

# Leipziger Tageblatt

und  
Anzeiger.

Amtsblatt des Königl. Bezirksgerichts und des Rathes der Stadt Leipzig.

No 26.

Montag den 26. Januar.

1863.

## Bekanntmachung.

Die Inhaber der verlorenen Pfandscheine Nr. 39225. 69297. 73290. 97857 sämmtlich R., Nr. 3780. 3797. 18436. 21410. 22941. 26188. 30218. 30905. 31471. 32189. 32499. 32500. 34622. 38499. 38729. 40950. 42376. 44398 sämmtlich S., werden hierdurch aufgefordert, sich damit unverzüglich bei unterzeichneter Anstalt zu melden, um ihr Recht daran zu beweisen oder dieselben gegen Belohnung zurückzugeben, widrigenfalls, der Leihhausordnung gemäß, die Pfänder den Anzeigern werden ausgeliefert werden.

Leipzig, 24. Januar 1863.

Das Leihhaus zu Leipzig.

## Die Entwicklung des deutschen Genossenschaftswesens im Jahre 1861.

II.

Die Rohstoff- und Magazingenossenschaften haben sich nicht so rasch entwickelt, wie die Vorschussvereine, obgleich sie nicht minder wichtig sind. Der Handwerksbetrieb wird, wenn er die Concurrenz bestehen will, mehr und mehr der Massenproduction huldigen müssen, d. h. er soll nicht mehr vielerlei Verbrauchsgegenstände, sondern wenig Artikel in möglichst großer Anzahl und in größter Vollkommenheit liefern. Jetzt schon arbeitet er nicht mehr bloß auf Bestellung, sondern sucht dem spätern Bedürfnis schon im Voraus gerecht zu werden. Um aber mit den größern Mitteln des Fabrikbetriebs gleichen Schritt halten zu können, ist der beste Weg, sich die Vortheile der Großindustrie im Großeinkauf und im Verkauf der fertigen Waaren zu verschaffen. Der Großeinkauf vereinigt in sich die Vortheile im Preis und die Vorzüge besserer Waaren, längerer und bequemerer Zahlungsstermine und sonstiger Rücksichten, die der Verkäufer bei großen Bestellungen zu nehmen gern bereit ist. Alle diese Vortheile sind im Gegensatz zu dem isolirten Kleingehäft und zu dem Detaileinkauf dem Geldwerth nach nicht selten bis auf 20—30 Proc. zu veranschlagen. — Der Handwerker findet ferner seine Werkstätte in der schmalen, wenig besuchten Gasse nicht mehr geeignet, seine fertigen Waaren dem laufenden Publicum zur Schau zu stellen; er trennt, wenn er Geld genug besitzt, Arbeits- und Verkauflocal und richtet sich in der belebten Straße oder an den großen Plätzen einen Laden ein. Er weiß recht gut, daß das Publicum sich durch die Größe und Eleganz des Verkauflocal's aufmerksam machen läßt, daß die Käufer aus höhern Ständen sich wohl auch angenehmer berührt fühlen, und daß bei größerem Raum die Ausstellung vortheilhafter eingerichtet werden kann. Nicht jeder Handwerker ist indessen in der Lage, sich ein glänzend eingerichtetes Verkauflocal an einem belebten Plage zu miethen, doch was der Eine nicht thun kann, ist der vereinten Kraft möglich. Zehn kleine bescheidne Läden in den engen Gassen kosten auf alle Fälle mehr, als wenn die 10 Besitzer zusammentreten und sich an dem besten Plage den schönsten Laden miethen. In jedem kleinen Laden muß ferner mindestens ein Verkäufer immer anwesend sein, während die Verkaufsstelle der Genossenschaft selbst bei dem lebhaftesten Verkehr eine namhafte Ersparniß der Comptoirkosten abwerfen wird.

Man muß sich wundern, daß dergleichen Sachen, die so klar zu Tage liegen, kaum begriffen, oder wenn dies auch der Fall ist, daß man in der langsamsten Weise an die Ausführung Hand anlegt. Der Fortschritt in der Verbreitung derartiger Vereine ist zwar ein stetiger, wenn auch nicht so rascher wie bei den Vorschussvereinen, doch beschränkt er sich bisher nur auf einzelne Gewerbe und zwar hauptsächlich auf die Schuhmacher, Schneider und Tischler, seltner auf Buchbinder, Weber und Schmiede. Versuche bei andern Gewerben stehen noch vereinzelter da. Die Gründe liegen vielleicht darin, daß die Lage der Dinge bei uns noch nicht in dem Maße dazu drängt, wie in England, wo das entwickeltere Fabrikwesen dem Handwerker eine viel größere Concurrenz be-

reitet. Die Noth ist also noch nicht so dringend, daß der Associationgeist hinreichend Wurzel schlagen könnte.

