

Die Neuwahlen ergaben:

Vorstand:

- Herr D. Popitz (i. F.: Etzold & Popitz), I. Vorsitzender;  
 " C. Goldschmidt (i. F.: J. M. Bon), stellvertr. Vorsitzender;  
 " O. Berger (i. F.: Berger & Würker), Schriftführer;  
 " G. Jacob (i. F.: Georg Jacob), Kassierer.

Die Geschäftsstelle ist im Hause der Firma Etzold & Popitz in Leipzig.

Ehrenrat:

- Herr Carl Henseler (i. F.: Carl Engelkemper-Münster i. W.);  
 " Th. Wandschneider (i. F.: Theod. Wandschneider-Hamburg);  
 " J. Dürrstein (i. F.: Dürrstein & Co.-Dresden);  
 " G. Steghöfer (i. F.: Georg Steghöfer-München);  
 " Müller (i. F.: Müller & Kern-Breslau).

Der erste Gegenstand der Verhandlungen war zugleich der Brennpunkt des ganzen Kongresses, nämlich Stellungnahme zu der Vereinigung der Freiburger und Schwarzwälder Werk- und Gehäusefabriken.

Die Sachlage ist folgende: In Freiburg in Schlesien hat sich unter Beckerscher Führung die Fusion sämtlicher grösseren Werk- und Gehäusefabriken zu einer Aktiengesellschaft vollzogen, und wurde den Grossisten bekannt gegeben, dass sowohl Werk- als Gehäusepreise infolge der hohen Rohmaterialpreise nur noch mit einem Aufschlag von 10 Proz. aufrecht erhalten werden könnten. 5 Proz. davon sollten den einzelnen in der Aktiengesellschaft enthaltenen Fabriken (Concordia u. s. w.) zu gute kommen, während die anderen 5 Proz. an Herrn Becker fallen würden. Ferner erklärte die A.-G. für die Folge keine leeren Gehäuse mehr abgeben zu wollen, sondern nur komplette Uhren.

Gleichzeitig und im Einverständnis mit Freiburg hatte Herr Landenberger, Direktor der Hamburg-Amerikanischen Uhrenfabrik in Schramberg, sämtliche sächsische und thüringische Gehäusezischlereien sich verpflichtet, derart, dass er deren Gesamtproduktion mit einem Aufschlag von 10 Proz. unterbringen wollte, von denen 5 Proz. den Tischlereien und 5 Proz. ihm selbst als Lohn für seine Thätigkeit und sein Risiko werden sollten. Herr Landenberger knüpfte ebenfalls an die Lieferung für die Grossisten die Bedingung, dass sie die Gehäuse mit Werken seines Kartells (Hamb.-Amerik. Uhrenfabrik, Schlenker & Kienzle, C. Werner u. s. w.) kaufen müssten. Leere Gehäuse gäbe er nicht ab.

Dass ein solcher Ring sehr fein erdacht und dazu geschaffen war, die Grossisten zu zwingen, diese Fabrikate bedingungslos zu führen, lässt sich nicht leugnen, nur haben die Leiter der Fabrikanten-Vereinigung den Verband deutscher Uhrengrossisten unterschätzt. Das kam den auch zum vollen Ausdruck. Es wurde allseitig anerkannt, dass ein Preisaufschlag durch die Verteuerung des Rohmaterials gerechtfertigt sei, dass aber es hier sich weniger darum handele, sondern, dass einzelne Herren sich ein ansehnliches Einkommen dabei sichern wollen, das sich z. B. bei Herrn Landenberger auf 30000 bis 40000 Mk. pro Jahr berechnen liesse. Nebenbei sollten den Grossisten allerlei Unbequemlichkeiten auferlegt werden, wie die die Existenz der kleineren Grossisten geradezu gefährdende Bedingung, sich in Werken bestimmte Marken vorschreiben zu lassen.

Gegen diese Bedrohung ihrer Selbständigkeit erhob sich die gesamte Grossistenschaft wie ein Mann.

In Vorverhandlungen zwischen den Herren Landenberger und Genossen vom Schwarzwald, Kappler aus Freiburg einerseits und den Herren Popitz, Pachen und Benöhr vom Grossisten-Verbande andererseits in Leipzig, wurde hart gekämpft, besonders um die Freigabe der Werke, da man mit dem geforderten Preisaufschlag im Prinzip einverstanden war.

Nun kam mitten hinein ein Telegramm der Firma Gebrüder Junghans mit der Meldung, sie böte im Verein mit den verbündeten Firmen Friedr. Mauthe, Th. Haller, Müller & Schlenker den Grossisten ihre Bundesgenossenschaft an gegen den Druck des Herrn Landenberger und sichere die Lieferung loser Werke zu, wollte es auch übernehmen, in angemessener Zeit Gehäusefabriken zu errichten, um die Grossisten auch hier unabhängig zu machen. Natürlich war damit die Situation eine plötzlich veränderte geworden, doch glaubten die Grossisten im Interesse von Handel und Industrie dieses entgegenkommende

Anerbieten, soweit es die Gehäuselieferungen betraf, nicht ohne weiteres annehmen zu können.

