bei Lebensmitteln, ist es verhältnismäßig leicht, die Eigenschaft als Stammkunde festzustellen. Das Haupternährungsamt Berlin hat in Übereinstimmung mit der Praxis festgestellt, daß ein Anhaltspunkt vor allem darin zu sehen ist, ob der betreffende Kunde seine Lebensmittelkarten in dem betreffenden Geschäft abgegeben hat. Allerdings handelt es sich insoweit immer nur um ein äußeres Anzeichen bzw. um