

Verbandes. Dass dieses ordnungsmässig mindestens alljährlich zu geschehen hat, ist eigentlich selbstverständlich. Es dürfte wohl kaum ein zweiter Verband bestehen, wo dies nicht geschieht. Mir sind sogar Verbände bekannt, die ihren Mitgliedern allmonatlich klare Rechnungslegung geben.

Auch auf die pünktliche Einziehung der Beiträge muss seitens des Verbandes nachdrücklicher hingewirkt werden, denn geradezu beschämend wirkt es, wenn man liest, dass einzelne Vereine 2 Jahre mit ihren Beiträgen rückständig sind. Hier zeigt es sich auch, dass die heilige Pflicht des Vorstandes nicht immer erfüllt worden ist.

Des weiteren möchte ich Herrn Kollegen Haase noch darauf hinweisen, dass sich Beschlüsse nicht immer für alle eignen, wie es sich gerade im Laufe der letzten Jahre mehrfach herausgestellt hat. Während sich z. B. die Berliner Kollegen fast einstimmig für die Stundenberechnung erklärten, wollten insbesondere die Münchener und Breslauer Kollegen nichts von Stundenberechnung wissen, sondern beschlossen, ihre Preise durch Minimaltarife zu erhöhen. Also werter Herr Haase: „Eines passt nicht immer für alle.“ Es kommt lediglich auf die Materie an. Handelt es sich um Petitionen oder Eingaben an die Reichsregierung, so ist es selbstverständlich, dass dieselben unter einmütiger Zustimmung der Mitglieder, von der Leitung des Central-Verbandes ausgehen müssen.

Zum Schluss richtet Kollege Haase noch die Bitte an den Central-Verbandsvorstand: „er solle nicht erlahmen und sich nicht ärgern“. Beides braucht er nicht. Wenn Herr Kollege Haase glaubt, dass ich mit meinem Artikel die Verbands-Vorstandsmitglieder nur ärgern wollte, so verkennt er den Ernst der Sache vollkommen. Nicht um Persönliches handelt es sich, sondern um sachliche Kritik der in geschäftlicher Beziehung unbefriedigenden Leitung. Wie berechtigt diese meine Kritik war, geht daraus hervor, dass besonders ältere Kollegen, die zu den Begründern des Central-Verbandes gehören, mir ihre Zustimmung zuteil werden liessen und mehrfach erklärten, die einzelnen Punkte derselben nur unterschreiben zu können. Bätge.

\* \* \*

Den Artikel in Nr. 4, unterzeichnet Bätge, habe ich ebenfalls mit Aufmerksamkeit gelesen, auch die Entgegnung in der letzten Nummer. Ich stimme auch vollständig mit den Ansichten des letzten Artikels überein, bin auch fest überzeugt, dass der Central-Verbandsvorstand nicht unnützer Weise Geld ausgeben wird, jedoch kann ich den Artikel des Herrn Bätge durchaus nicht verwerfen. Jede Innung ist von der Aufsichtsbehörde angewiesen, jedes Jahr einen Haushaltungsplan und eine Jahresrechnung aufzustellen und der Obrigkeit einzureichen. Wenn wir nun auch beim Central-Verband von der Aufstellung eines Haushaltungsplanes absehen, so wäre es doch wünschenswert, wenn jährlich ein Jahresbericht aufgestellt und im Organ bekannt gemacht würde. Es bekäme dann jedes Mitglied einen genauen Ueberblick über die Arbeiten des Vorstandes, und wäre dann auch berechtigt, eventuell kleine Kritiken zu üben, wenn es angebracht ist. Der Vorstand dürfte dieses aber keineswegs als Misstrauensvotum annehmen, sondern im Gegenteil, die Mitglieder würden hierdurch besseren Einblick in die Arbeiten des Vorstandes erhalten, und auch leichter zur Mitarbeiterschaft herangezogen, die den Vorstand doch nur angenehm sein könnte.

Ich bin ein fleissiger Besucher der Central-Verbandssitzungen, und habe mich immer gewundert, dass stets mit einem Defizit gearbeitet wurde und zur Deckung desselben die Wertpapiere angegriffen wurden. In der letzten Verbandssitzung in Magdeburg 1906 wurden nun die Beiträge nach vielem Hin und Her pro Kopf um 100 Proz. erhöht; ich bin nun gespannt, zu erfahren, wie die drei letzten Jahre abgelaufen sind. Ob die Beiträge gereicht haben? Wünschenswert wäre es, wenn dieselben wieder etwas heruntersetzt würden. Lindner, Nauen.

\* \* \*

**Fabrikanten — Möbelhändler und anderes.** In Nr. 4 unserer Verbandszeitung haben durch ihre Unterschrift die bedeutendsten Fabrikanten versichert, „keine losen Werke, noch fertige Uhren

an Möbelhändler usw.“ zu liefern. Aber was nützen uns diese wenn die Unterschriften der Grossisten fehlen. Diese sind uns wenigstens ebenso wertvoll, wie diejenigen der Fabrikanten. So steht z. B. hier am Orte Halle a. S. bei einem Möbelhändler eine Hausuhr „Becker-Harfengong“. Ich bin der Ueberzeugung, die Uhr ist nicht direkt geliefert worden, sie ist also durch Zwischenhandel in dieses Geschäft gekommen. Soll demnach ein wirksamer Schutz der Uhrmacher stattfinden, so müssen unbedingt die Engrossgeschäfte ebenfalls unterschreiben. Sind genügend Unterschriften vorhanden, so wäre es dann vielleicht richtig, die Firmen namhaft zu machen, die noch aussenstehen. Ich halte das für ein sehr wirksames Mittel, unsere Interessen zu wahren.

