

Dieser Umfrage wäre ein ausführliches Begleitschreiben beizugeben, in dem die Beweggründe zu dieser Massnahme niederzulegen und in dem weiter anzukündigen sein würde, was die unterzeichneten Verbände — wir denken an die Korporationen, wie sie in den Interessenverbänden zusammengeschlossen sind — zu tun beabsichtigen, wenn ihre Vorbeugungsmassregeln keine Unterstützung finden. Zweierlei bringen wir dafür in Vorschlag. Alle Firmen, die den Fragebogen nicht ausfüllen, würden künftig in den Fachzeitungen an auffälliger Stelle in einem Verzeichnis I zusammenzustellen zu sein. Dieses Verzeichnis müsste von allen Fachzeitungen ständig gebracht werden und eine einleitende Notiz tragen, die kurz besagt, warum diese Firmen hier wiedergegeben werden. Vorher müssten natürlich durch grosse Ankündigungen in der Presse die Leser unterrichtet werden, was die Verbände beabsichtigen, um vom Detailhandel schwere Schäden abzuwenden.

Diese eine Liste wäre durch eine zweite zu ergänzen, in der alle die Firmen aufzuführen wären, von denen man bestimmt weiss, dass sie an Korporationen ausserhalb der Branche liefern. Diesem Verzeichnis müsste ebenfalls ein Vorwort beigegeben sein, durch das vor einer Verbindung mit diesen Firmen gewarnt wird, und wenn sie besteht, ihre Lösung im Interesse des Standes herbeizuführen sei.

Diesen Mitteln, die natürlich in die juristisch einwandfreie Form zu bringen wären, könnten sich als Warnungen Bekanntmachungen anschliessen, in denen gesagt würde, dass wir aus zuverlässiger Quelle wissen, dass an dem und dem Platz an die und die Korporationen Goldwaren und Uhren geliefert werden.

Wir warnen vor einer weiteren Verbindung und würden die Firmen, sobald wir sie in Erfahrung gebracht haben, öffentlich bekanntgeben und in der Liste II aufnehmen.

Mag sein, dass unsere Vorschläge nicht überall Sympathie finden. Es ist aber zweifellos ein praktischer und umfassender Weg, der alle gleichermassen bindet und die trifft, denen an dem Schutz und an der Erhaltung der Kaufkraft der Detaillieure nichts gelegen ist.

Ueber Massnahmen zu einer ausgiebigen Kontrolle berichten wir, sobald sich zeigt, dass unser Weg, wenn auch in anderer Richtung, beschritten werden soll.

Soweit es sich um Firmen handelt, die das sichere Geschäft mit Fachgenossen dem zweifelhaften mit solchen Vereinen vorziehen, wird man die Zusagen unschwer erhalten. Man wird aber auch hören müssen, dass für sie auch ohne Bindung solche Geschäfte ausgeschlossen sind. Derartige Zusicherungen in allen Ehren, nur ist mit ihnen nichts erreicht, weil eben die Durchführungen und Schaffung einer klaren Lage Verpflichtungen zur Voraussetzung haben muss. Im Interesse des ganzen Standes, dem Gefahren abzuwenden alle gleichermassen bestrebt sein müssten, kann man sich wohl unbedenklich zu einer ehrenwörtlichen Erklärung verstehen bzw. sich einer Konventionalstrafe unterwerfen, weil man ja die Folgen nie zu befürchten hat.

Gelänge es, auf der von uns vorgeschlagenen Grundlage etwas zu erreichen, dann käme eine gewisse Stabilität in das ganze Lieferungswesen — die zuverlässigen Lieferanten wären geschützt und hätten begreiflicherweise ein lebhaftes Interesse daran, mit dafür zu sorgen, dass diese solide Basis erhalten bleibt.

