

Eine Kreditgenossenschaft für das Uhrmacher- gewerbe.

Von Carl Marfels.

Leicht beieinander wohnen die Gedanken, doch hart im Raume stossen sich die Sachen! An diese Worte Schillers musste ich unwillkürlich denken, als der Vorstand des Deutschen Uhrmacher-Bundes vor kurzem mit demjenigen des Central-Verbandes der Deutschen Uhrmacher endlich in praktische Erwägungen über die Gründung und Ausgestaltung eines Institutes treten konnte, dessen Notwendigkeit ich theoretisch schon vor Jahren vertreten habe, dessen Verwirklichung sich aber infolge praktischer Schwierigkeiten bis jetzt hinausgezogen hat. Es handelt sich um die Errichtung einer Kreditgenossenschaft für das Uhrmachergewerbe.

Schon vor einer Reihe von Jahren habe ich in Glashütte auf den Uebelstand hingewiesen, dass es dem kleinen Geschäftsmann nur sehr schwer möglich sei, einen Barkredit zu bekommen. Unsere grossen Banken, in denen sich die Spargroschen des Kleingewerbes ansammeln, erfüllen nur überaus mangelhaft die Aufgabe, den Geschäftsmann mit Kredit zu unterstützen. Man darf z. B. in unserem Fache ruhig behaupten, dass es dem kleinen Uhrmacher leichter möglich ist, für 20000 Mk. Waren von seinem Lieferanten zu erhalten, als nur 1000 Mk. bares Geld von einem Bankgeschäft. Unsere Kleingewerbetreibenden haben also von der Entwicklung unserer Banken keinerlei Vorteil. Ja, genau genommen, haben sie nur Nachteile davon! Denn, wie arbeiten unsere Grossbanken? Zuerst locken sie durch Dutzende von Filialen (Depositenkassen) den kleinen Geschäftsmann an, seine momentan disponiblen Gelder bei ihnen zinsbringend anzulegen, denken dann aber nicht daran, sich dem Kleingewerbe gegenüber zu revanchieren und ihm gegebenenfalls mit Kredit unter die Arme zu greifen. Im Gegenteil, seinen ärgsten Feinden stehen sie bei! Unseren grossen Warenhäusern und sonstigen Grossbetrieben stellen sie Millionen zur Verfügung, um ihre grossen Paläste zu bauen und sie mit Waren zu füllen. Unsere, die arbeitende Menschheit so überaus schädigenden Terrain-Gesellschaften und Bauspekulanten unterstützen sie mit ungezählten Millionen, ermöglichen den Bodenwucher im grossen und helfen so die Wohn- und Arbeitsstätte des Menschen verteuern. Sie beteiligen sich an allen möglichen Grossunternehmungen und werden so oft zu Konkurrenten derjenigen Kreise, die ihnen durch Hergabe ihres disponiblen kleinen Kapitals ermöglicht haben, ihre Riesenfonds anzusammeln. Ich habe schon damals darauf hingewiesen, dass sich hier das Kleingewerbe, in unserem Falle der Uhrmacher, selbst helfen müsse, dass man an die Gründung einer Uhrmacher-Kreditgenossenschaft gehen müsse.

Dieser Gedanke wurde zu jener Zeit, kaum dass ich ihn geäussert hatte, von einer unserer Fachzeitungen heftig angegriffen. Da ausserdem zu seiner Verwirklichung die Mitwirkung des Central-Verbandes der Deutschen Uhrmacher mit seinen zahlreichen, in diesem Falle doppelt wichtigen Ortsvereinen sich als wünschenswert erwies, unsere beiden Verbände einander damals aber noch nicht nähergetreten waren, so sagte ich mir, die richtige Zeit sei noch nicht gekommen. Heute ist dies anders! Unsere beiden grossen Verbände haben einander schätzen gelernt, die beiderseitigen Vorstände haben Vertrauen zueinander gefasst, und jetzt steht daher der Verwirklichung des grossen Gedankens nichts mehr im Wege.

Ins Rollen wurde der Stein gebracht durch einen meisterhaften Vortrag des Syndikus der Handwerkskammer in Koblenz, des Herrn Gustav Koepfer, bei Gelegenheit der letzten Tagung des Rheinisch-Westfälischen Verbandes; man kann dem Vorstände dieses Verbandes nicht genug Dank für jenen Vortrag wissen. Herr Koepfer sprach über Genossenschaftswesen im allgemeinen, über Einkaufsgenossenschaften und über Konsum-, Vertriebs- und Kreditgenossenschaften. Die ersteren sind bei uns zweifellos überflüssig angesichts des Umstandes, dass wir einen sehr tüchtigen Grossistenstand haben, der sowohl hinsichtlich der Preise, als der Kreditgewährung, allen berechtigten Wünschen entgegenkommt. Konsumgenossenschaften sind bei uns erst recht nicht angebracht, Vertriebs- (Verkaufs-) Genossenschaften

zurzeit noch verfrüht. Um so notwendiger aber erweist sich die Gründung einer Kreditgenossenschaft, die alles das in vorzüglichster Weise bietet, worin unsere grossen Banken versagen.

