

preisungen leider verleiten lässt, haben die hiesigen Geschäfte bisher zur Genüge empfinden müssen.

Ueber die Art und Weise der beiden oben genannten Firmen zu urteilen, überlassen wir jedem der Herren Kollegen selbst, inwieweit diese der Unterstützung bedürfen, ebenfalls.

So unschön und unerfreulich derartige Vorkommnisse sind, ein Gutes werden sie doch haben. Die Not und Bedrängnis ist ein Kitt, der fest hält. Durch diese Vorfälle (es sind gewiss noch mehr aufzuführen) werden die Kollegen doch wohl endlich zu der Erkenntnis kommen, wie dringend notwendig ein Zusammenschluss aller ist. Je fester und inniger der Zusammenschluss stattfindet, desto grösser die Macht, solchen Zuständen ein Ende zu machen.

Wer mag bei solchen Zuständen abseits stehen und müssig zusehen?

* * *

Nicht nur aussen haben wir aber Feinde, auch in unseren Reihen noch viele. Wie oft wurde gemahnt: Taxierte keine neuen Waren! Unterlasst das gehässige Taxieren! Plakate haben wir unserem Journal beigelegt, die, wie uns oft versichert wurde, ganz ausgezeichnete Dienste tun. Aber manchem scheint es in Fleisch und Blut übergegangen zu sein, dass er fremde Waren schlecht machen muss.

Herr H. W. Wellner aus Bad Harzburg liefert uns einen Beweis. Der genannte Kollege verkaufte eine Walthamuhr für 75 Mk., ein sehr mässiger Preis für die betreffende Qualität. Die Uhr war tadellos reguliert und dem Kunden mit der festen Ueberzeugung verkauft worden, dass er gut bedient sei. Eines Tages nun lief folgender Brief ein:

Sende Ihnen anbei die Uhr, die Sie mir verkauft haben, retour. Selbige bleibt im Tragen stehen und hat auch noch keinen ganzen Tag in eins gegangen. Die Uhr soll 6 Rubis haben, welches ich aber stark bezweifle, möchte bitten, mir dieselbe zu reparieren und sobald als möglich zurückzusenden, da ich die Uhr nicht entbehren kann. Ich habe die Uhr verschiedenen Ihrer Kollegen gezeigt. Die Herren sagten übereinstimmend, die Uhr wäre mit 50 Mk. reichlich bezahlt. Habe Sie gebeten, mir eine goldene Uhr zu verkaufen, und diese ist doch nur eine ohne Stempel. Habe mich dabei ganz auf Sie verlassen und jetzt geht mir's so. Werde die Uhr wieder verkaufen und mir eine goldene kaufen, aber vorsichtiger sein wie bei diesem Kauf.

Ergebenst W. H.

Es hatte sich also wieder ein Kollege gefunden, der aus Neid die Ware seines Kollegen schlecht machen musste. Herrn Wellner gelang es, seinen Kunden zu überzeugen, dass er gut bedient sei, namentlich da dieser einsehen musste, dass die Uhr nur deshalb Fehler machte, weil er sie nicht vollständig aufzog. Den Namen des „Kollegen“ wollte der Kunde nicht nennen, „da es doch nur zu Reibereien führt“, er wolle ihn deshalb „ungeschoren“ lassen. Eigentlich ist diese Weigerung zu bedauern. Wenn alles nichts hilft, dann muss man endlich ein Beispiel statuieren und solchen Kollegen dem Strafrichter übergeben, vielleicht hilft das besser. Sollten dem betreffenden Kollegen diese Zeilen zu Gesicht kommen, was wir hoffen, dann möchten wir ihn bitten, sich die Frage vorzulegen, ob er glaubt, dass er in der Achtung des betreffenden Kunden gestiegen ist, und ob er glaubt, dass derselbe ihm auch jemals einen Uhrschlüssel abkauft? Meint er wirklich, dass er Vertrauen gesät hat? Fühlt er denn wirklich nicht, dass er nicht nur seinen eigenen Namen, sondern auch den Namen „Uhrmacher“ durch seine Gehässigkeit in Misskredit gebracht hat?