### Die Lehre vom Handelsbetrieb: eine neue Wissenschaft.

**E**s ist wohl nirgends mehr ein Zweifel darüber vorhanden, dass sich der Uhrmacher der Entwicklung unserer wirtschaftlichen und kommerziellen Verhältnisse insofern anpassen muss, als er seinen Betrieb unter Abstreifung aller handwerklichen Gepflogenheiten lediglich nach kaufmännischen Gesichtspunkten zu führen hat. Die Entwicklung des Einzelnen dahin wird eine ganze Reihe von Jahren brauchen, ehe sie zum Abschluss kommt, sie wird im allgemeinen wahrscheinlich niemals zum Abschluss kommen; denn jeder Neuetablierte wird wieder erst durch die Verhältnisse so geformt werden müssen, als es für sein Bestehen nötig ist. Dass sie auf dem Marsche ist, kann nicht geleugnet werden. Die Anstrengungen, die in der Fachpresse oder bei sonstiger Gelegenheit von weitsichtigen Leuten, die es gut mit dem Fache meinen, gemacht worden sind, bleiben nicht ohne Früchte. Es lässt sich heute schon feststellen, dass der Uhrmacher im allgemeinen zum mindesten den Wert des kaufmännischen Handelns einsieht, aber auch danach sein Denken und Handeln einrichtet. Eine jahrzehntelange Erziehung im handwerksmässigen Geiste kann nicht mit einem Schlage ausgerottet und durch eine solche im kaufmännischen Geiste ersetzt werden. Ruhige Entwicklung ist notwendig, Umsturz würde schädlich sein und verheerend wirken.

Die Bestrebungen, den Uhrmacher mehr in die kaufmännische Richtung hineinzudrängen, geschahen zumeist mit dem Ziele, ihn den Wert einer richtigen Kalkulation erkennen zu lassen, auch ihn anzufeuern, den Verkauf zu forcieren und eine lebhaftere Propaganda durch Inserate usw. zu machen, immer aber waren es Ratschläge und Anforderungen rein praktischer Art.

Es muss gestanden werden, dass es schon nahe an das vorläufige Ideal heranreichen würde, wenn es gelänge, alle Uhrmacher so weit kaufmännisch zu fördern, dass sie in der Art wie ihr Nachbar, der Kolonial- oder Schnittwarenhändler, die Erledigung ihrer Geschäfte besorgen wollten.

Aber das würde immer nur ein mechanisches Nachahmen kaufmännischer Gepflogenheiten sein, ebenso wie sehr viele Kaufleute nur das nachmachen, was sie von anderen gesehen haben, ohne den Geist des Handels und das Wesen des Handelsbetriebes in seinen grossen Zügen überhaupt zu kennen.

Hier scheint ein neues Werk auf dem Gebiete der Handelsliteratur geeignet, die Brücken zu schlagen und den Kaufmann

in wissenschaftlicher Art im Handelsbetriebe zu unterweisen. Mit demselben Nutzen wird es der im Geschäftsleben stehende Uhrmacher lesen und studieren, weil es ihn einführt in die verschlungenen und ihm unbekanntenen Wege des Handels und seiner Organisation. Kann er auch nicht von allem Gelesenen unmittelbar in seinem Geschäft Gebrauch machen, so ist es doch in hohem Grade geeignet, seinem Blick einen weiteren Gesichtskreis zu geben und seine kommerzielle und allgemeine Bildung zu erhöhen. Es ist das im Verlag von G. A. Glöckner in Leipzig erschienene Werk: „Allgemeine Handelsbetriebslehre von Dr. Johann Friedrich Schär, Professor der Handelswissenschaften und Direktor des handelswissenschaftlichen Seminars an der Handelshochschule in Berlin“<sup>1)</sup>, dessen erster Band kürzlich erschienen ist. Indem wir einige Stellen herausnehmen, die direkt die Interessen unserer Leser berühren, wollen wir wieder etwas zur Erreichung unseres Zieles, den Uhrmacher weitmöglichst in das kaufmännische Fahrwasser zu bringen, tun.

Es heisst da:

„Von alters her eingelebte Sitten und Gebräuche, Gewohnheiten und Rechte erben sich fort, so auch im Handel. Neben hochentwickelten, alle Fortschritte der Neuzeit sich dienstbar machenden Handelsbetrieben finden wir überall auch eine grosse Zahl von rückständigen Betrieben, die ihr Gewerbe schlecht und recht nach alter Vätersitte betreiben und daran mit Zähigkeit festhalten, selbst wenn sie dabei ihrem Untergang entgegengehen. Dass diese alten Handelsbetriebe nicht nach dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit geführt werden, bedarf keines besonderen Beweises.“

\* \* \*

„Unter den Kaufleuten hat es stets Elemente gegeben — und sie werden nicht aussterben —, die darauf ausgehen, durch Uebervorteilen, Ueberreden, Ueberlisten, Ausnutzen der Unerschaffenheit, Beschränktheit und Dummheit des Publikums sich auf Kosten anderer zu bereichern. Solche Elemente wissen sich in allen Schlupfwinkeln des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Organismus einzunisten und festzuhalten, und wo entweder das Gesetz oder der Fortschritt im Handelsbetrieb sie verdrängt hat,

1) Kann durch jede Buchhandlung bezogen werden.