

alsdann noch ein Fragebogen der Gewerbekammer, betreffend die Geschäftslage etc. im vorigen Jahre erledigt und hierauf die Versammlung geschlossen.
H. Jansen, Schriftführer.

Verein Magdeburg und Umgegend.

(Fortsetzung aus Nr. 5.)

Herr Popitz-Leipzig*) ergriff hierauf das Wort zu folgender Ansprache: „Ohne mich schriftlich zu legitimiren, komme ich zu Ihnen. Ich denke, meine 26 jährigen geschäftlichen und freundschaftlichen Beziehungen zu den meisten von Ihnen sind für mich Legitimation genug! Die grosse Mehrzahl der Leipziger Grossisten hat mir aufgetragen, mit Ihnen die Sache zu berathen, die Sie in aufregender Weise angeregt haben. Ihr gedrucktes Cirkular umgehend zu beantworten, habe ich unterlassen, weil ich mir keine Wirkung davon versprach und auf Wunsch der übrigen Kollegen, die sich eine gemeinschaftliche Antwort vorbehalten wollten. Die Berliner Grossisten ersuchten uns zu gleicher Zeit, wir möchten ohne ihre Betheiligung keine Antwort abgehen lassen. Wir verschoben die Sache also, um gemeinschaftlich zu berathen, was der Tenor der Antwort sein solle. Wir haben diese unsre Ihnen vorliegende Antwort den Berlinern unterbreitet, mit dem Ersuchen, schliesst Euch darauf an, denn die Uhrmacher Deutschlands haben die Berechtigung, für ihre Existenz zu kämpfen, die höchsten und besten Ziele zu erstreben. Darauf ist eine Deputation nach Leipzig gekommen, um die Antwort gemeinschaftlich festzustellen. Es wurde auf meinen Antrag diese vorgelesene Schrift angenommen und den Berlinern eine Abschrift mitgegeben. Darauf antworteten sie, sie könnten sich nicht entschliessen. Die Folge war, dass wir unsere Antwort allein abgegeben haben.

Meine Herren! Ich danke Ihnen für das Wohlwollen, welches Sie der grösseren Zahl der Leipziger Grossisten gezollt haben. Es sind in Leipzig durchschnittlich recht solide Elemente. Dass, wie in allen Branchen, auch in dieser unlautere Elemente sind, ist kein Wunder. Ein grosser Theil der Leute kämpft sehr um das tägliche Brot. Sie sind oft schlechter gestellt als Viele von Ihnen. Mit solchen Leuten dürfen sie nicht rechten; gegen die kämpfen wir selber; solche Leute müssen Sie von vornherein ausschliessen. Auf die Sache selbst einzugehen, so hat z. B. meine Firma kein Interesse daran. Wir haben nichts zu thun mit Abzahlungs- u. dergl. Geschäften. Aber es ist nicht angezeigt, wenn ein einzelner Verein eine derartig wirklich grosse Frage zu lösen unternimmt, dies wird ihm nicht gelingen; denn Sie rechnen mit Verhältnissen, die Sie oftmals nicht in dem Maasse klar wie wir zu übersehen vermögen. Dann ist die Frage eine so wichtige und hat so viele Zweigkanäle: Sie fordern und wünschen, die Uhrenfabrikanten, die Uhrenhändler sollen Ihnen das Versprechen geben, nichts zu detailliren, sie sollen keine Abzahlungsgeschäfte machen, überhaupt keine Nebenwege beschreiten. Sie dagegen wollen nach Möglichkeit diesen Firmen mit Ihren Aufträgen Anerkennung zollen. Betrachten wir beide Sachen genau. Unterscheiden wir die Firmen, die mit Uhren handeln. Unter diesen ist eine ganze Anzahl, die, wie z. B. wir meisten Leipziger Grossisten, von vornherein unausgesprochen Ihrem Verlangen gerecht werden. Denn es ist nicht unser Beruf, derartige Geschäfte, die Sie ausgeschlossen wünschen, zu machen; wir haben auch nicht die Waaren dazu. In zweiter Linie haben Sie Uhrenhändler, die neben ihrem Detail-Geschäfte Grosso-Geschäfte machen. Wie stehen Sie den Leuten gegenüber, die in jeder grösseren Stadt existiren? Wollen und können Sie diese Firmen, die ihr Geschäft so seit Jahrzehnten betreiben, ausschliessen? In dritter Linie haben Sie wieder eine Anzahl Firmen, die durch die Kleinheit ihres Geschäftes um ihrer Existenz willen Ihren Wünschen nicht nachkommen können. Das sind Leute, die nicht viel mehr Umsatz machen, als ein grösserer Uhrmacher, die sich deshalb keines nutzbringenden Geschäfts entschlagen dürfen. Es ist Unrecht, wenn man ihnen das nicht gönnt, sie müssen davon leben.

