

MerKUR DE LETZEBURGER

Bulletin de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg

Landwirtschaft, Industrie und Dienstleistungssektor

Die verschiedenen Tätigkeitsbereiche einer Volkswirtschaft lassen sich in drei grosse Sektoren einordnen: derweil die Landwirtschaft im Lauf der Zeit an relativer Bedeutung einbüsste, verlor mit der Zeit in den hochentwickelten Ländern auch der Industriesektor an Boden, so dass der Dienstleistungsbereich immer mehr zum überragenden Wirtschaftszweig anwuchs. Dieser Trend, der besonders in den zwei letzten Jahrzehnten weltweit stark ausgeprägt war, scheint seit einigen Jahren nachzulassen, und heute wird in den am weitesten fortgeschrittenen Ländern, wie die Vereinigten Staaten, in Fachkreisen wieder viel von einer notwendigen Stärkung des Industriesektors gesprochen. Dabei gehen die Analysen von der Überlegung aus, dass die verschiedenen Wirtschaftsbereiche in einem gesunden Gleichgewicht zueinander stehen sollen und dass die Verdrängung eines Sektors die Gesamtstruktur stört.

Unser Land braucht zweifellos eine gesunde **Landwirtschaft**. Wenn wirtschaftliche Überlegungen an sich schon die Bedeutung unserer Landwirtschaft zur Genüge belegen, so wird diese Überzeugung auch durch soziologische und ökologische Argumente sowie durch die Sorge um die Sicherung unserer zur Ernährung notwendigen Nahrungsmittelproduktion erhärtet.

Ebenso braucht unser Land einen starken **Industriesektor**. Die jetzigen Strukturprobleme unserer Stahlindustrie sollten uns nicht zu der falschen Schlussfolgerung verleiten, ein weiteres Anwachsen des Dienstleistungssektors könnte den Rückgang der Industrie ausgleichen.

Man kann z. B. den notwendigen Abbau von Arbeitsplätzen in der Stahlindustrie nicht gegen neu geschaffene Arbeitsplätze an Bankschaltern aufrechnen, denn die beruflichen Anforderungen sind viel zu verschieden. Deshalb müssen wir in anderen Industrien neue Arbeitsplätze schaffen, um der freigestellten Belegschaft einzelner Betriebe in anderen Industrieunternehmen neue Arbeitsplätze zu verschaffen.

Insofern **Dienstleistungstätigkeiten** sich an die lokale Kundschaft wenden, sind sie natürlich auf die Kaufkraft der einheimischen Bevölkerung angewiesen. Diese Kaufkraft basiert letztthin grösstenteils auf Einnahmen aus

dem Aussenhandelsgeschäft, und unsere Exporte werden hauptsächlich durch die Industrie getätigt. In diesem Sinn schreibt die Wirtschaftsliteratur dass die Industrie Einkommen im Dienstleistungssektor induziert und dass damit ein Teil des Dienstleistungssektors nur auf der Grundlage einer festen Industrie gedeihen kann.

Ein Teil des luxemburgischen Dienstleistungssektors wendet sich an die internationale Kundschaft, so dass diese Tätigkeiten in bezug auf den Aussenhandel dieselbe Funktion erfüllen wie die Industrietätigkeiten. Genau wie bei der Exportindustrie unterliegt dieses Aussenhandelsgeschäft der internationalen Konjunktur, so dass die Tätigkeit und der Ertrag dieser Dienstleistungstätigkeiten starken Schwankungen unterworfen sind. Diese Unsicherheit berührt auch die aus dem Exportgeschäft erwachsenden Steuereinnahmen und deshalb darf der Staatshaushalt auf diesen Erträgen keine dauerhaften Ausgaben verankern.

Es ist eine unbestrittene Tatsache, dass unser Land den Rückgang, bzw. die Krise verschiedener Industrietätigkeiten nur deshalb relativ leicht verkraften konnte, weil dieser Verlust durch die dynamische Entwicklung des Dienstleistungssektors - insbesondere der Finanztätigkeiten - kompensiert werden konnte. Der starke Zuwachs der zwei letzten Jahrzehnte im Bankensektor scheint aber gebremst und für die nächsten Jahre droht u. a. das erhöhte Kreditrisiko verschiedener Länder das Finanzgeschäft nachhaltig zu beeinflussen. Eine Diversifizierung des Finanzplatzes ist deshalb geboten.

Wir brauchen eine **ausgewogene Wirtschaftsstruktur**, die eine allzu starke Abhängigkeit von einem einzigen Sektor vermeidet. Auf längere Sicht müssen wir deshalb dahin wirken, dass die Landwirtschaft, die Industrie und der Dienstleistungssektor sich in einem gesunden Verhältnis zueinander entwickeln.

DOSSIER:

Kommentar zu der Gesetzgebung
über den unlauteren Wettbewerb

(Seite 4 - 11)

75 Jahre Union Commerciale de la Ville de Luxembourg

Kürzlich feierte der Geschäftsverband der Stadt Luxemburg im Rahmen einer akademischen Sitzung im neuen Theater sein 75-jähriges Bestehen. Zu dieser Feier hatten sich viele prominente Persönlichkeiten aus dem öffentlichen Leben, aus Staat und Gemeinde, aus Politik und Wirtschaft eingefunden. In seiner Eigenschaft als Präsident der Union Commerciale begrüßte Herr Josy Welter die zahlreichen Gäste, unter ihnen Kammerpräsident und diensttuende Bürgermeister Léon Bollendorf, Pierre Werner, Präsident und Colette Flesch, Vizepräsident der Regierung, die Minister Jacques Santer, Josy Barthel, René Konen und Emile Krieps, sowie Staatssekretär Ernest Mühlen. Nach der Verlesung eines grossherzoglichen Glückwünschtelegrammes gedachte Josy Welter der verstorbenen Pioniere der Union Commerciale, insbesondere des langjährigen Präsidenten Jacques Krau. Der Redner kommentierte sodann das von Krisis und Rezession erschütterte Wirtschaftsleben unserer Tage, das viel Mut und Verständnis seitens Staat, Gemeinde, Patronat und Salarariat erfordert. Nur durch eine nationale Solidarität könne die düstere Zukunft gemeistert werden.

Nach einer musikalischen Einlage durch die Harmonie Municipale unter der Leitung von Guy Urbany, überbrachte Henri Ahlborn, Direktor der Handelskammer, die Glückwünsche seiner Körperschaft. Herr Ahlborn skizzierte die wirtschaftliche und soziale Entwicklung unseres Landes seit der Jahrhundertwende, um auf diesem Hintergrund die Tätigkeit der Union Commerciale zu würdigen. Während der letzten Jahre brachte das Aufkommen der Einkaufszentren am Stadtrand zwar erhebliche Um-

wälzungen für den bestehenden Einzelhandel, insbesondere in der Lebensmittelbranche. In Zusammenarbeit mit dem „Akafs-Center Aal Avenue (AAA)“ und der Aktion „Luxembourg-Centre, Ville Ouverte“ konnte die Union Commerciale sich jedoch erfolgreich für die Belebung der City einsetzen. So konnte die Zahl der Geschäfte von 1960 bis 1980 in der Oberstadt von 743 auf 907 und im Bahnhofsviertel von 658 auf 690 gesteigert werden.

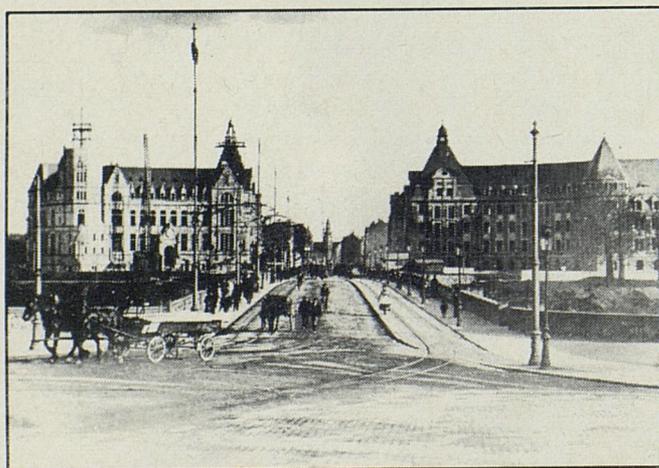
Mittelstandsminister Colette Flesch übermittelte die Gratulationen der Regierung und würdigte die Leistungen der Pioniere, die am 23. März 1906 im Café Amberg am Paradeplatz die UCFL ins Leben riefen. Ein erster Kampf galt der Nichtzulassung von Verkaufsbuden auf der Schobermesse und der Eindämmung der Kolportage. Etwa um die gleiche Zeit kam es zur Gründung der Kranken- und Unfall-, der Alters- und Invalidenversicherung, der Entstehung von Mutualitäten und Konsumvereinen. Unter der Dynamik von Jacques Krau gelang die Einführung der Braderie und die obligatorische Schliessung der Geschäftslokale an den Sonn- und Feiertagen. Neuerdings ist diese tatkräftig an der Verschönerung der Geschäftshäuser, der Errichtung von Parkings, der Schaffung von Fussgängerzonen, und der Belebung der City beteiligt.

Minister Flesch schloss ihre Darlegungen, indem sie dem einheimischen Handel und Gewerbe, besonders jedoch der UCVL, eine erspriessliche Zukunft wünschte.

Zwei weitere Musikstücke und Cocktail-Empfang im Foyer beschlossen die sympathische Jubiläumsfeier.

Quel progrès depuis!

125 ans!



