

Lieferungen der Uhrenfabrikanten an Möbel- fabrikanten und -Händler.

Owohl Uhrenfabrikanten, Grosshändler und Uhrmacher eigentlich alle an demselben Strange ziehen, hat es der wirtschaftliche Kampf doch mit sich gebracht, dass sich zwischen den genannten Faktoren Interessengegensätze entwickelt haben. Mancher Fabrikant unterliegt leicht dem Anreiz, seine Uhren auch ohne Vermittelung des Grosshändlers abzusetzen, und zwar nicht nur an Fachgenossen, sondern auch an Fabrik- oder kaufmännische Geschäfte, die in der Uhr einen beliebten, zur unentgeltlichen Verteilung als Prämie geeigneten Gegenstand erblicken. Der Grosshändler unterliegt nicht selten ähnlichen Versuchungen. Das letzte Glied in der Kette ist der Uhrmacher. Er ist bei solchen Seitensprüngen der vorgeordneten Glieder fast immer der Geschädigte, und deshalb ist es begreiflich, wenn er es sich nicht gefallen lassen will.

Der auf dieser Linie entstandene wirtschaftliche Kampf hat sich bisher immer so abgespielt, dass der durch die Verletzung seiner Interessen geschädigte Uhrmacher seiner Organisation die nötigen Mitteilungen machte, um durch Veröffentlichung der betreffenden Firma in der Fachpresse einen Druck auf sie zu üben und sie beim Absatz ihrer Waren wieder auf die sozusagen instanzmässigen Bahnen zurückzuzwingen.

Eine solche Verletzung seiner Interessen erblickt der Uhrmacher insbesondere auch in der Lieferung von Uhren an Möbelfabrikanten und -Händler, wenn sie nicht von ihm, sondern von Grosshändlern und Fabrikanten besorgt werden. Klagen, die diesen Punkt betreffen, kehren immer wieder. Werden sie den Lieferanten mitgeteilt, so verteidigen sich diese mit der Begründung, dass die Möbelhändler die Uhren aus erster Hand haben wollen und dass, wenn sie selbst die Lieferung verweigern wollten, sofort andere Fabrikanten oder Grosshändler sich dazu drängen würden. Der Uhrmacher aber, dem wir solche und ähnliche Verteidigungen vorlegen, lehnt sie ausnahmslos ab. „Wer nicht für mich ist, ist wider mich“, ist seine Antwort. „Liefere meinestwegen an Möbelhändler, wenn du nicht anders kannst, aber verzichte dann auch auf die Lieferung an Uhrmacher. Es ist mir gleichgültig, ob dein Herz oder dein Portemonnaie dich treibt, mich bei der Lieferung zu übergehen, oder ob du die Lieferung nur deshalb übernimmst, weil sie sonst ein anderer bekäme. Nicht gleichgültig aber ist mir, ob der Lieferant, dem ich meine Bestellungen gebe, meine Interessen daneben verletzt oder nicht. Ich wehre mich und erkläre: Von solchen Lieferanten bezieht ein Uhrmacher keine Uhr! Reinliche Scheidung!“

So ungefähr lautet die Antwort. Sie bleibt seit Jahrzehnten immer dieselbe, und es erscheint ausgeschlossen, dass sie sich in absehbarer Zeit ändern könnte; im Gegenteil, die diesbezüglichen Forderungen haben sich neuerdings noch mehr verschärft. Die Idee der Kollegialität hat in den letzten Jahren unter den Uhrmachern viel an Boden gewonnen, die Vereinigungen und Vereine wachsen allerorten aus dem Boden, und eine ihrer ersten Bestrebungen ist es, dem Wunsch des Uhrmachers mit Hilfe der Presse Nachdruck zu verschaffen. Der Uhrmacher hat ein scharfes Auge für alles, was seine Interessen berührt, und nicht nur die in den Vereinen zusammengefassten, sondern selbst die ausserhalb derselben stehenden Uhrmacher sind einig in dem Entschluss, den Lieferanten, die ihre Beschlüsse missachten, ihre Bestellungen zu entziehen. Nur dem Bestreben der Fachpresse, einen offenen Kampf, der schliesslich für alle Beteiligten nicht wünschenswert ist, möglichst zu vermeiden, ist es zu verdanken, wenn bis heute einigermaßen das Einvernehmen zwischen den verschiedenen Interessentengruppen erhalten blieb.