* * *

Nun aber zu erfreulichen Dingen. Von Hannover geht uns ein Anschreiben zu, in dem zum Beitritt zum Niedersächsischen Uhrmacher-Unterverband aufgefordert wird. Bekanntlich wurde in der II. Allgemeinen Uhrmacherversammlung vom 17. Mai der Antrag zur Gründung des Verbandes mit dem Anschluss an den „Central-Verband der Deutschen Uhrmacher“ gestellt. Dieser Antrag soll nun ausgeführt werden. Der Ver-

band soll zu Anfang des neuen Jahres seine Tätigkeit beginnen. Der dem Anschreiben beigelegte Fragebogen lässt auch gleich erkennen, auf welches Ziel die Bestrebungen gerichtet sein werden: Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs in jeder Form: Pfandhäuser, Hausierhandel, Auktionen, Schwindelanzeigen, Detaillieren der Grossisten.

Wir kennen die Kollegen in Hannover als hervorragend rege und tüchtige. Der neue Verband wird tun, was er verspricht. Wir hoffen aber, dass sich alle Kollegen in Niedersachsen dem Verbands anschliessen werden; wer noch an der Notwendigkeit des Zusammenschlusses zweifelt, der mag aus den heute mitgeteilten Vorkommnissen seine Schlüsse ziehen. Wo der Einzelne bitten muss, da kann die Masse fordern! Wo eine straffe Organisation und eine freie Presse zusammen arbeitet, da ist auch Erfolg! W. König.

Sprechsaal.

In dieser Rubrik räumen wir unsern geehrten Lesern das Recht der freien Meinungsäusserung ein. Die Redaktion enthält sich jeder Beeinflussung. Dadurch, dass entgegengesetzte Meinungen zur Aussprache kommen, kann am leichtesten eine Verständigung herbeigeführt werden. — Wir bitten im Interesse der Allgemeinheit, recht regen Gebrauch von der Einrichtung des Sprechsaales zu machen.

Kreditgenossenschaft¹⁾. Wohl jeder Kollege, der Gelegenheit hatte, auf dem Verbandstage des Rhein.-Westf. Verbandes der Uhrmacher und Goldschmiede in Krefeld den hochinteressanten Ausführungen des Herrn Syndikus Koepper folgen zu können, wird sicherlich in die Begeisterung eingestimmt haben, die Herr Koepper durch seinen fein durchdachten, wirklich mustergültigen Vortrag entfesselte.

Im Anschluss an diesen Krefelder Vortrag brachte unser Journal in vorletzter Nummer einen dieses Thema behandelnden Artikel des Herrn Carl Marfels.

Wie Herr Marfels schon in Krefeld erwähnte, waren ihm die Darlegungen des Herrn Koepper wie aus der Seele gesprochen, und sind ja wohl alle Kollegen in dem Punkte einig, dass gerade diese Kreditgenossenschaft das wichtigste ist, was unserer Branche mangelt. Keine andere Genossenschaft, wie die oben erwähnte, hat ein solch grosses Interesse für uns. — Wie auch Herr Marfels anführt, ist unser Grossistenstand derartig organisiert, dass mir nach Gründung einer Kreditgenossenschaft eine Einkaufsgenossenschaft vollständig überflüssig erscheint. Besteht die geplante Genossenschaft, so wird der minderbemittelte Uhrmacher in die Lage versetzt, mit der Zeit gegen bar einkaufen zu können, und dann wollen wir es getrost der Konkurrenz überlassen, die Preisfrage zu regulieren. Es wird jeder seinem Geschmack und Verbrauch gemäss gut und billig einkaufen können.

Durch das sich dann im Laufe der Zeit einführende Barzahlungssystem wird der einzelne Uhrmacher mit viel grösserer Vorsicht einkaufen. Es würde eine mehr kaufmännische Kalkulation zur Geltung kommen, überhaupt das einzelne Geschäft in bedeutend ruhigere und sichere Bahnen geleitet werden.

Bemittelten Kollegen mag der Gedanke nicht aufsteigen, aber es ist eine unumstössliche Tatsache, dass ein grosser Teil der Uhrmacher meistens an Geldnöten krankt. Nicht, dass die betreffenden Uhrmacher zurückgegangen oder ohne jegliches Gut daständen, nein — sie haben für Tausende Mark Ware am Lager, die sie ihr Eigentum nennen, aber es mangelt am nötigen Bargeld.

Allerdings hat nicht zum wenigsten die Ueberhäufung des Lagers diesen Umstand herbeigeführt; die Posten werden in drei Monaten fällig, bis dahin ist aber an kleinen Plätzen oft noch kein Stück der Sendung verkauft.

Natürlich stellt sich um die Weihnachtszeit ein bedeutend grösserer Umsatz auch wohl in dem kleinsten Geschäft ein, welches man als eine gewisse Garantie der Genossenschaft gegenüber betrachten könnte.

¹⁾ Diese und die folgenden Einsendungen waren für die vorige Nummer bestimmt. D. Red.