Tout en continuant pendant ces longues années son activité traditionnelle.

la Caisse d'Epargne s'est toujours adaptée aux transformations de la société à la croissance du bien être et à la modernisation des techniques bancaires.

C'est ainsi que la Caisse d'Epargne de l'Etat est capable de vous offrir des services de haute qualité tant traditionnels que nouveaux.

**CAISSE
D'EPARGNE
DE L'ETAT**

LUXEMBOURG BANQUE DE L'ETAT



Informationsaustausch mit Salzburger Kollegen : Besuch des „Comité de Recherches pour l'Artisanat et le Commerce“ in Salzburg am 18. und 19. Januar 1982.

Eine Delegation des Luxemburger Studienausschusses für Handwerk und Handel hielt sich kürzlich in Salzburg auf, wo sie mit den Verantwortlichen der dortigen „Kammer der gewerblichen Wirtschaft“ unter der Leitung von Kammerpräsident Komm. Rat. R. FRIESE und Kammeramtsdirektor Dr. R. KRIVANEC aufschlussreiche Gespräche in allgemeinen und berufsspezifischen Belangen führten. Die Luxemburger Gruppe, die sich aus 30 Vertretern der Bereiche Handel, Hotel- und Gaststätten, sowie Handwerk zusammensetzte, wurde angeführt von den Herren Henri Ahlborn, Präsident, Louis Toussaint, Vize-Präsident und Albert Frank, Sekretär des Studienausschusses. Unter den Teilnehmern befanden sich ausserdem die Herren Emile Maroldt, Vize-Präsident der Handelskammer und Vize-Präsident der Konföderation des Luxemburger Handels, Jean J. Schintgen, Generalsekretär der HORESCA, und Jean Friedrich, erster Regierungsrat im Ministerium für Tourismus.

Nach der Begrüßung am ersten Tag und der beidseitigen Vorstellung der Gesprächspartner, erfolgte zunächst ein höchst interessantes Einführungsreferat durch Dr. Krivanec, der die Salzburger Wirtschaftsstruktur erklärte und an Hand eines zusammengefassten Datenvergleichs bestimmte Parallelen zwischen seinem Land und dem Großherzogtum Luxemburg aufzuzeichnen wusste. Der Rest des Vormittags war den Fachgesprächen gewidmet, die sich in getrennten Gruppen jeweils zwischen den Vertretern des Handels, des Hotel- und Gaststättengewerbes und des Handwerks abwickelten. Hierbei wurden je nach Interesse Fragen der beruflichen Aus- und Weiterbildung, des Lehrlingswesens, des Niederlassungsrechts, der Schließungszeiten im Handel, der Investitionsfinanzierung, der öffentlichen Fördermittel u.a.m. eingehend behandelt. Am Nachmittag besuchte die Delegation geschlossen die Salzburger Berufsschulen I und II, denen vornehmlich, im Rahmen des in Österreich ebenfalls bestehenden dualen Ausbildungssystems, die theoretische und praktische Schulung der Lehrlinge in den verschiedenen Handwerksbereichen obliegt. Auch hier bot der Kontakt mit den Direktoren und dem Lehrpersonal Gelegenheit zum inte-



ressanten Meinungsaustausch. Vorteilhaft abgerundet wurde der erste Besuchstag durch die Besichtigung des Wirtschaftsförderungsinstitutes (WIFI) der Kammer der Gewerblichen Wirtschaft für Salzburg, ein nach den modernsten Erkenntnissen auf dem Gebiet der beruflichen Fort- und Weiterbildung errichteter Schulneubau, in dem jedes Jahr eine Vielzahl von Seminaren und Kurzschulungen für alle Sparten der Wirtschaft abgehalten werden. Wertvolle Anregungen konnten bei dieser Besichtigung für den Ausbau des Seminarprogramms der Handelskammer in Luxemburg gewonnen werden. Der zweite Tag, verbunden mit einer Fahrt in das Salzburger Land, war in der Hauptsache

dem Hotel- und Gaststättengewerbe, sowie dem Fremdenverkehr vorbehalten. Ein längerer Aufenthalt in der Hotelfachschule Bad Hofgastein und dem von der Schule betriebenen „Grand Hôtel“, lieferte den Besuchern einen kompletten Überblick über die Ausbildung in diesem, für das Land Salzburg überaus wichtigen Berufszweig. Ein Gang zu später Nachmittagsstunde durch die attraktive Fußgängerzone der Altstadt, unter der sachkundigen Führung eines Vertreters des Salzburger Einzelhandels, beschloß das offizielle Programm, für dessen gelungene Zusammenstellung Herrn Kammeramtsdirektor Dr. Krivanec und seinem Mitarbeiterstab der Dank aller Teilnehmer gebührt.

Wettbewerbsrecht :

Kommentar zu der Gesetzgebung über den unlauteren Wettbewerb

Der grossherzogliche Beschluss vom 23. Dezember 1974 über den unlauteren Wettbewerb wurde während der letzten Jahre durch die grossherzoglichen Beschlüsse vom 17. Dezember 1976 und vom 22. Dezember 1981 abgeändert. Der folgende Text fasst die wichtigsten Bestimmungen dieses Textes zusammen und erläutert anhand von konkreten Beispielen ihre Tragweite, so wie sie sich aus den Abänderungstexten ergibt. Neben diesem grundlegenden Text umfasst unsere Gesetzgebung über das Wettbewerbsrecht noch andere Texte, wie z. B. das Gesetz vom 17. Juni 1970 über die restriktiven Geschäftspraktiken, auf die wir an dieser Stelle jedoch aus Platzmangel nicht weiter eingehen können.

Was ist unlauterer Wettbewerb ?

Ein Kaufmann, Industrieller oder Handwerker begeht eine unlautere Wettbewerbshandlung, wenn er durch seine Tätigkeit gegen die ehrlichen Geschäfts- und Industriebräuche oder gegen vertragliche Abmachungen verstösst und damit seinen Konkurrenten einen Teil ihrer Kundschaft wegnimmt bzw. wegzunehmen versucht oder ihre Konkurrenzfähigkeit beeinträchtigt bzw. zu beeinträchtigen sucht.

Diese Definition ist sehr allgemein gehalten ; sie ist auf alle Handelstätigkeiten anwendbar und begreift sowohl die Beziehung zwischen Geschäftsleuten, Industriellen und Handwerkern untereinander als auch ihre Beziehung mit Verbrauchern.

Zur Erläuterung dieser Definition führt der grossherzogliche Beschluss eine Reihe von konkreten Fällen an. Diese Aufzählung besitzt jedoch keinen einschränkenden Charakter, d. h. sie bedeutet nicht, dass andere, nicht genannte unlautere Wettbewerbshandlungen als erlaubt anzusehen sind. Die aufgezählten Fälle beziehen sich auf :

- bewusst irreführende öffentliche Angaben über die im Laden befindlichen Waren, über den Besitz von irgendwelchen gewerblichen Auszeichnungen, oder über den Zweck oder die Ursache des Verkaufs oder der Dienstleistung ;
- besonders günstige Spezialangebote, welche durch irreführende Angaben zu einer täuschenden Preisbemessung aller zum Verkauf angebotenen oder auf Preislisten angeführten Waren führen ;
- besonders günstige Spezialangebote, denen kein genügend grosser Vorrat gegenübersteht, um wenigstens während einem Tag die erhöhte Nachfrage durch einen ununterbrochenen Verkauf der Spezialangebote zu gewährleisten ;
- die Anbringung auf Produkten oder Verpackungen usw. von irreführenden Angaben über den Ursprung oder die Herkunft der Produkte ;

- das Vortäuschen eines unrichtigen Ursprungs oder einer unrichtigen Herkunft, unter anderem durch Vorzeigen falscher Ursprungs- oder Herkunftszeugnisse ;
- den Hinweis gegenüber dem Endverbraucher auf die Eigenschaft als Grosshändler oder Hersteller, es sei denn eine Täuschung darüber, ob der geforderte Preis ein Grosshandelspreis oder aber Einzelhandelspreis ist, sei ausgeschlossen.
- unrichtige Angaben über die geschäftliche Persönlichkeit, über Produkte, Waren, Dienstleistungen usw. ;
- die hervorgerufene oder versuchte Verwechslung mit der Person, dem Geschäft, den Produkten oder Dienstleistungen eines Konkurrenten ;
- die Werbung durch Vergleiche, die irreführen oder verleumderisch sind oder aber ohne Notwendigkeit die Identifizierung eines Konkurrenten in sich schliessen ;
- falsche Beschuldigungen über die Person, das Unternehmen, die Waren, die Dienstleistungen oder das Personal eines Konkurrenten ;
- die unermächtigte Anwendung von Angaben oder Dokumenten, welche zum Zweck einer Überprüfung oder eines Preisanschlags anvertraut wurden ;
- den unermächtigten Gebrauch von Material, Verpackungen oder Behältern eines Konkurrenten ;
- Preismässigungen an Käufer in ihrer Eigenschaft als Mitglieder von Vereinigungen oder Gesellschaften, einerlei ob diese Käufer unmittelbar oder durch Mittelspersonen d. h. indirekt handeln ;

Die Gewährung von Zugaben

Geschäftsleuten, Industriellen und Handwerkern ist es untersagt, den Verkauf einer Ware oder Dienstleistung mit einer Zugabe zu verbinden. Eine verbotene Zugabe liegt vor, wenn die Zugabe unentgeltlich, gegen ein geringfügiges Entgelt oder zu einem verschleiernenden Gesamtpreis angeboten, angekündigt oder gewährt wird. Der Wert der Zugabe spielt keine Rolle, so wie es auch unwesentlich ist, ob die Zugabe als Reklamegegenstand gekennzeichnet ist. Diese Bestimmungen finden Anwendung auf allen Handelsstufen und betreffen z. B. auch Direktlieferungen vom Produzenten zum Verbraucher.