Nach eingehendem Schriftwechsel mit dem oben erwähnten, erfahrungsreichen Wortführer des Genossenschaftswesens und dem Vorsitzenden des Rheinisch-Westfälischen Verbandes, Herrn Kollegen Fr. Schwank in Köln, konnte die Begründung einer Genossenschaftsbank auf die Tagesordnung der letzten Konferenz der Uhrmacher-Fachverbände und auf diejenige der Vorstandssitzung des Deutschen Uhrmacher-Bundes gesetzt werden. Die gute Aufnahme, die der Plan im allgemeinen gefunden hat, lässt uns erhoffen, dass er schon bei Gelegenheit des nächstjährigen Central-Verbandstages in München oder, falls es gewünscht wird, noch früher zur Tat wird. Inzwischen ist mir die Aufgabe geworden, über die Organisation einer solchen Bank und über deren Tragweite einige Erläuterungen zu geben.

Das Genossenschaftswesen ist auf den dadurch berühmt gewordenen Volkswirt Schulze-Delitzsch in Delitzsch (Provinz Sachsen) zurückzuführen. Er ging von dem Gedanken aus, die Schwachen müssten sich zusammenschliessen, um den Starken ebenbürtig zu werden. Sie könnten dann ebenso billig einkaufen wie diese und sich gleichfalls grössere Barmittel verschaffen. Zur Erreichung seines Zieles schlug er die Bildung von Genossenschaften vor, deren es zwei Arten gibt, solche mit unbeschränkter und solche mit beschränkter Haftung. Nur die letzteren haben sich als zweckmässig erwiesen, denn die erstgenannten bringen ihre Mitglieder in die grosse Gefahr, dass sie, im Falle die Genossenschaft falliert, mit ihrem ganzen Vermögen eintreten müssen, also unter Umständen alles verlieren können, während die Mitglieder bei beschränkter Haftung schlimmstenfalls nur den eingezahlten Anteil von, sagen wir 300 Mk. und einen ebenso grossen Betrag als Haftsumme verlieren können, alles in allem also höchstens 600 Mk.

Die Stärke einer Kreditgenossenschaft, ihre Fähigkeit, den Genossen einen angemessenen Barkredit zu gewähren, liegt in dem folgenden Umstand. Jeder Genossenschaft wird von einem anderen Institut, der Preussischen Central-Genossenschaftskasse, einbarer Kredit gewährt, der zwei Drittel von der Summe beträgt, mit der ihre Mitglieder haften. Hat eine Genossenschaft z. B. 100 Mitglieder, die mit je 300 Mk., insgesamt also mit 30000 Mk. haften, so gewährt ihr die Preussische Genossenschaftskasse, beziehungsweise eine von ihr gespeiste sogen. Verbandskasse einen baren Kredit von 20000 Mk. Die Genossenschaft hat dadurch also zunächst nicht unbeträchtliche Barmittel zur Verfügung, zu denen noch die Einzahlungen der Mitglieder auf ihre Anteile kommen. Aber sie ist auf diese Barmittel nicht einmal angewiesen, denn jede Genossenschaft sieht darauf, dass ihre Mitglieder für die ihnen gewährten Darlehen Akzente (Wechsel) geben, die sie, nachdem sie sich das nötige Vertrauen erworben hat, sofort wieder zu Geld machen (diskontieren) kann.

Sehen wir nun einmal zu, wie sich die geplante Kreditgenossenschaft in der Praxis ausnehmen würde. Wir werden sie vielleicht am treffendsten „Genossenschaftsbank für das Uhrmachergewerbe“ nennen. Sie kann schon mit sieben Personen gegründet werden und hat ihren Sitz am besten in Leipzig oder Berlin. Aufgenommen kann jeder Uhrmacher werden, der Mitglied des Deutschen Uhrmacher-Bundes oder des Central-Verbandes ist, und jeder Uhrengrossist oder -Fabrikant, der die bürgerlichen Ehrenrechte besitzt und nicht bereits Mitglied einer ähnlichen Genossenschaft ist. Nur wer sich im Konkurse befindet oder den Offenbarungseid geleistet hat, ohne dass er nachträglich seinen Verpflichtungen nachgekommen wäre, ist von der Aufnahme ausgeschlossen. Ueber die Aufnahme entscheidet der Vorstand und der Aufsichtsrat.

Der Geschäftsanteil des Mitgliedes wird am besten auf 300 Mk. festgesetzt. Um auch dem wenig Bemittelten den Beitritt zu ermöglichen, sind beim Eintritt nur 10 Mk. auf den Geschäftsanteil einzuzahlen und vierteljährlich weitere 10 Mk., bis der Anteil von 300 Mk. voll eingezahlt ist. Sehr erwünscht ist aber, dass der Geschäftsanteil gleich voll, oder dass wenigstens ein grösserer Betrag darauf entrichtet wird. Wenn ein Genosse seinen Anteil voll eingezahlt hat, kann er noch weitere Anteile