

Die Bobinetweberei braucht viele Hilfskräfte für die Bearbeitung der Bobinen wie auch für die Nacharbeit der fertigen Gardinen. Es wurden alle Fadenbrüche ausgebessert, so exakt, daß der Fehler nicht mehr zu sehen war. Man nannte das »wiebeln«. Für alle diese Arbeiten fand man in Dresden genügend geeignete Kräfte.

Geschäftserfolge

Für das Jahr 1885 konnte bereits ein Nettogewinn von fast 27 000 Mark erzielt werden, und die Aktionäre erhielten eine Dividende von 5 %. Es wurden weitere Maschinen gekauft und 1886 auch die ersten Bobinetspitzenmaschinen. Dazu wurde das Aktienkapital auf 900 000 Mark erhöht.

In den folgenden Jahren erfolgte eine ständige Erweiterung der Produktion. 1886 wurden Grundstücke zugekauft. Der Reingewinn betrug bereits 92 800 Mark, so daß 7 % Dividende zur Auszahlung kamen. 1887 erfolgte die Erweiterung der Gebäude und der Fabrikationsräume. Trotz der Verteuerung der Baumwolle auf dem Weltmarkt betrug der Reingewinn fast 135 000 Mark, so daß 10 % Dividende ausgeschüttet werden konnte.

Wenn es auch in den folgenden Jahren nicht immer ganz so florierte, so expandierte der Betrieb weiterhin. In den ersten 10 Jahren wurden für 125 000 Mark weitere Areale, für über 317 000 Mark Gebäude, für rund 715 000 Mark Maschinen angeschafft, insgesamt mit anderen Inventaren 1 264 000 Mark investiert. Daß sich diese Investitionen schnell amortisiert haben, erkennt man an dem Nettogewinn, der in den ersten 10 Jahren fast 1 Million Mark betrug. Durch Abschreibungen und Reservefondsbildung wurde für schwache Jahre vorgesorgt, um den Aktionären sichere Gewinne gewährleisten zu können. Nach 10 Jahren betragen die Gesamtreserven rund 20 % des Aktienkapitals.

Ein der Mode unterliegender Textilbetrieb mußte der Dessinierung großes Augenmerk schenken. Die Muster wurden zum Teil von Engländern entworfen, die im Betrieb arbeiteten, aber häufiger von England gekauft. Georg Marwitz suchte die Verbindung zur Königlichen Kunstgewerbeschule in Dresden, um ein hohes Niveau zu gewährleisten. Eine halbe Million ließ man sich die Musterung kosten.

Das Vertriebssystem eines Betriebes ist sehr wichtig. Man muß als Produzent sein Erzeugnis den Kunden offerieren. Dazu wurden Vertreter mit der Kollektion, also dem Mustermaterial, auf die Reise geschickt, um einschlägige Geschäfte aufzusuchen und Aufträge zu erhalten.

Nun muß man sich die Situation der Reisebedingungen in den 80er Jahren des vergangenen Jahrhunderts vorstellen. Der Vertreter oder, wie er auch hieß, Reisende, hatte in festen Ledertaschen das Mustermaterial bei sich. Es gab nur zwei Verkehrsmittel, die Eisenbahn und das Pferdefuhrwerk. Also wird sich die Reise wohl vornehmlich auf der Bahn abgespielt haben. Damit war auch der Kundenkreis mehr oder weniger festgelegt, nämlich auf die Städte, die an dem Eisenbahnnetz angeschlossen waren. Die Eisenbahn förderte somit die Städtebildung, weil sie schneller zu Zentren des Handels wurden und auch für die Industrie bessere Bedingungen schaffte.

Erst in den 90er Jahren bildete sich ein Zwischenhandel, den man später als Großhandel definierte. Diese Großhändler übernahmen die Bestellung bei verschiedenen Betrieben und konn-