Beispiel :

Beim Einkauf von Zahnpasta erhält der Kunde zusätzlich eine Zahnbürste.

Allerdings wird das Zubehör zu einer Ware nicht als verbotene Zugabe angesehen, wenn der Zubehörartikel bzw.

DOSSIER

die Zusatzdienstleistung handelsüblich ist, spezifisch auf die Hauptware angepasst ist und zugleich mit der Hauptware geliefert wird, um deren Gebrauch zu vereinfachen.

Beispiel :

Senf wird üblicherweise in Gläsern verkauft, welche nach Gebrauch des Inhalts für andere Zwecke verwendet werden können. Diese Form der Verpackung ist durchaus handelsüblich und entspricht den modernen hygienischen Ansprüchen des Verbrauchers, so dass keine verbotene Zugabe vorliegt.

Ebenso sind Sammelbilder, Aufkleber und andere gedruckte Gegenstände von geringfügigem Handelswert nicht als verbotene Zugaben zu betrachten.

Beispiel :

Kinderballon mit Firmenaufschrift, den das Kind als Geschenk erhält und durch die Strassen trägt.

An sich stellt die Gewährung von Mengenrabatten keine Zugabe dar, sofern der Verkauf einer grösseren Menge derselben Ware an einen und denselben Kunden die Verteilungskosten herabsetzt und damit einen niedrigeren Preis rechtfertigt. Ein solcher Preisabschlag muss jedoch direkt in den Verkaufspreis eingerechnet werden ; er kann nicht in Form eines Gutscheines oder einer Eintragung in eine Kundenkarte gewährt werden, da solche Praktiken als verbotene Zugabe angesehen werden.

Beispiel :

ein Stück Seife kostet 15 Franken, eine Packung von drei Stück Seife kostet 40 Franken, so dass ein erlaubter Mengenrabatt von fünf Franken gewährt wird.

In den Handelszweigen, wo die Lebensmittel den überwiegenden Teil des Umsatzes ausmachen, dürfen die Einzelhändler den Käufern Rückvergütungen unter der Form von Rabattmarken usw. gewähren, wobei der Wert der Rückvergütung den Satz von 3% nicht überschreiten darf. Die Rückvergütung muss entweder in Bargeld oder in der Lieferung von Waren geschehen, die von dem betreffenden Einzelhändler geführt werden. Die Rabattmarken sind nicht übertragbar ; sie müssen den Namen des Einzelhändlers, der sie ausgestellt hat, tragen, und sind nur bei diesem einzulösen. Als Vermerk dürfen sie nur den Wert angeben.

Der Verkauf zu Verlustpreisen

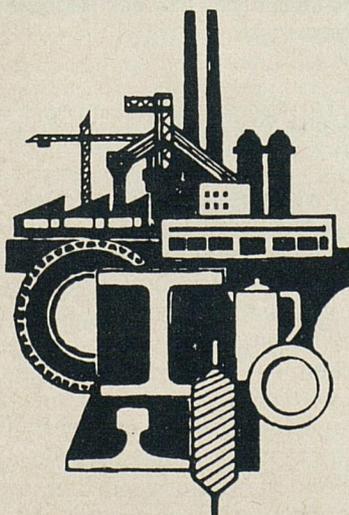
Es ist verboten, dem Verbraucher eine Ware mit Verlust anzubieten oder zu verkaufen. Ein Verlustverkauf liegt vor, wenn der Verkaufspreis unter dem in Rechnung gestellten Einkaufspreis oder unter dem in Rechnung stellenden Neubelieferungspreis liegt. In diesem Zusammenhang bezeichnet der Rechnungspreis den tatsächlich bezahlten Preis, abzüglich aller Rabatte oder Rückerstattungen, die vom Lieferanten bei der Rechnung gewährt werden. Mit einem Verlustverkauf gleichgesetzt wird ein Verkauf der angesichts des Rechnungspreises und der allgemeinen Betriebskosten dem Verkäufer eine aussergewöhnlich kleine Gewinnmarge sichert.

Allerdings gilt das Verbot der Verlustverkäufe nicht in folgenden Fällen :

- gesetzlich zugelassene Spezialverkäufe und Ausverkäufe (Braderie, Soldes, Ausverkauf wegen Umbau, Umzug, Geschäftsaufgabe)
- Verkauf verderblicher Waren die nicht länger aufbewahrt werden können
- Verkauf von Waren deren Handelswert durch Beschädigung, durch Minderung der Gebrauchsmöglichkeiten oder durch grundlegende Veränderungen in der Technik stark herabgesetzt ist
- Verkauf von Waren deren Preis aus Wettbewerbsgründen auf den normalerweise für dieselben Produkte praktizierten Preis in anderen Geschäftsbetrieben angepasst wird.

Saisonausverkauf (Soldes)

Ausverkäufe und Sonderverkäufe zu ermäßigten Preisen dürfen prinzipiell nur im Laufe der Monate Januar und Juli stattfinden ; diese Saisonausverkäufe dürfen nicht vor dem ersten Montag dieser Monate beginnen. Während der beiden genannten Monate darf der Kaufmann jeweils für eine Zeitspanne von 15 aufeinanderfolgenden Tagen einen Saisonausverkauf veranstalten. Es ist nicht erlaubt, die Dauer des Sonderverkaufes über 15 Tage hinaus zu verlängern oder in verschiedene Zeitspannen aufzuteilen.



Le Grand-Duché de Luxembourg

Petit pays au vaste rayonnement économique

OFFRE :

- SES PRODUITS SIDERURGIQUES
- SON MATERIEL D'EQUIPEMENT INDUSTRIEL
- SES MATERIAUX DE CONSTRUCTION
- SES BIENS D'EQUIPEMENT MENAGER
- SES PRODUITS CHIMIQUES ET PARACHIMIQUES
- SES BIENS DE CONSOMMATION

Pour tous renseignements s'adresser au
SERVICE DE LA COMMERCIALISATION de la PRODUCTION-
EXPORTATION

19, boulevard Royal, LUXEMBOURG

☎ 47 94 325

Die Werbung für Saisonausverkäufe darf nur während der acht vorhergehenden Tage erfolgen. Während des Saisonausverkaufes ist es erlaubt, Rabatte zu gewähren oder zu Verlustpreisen zu verkaufen.

Beispiel :

Ein Kaufmann kann den diesjährigen Sommerausverkauf z. B. vom 2. bis zum 16. Juli veranstalten. Er könnte auch die Zeitspanne vom 10. bis zum 25. Juli, oder etwa vom 16. bis zum 31. Juli wählen. Dagegen ist es nicht erlaubt, einen Ausverkauf vom 2. bis zum 7. Juli und vom 23. bis zum 31. Juli durchzuführen.

Braderieverkauf

Das Schöffenkollodium einer jeden Gemeinde hat das Recht, an einem bestimmten Tag im Jahr eine Braderie zu gestatten. Die Braderie ist nicht mit anderen besonderen Verkaufstagen – wie verkaufsoffene Sonntage, oder gewöhnlicher Straßenverkauf ohne besondere Preisermäßigungen – zu verwechseln. So ist z. B. während einer Braderie der Verkauf von Restposten oder Saisonwaren zu Verlustpreisen unter dem Einkaufspreis erlaubt, ob schon dies in der Regel verboten ist. Ebenso ist es erlaubt, Rabatte zu gewähren, derweil ansonsten Preisnachlässe nicht erlaubt sind. Allerdings müssen Rabattabellen möglichst klar angeben, auf welche Waren oder Produktgruppen die verschiedenen Rabatte sich beziehen. In der Regel wird die Braderie vom Schöffenkollodium genehmigt und, falls ein solcher besteht, vom lokalen Geschäftsverband organisiert. Bei dieser Gelegenheit wird der Verkehr meistens umgeleitet, so daß die Hauptgeschäftsstraßen den Warenständen und den Kunden vorbehalten sind.

