

Abzahlungs-Geschäfte kaufen gar nicht von Grossisten, die kaufen von kleineren Tischlern die Gehäuse, von kleineren Uhrenfabrikanten die Werke, welche die Uhrenhändler nicht gebrauchen können. Da finden sie denn Dutzende von kleineren Schwarzwälder Fabrikanten, weil diese nicht gut genug für Grossisten arbeiten und doch Absatz für ihr Fabrikat haben müssen. Wir haben keinen Einfluss auf diese kleinen Fabrikanten und unsere Verbote an unsere grösseren Lieferanten der Werke, nichts an derlei Abzahlungsgeschäfte zu liefern, hat diese nur in die Hände besagter kleinen Fabrikanten geführt. Aber die Schwarzwälder sind ja zu wenig Kaufleute. In ihren Uhrenaustellungen kann jeder Privatmann die Uhren billiger kaufen als beim Uhrmacher. Eine Besserung der Verhältnisse herbeizuführen, hatten die besseren Schwarzwälder Fabrikanten eine Konvention geschlossen und ein Kontor mit einem Kredit von 300000 Mark gegründet. Wir hatten im Prinzip der Sache Beifall gezollt, aber schliesslich dagegen Front gemacht, weil wir mit dem den Grossisten gewährten Preisvorteil von 5 Proz., und dies bei Bestellung von 500 Werken, nicht zu rechnen vermochten. Es muss sich jeder sagen, dass man mit solch geringem Nutzen nicht arbeiten kann. — Nun die Konvention ging bald genug in die Brüche, da sie aus obigem Grunde wenig Unterstützung bei den Grossisten fand und durch die koulante Abnahme der fertigen Werke durch das Kontor eine solche Ueberproduktion stattfand, dass die Waare nicht mehr zu den festgesetzten Preisen unterzubringen war und alle möglichen unsoliden Manöver gemacht wurden, einen Absatz zu ermöglichen. Jetzt sitzen nun die meisten Fabrikanten auf einem übermässigen Vorrath von Werken und müssen gezwungen verkaufen, wo und wie sie können. Die Leute bieten jetzt die Werke zu Preisen aus, die nicht ihr ausgelegtes Geld wieder einbringen. Nun werden und müssen sie solche Abzugskanäle aufsuchen, die Sie gerade stopfen wollen. Diese Leute können Sie zehnmal einladen, die unterschreiben und werden doch thun, was sie wollen, denn die Noth zwingt sie dazu. Sie müssen aber mit gegebenen Verhältnissen rechnen.

Können Sie, meine Herren, alle diese Elemente zusammenfassen und ehrlich binden für Ihre Interessen? Ich kann nur „Nein“ darauf antworten. Der grosse Kampf um die Existenz hüben wie drüben ist zu schwer, um sich noch Extrafesseln anlegen lassen zu können. Erstreben Sie in Ihren Vereinen, deren Segen ich nicht verkenne, nur Mögliches, vor Allem aber gute Kollegialität und gegenseitiges Vertrauen, und verdächtigen Sie sich nicht selbst untereinander.

Suchen Sie Ihre Stellung als gute Uhrmacher zu festigen, suchen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden, kaufen Sie und führen Sie nicht jede billige Sache, und erziehen Sie vor allem in Ihren jungen Leuten sich eine würdige, solide und anständige Nachfolge und Konkurrenz. In Ihrem Vorsitzenden, Herrn Baumeister, haben Sie ein schönes Vorbild, dass man auch in solidester Geschäftsführung vorwärts kommen kann. Es giebt Kundenschaft genug, die mit Vertrauen den Uhrmacher sucht; halten und belehren Sie diese, aber versuchen Sie nicht, all und jeden Handel mit Uhren für sich zu monopolisiren, das ist unmöglich, denn im Handel allein ist Ihnen jeder Krämer über.

Vor allen Dingen ziehen Sie nicht selbst solche Elemente, über die Sie sich beklagen, gross, indem Sie von ihnen kaufen und halten Sie fester und treuer an Ihre Lieferanten, die sich bewährt und die Ihr Vertrauen verdienen.

Eine über 26jährige Thätigkeit in Ihrer Branche und mit Ihnen giebt mir Erfahrung genug, Ihnen dies zu sagen. Ich habe selbst unter Anderm gesehen, dass ein Bazar-Geschäft mit noch Mehreren vereint 7000 Baby-Wecker auf einem Brette kaufte, und so billig, dass sie dieselben an Uhrmacher zu 3 Mark abgaben, die dieselben von uns nicht unter 3,25 Mark bekommen konnten.