Schulze-Delitzsch führt 32 Vereine auf, die, wie ihre geringe Mitgliederzahl beweist, nur in den ersten Anfängen begriffen sind, und meist den kleinern Landstädten angehören. Bei einer Mitgliederzahl von 1527 haben sie sich ein Betriebscapital von 61343 Thlr. geschaffen und außer dem bedeutenden Waarencredit 47176 Thlr. fremdes Capital zu ihren Zwecken herangezogen. An Rohstoffen haben sie für 198335 Thlr. eingekauft, davon für 185434 Thlr. Waaren an ihre Mitglieder zum Engrospreise mit einem kaum bemerkbaren Zuschlage abgelassen und am Jahres-schluß mit den Beständen des vorigen Jahres für 62892 Thlr. auf Lager behalten. Der Reingewinn beträgt 5769 Thlr., doch kommt diese Summe, welche den Theilnehmern zugeschrieben oder zurückgezahlt wurde, kaum in Betracht gegenüber dem großen Vortheile, jederzeit gutes Rohmaterial zu den billigsten Preisen, nicht selten gegen vierteljährlichen Credit erhalten zu haben. Schulze-Delitzsch bezeichnet als die blühendsten und bestgeleiteten Associationen dieser Kategorie die der Schuhmacher zu Wolfenbüttel und das Centralmagazin der Tischlermeister in Berlin. Aus Sachsen finden wir wiederum Dresden mit der Association der Schneider aufgeführt, welche mit 82 Mitgliedern und 3341 Thlr. Betriebscapital für 19605 Thlr. Waaren einkaufte, für 11200 Thlr. den Mitgliedern verkaufte und bei einem Verluste von — 1 Thlr. den Mitgliedern 527 Thlr. als Reingewinn gutschreiben konnten. Ueber eine andere Dresdner Genossenschaft der Schneider, „Association Concordia“, die noch bessere Geschäfte macht, da sie gleichzeitig den gemeinschaftlichen Verkauf besorgt, finden wir keine speciellen Angaben. Hier hat man mit klugem Tacte geforscht, daß die Mitglieder den Vortheil einer Productivgenossenschaft, d. h. Arbeiten für gemeinschaftliche Rechnung genießen, ohne ihre bisherige selbstständige Stellung aufzugeben. Die Genossenschaft bezieht nämlich gemeinsam ihre Rohstoffe, von denen sie jederzeit ein ausgebehtes Lager hält. Jeder Meister arbeitet für seine Kunden auf eigene Rechnung, doch bleibt es ihm unverwehrt bei mangelnder Bestellung für das Magazin der Genossenschaft zu arbeiten. Die eingegangenen Kleidungsstücke werden von dem Vorstande taxirt und zu diesem Preise verkauft, Bestellungen dagegen, welche der Genossenschaft erteilt werden, unter die Mitglieder vertheilt. Der Erlös aus den verkauften Waaren der Association Concordia betrug unter 11 Mitgliedern bereits im ersten Jahre über 22000 Thlr. und durch ihre billigen und guten Waaren hat sich die Genossenschaft eine ziemlich ausgebreitete Kundschaft gesichert.

Noch langsamer haben sich die Consumvereine, bekanntlich Genossenschaften zum gemeinschaftlichen Ankauf von Lebensmitteln, Brennmaterialien u. s. w. entwickelt, obgleich die glänzenden Erfolge, welche man hier und da erzielt hat, zur Nachahmung verlocken müssen. Schulze-Delitzsch führt 20 mit Namen auf, schätzt aber die Zahl der in Deutschland vorhandenen auf 60—70. Unter den ersteren ist auch die Association zur gemeinschaftlichen Anschaffung der nöthigen Lebensbedürfnisse mit genannt worden. Was mit Hilfe dieser Vereinigungen geleistet werden kann, sei uns an dem Consumvereine zu Zürich nachzuweisen gestattet. Eine große Anzahl von Züricher Bewohnern, meist den untern Ständen