Ausverkauf wegen Umbau, Umzug oder Geschäftsaufgabe (Liquidation)

Ausverkauf wegen teilweiser oder vollständiger Aufgabe des Geschäftes oder wegen Umbau oder Umzug können jederzeit erfolgen. Ein **Umbau** rechtfertigt einen Liquidationsverkauf wenn die betreffenden Arbeiten am Verkaufsort selbst vorgenommen werden und eine Unterbrechung der Verkaufstätigkeit von wenigstens 15 Tagen erfordern. Im Fall eines **Umzuges** erlaubt die neue Gesetzgebung einen Liquidationsverkauf auch wenn das Geschäft innerhalb einer Ortschaft, umzieht. Ein **Liquidationsverkauf** wegen Geschäftsaufgabe kann vorgenommen werden, wenn ein Geschäft aufgegeben wird wenn wenigstens eine komplette Abteilung eines Geschäftes geschlossen wird. Die Ausverkäufe wegen gänzlicher oder teilweiser Aufgabe des Geschäftes bedingen einen zweijährigen Verzicht auf den Verkauf der Waren, die Gegenstand des Liquidationsverkaufes waren. Da der Liquidationsverkauf in allen Fällen einen schnellen Absatz der gelagerten Waren ermöglichen soll, ist jede Einlagerung von Waren zum Zweck des Ausverkaufes verboten. Die Bestimmung verbietet sowohl jede Einlagerung während des Liquidationsverkaufes als auch das Anlegen eines überdurchschnittlichen Vorrates vor dem Liquidationsverkauf. In der Praxis besteht eine Toleranz zugunsten von Lebensmittelgeschäften, welche verderbliche Lebensmittel auch während des Ausverkaufes laufend einkaufen können, da sich der Liquidationsverkauf ansonsten schwierig gestalten würde. Die so eingekauften verderblichen Waren dürfen natürlich nicht mit Rabatt

verkauft werden. Bei der öffentlichen Ankündigung eines Liquidationsverkaufes muß der Grund des Ausverkaufes angegeben werden. Die Liquidationsverkäufe dürfen die Dauer von drei Monaten nicht überschreiten. Bei Totalausverkauf wegen Aufgabe des Geschäftes, darf sich dieser Verkauf jedoch über ein Jahr erstrecken. Die Liquidationsverkäufe müssen der Geschäftsaufgabe, dem Umbau oder Umzug unmittelbar vorausgehen und ihre Dauer darf nicht aufgeteilt werden. Der Geschäftsinhaber ist gesetzlich verpflichtet, der Handelskammer das Eröffnungsdatum mindestens drei Tage im voraus durch Einschreibebrief mitzuteilen. Dieser Mitteilung ist ein Inventar mit der mengenmässigen Angabe der einzelnen Warenkategorien beizufügen, wobei Preisangaben nicht erforderlich sind. Wenn die Mitteilung den gesetzlichen Bestimmungen entspricht, registriert die Handelskammer den Liquidationsverkauf. Sie erstellt dem Kaufmann eine Empfangsbestätigung und informiert gleichzeitig die zuständige Polizeibehörde. Die ordnungsgemäß gemeldeten Liquidationsverkäufe werden auch im « Letzburger Merkur », dem Mitteilungsblatt der Handelskammer, veröffentlicht.

Verkauf zu zeitweilig ermässigten Preisen

Außer den drei vorgenannten Arten von Sonder- und Ausverkäufen können jederzeit im Einzelhandel und in Dienstleistungsbetrieben zeitweilig Sonderangebote erstellt werden, wenn folgende drei Bedingungen erfüllt sind :

a) der Kaufmann darf den Grund der Preisermäßigung nicht angeben.

Beispiel :

die Werbung kann auf « besonders preisgünstige Angebote » hinweisen, aber sie darf nicht die « besonders preisgünstigen Angebote zur Feier des zehnjährigen Bestehens » anpreisen.

b) Das zu vermindertem Preis gemachte Angebot darf nicht ausdrücklich befristet sein.

Beispiel :

es ist erlaubt, den Preis für eine Ware während einer bestimmten Zeitspanne zu reduzieren, aber es ist nicht erlaubt in einer Anzeige auf die Dauer der Preisreduzierung hinzuweisen.

c) Der verminderte Preis darf nicht mit vorher gültigen Preisen verglichen werden.

Beispiel :

es ist nicht erlaubt, den alten Preis durchzustreichen und durch einen niedrigeren Preis zu ersetzen. Ebenso ist es verboten, neben dem geltenden Preis eine Ermäßigung von X Prozent anzugeben.

Bei diesem Verkauf zu zeitweilig ermässigten Preisen darf der Verkaufspreis nicht unter dem Einkaufspreis bzw. dem Wiederbeschaffungswert liegen, außer wenn die Waren z. B. beschädigt sind oder aufgrund ihrer Verderblichkeit kurzfristig verkauft werden müssen. Aufgrund der allgemeinen Bestimmungen über den unlauteren Wettbewerb ist es verboten, ein besonders preisgünstiges Angebot zu machen, wenn der Vorrat nicht ausreicht um der erhöhten Nachfrage wenigstens während einem ganzen Verkaufstag zu entsprechen. Wenn der Kaufmann nach dem Ablauf seines Sonderangebotes die Preise wieder auf einen höheren Stand festsetzt, so unterliegen die-

DOSSIER

se Preiserhöhungen den Bestimmungen des großherzoglichen Beschlusses v. 9. Januar 1971. Diese Regelung verpflichtet alle Produzenten, Dienstleistungsbetriebe und Importfirmen dem « Office des Prix » jede Preiserhöhung mitzuteilen, wobei erst nach einer Frist von 60 Tagen die effektive Preiserhöhung erlaubt ist. Allerdings dürfen die Preise ohne eine Wartezeit von 60 Tagen an ihren normalen Stand angehoben werden, wenn der zeitweilige Verkauf zu reduzierten Preisen und mit erniedrigten Preismargen dem Preisamt im voraus mitgeteilt worden ist.

Beispiele :

– Ein Kaufmann verkauft ein Produkt zu einem besonders günstigen Preis. Die entsprechende Werbung kann auf das « preisgünstige Sonderangebot » hinweisen, der vorteilhafte Preis darf jedoch nicht mit dem vorherigen Preis verglichen werden. Außerdem darf der Verkaufspreis nicht unter dem Einkaufspreis liegen, da Verlustgeschäfte bei Sonderangeboten in der Regel verboten sind.

– Ein Modewarengeschäft verkauft den Vorrat aus dem letztjährigen Programm zu reduzierten Preisen. Dieses Geschäft darf seine Kundschaft auf die vorteilhaften Preise hinweisen, aber es darf weder die begrenzte Dauer des Angebotes hervorheben, noch die Ursache der Preisreduzierung angeben. Desweiteren soll der Umfang der Werbung für das Sonderangebot im Verhältnis zum Warenvorrat stehen.

– Die Veranstaltung einer « internationalen Woche » ist nicht mit einem – verbotenen – zeitlich begrenzten Verkauf zu reduzierten Preisen gleichzusetzen, sofern die Werbung auf eine breite Auswahl von ausländischen Produkten hinweist, ohne besonders günstige Preise zu versprechen.

– Ein Lebensmittelgeschäft hat einen größeren Vorrat von verderblichen Früchten gelagert. Da diese Waren aufgrund ihrer fortgeschrittenen Reife kurzfristig abgesetzt werden müssen, verkauft der Kaufmann die Früchte als Sonderangebot zu reduzierten Preisen. In diesem Fall kann der Verkaufspreis wegen der Verderblichkeit der Waren auch unter dem Einkaufspreis liegen, so daß ein Verlustgeschäft ausnahmsweise nicht gegen die gesetzlichen Bestimmungen verstößt.

Verkauf in Wanderlagern

Die Bestimmungen über den Verkauf in Wanderlagern sind auf Geschäfte anwendbar, welche einen neuwertigen Warenvorrat außerhalb des eigentlichen Geschäftslokales in einem Durchgang zu erniedrigten Preisen verkaufen. Neue Waren dürfen nur dann in Wanderlagern zum Verkauf angeboten werden, wenn der Verkäufer wenigstens vier Tage vor der Verkaufseröffnung auf dem Sekretariat der Gemeinde, wo der Verkauf stattfinden soll, eine doppelt aufgestellte Erklärung hinterlegt hat. In dieser Erklärung wird die Warenmenge die Anzahl und die Art der Gegenstände sowie die für den Absatz benötigte Frist angegeben. Die Gemeindeverwaltung behält hiervon ein Exemplar, während das zweite mit dem Visum versehene Exemplar dem Antragsteller ausgehändigt wird. Diese Regelung stellt eine Ausnahme zum Gesetz vom 5. Mai 1970 über das Hausieren und das Wandergewerbe dar, das grundsätzlich jeden Verkauf außerhalb eines Geschäftes verbietet. Schließlich sei darauf hingewiesen, daß der Verkauf von Waren auf öffentlichen Plätzen und auf offiziellen Jahrmärkten auch durch Gemeindebeschlüsse reglementiert wird.

Verbotene Werbung

Gewerbliche Werbung verstößt gegen das Wettbewerbsrecht, wenn sie eine unlautere Wettbewerbshandlung begünstigt. Grundsätzlich ist der Auftraggeber der

Werbung allein für diesen Tatbestand verantwortlich ; hat der Auftraggeber jedoch seinen Wohnsitz im Ausland und hat er keine im Grossherzogtum Luxemburg ansässige Person als verantwortlich bezeichnet, so kann der Gerichtsantrag zur Einstellung der unlauteren Werbung gegen den Herausgeber, den Drucker oder den Verteiler der betreffenden Werbungsunterlagen, bzw. gegen alle Personen die zur Erstellung der Werbung beitragen, gestellt werden.

Klag- und Strafverfahren

Klagen wegen einer unlauteren Wettbewerbshandlung sind an den Präsidenten des Handelsgerichts zu richten. Sie können sowohl von Personen, als auch von beruflichen Vereinigungen oder Konsumentenvereinigungen eingereicht werden.

Der Präsident des Handelsgerichtes kann die sofortige Einstellung der unlauteren Handlung verordnen. Die Klage unterliegt dem summarischen Verfahren (référé). Gegen die richterliche Anordnung kann kein Einspruch erhoben werden ; eine Berufung dagegen ist zulässig.

Wird eine richterliche Verordnung zur Einstellung der unlauteren Handlung nicht befolgt oder liegt ein erneuter Verstoss gegen dieselbe Bestimmung innerhalb eines Zeitraumes von fünf Jahren nach einer Verurteilung vor, so kann der Geschäftsinhaber zu einer Gefängnisstrafe von 8 Tagen bis 5 Jahren und/oder zu einer Geldbusse von 3.000 Franken bis 1.000.000 Franken verurteilt werden.