Dann, meine Herren, haben Sie eine Anzahl Uhrenhändler, die sagen: „Nein, ich habe ein grösseres, wohlorganisirtes Ge-

schäft, ich lasse mir von meiner Kundschaft keine Vorschriften machen, kritisirt mein Geschäft, arbeitet nicht mit mir, aber verlangt nicht, dass ich mich Euren Wünschen füge.“ Nun kommt der letzte Theil, der schlimmste. Der sagt: „Was verlangen die Uhrmacher, was wollen sie denn, ich mache gerade mein Hauptgeschäft mit diesen Nichtuhrmachern, befinde mich sehr wohl dabei und mein Geschäft basirt ja zum Theil hierauf.“ Es sind mir verschiedene dieser Firmen bekannt, von denen die Magdeburger Uhrmacher bereitwilligst gekauft haben, weil sie billiger waren, oder doch ihre Angebote billiger erschienen. Die Leute dieses Theiles finden ihren Stolz und ihre Freude darin und machen kein Hehl daraus, dass sie Ihnen grosse Konkurrenz machen! Wie wollen Sie nun alle diese Leute unter einen Hut bringen? Ein Theil derselben wird Ihr Verlangen ganz ruhig unterschreiben; vor Jahren sind ja ähnliche Unterschriften gefordert und gegeben worden, wie weit sie gehalten wurden, darüber wollen wir schweigen.

Sie sagen: „Gewiss, wenn ihr Uhrenhändler uns entgegen kommt, Euch verpflichtet, kein Versandt- etc. Geschäft zu unterstützen, dann werden wir Euch treue Kunden bleiben.“ Dies Versprechen ist unmöglich zu halten. Jeder von Ihnen ist nicht einmal dessen eingedenk; es fragen viele den Teufel danach, wenn ihnen billige Waare offerirt wird, wer sie offerirt; nein, er sagt sich, wenn du nur billig kaufst. Wir haben in Leipzig ein Rückkaufsgeschäft, dessen Inhaber schon eine Freiheitsstrafe zu verbüssen hatte. Dieser Mann hatte sich in der Zeit der hohen Zölle in der Schweiz, auf welche Weise, weiss ich nicht, aber jedenfalls sehr billige Uhren verschafft und sogar die Herren Verbands-Uhrmacher haben Uhren von demselben gekauft, nur weil sie billig waren.

Da ich einmal vor Ihnen stehe, und das Wort habe, maasse ich mir das Recht an, über meine persönlichen und geschäftlichen Erfahrungen, die ich mit einem der grössten Versandtgeschäfte, mit Mey & Edlich gemacht habe, zu Ihnen zu sprechen. Der Chef dieser Firma beabsichtigte schon vor etwa 8 Jahren ein grosses Geschäft mit Regulateurs zu machen, gab aber meinem Rathe: „Lassen Sie die Finger davon; der Artikel ist zu abgebraucht und bietet in seinem Versandte etc. viel zu viel Schwierigkeiten“ damals Folge. Vor etwa 4 Jahren trat diese Firma wieder an mich heran, um Wanduhren einzuführen. Sie wissen, dass Mey & Edlich nicht verschleudern, sondern sich gute Preise zahlen lassen. Ich erklärte mich bereit, einige Muster extra nur für sie anzufertigen, weil ich mir sagte: Machst du es nicht, machen es gern hundert Andere und schlechter, du aber kannst darüber wachen und die Ausdehnung des Geschäftes kontrolliren. Als mir dann nach der ersten Lieferung eine grössere Ordre von ca. 20000 Mk. gegeben wurde — es war gerade zur Messzeit — hielt ich es für meine Pflicht, über die Annahme derselben mit meinen befreundeten Kunden offen zu berathen, und als sich $\frac{2}{3}$ derselben in dem Wunsche einte, es mir zu widerrathen — mein hier anwesender alter Freund und Kunde Herr Loges-Halberstadt kann es Ihnen bestätigen — habe ich ohne Bedenken diese gewiss schöne Ordre im Interesse meiner Uhrmacherkundschaft von der Hand gewiesen und die Verbindung abgebrochen. Und was erntete ich dafür? Meine Konkurrenz benutzte diese offen behandelte Angelegenheit, mich in jeder Weise zu verdächtigen, meine Kundschaft zu warnen; sie ist mit den Musterbüchern von Mey & Edlich herumgereist, um die Uhren zu zeigen etc. etc. Und Sie, meine Herren, haben leider nur zu sehr diesen Verdächtigungen Anfangs Glauben geschenkt. Schliesslich, ich will es nicht verkennen, ist es mir doch zum Segen gereicht und mein Geschäft hat sich weiter und weiter vergrössert. — Das Resultat meiner Ablehnung der Ordre war aber, dass diese Firma nunmehr von den verschiedensten Seiten nicht allein Standuhren, sondern auch Regulateurs, Wecker etc. in ausgedehntem Maasse und geringwerthiger, also auch billiger, in den Handel brachte und der Uhrmacherkundschaft dadurch grösserer Nachtheil erwuchs, als wenn ich das Geschäft weiter geführt hätte. Etwas erreicht ist also dabei nicht. Hier liegt ein Fall vor, den Sie sich reiflich überlegen wollen, denn Sie sehen, es ist nichts geholfen, wenn Jemand sagt: „Nein!“

„Meine Herren! Vergewen Sie sich: die grösseren

*) Der Anfang der Rede des Herrn Popitz aus voriger Nr. ist hier, des Zusammenhanges wegen wiederholt worden.

Die Red.