Nachgerade hat aber die Stimmung der von vielen Seiten bedrängten Uhrmacher einen Grad erreicht, der es doch angezeigt erscheinen lässt, dass diejenigen Fabrikanten, die sich bisher den diesbezüglichen Wünschen gegenüber mehr oder weniger ablehnend verhielten, ernstlich in Erwägung ziehen sollten, auf welcher Seite ihr wahres Interesse liegt. Vom moralischen und kaufmännischen Standpunkte aus ist die Forderung, dass ein Fabrikant seinen Hauptabnehmern gegenüber keine Konkurrenten

derselben unterstützen dürfe, gewiss berechtigt. Auch kann der durch direkte Lieferung von losen Hausuhrwerken an Möbelfabrikanten erzielte Gewinn unseres Erachtens kaum so erheblich sein, dass die Hausuhrenfabrikanten nicht leichten Herzens darauf verzichten könnten. Jedenfalls aber werden solche Lieferungen künftig ein ganz schlechtes Geschäft werden. Denn darüber muss sich jeder klar sein: So wie die Verhältnisse heute liegen, wird derjenige Fabrikant, der ferner noch an Möbelhändler und andere Nichtfachleute liefert, auf die Kundschaft der Uhrmacher verzichten müssen. Jede Debatte über die Berechtigung oder Nichtberechtigung der diesbezüglichen Forderung wäre überflüssig. Es ist längst alles darüber geredet und geschrieben worden, was gesagt werden konnte, und alles das hat nicht vermocht, die Auffassung der Uhrmacher zu ändern. Theoretische Erörterungen darüber haben sich also heute überlebt, und in den Händen der hierbei in Betracht kommenden Fabrikanten liegt jetzt die praktische Entscheidung. Möge sie so ausfallen, dass der Friede unter den Parteien erhalten bleibt!

Zum Plane der Errichtung einer Kredit- genossenschaft für das Uhrmachergewerbe¹⁾.

Diese Angelegenheit hat, wie auch aus Nr. 24 des „Allgemeinen Journals der Uhrmacherkunst“ hervorgeht, in den Kreisen des Handwerks eine nicht unbedeutende Anteilnahme ausgelöst. Es ist deshalb wohl zweckmässig, wenn auf die einzelnen Äusserungen an dieser Stelle in kurzer Form eingegangen wird.

1. Zu den Äusserungen des Herrn aus München muss erwidert werden, dass die Genossenschaft auch über das ganze Reich hinaus in kleinem Umfange beginnen kann. Wenn wir zunächst bezirksweise anfangen und später die Zentrale begründen wollten, so würde dies auf nicht unbedeutende Schwierigkeiten stossen. Dagegen erscheint es unbedenklich und ist auch im Plan vorgesehen, zunächst die Zentrale auszugestalten und alsdann später für die einzelnen Bezirke Filialen zu begründen. Kapital muss durch Reserven (Eintrittsgelder), Spargelder (u. a. Heimsparkassen usw.), Depositengelder, Geschäftsguthaben, Einzahlungen der Mitglieder auf laufende Rechnung usw. angesammelt werden, die meisten Kreditgenossenschaften fingen ebenfalls mit nichts an. Selbstverständlich muss die Unterstützung eine beiderseitige sein; die Bank, welche den Mitgliedern Unterstützung gewährt, muss auch von diesen unterstützt werden. Man kann eine Kuh nicht nur melken, man muss sie auch füttern. Geschäftserfahrung ist vom Vorstande, der aus praktischen Genossenschaftlern zusammengesetzt sein muss, zu erwarten. —

Zu 2. Äusserung des Herrn O. B., Mitglied des Vereins der Berliner Uhrmacher. Der Schreiber mag ein recht tüchtiger Herr sein; aber Bank- und Genossenschaftspraktiker ist er wohl nicht. Wenn Herr Marfels nicht schon genossenschaftskundig wäre, könnte er in der gepflogenen Weise, die eine durchaus richtige Diagnose zeigte, nicht über Genossenschaftliches schreiben. Es wäre interessant, zu erfahren, wo die Gefahr liegt. Ich möchte Einkaufsgenossenschaften wohl nicht verwerfen, halte sie aber bei der Gründung einer Kreditgenossenschaft für nicht unbedingt nötig.

Eine Kreditgenossenschaft für ein Gewerbe ist durchaus kein Unding. Der Vorstand wird sogar recht richtig disponieren können, wenn er weiss, wann die Kredite anziehen und wann Gelder zurückfliessen. Ein vorsichtiger Vorstand wird nicht mehr Kredit auswerfen, als das Institut vertragen kann. Er wird sich auch für besonders kritische Zeiten immer einen sogen. eisernen Bestand halten. Auch bei anderen Banken geht das Geschäft nicht immer ganz geregelt. Das Angebot geht noch lange nicht immer konform mit der Nachfrage. Es kommen für jedes Bankgeschäft Zeiten der äussersten Anspannung, und Zeiten, in

¹⁾ Zu dieser wichtigen Tagesfrage sind uns die hier abgedruckten beiden neuen Artikel zugegangen, von denen der erste zu den seither geäusserten Bedenken Stellung nimmt, während der zweite die innere Organisation der geplanten Genossenschaft erläutert.
D. Red.