Dieselben Strafbestimmungen sind auch im allgemeinen bei einem Verstoss gegen die Bestimmungen zum Schutz der Verbraucher in der neuen Fassung des grossherzoglichen Beschlusses vom 23. Dezember 1974 vorgesehen ; diese Strafbestimmungen treffen insbesondere auf die ersten sieben im Abschnitt „was ist unlauterer Wettbewerb?“ aufgezählten Tatbestände zu.

Die betroffenen Personen können in diesen Fällen vor dem Zuchtpolizeigericht Zivilklage führen.

Mithin kann die sofortige Einstellung der strafrechtlich geahndeten Verstöße sowohl über eine öffentliche Anklage vor dem Zuchtpolizeigericht als auch über einen Antrag vor dem Handelsgericht bewirkt werden.

Um eine unterschiedliche Rechtsprechung beider Gerichtsbarkeiten auszuschliessen, bestimmt der grossherzogliche Beschluss, dass ein Einstellungsbefehl des Handelsgerichtes im Fall eines Freispruches durch das Strafgericht hinfällig wird.

La Chambre de Commerce est à votre service :

- Consultations juridiques gratuites
- Renseignements commerciaux
- Informations sur le commerce extérieur
- Documentation économique
- Formation professionnelle
- Assistance technique aux petites et moyennes entreprises.

Quels que soient vos problèmes, adressez-vous à la Chambre de Commerce, qui tient ses services spécialisés à la disposition de ses ressortissants.

Règlement grand-ducal du 23 décembre 1974 concernant la concurrence déloyale (tel qu'il a été modifié)

SOMMAIRE

- A. De la concurrence déloyale (Art. 1er – 4)
- B. Des ventes spéciales et liquidations (Art. 5 – 10)
- C. Poursuites et pénalités (Art. 11 – 13)
- D. Dispositions finales (Art. 14 – 17)

Texte coordonné (officieux)

A. De la concurrence déloyale

Art. 1er (Règl. g. -d. du 22 décembre 1981) « Commet un acte de concurrence déloyale tout commerçant, industriel ou artisan qui, par un acte contraire soit aux usages honnêtes en matière commerciale ou industrielle, soit à un engagement contractuel, enlève ou tente d'enlever à ses concurrents ou à l'un d'eux une partie de leur clientèle ou porte atteinte ou tente de porter atteinte à leur capacité de concurrence ».

Art. 2. Commet un acte de concurrence déloyale notamment celui qui

a) dans l'intention de faire naître dans le public la croyance qu'il vend ses marchandises ou fournit ses services à des conditions particulièrement favorables, aura annoncé de mauvaise foi et publiquement sur la nature, l'origine, le mode de fabrication ou de production, la quantité, le prix ou la provenance des marchandises en magasin, sur la possession de récompenses industrielles ou de distinctions honorifiques quelconques, ou enfin sur le but et les motifs de la vente ou de la prestation de services, des indications fausses propres à tromper l'acheteur ou le destinataire de services ;

b) dans le but de faire croire au public par des indications propres à tromper l'acheteur que l'ensemble des marchandises exposées en vente ou inscrites sur la liste des prix est vendu à des conditions plus favorables que normalement, aura fait une offre spéciale particulièrement avantageuse ;

c) (Règl. g. -d. du 22 décembre 1981) « ayant fait une offre spéciale particulièrement avantageuse, ne dispose pas du stock nécessaire pour couvrir au moins pendant une journée entière la demande accrue et la vente continue du ou des produits offerts à prix réduits »

d) appose, laisse ou fait apposer sur des produits naturels ou fabriqués ou transportés en vue de la vente, mis en vente ou vendus ou sur les emballages, caisses, ballots, enveloppes, boîtes, étiquettes, une marque de fabrique ou de commerce, un nom, un signe ou une indication quelconque, de nature à faire croire que les produits ont une origine ou une provenance autre que leur véritable origine ou provenance ;

e) fait croire à une origine ou à une provenance inexacte desdits produits soit par une addition, un retranchement ou une altération quelconque d'une marque, d'une dénomination ou d'une étiquette, soit par des annonces, brochures, circulaires, prospectus ou affiches, soit par la production de factures ou de certificats d'origine ou de provenance inexacte, soit par tout autre moyen ;

f) crée ou tente de créer la confusion entre sa personne, son établissement, ses produits ou ses services et la personne, l'établissement, les produits ou les services d'un concurrent ;

g) fait une publicité qui comporte des comparaisons trompeuses, dénigrantes ou impliquant sans nécessité la possibilité d'identifier un ou plusieurs autres commerçants ;

h) répand des imputations fausses sur la personne, l'entreprise, les marchandises, les services ou le personnel d'un concurrent ;

i) donne des indications inexactes sur la personnalité commerciale ou artisanale, sur son industrie ou ses dessins, marques, brevets, références, distinctions ; sur la nature de ses produits, de ses marchandises ou de ses services, sur les conditions de leur fabrication, leur origine, leur provenance, leur qualité ou leur prestation ;

j) fait un usage non autorisé ou provoque à un tel usage de modèles, échantillons, combinaisons techniques, formules d'un concurrent et, en général, de toutes indications ou de tous documents confiés en vue d'un travail, d'une étude ou d'un devis ;

b.m.i. s.à.r.l.

5, rue de l'Industrie
45, rue Prince Henri

LUXEMBOURG
ETTELBRUCK

Tél. 48 92 93/48 62 72
Tél. 8 11 23

Telex BMI 1473

2 Top-Angebote

aus unserem
leistungsfähigen
Programm!

Überzeugen Sie sich selbst
von der Einmaligkeit dieses Angebots.



zeitgemäß
vorbildlich
funktionell

werndl büromöbelsysteme

Kreativ arbeiten – Geschmack beweisen!

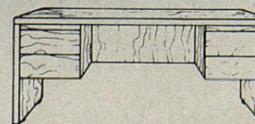
Mit dem repräsentativen Echtholzprogramm REAL BONN erreichen Sie beides.

Repräsentation in Echtholz.
Funktionalität in Eiche. Ein Programm,
das Gediegenheit und Zeitlosigkeit
signalisiert. Design und innere
Struktur in exaktem Zusammenspiel.

Die Wangenkonstruktion: Stabil,
kompakt, 'gestanden'.
Die Schreibtische mit vollen 40 mm,
die Sideboards mit 33 mm Stärke.
Die gerundete 3,5 mm-Kante ist massiv.
Die Oberflächen: Durch Spezial-
behandlung abriebfest sowie
unempfindlich gegen Licht und
Säuren.



Sideboard
Real Bonn 387500
120 × 45 × 63



Schreibtisch
beidseitiger Unterbau
Real Bonn 385011
180 × 90 × 74



Kleider-
Aktenschrank
Real Bonn 388001
128 × 47 × 168

Komplettpreis in Eiche natur
(ohne Sessel)

Gegen Aufpreis lieferbar in den Ausführungen
Eiche antik und Eiche wengefarbig gebeizt

Ifrs 75.000,- zuzügl. MWST

Raum ist kostbar!

Nutzen Sie ihn richtig. Wir helfen Ihnen dabei.



Einbauteile-Zubehör

Hutboden
mit ausziehbarer Kleiderstange

Kleingefacheinbauten
in Kunststoff braun RAL 8014
mit 12, 18, 24 Kleingefachen

Teleskopzüge
voll ausziehbar auf Fachboden montiert
zur Aufnahme von Karteikästen und
Hängemappenständer (ohne Fachboden)

Hängemappenrahmen
aus Stahl mit verstellbarem Mittelsteg und
Teleskopführung voll ausziehbar
hinter Türen

Pendelregistraturstange
„Leitz“ oder „Elba“

EDV-Ringschiene
für 31, 39, 42 Spulen

EDV-Spulenrechen
für 19, 23, 27 Spulen

Einbauteile gegen Aufpreis.
Preis auf Anfrage.

5% Aufschlag für Eiche Dekor.

Aufsatzschränke

44,4 cm				
------------	--	--	--	--

lfrs	3.320,-	3.928,-	4.349,-	4.956,-
-------------	----------------	----------------	----------------	----------------

76,4 cm				
------------	--	--	--	--

lfrs	4.162,-	5.144,-	5.658,-	6.406,-
-------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Unterschranke

208 cm				
-----------	--	--	--	--

lfrs	7.342,-	9.259,-	9.990,-	12.158,-
-------------	----------------	----------------	----------------	-----------------

	60 cm	80 cm	100 cm	120 cm
--	-------	-------	--------	--------

Die angegebenen Preise verstehen sich einschließlich 4 Fachböden bei den 208 cm hohen Unterschrank und 1 Fachboden bei den 76,4 cm hohen Aufsatzschrank, inkl. Montage (ohne Verblendung), zuzügl. MWST.

Ausführung Melamin sandfarbig. Einheitliche Elementtiefe 44 cm.

DOSSIER

k) fait un emploi non autorisé du matériel d'un concurrent, de l'emballage, des récipients de ses produits, même sans intention de s'en attribuer la propriété ni de créer une confusion entre les personnes, les établissements ou les produits ;

l) offre, annonce ou accorde des réductions de prix sur l'acquisition de marchandises à des acheteurs en leur qualité de membres de groupements ou d'associations, que ces acheteurs agissent soit directement, soit par personne interposée ou par d'autres voies indirectes ou détournées ;

m) se prévaut dans les ventes ou offres de ventes au dernier consommateur, de sa qualité de négociant en gros, à moins que la vente ne se fasse effectivement au prix de gros ou qu'il ne ressorte clairement que le prix demandé au consommateur est supérieur aux prix de gros ;

ou se prévaut, dans les ventes ou offres de ventes au dernier consommateur de sa qualité de producteur, à moins que la vente ne se fasse effectivement au prix du producteur ou qu'il en ressorte clairement que le prix demandé au consommateur est supérieur au prix de fabrication ; cette disposition ne s'applique pas au producteur qui vend exclusivement au dernier consommateur.