Da ich nun einmal meinem Herzen Luft mache, noch eins. Es betrifft die sogen. Netto-Preislisten, die verschiedene Fabrikanten und Grossisten herausgegeben haben. Was haben die Listen für einen Zweck? Jedenfalls sind sie herausgegeben in der guten Absicht, damit die Uhren nicht unter einem bestimmten Preise verkauft werden sollen. Wird nun die gutgemeinte Absicht damit erreicht? Ich glaube nicht; denn am eigenen Leibe habe ich gemerkt, dass das gerade Gegenteil eintritt. Die Preisliste wird von „Kollegen“ dazu benutzt, um noch so und soviel Prozente zu bewilligen, damit sie ja das in Aussicht stehende Geschäft machen. Viele Kollegen, die Hausuhren am Lager haben, werden dieses bezeugen können. Ein Käufer, der eine Hausuhr kaufen will, besichtigt in den meisten Fällen die Uhren mehrerer Geschäfte, kommt auf diesem Rundgang auch in Geschäfte, die ein bis zwei, manchmal aber gar keine Hausuhr am Lager halten, und da kommen die tollsten Sachen bezüglich der Preise vor.

Die Verkaufspreislisten sind mit 50 Proz. Aufschlag berechnet. Also nur 33 Proz. Nutzen. Wohl gemerkt nur 33 Proz! Sehen wir nun einmal danach, was von den 33 Proz. als Reingewinn übrigbleibt. Ich nehme an: aus Leipzig beziehe ich eine Hausuhr, die in der Verkaufsliste mit rund 150 Mk. ausgezeichnet ist. Es sollen also für mich beim Verkauf 50 Mk. bleiben. Wie ist aber die Sache in Wirklichkeit. Fracht der Uhr von Leipzig nach Halle a. S. laut Frachtbrief mit Rollgeld 1,50 Mk.; das Auspacken der Uhr, Fertigmachen und Zurücksenden der leeren Kiste, Arbeitszeit 2 Mk., Fracht der leeren Kiste nach Leipzig 0,80 Mk. Nun die Uhr fertigmachen, aufstellen und regulieren im Geschäft, Arbeitszeit 4 Mk. Die Uhr wird verkauft. Dem Dienstmann für Transport der Uhr nach der Wohnung des Kunden 1 Mk., Arbeitszeit für den Gehilfen mit nochmaliger Kontrolle der Uhr 1,50 Mk. Nun bezahlt der Kunde sofort und zieht (Rabattspareverein) 5 Proz. ab, sind 7,50 Mk. Der Rechnungsabschluss stellt sich demnach so: von den mir bleiben sollenden 50 Mk. sind sofort 18,30 Mk. abzuziehen, bleibt 31,70 Mk., oder anders berechnet 21 Proz. Meiner Verpflichtung betreffs Garantie dem Käufer gegenüber ist noch mit keinem Pfennig Rechnung getragen. Auch habe ich zwei äusserst günstige Plätze mit Leipzig und Halle a. S. angenommen (es sind nur 35 km Bahnfracht).

Zu dieser Sache drängen sich unwillkürlich zwei Fragen auf. Erstens, sind unsere Grossisten und Fabrikanten so schlechte Kaufleute, dass sie sich beim Festsetzen der Preise derartig stark verrechnet haben, oder nehmen die Herren an, dieser Prozentsatz genüge für den Uhrmacher?

Beide Fragen muss ich verneinen; ich denke von unseren Lieferanten zu hoch, um den Herren irgendwelche Absicht unterzuschleichen. Aber den Vorwurf müssen sich die Herren gefallen lassen:

„Sie haben sich die Sache sehr einfach gemacht!“

Die Listen sind sozusagen am grünen Tisch nach Schema F hergestellt. Diese Listen müssen unter allen Umständen fallen, noch eher aber die Ansichtsbücher, in denen die Verkaufspreise direkt neben die Abbildungen gedruckt sind. Denn es ist doch geradezu sinnlos, dass z. B. ein Uhrmacher nach diesen Preisen eine Uhr in Breslau, Köln oder sonstwo für den gleichen Preis verkaufen soll, als einer in Leipzig. Erstere haben ganz gewaltige Portospesen, letzterer fast gar keine. Schliesslich muss doch wohl dem Uhrmacher an Hausuhren mindestens ein Reinverdienst von 33 Proz. bleiben. Uhren sind doch keine Kleidungsstücke oder Stiefel oder sonst ein Konsumartikel. Wer heute eine Uhr kauft und ordentlich behandelt, so überdauert dieselbe ganze Generationen,