

lichen die allgemeine Bildung nicht zu vernachlässigen, auf Erhaltung und Mehrung der gewonnenen elementaren Schulkenntnisse durch Lektüre und systematisches Studium guter, kurzgefasster Lehrbücher bedacht zu sein.

„Nach dem Ausfalle der theoretischen Prüfung entscheidet die Ersatzbehörde dritter Instanz, ob der Berechtigungsschein von der Prüfungskommission zu erteilen ist oder nicht.“

Aber — auch ein erstmaliger Misserfolg darf einen Kandidaten nicht entmutigen. „Es wird keinem Bedenken unterliegen, dass ein Gesuch um Entbindung von dem Nachweise der wissenschaftlichen Befähigung unter Vorlage neuer Proben ausgezeichnet oder hervorragender Leistungen wiederholt werde, wenn ein früheres Gesuch wegen Unzulänglichkeit der Proben zurückgewiesen wurde.“ Die Wiederholung aber muss noch vor dem 1. April (also längstens in der Frühjahrsprüfung) des Kalenderjahres erfolgen, in welchem das 20. Lebensjahr vollendet wird.

\* \* \*

Möchten sich recht viele unserer Jungen, namentlich die Söhne unserer Meister, das hohe Ziel setzen, die Kunst ihrer Väter so zu erlernen, dass sie der Vergünstigung und Auszeichnung des Einjährigendienstes würdig erachtet werden können!

Paul von Gizycki liess in Dümmlers Verlag, Berlin, ein Buch erscheinen: „Aufwärts aus eigener Kraft!“ mit dem Unter-

titel: „Das Buch vom neuen Adel in neuer Gestalt“. Dieses herrliche Werk sollten ernste Eltern heranwachsenden jungen Männern in die Hand geben, es wird in diesen (beim Vorhandensein eines „guten Kernes“) die wahre, praktische Lebensweisheit wecken. Aus diesem Jugend-Breviere, so darf ich es aus begeistertem Herzen nennen, will ich an den Schluss meiner heutigen Ausführungen die goldenen Worte setzen:

„Wenn sich der junge Mann ein Ziel steckt, so muss dieses Ziel auf dem von ihm gewählten Arbeitsfelde so hoch sein als möglich. Niedrige Ziele sind gar keine Ziele. Wer nicht auf seinem Gebiete nach dem Höchsten zu streben entschlossen ist, der kann den vollen Umfang seiner Leistungsfähigkeit gar nicht kennen lernen. Wer dagegen seine ganze Kraft, ja sein Leben an die Lösung einer würdigen Aufgabe setzt, der wird täglich neue Fähigkeiten und Kräfte in sich wachrufen und bei der Arbeit an wirklicher Leistungsfähigkeit gewinnen. Wer nicht die ganze Summe seiner Kraft seinem Zwecke dienstbar macht, dem bleibt ein ungenutzter Rest zur Entartung verurteilter Anlagen zurück, und diese werden sich beständig in seinem Innern vorwurfsvoll melden und ihn mit Missbehagen und dunkel empfundenen Selbstvorwürfen peinigen, wenn er sieht, wie andere, die nicht bessere Anlagen als er selbst besitzen, ihn überflügelt haben.“

(Schluss folgt.)

### Neues vom Rabattunfug.

**D**ies ist gerade ein Jahr verflossen, dass in den Spalten dieser Zeitung ein flammender Artikel erschien, der gegen das Ansinnen gewisser Beamtenverbände protestierte, die ein Recht für sich in Anspruch nehmen, den Geschäftsmann zu veranlassen, ihnen einen Sonderrabatt zu gewähren. Bedauerlicherweise hat dieser Artikel keine so bedeutende Resonanz gefunden, als er es seiner Tendenz wegen verdient hätte. Nehmen wir an, dass es deshalb so geschah, weil mangels einer scharfen Kalkulation viele Uhrmacher meinen, einen Nachlass von etwa 10 Prozent gewähren zu können, ohne am Nutzen merklich einzubüssen, weil sie glauben, immer noch genug zu verdienen, und besonders weil sie denken, der „andere“ könnte es machen, wenn sie sich das Geschäft entgehen lassen. Gegen die ersten beiden Auffassungen ist gerade in den letzten Jahren scharf genug vorgegangen worden, und deutlicher als es in Artikeln und Vorträgen geschehen ist, lässt sich der Irrtum, der darin liegt, gar nicht darstellen. Hat es nicht geholfen, so muss eben abgewartet werden, bis diese Sünder an der Kalkulation am eigenen Leibe die Richtigkeit der Warnungen erfahren.