Art. 2 bis (Règl. g. -d. du 22 décembre 1981) « Est interdite toute publicité commerciale favorisant un acte qui doit être considéré comme un acte de concurrence déloyale au sens du présent règlement. Peut seul être mis en cause du chef de ce manquement l'annonceur de la publicité incriminée.

Toutefois, au cas où ce dernier ne serait pas domicilié au Grand-Duché de Luxembourg ou n'aurait pas désigné une personne responsable ayant son domicile au Grand-Duché, l'action en cessation peut également être intentée à charge de l'éditeur, de l'imprimeur ou du distributeur de la publicité commerciale incriminée, ainsi que de toute personne qui contribue à ce qu'elle produise ses effets ».

Art. 3, paragraphe 1. Commet également un acte de concurrence déloyale, le commerçant, industriel ou artisan qui vend, annonce et offre en vente une marchandise avec une prime ou avec un titre donnant droit à une prime; fait une prestation ou une offre de prestation de service avec une prime.

Il y a vente, annonce ou offre de vente avec prime, prestation, annonce ou offre de services avec prime, lorsque conjointement avec une vente, une annonce ou une offre de vente, une prestation ou une annonce ou offre de service, un bien corporel ou incorporel est accordé ou promis aux acheteurs, ou qu'un service leur est presté ou promis, soit gratuitement, soit moyennant une légère rémunération, soit moyennant un prix d'ensemble confondu avec celui de l'objet principal, si le caractère cumulatif sert à voiler le caractère de prime.

La disposition qui précède s'applique aux biens corporels et incorporels, quelle qu'en soit la valeur et peu importe que le bien corporel soit marqué et présenté comme objet de réclame.

Paragraphe 2. Ne constituent pas de primes :

1) les accessoires usuels d'un produit principal spécifiquement adapté à ce produit par le fabricant de ce dernier et livrés en même temps que celui-ci en vue d'en étendre ou d'en faciliter l'utilisation ;

2) les menus services admis par les usages commerciaux, pour autant qu'ils présentent une connexité étroite avec l'objet vendu ;

3) les chromos, vignettes et autres objets imprimés d'une valeur commerciale minime.

Paragraphe 3. Les dispositions qui précèdent s'appliquent à tous les échelons du commerce et de la distribution y compris les livraisons directes effectuées par le producteur.

Paragraphe 4. Dans les branches commerciales où les articles d'alimentation constituent la part prépondérante du chiffre d'affaires, les magasins de détail sont autorisés à offrir aux acheteurs des ristournes différées sous forme de timbre, coupons, jetons et titres appropriés, à condition que ceux-ci soient honorés soit en espèces, soit en marchandises à choisir par le porteur de ces titres parmi les articles rentrant dans le commerce de celui qui les a offerts et sans que toutefois les ristournes puissent dépasser un taux de trois pour cent.

Les titres visés à l'alinéa qui précède ne sont pas négociables ; ils doivent porter l'indication de l'établissement de vente au détail qui les a émis et ils ne peuvent être honorés que par celui-ci.

Ils ne peuvent porter aucune marque et mention autre que celle de la valeur.

Art. 4. Il est interdit à tout commerçant d'offrir en vente ou de vendre au consommateur un produit à perte.

Est considérée comme vente à perte, toute vente à un prix qui n'est pas au moins égal au prix auquel le produit a été facturé lors de l'approvisionnement ou auquel il serait facturé en cas de réapprovisionnement, si ce dernier prix est inférieur. Par prix facturé, on entend le prix effectivement déboursé, déduction faite des rabais ou remises de toute nature consentis par le fournisseur au moment de la facturation.

L'interdiction prévue aux alinéas qui précèdent n'est applicable

a) aux produits vendus conformément aux dispositions des articles 5 et 6 du présent règlement ;

b) aux marchandises susceptibles d'une détérioration rapide et dont la conservation ne peut plus être assurée ;

DOSSIER

c) aux produits dont la valeur commerciale se trouve profondément diminuée du fait de leur détérioration, d'une réduction de leurs possibilités d'utilisation ou d'une modification fondamentale de la technique.

d) (Règl. g.d. du 22 décembre 1981) « lorsque le prix du produit est aligné, en raison des nécessités de concurrence, sur celui généralement pratiqué par d'autres commerçants, pour le même produit ».

(Règl. g.d. du 22 décembre 1981) « Est assimilée à une vente à perte toute vente qui, compte tenu des prix, ainsi que des frais généraux ne procure au vendeur qu'une marge bénéficiaire exceptionnellement réduite ».

Art. 5 (Règl. g. -d. du 22 décembre 1981) « Les liquidations sous quelque dénomination que ce soit et les ventes spéciales, ainsi que les ventes promettant des réductions globales sur les prix ne peuvent avoir lieu que pendant les mois de janvier et juillet à compter du premier lundi de ces mois, étant entendu que chaque commerçant reste libre d'en fixer le début à condition de pas dépasser la fin du mois en cours. La publicité afférente ne peut se faire que pendant les huit jours précédant immédiatement le début de ces liquidations ou ventes.

Aucun commerçant ne peut organiser plus d'une liquidation ou vente spéciale au cours de chacun des deux mois prévus à cet effet, la durée maximum de chacune étant limitée à quinze jours consécutifs.

Il est réservé en outre au collège échevinal de chaque commune d'organiser une braderie pendant une journée déterminée de l'année »

Art. 6 (Règl. g. -d. du 22 décembre 1981) « Les liquidations organisées pour des raisons de cessation complète ou partielle de commerce peuvent avoir lieu à tout moment. Il en est de même des liquidations soit pour cause de transformations immobilières effectuées au local de vente même, à condition que les travaux nécessitent la suspension de la vente pendant au moins quinze jours, soit pour cause de déménagement ».

Ces liquidations ne pourront dépasser la durée de trois mois à l'exception de celles organisées pour cause de cessation totale du commerce où elles seront d'une année. Elles doivent précéder immédiatement l'événement qui en est la cause et ne sauraient être fractionnées. La date d'ouverture devra être déclarée à la chambre de commerce par lettre recommandée au moins trois jours avant l'ouverture. Un inventaire, renseignant les catégories et quantités de marchandises destinées à la liquidation, sera joint à ladite déclaration.

Tout emmagasinement de marchandises, de quelque importance qu'il soit en vue de ces liquidations est interdit.

Est notamment considéré comme emmagasinement interdit par l'alinéa précédent, le stockage effectué avant la liquidation et dépassant les besoins normaux de l'exploitation en question, ainsi que toute mise en stock au cours de la liquidation.

Les liquidations pour cessation totale ou partielle du commerce impliqueront la renonciation à ce commerce respectivement à la vente des articles formant l'objet d'une liquidation partielle pendant une période de deux ans au moins.

(Règl. g. -d. du 22 décembre 1981) « En cas de cessation partielle au moins un rayon complet est à abandonner ».

Art. 7. Toute annonce publique de liquidation doit indiquer en même temps la cause de cette liquidation.

Art. 8. (Règl. g. -d. du 22 décembre 1981) « Les offres de vente ou ventes en détail, les offres de prestation ou prestations de services, comportant temporairement une réduction des prix et pratiquées en dehors des ventes spéciales ou liquidations, sont autorisées aux conditions suivantes ».

1) le commerçant ne doit pas indiquer la cause de la réduction des prix ;

2) l'offre comportant des prix réduits ne doit pas indiquer sa durée ;

3) aucune référence ne doit être faite aux anciens prix.

Art. 9. Une indication d'échelles de rabais doit désigner aussi clairement que possible les marchandises ou catégories de marchandises auxquelles les différents rabais se rapportent.

Art. 10. Les marchandises neuves ne peuvent être vendues sous forme de déballage, sans que le vendeur ait déposé au secrétariat de la commune où la vente doit avoir lieu, au moins quatre jours avant celui de l'ouverture de la vente, une déclaration en double expédition constatant la quantité, le nombre et la nature des objets, ainsi que le délai nécessaire à leur écoulement. Un des doubles lui sera remis avec le visa. Il lui est interdit de recevoir et de vendre d'autres marchandises que celles figurant dans l'inventaire déposé ou de dépasser le délai fixé.

C. Poursuites et pénalités

Art. 11. Le président du tribunal de commerce, à la requête de toute personne, d'un groupement professionnel ou d'une association de consommateurs représentée à la commission des prix, ordonne la cessation de l'acte de concurrence déloyale ou du manquement aux articles 5 à 10 du présent règlement.

L'action est introduite et jugée comme en matière de référés.

L'article 3 de la loi du 23 mars 1893 concernant la juridiction des référés est applicable.

DOSSIER

L'ordonnance n'est pas susceptible d'opposition ; elle est exécutoire par provision, nonobstant tout recours, au besoin sur minute, avant l'enregistrement et sans caution, à moins que le président n'en décide autrement. Si l'exécution n'a pas été prononcée, l'intimé pourra, sur un simple acte, la faire ordonner à l'audience avant le jugement de l'appel.

