

Es kommen hierauf die Anträge der Innung Elberfeld, Mettmann und Barmen zur Verhandlung.

1. Der Verband wolle beschliessen, die Grossisten unserer Branche zu ersuchen, keine Waren an ihre Angestellten und an die Angestellten der Detailgeschäfte abzugeben.

Herr Speth, Elberfeld, bittet, dem Antrag zuzustimmen. Derselbe sei von der Innung Elberfeld einstimmig angenommen worden.

Herr Schwank begründet den Antrag noch näher. Der Vorstand sei von der Voraussetzung ausgegangen, dass sich diese Angelegenheit am besten in Verbindung mit dem Grossistenverbände regeln lasse. Der Vorstand habe sich deshalb an den Vorsitzenden gewandt, und liegt heute die Antwort vor. Herr Schwank verliest die Antwort, doch geht dieselbe vorsichtig an dem Hauptpunkt vorbei. Jedenfalls geht daraus hervor, dass auf eine ernste Mitwirkung der Grossisten nicht zu rechnen sei. Die Forderung, die in dem Antrage gestellt sei, sei sehr berechtigt, und bitte er, demselben zuzustimmen.

Herr Brüninghaus, Lüdenscheid, hält diesen Antrag für den wichtigsten Punkt der ganzen Tagesordnung. Die Antwort des Grossistenverbandes sei nichtssagend. Hier in dem Bezirk des Rheinisch-Westfälischen Verbandes habe man ausserdem noch mit den Exporteuren zu kämpfen. Er glaube aber, dass man noch einige Grossisten fände, die unsere Wünsche achten. Dem Vorstände müsse man eine gewisse Selbständigkeit belassen, damit er in jedem Falle vorgehen könne, wie es gerade erforderlich sei. Bedauerlich sei es, dass man so wenig Geldmittel habe, um tatkräftig vorgehen zu können. Die Grossisten und Fabrikanten solle man von Zeit zu Zeit auf ihre Pflichten aufmerksam machen.

Herr Rob. Freygang unterstützt den Antrag. Von seiten des Verbandes habe man sich wiederholt an die Grossisten gewandt, doch lauteten die Antworten immer so ähnlich wie die heutige. Auch in der Frage der Lieferung an Möbelhändler sei man seit dem vergangenen Jahre tätig. Bis jetzt haben nur zwei Fabrikanten eine befriedigende Antwort gegeben. Ein Mittel würde es noch geben, und das heisst Boykott. Leider fehle bis heute noch die nötige Einigkeit unter den Kollegen, und dann sei bedauerlicherweise nicht jeder in der Lage, dort seine Waren zu kaufen, wo es ihm behage. Einfügen solle man noch die Worte „zum Zwecke des Wiederverkaufes“.

Herr C. Marfels, Berlin: In der Praxis sähen die Sachen ganz anders aus, wie in der Theorie. Es sei der Vorschlag gemacht worden, die Gehilfen sollten sich an ihre Chefs wenden und nicht zum Grossisten gehen. In die Praxis würde sich dieser Vorschlag nicht umsetzen lassen.

Herr Freygang, Leipzig, weist auf die neu eingerichtete Auskunftei des Central-Verbandes hin. Hier solle man seine Klagen anbringen, doch müsse man die Behauptungen auch bestimmt begründen.

Herr Speth, Elberfeld, will an dem Antrag nichts geändert wissen. Gebe man der Fassung eine gewisse Dehnbarkeit, so werde sie wertlos. Redner führt einen Fall an, wo einem Angestellten sofort der Handel mit Goldwaren auf die Beschwerde der Innung hin untersagt worden sei.

Herr Gockel, Remscheid, schildert in seiner bekannten drastischen Weise das Vorgehen der Innung Remscheid gegen die Exporteure.

Herr Brüninghaus, Lüdenscheid, tritt dafür ein, dass man das Abgeben der Waren von seiten der Grossisten scharf verurteile. Weiter behauptet der Redner, dass eigentlich durch den Verband nichts erreicht sei, und dass man in den ganzen Jahren nicht weiter gekommen sei.

Der Vorsitzende, Herr Schwank, wendet sich gegen die letzten Ausführungen seines Vorredners. Vor sechs Jahren habe man schon die Grossistenfrage behandelt, man habe die Einkaufsbedingungen beraten und angenommen. Dieselben seien den einzelnen Mitgliedern zugegangen. In diesen sei alles enthalten, was verlangt werden könne; wenn sie nicht angewandt werden, so sei das die Schuld der Mitglieder selbst und nicht die des Verbandes.

Der Antrag wurde hierauf einstimmig angenommen.