Gegen die dritte Auffassung lässt sich schwer etwas tun, wenn es den Verkäufern nicht selbst in den Sinn kommt, dass es eigentlich als gegen die guten Sitten verstossend zu betrachten ist, wenn jemand Geschäfte ohne Nutzen macht, nur deshalb, damit sie der andere nicht etwa machen könnte.

Das soeben vorübergegangene Weihnachtsgeschäft ist die Veranlassung, dass die Bewegung gegen den Rabattunfug wieder in Fluss gebracht wird, denn naturgemäss häufen sich die Klagen gerade in dieser Zeit, der Druck wird zu lästig, und die Folge ist der Eintritt einer Gegenbewegung.

Aber auch der Zusammenbruch von Rabattspartvereinen hat die Veranlassung gegeben, dass in Detaillistenkreisen über diese Unternehmungen nachgedacht worden ist, und das Resultat dieses Nachdenkens ist die Einsicht, dass das Rabattwesen, oder besser Rabattunwesen, anstatt Vorteile, erhebliche Nachteile bringt.

Ein Nachlass bei Barzahlung in Gestalt eines Kassaskontos ist berechtigt und empfehlenswert. Aber andere hohe Rabatte müssen bei der Kalkulation berücksichtigt und zugeschlagen werden, und so ist der Rabatt, wie der Berliner sagt: „Mumpitz“.

Ganz besonders scharf äussert sich die Bewegung gegen die Rabattgesellschaften, jene von dritten Personen geleiteten Institute, die sich ihre Tätigkeit ausserordentlich gut bezahlen lassen, ausserdem noch den Zinsgewinn und den Betrag für die verlorenen Marken einheimsen, auch die eingelaufenen Gelder in der Zwischenzeit zu gewagten Spekulationen benutzen, um den persönlichen

Gewinn zu erhöhen und sie so gefährden oder gar verlieren, wie es die Beispiele lehren.

Da aber die Rabattgewährung nur zum Vorteile des Kunden dienen soll, widersprechen derart betriebene Rabattgesellschaften direkt dem Wesen derselben.

Die in dieser Zeitschrift, wie oben bemerkt, schon energisch bekämpften Sonderrabatte an bestimmte Vereinigungen oder andere Gruppen sind direkt eine Unreellität, wenn sich der Kundenkreis auch aus solchen Leuten zusammensetzt, die von diesem Sonderrabatt ausgeschlossen sind, was meistens oder überall der Fall sein dürfte. Der betreffende Lieferant wird den Beamten wahrscheinlich nicht etwas schenken wollen, und wird deshalb in seiner Kalkulation den Rabatt berücksichtigen, lässt also die anderen Kunden bezahlen, was er den Beamten nachlässt.

Es ist kein Wunder, dass sich eine gewisse Erbitterung fühlbar macht gegen solche Gruppen der Beamtenschaft, die direkt einen Sonderrabatt fordern, ihre Mitbürger also mit einer besonderen Steuer belegen, die gerade genug mit der Steuer zu bezahlen haben, die dazu dient, den Beamten ihre Gehälter und die Gehaltszulagen zu bezahlen. Ist das noch erträglich, wenn der Beamte, der nach allen Richtungen von pekuniären Sorgen freigehalten wird, sich koaliert, um dem Detaillisten noch einen besonderen Schröpfkopf anzusetzen? Versöhnlich wirkt das keinesfalls, aber mit diesem Argument machen wir keinen Eindruck bei den leitenden Leuten. Diese denken nicht nach dem altpreussischen Hohenzollerngrundsatz: „Jedem das Seine“, sondern sie denken neupreussisch: Erst wir, dann die anderen — noch lange nicht!

Die Selbsthilfe wird hier, wie überall, der einzige Weg sein, auf der solchen Gefahren mit Erfolg begegnet werden kann. Die Aufklärung des Publikums muss dahin erfolgen, dass in der Rabattgewährung nur scheinbare Vorteile enthalten sind, weil niemand einen hohen Prozentsatz seines Umsatzes an das Publikum verschenken kann.

Die Krönung des Unsinnes würde die Errichtung eines Zentral-Rabattspartvereins für ganz Deutschland sein, von der im preussischen Abgeordnetenhaus schon gesprochen wurde. Vielleicht würde auf gesetzgeberischem Wege jedem Geschäftsmann befohlen, einen gleichmässigen Rabatt zu gewähren, den er vorher selbstverständlich aufgeschlagen haben müsste. Ist das auch Unsinn, so wäre dann wenigstens die Gleichheit wieder hergestellt und tatsächlich mit einem Narrenstreich etwas Gutes erreicht, was zu erreichen auf anderem Wege nicht möglich wäre.

Gegen die Sonderrabatte an Beamte hat der Zentralausschuss handelsgewerblicher Vereine in Hamburg in schneidiger Art