L'appel en est recevable, quelle que soit la valeur de la demande ; il peut être interjeté même avant le délai de huitaine à dater de l'ordonnance ; il n'est point recevable s'il a été interjeté après la quinzaine à dater du jour de la signification de l'ordonnance ; il n'est point recevable s'il a été interjeté après la quinzaine à dater du jour de la signification de l'ordonnance. Il est jugé sommairement et dans le mois.

Si l'arrêt est rendu par défaut, l'opposition n'est plus recevable après la quinzaine à dater du jour de la signification de l'arrêt à personne ou à domicile.

Art. 12. L'affichage de la décision pourra être ordonné à l'extérieur des installations de vente du contrevenant et aux frais de celui-ci. La décision précisera la durée de l'affichage. Elle pourra également ordonner la publication, en totalité ou par extrait, aux frais du contrevenant, par la voie des journaux ou de toute autre manière.

Il ne pourra être procédé à l'affichage et la publication qu'en vertu d'une décision judiciaire non susceptible d'appel ou d'opposition.

Art. 13. (Règl. g. -d. du 22 décembre 1981) « Tout manquement aux injonctions ou interdictions portées par une décision non susceptible d'appel ni d'opposition prononcée en vertu de l'article 11 du règlement grand-ducal du 24 décembre 1974 est puni d'un emprisonnement de huit jours à cinq ans et d'une amende de trois mille à un million de francs ou d'une de ces peines seulement.

Sont punis des mêmes peines ceux qui ont contrevenu aux prescriptions de l'article 2a) ,b) ,c) ,d) ,e) ,i) , et m) du règlement grand-ducal du 23 décembre 1974.

Indépendamment de l'action publique, la cessation de tout acte contraire à ces dispositions peut être ordonné par le magistrat présidant la chambre du tribunal d'arrondissement siégeant en matière commerciale et statuant comme il est dit à l'article 11 susmentionné. La cessation ordonnée par ce magistrat prend toutefois fin en cas d'acquiescement irrévocable par le juge pénal.

Est puni des peines prévues à l'alinéa premier de l'article 13 tout commerçant, industriel ou artisan qui, après avoir fait l'objet d'une ordonnance de cessation ou d'interdiction, commet une deuxième fois dans une période de cinq ans à compter de la dernière décision judiciaire non susceptible d'appel ou d'opposition

1) un acte de concurrence déloyale de même nature ou

2) un manquement de même nature aux dispositions des articles 5 à 10 du règlement grand-ducal du 23 décembre 1974.

Les personnes, les groupements professionnels ou les associations de consommateurs représentatives visés à l'article 11 sont recevables à se constituer partie civile devant les juridictions répressives relativement aux faits portant un préjudice à leurs intérêts particuliers ou collectifs».

D. Dispositions finales

Art. 14. Les dispositions du livre 1^{er} du code pénal ainsi que la loi du 18 juin 1879 portant attribution aux cours et tribunaux de l'appréciation des circonstances atténuantes, modifiée par la loi du 16 mai 1904 sont applicables aux infractions prévues par le présent règlement.

Toutefois, la confiscation des biens ayant fait l'objet de l'infraction est facultative.

Les tribunaux pourront prononcer en cas de condamnation l'insertion dans des journaux ou l'affichage de la décision aux frais de la personne qu'ils désignent.

Art. 15. Est abrogé l'arrêté grand-ducal du 15 janvier 1936 concernant la concurrence déloyale tel qu'il se trouve modifié par les arrêtés grand-ducaux des 16 juillet 1938, 23 février 1963 et 23 décembre 1974.

Art. 16. Les articles 11 et 12 sont applicables aux instances pendantes devant la chambre du conseil du tribunal correctionnel ou la chambre des mises en accusation.

Art. 17. Notre Ministre de la Justice et Notre Ministre de l'Economie Nationale et des Classes Moyennes sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent règlement qui entrera en vigueur dès sa publication au Mémorial.

En cas de changement d'adresse, veuillez bien nous informer.

Chambre de Commerce

B.P. 1503

Tél. 43 58 53

Luxembourg

Anpassung der Löhne und der Sozialabgaben an die Lebenshaltungskosten

Am 1. Januar 1982 hat der Index der Verbraucherpreise im Semesterdurchschnitt die Erfallsquote von 355,81 Punkten überschritten, so daß die Löhne und Gehälter ab 1. Februar an den neuen Indexstand angepasst werden.

Für Lohn- und Gehaltsempfänger, deren Bezüge den Mindestlohn für nichtqualifizierte Arbeitnehmer nicht übersteigen, wird die Anpassung mittels der Spezialquote von 360,63 Punkten vorgenommen. Diese Spezialquote ist auch auf die Lehrlingsentschädigungen anwendbar.

Löhne und Gehälter, welche den Mindestlohn übersteigen, sind an den Indexstand von 355,81 Punkten anzupassen.

Erreichen Löhne und Gehälter, die den bisherigen Mindestlohn leicht übersteigen, nach der Anpassung an den Indexstand von 355,81 Punkten den, mit der Spezialquote von 360,63 Punkten errechneten Mindestlohn, nicht mehr, so sind diese Löhne und Gehälter auf den entsprechenden Mindestlohn anzuheben.

Arbeitnehmer, welche eine berufliche Qualifikation nach den Bestimmungen des Artikels 4 des Gesetzes vom 12. März 1973 nachweisen können, haben ein Anrecht auf eine zwanzigprozentige Erhöhung des Mindestlohnes von 6.250 Franken (Index 100), so daß der entsprechende Betrag beim Indexstand von 355,81 Punkten 26632,5 Franken erreicht.

I. Mindestlohn

	Betrag		Grundbetrag (Index 100)	
	pro Stunde	pro Monat	pro Stunde	pro Monat
ab vollendetem 18. Lebensjahr (100 %)	130,30 F	22539 F	36,12 F	6.250 F
ab vollendetem 17. Lebensjahr (80 %)	104,20 F	18031 F	28,90 F	5.000 F
ab vollendetem 16. Lebensjahr (70 %)	91,20 F	15777 F	25,28 F	4.375 F
ab vollendetem 15. Lebensjahr (60 %)	78,20 F	13523 F	21,67 F	3.750 F
Qualifizierter Arbeitnehmer (120 %)	154 F	26632,5 F	43,35 F	7.500 F

II. Sozialabgaben

	Arbeiter	Angestellte	Selbstständige	
Krankenkassen insgesamt	8 %	4,50 %	4,50 %	Der Beitrag wird aufgrund des beruflichen Einkommens errechnet. Der Mindestlohn bzw. die Lehrlingsentschädigung gilt als unterste Grenze, während das Vierfache des Mindestlohnes als Obergrenze verrechnet wird.
Arbeitgeberanteil	4 %	2,25 %	-	
Arbeitnehmeranteil	4 %	2,25 %	-	
Pensionskassen insgesamt	16 %	16 %	16 %	Die Untergrenze und die Höchstgrenze entsprechen der Bemessungsgrundlage für die Krankenkassenbeiträge, außer daß Selbstständige eine teilweise Dispens erhalten können.
Arbeitgeberanteil	8 %	8 %	-	
Arbeitnehmeranteil	8 %	8 %	-	
Arbeitslosenfonds				Die einzelnen Beiträge werden mit den Pensionslasten bzw. den Steuern verrechnet und an den Arbeitslosenunterstützungsfonds abgeführt.
Zuschlag zu den Pensionsbeiträgen	0,50 %	0,50 %	-	
Zuschlag zur Einkommensteuer	5,0 %	5,0 %	5,0 %	
Zuschlag zur Körperschaftsteuer - 2 %				
Familienzulagen				Die Familienzulagen der Arbeiter und Angestellten werden vom Arbeitgeber getragen. Für Arbeiter und Angestellte entspricht die Berechnungsgrundlage derjenigen der Pensionskassen, während die Beiträge der Selbstständigen auf ihrem besteuerten Einkommen, abzüglich eines Freibetrages von 500 Franken berechnet werden.
Industrie usw.	2,5 %	1,45 %	0,6 %	
Handel usw.	2,1 %	1,45 %	0,6 %	
Unfallversicherung	von 0,33 % bis 14,03 %			Die Beitragssätze, die vom Arbeitgeber getragen werden, werden durch das branchenspezifische Unfallrisiko bestimmt.

III. Lehrlingsentschädigungen

	<i>Betrag (Index 360,63)</i>	<i>Grundbetrag (Index 100)</i>	
<u>Koch (Apprenti cuisinier)</u>			Diese Beiträge entsprechen der vorgeschriebenen Mindestentschädigung.
1. Ausbildungsjahr	9095 F	2.522 F	
2. Ausbildungsjahr	11550 F	3.203 F	
3. Ausbildungsjahr	13170 F	3.652 F	
<u>Kellner (Apprenti garçon de restaurant/serveuse)</u>			Diese Beiträge entsprechen der vorgeschriebenen Mindestentschädigung.
1. Ausbildungsjahr	8373 F	2.322 F	
2. Ausbildungsjahr	10833 F	3.004 F	
<u>Verkäufer (Apprenti vendeur vendeuse magasinier décorateur-étalagiste)</u>			Diese Beiträge entsprechen der vorgeschriebenen Mindestentschädigung. Da Lehrlinge mit einem erfolgreichen Abschluß der „9ème vente“ eine zweijährige Lehrlingsausbildung absolvieren, wird die Entschädigung des 2. und des 3. Ausbildungsjahres ausgezahlt.
1. Ausbildungsjahr	5950 F	1.650 F	
2. Ausbildungsjahr	7663 F	2.125 F	
3. Ausbildungsjahr	9917 F	2.750 F	
<u>Büroangestellte (Apprenti employé de bureau)</u>			Diese Beiträge entsprechen der vorgeschriebenen Mindestentschädigung.
Nach zweijährigem erfolgreichem Besuch einer Ecole de Commerce (theoretisches Alter: 17 Jahre)	14010 F	3.885 F	
<u>Industrierberufe (Apprentis du secteur industriel)</u>	-	-	Im Industriebereich sind die Lehrlingsentschädigungen in der Regel kollektivvertraglich festgesetzt.