Die Innung Elberfeld hatte noch einen weiteren Antrag gestellt:

2. Der Verband wolle ferner beschliessen, zusammen mit den anderen Verbänden unserer Branche bei der Regierung fortgesetzt vorstellig zu werden, wegen Abänderung des § 100 q des Innungsgesetzes in dem Sinne, dass es den Zwangsinnungen gestattet sei, für die hauptsächlich in Betracht kommenden Artikel Mindestpreise festzulegen.

Herr Speth, Elberfeld, begründet den Antrag in sehr ausführlicher Weise. Er beleuchtet die Preisvereinbarungen der Industrie und des Gewerbes. Wir entnehmen den Ausführungen kurz folgendes:

Das Beispiel der grossen Kartelle und der zahlreichen Preis-konventionen in der Industrie findet neuerdings auch im Handwerk Nachahmung. Die Handwerker versuchen für ihre Waren und Leistungen den Kunden gegenüber gewisse Minimalpreise festzusetzen, unter denen nicht geliefert werden darf. Zu diesem Zweck ist es nötig, dass sich innerhalb eines Ortes die Handwerker der nämlichen Branche über Minimalpreise einigen und sich gegenseitig verpflichten, die beschlossenen Preise innezuhalten; d. h. es werden förmliche Preisvereinbarungen gebildet, denen die Mehrheit der am Orte ansässigen Handwerker beitrifft.

Diese Mehrheit zusammenzubringen, hat freilich seine erheblichen Schwierigkeiten, die um so mehr wachsen, je grösser der Ort ist. Man wird daher in Grossstädten nur sehr selten auf Preisvereinbarungen von Handwerkern stossen. Hier wechselt die Zahl der Handwerker viel zu sehr, der Wettbewerb und der Kampf um die Existenz ist zu gross, so dass das solidarische Empfinden nur schwer oder gar nicht aufkommen kann.

Auch in Mittelstädten vermag das Handwerk nur wenig durch Preisvereinbarungen zu erzielen, da jede Abmachung der ansässigen Handwerker durch neue Aussenseiter sehr schnell über den Haufen geworfen würde. Wir sehen daher, dass die bisherigen Preisvereinbarungen im Handwerk sich hauptsächlich auf kleine Städte beschränken, in denen jedes Handwerk nur eine geringe Zahl Meister hat. Diese kennen sich gegenseitig, sie haben wenig Konkurrenz von ausserhalb zu fürchten und haben es also leicht, sich über Mindestpreise für Waren oder Leistungen zu einigen. Tischler, Schlosser, Bäcker, Friseure usw. können auf diese Weise gemeinsam vorgehen und erzielen auch dort, wo sie es tun, schon recht erhebliche Resultate. Die Kunden können bei etwas grösseren Arbeiten nicht mehr von einem zum anderen Handwerker laufen, um das billigste Angebot ausfindig zu machen, sondern sie wissen, dass die Preise einen gewissen Ausgleich erfahren haben. Freilich, eine völlige Gleichheit der Preise tritt auch hier nicht ein: die Güte der Materialien und der Arbeit muss infolge der Preisvereinbarungen erst recht bezahlt werden. Im allgemeinen aber hat man durch die gegenseitigen Abmachungen doch die Pfuschkonkurrenz zu beseitigen vermocht, und bedauert nur, dass es noch nicht gelungen ist, durch gemeinsames Vorgehen auch die Zahlungsweise im Handwerk zu regeln. Auch in Kleinstädten wird der Handwerker, der seine Löhne und Materialien entweder sofort oder nach drei Monaten bezahlen muss, durch die Lässigkeit der Kunden schwer benachteiligt. Ob hier durch gemeinsames Vorgehen Erfolge zu erzielen sind, bleibt abzuwarten.

Den Preisvereinbarungen stehen die Kunden selbst bisher nicht unfreundlich gegenüber. Würden die Mindestpreise zu unverschämt, dann würde durch Begünstigung eines neuen Handwerkers, der nicht der Preisvereinbarung angehört, leicht und bald Wandel zu schaffen sein. Auch könnte man in bestimmten Fällen auswärtige Konkurrenz vorübergehend bevorzugen.

Wenn so nun die Preisvereinbarungen im Handwerk auch nur einen beschränkten Wirkungskreis haben, so sind sie doch volkswirtschaftlich eine recht interessante Erscheinung: sie stellen einen Versuch dar, die Gewerbefreiheit innerhalb des Handwerkes genau so zu überwinden, wie es die Kartelle in der Industrie tun. Die Starken haben sich schon lange gesichert, und wir sollten mit allen Mitteln dahin streben, das, was nicht durch Selbsthilfe erreicht werden kann, mit Hilfe der Gesetzgebung zu erreichen.