Die Erwägung vielmehr, dass die geplanten Gehäusefabriken des Junghansschen Kartells eine unerhörte Preisschleuderung bei der dann doppelten Produktion mit  $2 \times 270000$  Stück herbeiführen würde, da das Gegenkartell sich sicher kein Gewissen daraus machen würde, seine Gehäuse zum Schaden von Grossisten und Uhrmachern in alle möglichen Hände gelangen zu lassen, führte dazu, dass die Grossisten sich die Einigung beider Parteien angelegen sein liessen, die dahin geht, die einfache Preiserhöhung von 10 Proz. von Gehäusen und Werken anzunehmen, mit Freiheit des Bezugs der losen Werke.

Das Junghanssche Kartell erklärte sich diesen Wünschen geneigt, und es blieb dem Landenbergschen nichts anders übrig, als mit der Freiburger Aktiengesellschaft ebenfalls zuzustimmen.

Der 10proz. Aufschlag für Gehäuse wurde sofort angenommen, während die Erhöhung der Werkpreise erst nach der Verständigung der Fabrikanten untereinander normiert und nur dann einheitlich aufgegeben werden sollte.

Wie der Schreiber dieser Zeilen, nachdem ihm am Sonnabend früh das Resultat mitgeteilt wurde, aussprechen konnte, dass uns Uhrmachern eine Preiserhöhung der Zimmeruhrenfabrikate durchaus nicht unwillkommen sei, weil erfahrungsgemäss mit den immer mehr sinkenden Preisen die Verschlechterung der Uhr selbst in ihrer Ausführung naturgemäss zunähme und unser Verdienst im gleichem Verhältnis zurückgehe, so wird auch die ganze Kollegenschaft, in deren Namen ich redete, denken.

Es dürfte unbestreitbar sein, dass mit der Verbilligung unserer Ware, die ein Verbrauchsartikel, wie es Semmel und Wurstwaren sind, niemals sein kann, nur einzig uns der Verdienst geschmälert wird, weil es leider immer wieder Kollegen und auch Unberufene giebt, die glauben, weil die Ware so billig sei, müssten sie ebenfalls auch recht billig sein, um grossen Umsatz, der bei Uhren eine genaue Grenze hat, zu erzielen und durch solchen Umsatz den nicht mehr der Mühe lohnenden Gewinn hereinzubringen. Anders war es und dürfte es auch in Zukunft sein, wenn die Uhr einen soliden Preis kostet, dabei solid gemacht ist und einen entsprechenden Verkaufsnutzen, wie wir ihn bei richtiger Berechnung brauchen, uns einbringt.

Ein Antrag: gegen die Schweizer Fabrikanten, die in Deutschland mit Musterkollektionen von Taschenuhren reisen, ohne im Deutschen Reich domiziliert zu sein, dahin vorzugehen, dass dieselben ihre Muster wieder voll und ganz zurückführen, oder aber in Deutschland Niederlassungen haben müssen, wurde aus handelspolitischen Gründen, z. B. etwaiger Repressalien wegen u. s. w., als zur Zeit nicht durchführbar abgelehnt.

Eine sehr eingehende Debatte verursachte der Antrag: dem Unwesen der Kommissionssendungen zur Weihnachtszeit zu steuern und die Fachblätter zu ersuchen, durch geeignete redaktionelle Artikel auf diese Missstände hinzuweisen und den Mitgliedern des Grossisten-Verbandes eine genügende Anzahl abzulassen, um den Kommissionssendungen diese obligatorisch beizufügen. Es wäre in diesen Artikeln darauf hinzuweisen, dass die Uhren in richtiger Weise behandelt, also geschont werden müssen, und dass wenigstens ein Drittel des Nota-Betrages für feste Rechnung behalten werden soll.

In längeren Ausführungen schilderten die einzelnen Redner das Ueberhandnehmen dieser sogenannten Auswahl-, in der That Kommissionssendungen, zum Teil in drastischer Weise. Ich selbst konnte aus eigener Beobachtung nur konstatieren, dass der wirklich solide Uhrmacher, der ein festes Lager von oft bedeutendem Wert jahraus jahrein hält und ein regelmässiger Abnehmer der Grosshäuser ist, sich durch die masslosen Auswahlendungen, die dann fast stets ein oder zwei Monate als Kommissionslager betrachtet und zu jedem Preis, weil spesenlos, vertrieben werden, sich in hohem Grade geschädigt fühlt. Wohl seien Auswahlendungen auch bei komplettem Lager manches Mal nicht zu vermeiden, allein wir Uhrmacher würden es mit Freuden begrüssen, wenn seitens der Grossisten, namentlich auf die Weihnachtszeit, ein schnelles Zurücksenden oder eine bestimmte Erklärung über die Sendung gefordert würde. Dadurch würde unserer schlechten Konkurrenz, und diese ist es in der Regel, ein ganz bedeutender