Erfolgsprämie

Der Verkäuferlehrling erhält am Ende jedes Ausbildungsjahres eine Prämie in Höhe von 10 % der jährlichen Lehrlingsentschädigung (: 10 % von 12 x monatliche Entschädigung vom ausbildenden Betrieb), wenn der Lehrling

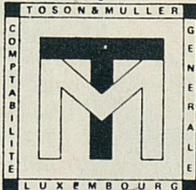
- das Schuljahr erfolgreich bestanden hat
- vom Instruktor zufriedenstellende ins Berichtheft eingetragene Noten erhalten hat
- weniger als 30 Tage Abwesenheit im Betrieb während des Referenzjahres aufweist

Der Lehrling in der Fachrichtung „Büroangestellte“ erhält am Ende des dritten Lehrjahres, das der betrieblichen Ausbildung vorbehalten ist, eine Erfolgsprämie in Höhe von 10 % der jährlichen Lehrlingsentschädigung (: 10 % von 12 x monatliche Entschädigung vom ausbildenden Betrieb), wenn der Lehrling

- das praktische Abschlußexamen erfolgreich bestanden hat
- vom Instruktor zufriedenstellende, ins Berichtheft eingetragene Noten erhalten hat
- weniger als 30 Tage Abwesenheit im Betrieb während des Referenzjahres aufweist.

Vertragsverlängerung :

Wenn der Lehrvertrag für Verkäufer (innen) verlängert wird haben die Lehrlinge ein Anrecht auf die Entschädigung des dritten Jahres mit einem Zuschlag von 5 Prozent

<p>COMPTABILITÉ GÉNÉRALE DE LUXEMBOURG</p> <p>TOUS LES SERVICES D'UNE FIDUCIAIRE COMPÉTENTE ET AVANCÉE</p>		<p>TRANS WORLD BUSINESS AND TRUST COMPANY OF LUXEMBOURG</p> <p>UNE ORGANISATION MONDIALE POUR L'EXÉCUTION DE TOUTES OPÉRATIONS COMMERCIALES, CIVILES, FINANCIÈRES</p>
<p><i>Registre de Commerce de Luxembourg :</i> A-26425</p>	<p><i>Renseignements :</i> Mme Josette MULLER, Dir. Admin.</p>	
<p>Téléphone : 2 02 98 (5 lignes) 47 41 64 (5 lignes)</p>	<p>Bureaux : 82, avenue Victor Hugo LUXEMBOURG</p>	<p>Télex : 1856 TOSON LU</p>

Liquidations et ventes spéciales

Les déclarations de liquidation, introduites sur base de l'article 6 du règlement grand-ducal du 23 décembre 1974 tel qu'il a été modifié et répondant aux conditions légales, ont été enregistrées à la Chambre de Commerce.

Entreprise	Durée maximale	Motif de liquidation
Caniche Coiffure 22, ave de la Gare 4734 Pétange	21.12.81 - 20.12.82	Cessation totale
Chaussures Voosen 49, ave de la Gare Luxembourg	14.12.81 - 13.03.82	Transformations immobilières
Exclusive Carpets S.à.r.l. Forum Royal 25, bd Royal Luxembourg	30.01.82 - 31.04.82	Déménagement
Mme Marie Klein-Meyer 111, rte d'Esch Luxembourg	18.01.82 - 17.01.83	Cessation totale
Maison Christophe Lesch 22, rue du Lavoir Leudelange	07.01.82 - 06.01.83	Cessation totale
Mustermöbel Concorde 80, rte de Longwy Helfenterbruck-Bertrange	19.01.82 - 18.04.82	Transformations immobilières
Pitchoun S.à.r.l. 3, rue des Capucins Luxembourg	23.01.82 - 22.04.82	Transformations immobilières
Sport-Buttek 104, route de Bonnevoie Luxembourg	01.02.82 - 30.04.82	Déménagement
Fourrures Joel Scheitler 5, rue du Marché-aux-Herbes Luxembourg	18.01.82 - 17.04.82	Transformations immobilières

Quadruplez votre chiffre d'affaires avec une **GONDOLE MB** rotative et attractive

Le client qui fait tourner une gondole achète plus spontanément, car il a sous les yeux une plus grande gamme de produits centralisés, parmi lesquels il fait son choix.

Même avec une charge supérieure à 600 kg, la « **GONDOLE MB** » tourne toujours de manière souple, grâce à ses roulements à billes. Et montée sur roulettes elle se déplace facilement. Elle ne prend que 1/2 m² de surface au sol sur laquelle on peut placer plus d'articles qu'avant sur 15 m. linéaires.

Maintenant nous vendons beaucoup plus rapidement, résultat : plus de bénéfice. Et finalement, c'est cela qui importe.

Il existe une « **GONDOLE MB** » pour chaque genre d'article : 15 modèles dont les diamètres varient de 65 à 106 cm et les hauteurs de 142 à 176 cm. Voulez-vous en savoir plus ? Renvoyez le bon ci-dessous et vous recevrez gratuitement toutes informations souhaitées.

LE GRAND COIN ROSE (Mr Lahyr)
67, route de Hollerich/Luxembourg
☎ 48. 74. 18

NOM _____

ADRESSE _____



LM

Jours fériés légaux en 1982

En 1982, deux jours fériés légaux, à savoir le jour de l'Assomption et le deuxième jour de Noël, tombent sur un dimanche. Par règlement ministériel du 23 octobre 1981, le jour de l'Assomption est remplacé par le 16 août 1982 et le deuxième jour de la Noël est remplacé par le 27 décembre 1982.

Pour l'année 1982, les 10 jours fériés légaux sont donc fixés aux dates suivantes.

1 janvier	(vendredi)	jour de l'an
12 avril	(lundi)	lundi de pâques
1 mai	(samedi)	fête du travail
20 mai	(jeudi)	ascension
31 mai	(lundi)	lundi de pentecôte
23 juin	(mercredi)	fête nationale
15 août	(dimanche)	assomption (jour de rechange le 16)
1 novembre	(lundi)	toussaint
25 décembre	(samedi)	noël
26 décembre	(dimanche)	st. etienne (jour de rechange le 27)

Foires et expositions

Avril 1982

- 2.4. - 4.4. Luzern
Internationale
Waffenbörse
- 3.4. - 5.4. München
Internationale Fach-
messe für Schuh-
und Lederwaren
- 14.4. - 23.4. Milan
Foire Internationale
- 17.4. - 21.4. Frankfurt
Internationale
Pelzmesse
- 18.4. - 20.4. Offenbach
Offenbacher Mode-
forum mit Leder-
warenausstellung
- 22.4. - 25.4. Luxembourg
Salon des Antiquaires
- 25.4. - 28.4. Düsseldorf - IGEDO
133. Internationale
Modemesse mit
IGEDO-Salon für
Modische Lederwaren.
- 27.4. - 30.4. Bruxelles - SIPAB
Journées Internatio-
nales de la publicité.
- 29.4. - 9.5. Paris
Foire internationale.

Pour tous renseignements complémentaires et pour toutes informations au sujet d'autres foires, la Chambre de Commerce se tient à votre disposition.

A. v. Bonnevoie

Maison d'habitation av. atelier
(dépôt) garage surélevé p. 6
voitures, parking privé à 5 min.
de la gare. tel : 33 88 10
33 88 12
44 72 82

Ordinateurs: Un petit pour un plus grand rendement

Quelque soit l'activité ou la taille de votre entreprise, nous avons le système microinformatique parfaitement adapté à vos besoins. Nos ordinateurs, appareils périphériques, logiciels et notamment nos conseils et services sont là pour résoudre vos problèmes de gestion, de comptabilité ou de facturation.

Nos services comprennent: Le contrat de maintenance, la formation de l'opérateur et la mise en route du système.



Le système économique:

comprenant un **Apple 64 Kb**, écran vert/noir à 80 colonnes, imprimante, et les **programmes** de comptabilité, de facturation et de gestion de stock, pour FB 291.000.- (TVA comprise)



Le système professionnel:

comprenant l'ordinateur **Horizon 64 Kb** avec 2 floppy disks 5 1/4", écran, imprimante et les **programmes** de comptabilité, de facturation et de gestion de stock, pour FB 454.000.- (TVA comprise)
Leasing: FB 16.000.-/mois, approx.



Le système sophistiqué:

(Multi-utilisateur jusqu'à 4 postes), comprenant l'ordinateur **ACS 8000-15 D** à 208 Kb, mémoire avec 2 floppy disks 8", écran, imprimante et les **programmes** de comptabilité, de facturation et de gestion de stock, pour FB 763.000.- (TVA comprise)
Leasing: FB 27.000.-/mois, approx.

Le petit ordinateur a son grand magasin

ComputerLand®

Luxembourg

8-10 Rue 1900 · Luxembourg · Tél. 48 32 04 / 05
8-12 / 14-18 hrs lundi-samedi

BANQUE INTERNATIONALE A LUXEMBOURG

1856-1981
125 ans BIL

La plus ancienne banque luxembourgeoise
50 agences dans tout le pays