Meine Herren! Ich habe Ihnen im Gesagten meine und meiner Auftraggeber Meinung und Stellung zu der von Ihnen angeregten Frage kundgethan; einen positiven Rath zur Verbesserung der Verhältnisse aus korporativer Vereinigung habe ich nicht. Haben sie dagegen gesunde und ausführbare Vorschläge zu machen: wohlan, dazu bin ich da, dies mit Ihnen eingehend und wohlwollend zu berathen.“

Koll. Neubert-Magdeburg: „Unser werther und lieber Geschäftsfreund hat uns viel Beherzigenswerthes und Wahres gesagt; nur einiges möchte ich etwas anders stellen. Herr Popitz bezog sich auf die Detail-Geschäfte, die auch en gros nebenbei verkaufen. Ja, mit diesen haben wir doch in der vorliegenden Sache nichts zu thun, die wollen doch überhaupt nicht als blosse Grossgeschäfte angesehen werden und im Einzelverkauf sind sie in sofern angenehme Konkurrenten, als sie sich sehr anständige Preise zahlen lassen. Wir haben heute nur mit den Handlungen zu thun, die mit uns als reine Uhren-Grosshandlungen Geschäfte machen wollen, und von diesen wollen wir nicht, dass sie bei unseren Abnehmern als unsere Konkurrenten auftreten und uns zugleich auch noch die Preise verderben.“

Auf das Versandtgeschäft eingehend, ist es sehr bedauerlich, dass die Herren Calame-Robert an M. & E. Uhren zu liefern übernommen haben, weil sie anerkannt gute Waaren lieferten. Dass solche Firmen solche gute Uhren bekommen, kann uns Uhrmacher allerdings sehr schädigen. Dagegen kann es nichts schaden, wenn die Versandtgeschäfte schlechte und billige Uhren führen, denn unter Uhrmachern finden sich nicht viel, die solches Zeug kaufen. Wir müssen unserm Freund Popitz dankbar sein, dass er sich nicht hergegeben hat, seine guten Uhren zu liefern.“

Koll. Neuhofer-Berlin: „Sind die Ausführungen des Herrn Popitz grossentheils sehr richtig, so sind sie auch grossentheils darauf hinausgelaufen: „Ab, Ihr Uhrmacher, Ihr braucht nichts mehr zu machen; Ihr könnt Euch gemüthlich zur Ruhe setzen. Es hilft Euch ja doch nichts! So weit dürften wir aber denn doch noch nicht sein!“ Was die eigentliche Forderung des Vereins Magdeburg betrifft, die von uns mit grosser Freude begrüsst wurde, so ist von der anderen Seite nicht das geringste Zugeständniss eingeräumt worden. Auch die Schreiben, die eingelaufen sind, lassen uns sehr unbefriedigt. Besonders sind die Berliner um die Forderung herumgegangen. Grössere Freude hat uns dabingegen das Schreiben der Leipziger gemacht, die mit uns unsere gemeinsamen Schäden bekämpfen wollen. Es ist dies, genau besehen, allerdings eine schwierige Sache, aber, wenn sie schwierig, braucht man doch nicht zu sagen, du gehst nicht dran. Leider haben gerade alte, renommirte Firmen vielfach Missstände hervorgerufen, und sie haben die jüngeren zu der Meinung veranlasst, wenn es die Alten thun, dann muss es doch wohl so gemacht werden. Es geht nicht so auf die Dauer, und ich wäre sehr dafür, dass wir uns mit allen Kräften dagegen wehren. Wir wollen es doch einmal darauf ankommen lassen!“

Koll. Baumgarten: „Schon in Ihrer Septemberversammlung habe ich darauf hingewiesen, dass die Schwierigkeiten unseres Geschäftes durch die grosse Ueberproduktion von Uhren noch wesentlich erhöht worden sind und Zustände geschaffen wurden, die nach den eben gehörten Auslassungen von Herrn Popitz von den Herren Grossisten selber als grosse Uebelstände empfunden werden. Durch die grossartige Entwicklung der Uhrenindustrie ist der Werth gewisser Uhrensorten zu Preisen herabgesunken, dass dadurch auch die Preise für Reparaturen herabgedrückt werden müssen. Bei dem früheren, höheren Werthe einer Uhr kam es dem Besitzer einer solchen nicht darauf an, drei bis vier Thaler für Reparatur derselben auszugeben, ein Preis, der gegenwärtig wohl nur in seltenen Fällen zu erzielen ist; dem gegenüber sind die Geschäftskosten viel grösser geworden als früher. Höhere Ladenmiete und viel höhere Gehilfenlöhne als ehemals machen es dem Uhrmacher unmöglich, durch das Reparaturgeschäft existiren zu können. Er ist demzufolge vielmehr als sonst auf den Verkauf von Uhren angewiesen und alle die vielen Uebelstände, die sich eingeschlichen haben, bedrohen seine Existenz und wenn wir sie bekämpfen, so ist das ganz natürlich. Würde der Handel mit Uhren sich in den Bahnen bewegen, wie es sein müsste, so würde der Fabrikant nur fabriziren, der Kaufmann en gros und der Uhrmacher en detail verkaufen. Dieses Geschäftsverfahren würde dem Fabrikanten am schnellsten die Geldmittel zuführen, um mit Erfolg weiter arbeiten zu können.“

Es ist dies auch der Standpunkt, der auf den Verbandstagen von allen Betheiligten vertreten worden ist und habe ich immer darnach gehandelt. Aber trotzdem ich meinen Bedarf fast aus-