

steuer in Höhe von 2400 Mk. bei einem Kleinkaufmann oder einem Handwerksmeister oder aber bei einem Angestellten eines Grosswarenhauses abholt. Jeder von den Genannten zahlt allerdings die gleiche Einkommensteuer, aber die 2400 Mk. des Kaufmanns oder Handwerksmeisters setzen sich nicht etwa aus zwölf monatlichen Nettozahlungen von 220 Mk. zusammen, sondern sie sind die Differenz einer Gesamteinnahme und einer Gesamtausgabe, sagen wir vielleicht, sie sind der Ueberschuss von 30000 Mk. Einnahmen über 27600 Mk. Ausgaben.

In den 27600 Mk. Ausgaben stecken auch Löhne und Preise für Rohmaterialien, Halbfabrikate und fertige Waren. Wer weiss, in wieviel Hände sie übergegangen sind und wieviel wirtschaftlichen Nutzen sie gestiftet haben! Dieser effektive Nutzen aber stellt den volkswirtschaftlichen Mehrwert einer gewerblichen kleinen Existenz gegenüber dem Handelsgrossbetriebe dar. Wohl wissen wir zur Genüge, dass auch die vermehrte Konsumtion der Grosswarenhäuser eine extensivere Produktion zur Folge hat, aber dieser wirtschaftliche Vorgang liegt nicht auf gewerblich-technischem, sondern ausschliesslich auf maschinell-industriellem Gebiete. Berücksichtigt man aber weiter, dass jede neue Erfindung auf maschinell Gebiete nicht nur zahllose gewerbliche Existenzen brotlos machen, sondern unter Umständen auch Tausende von Arbeitern auf die Strasse werfen kann, so ist der wirtschaftliche Erfolg einer solchen Erfindung doch ein recht zweifelhafter. Es soll nun nicht unsere Aufgabe sein, hier weitere Untersuchungen und kritische Betrachtungen anzustellen über die Beeinträchtigungen der Mittel- und Kleinbetriebe in Handel und Gewerbe durch die Konzentrationen des Grosshandels und der Grossindustrie, vielmehr wollen wir uns etwas mit der neuen Aera befassen, die durch „die nähere organische Berührung von Industrie und Handel zum Zwecke der Hebung von Produktion und Konsumtion“ für unser wirtschaftliches Erwerbs- und Geschäftsleben anbrechen soll.

Der Verband deutscher Waren- und Kaufhäuser, die Domäne der Tietz, Wertheim, Jandorf und Genossen, hat neuerdings ein Schriftchen mit dem vorgenannten hochtrabenden Titel erscheinen lassen, in dem, abgesehen von anderen utopistischen Ideen, die „Kontakttage“ eine Hauptrolle spielen. Hören wir Tietz selbst über das Problem:

„Bekanntlich arbeitet der Verband deutscher Waren- und Kaufhäuser an der Errichtung von Kontakt- und Trefftagen. An bestimmten Tagen, die sich im regelmässigen Turnus folgen, sollen sich Fabrikanten und Einkäufer in Industriezentren, zunächst in Berlin, treffen, um miteinander Geschäfte zu machen oder ihre Ideen auszutauschen. Der Nutzen dieser Treff- und Börsentage für die Fabrikanten liegt auf der Hand. Ohne besondere Spesen, denn die Fabrikanten pflegen ja jetzt schon von Zeit zu Zeit ihre Vertreter zu besuchen, bieten sie ihnen die Gewissheit, ihre Kundschaft aus ganz Deutschland anzutreffen, und zwar nicht nur Einkäufer, sondern die Inhaber der Firmen selbst. Auch für die Käufer sind die Kontakttage zweifellos von Nutzen, denn die ihnen beim Besuch derselben entstehenden Spesen sind nur gering. Trifft man doch jetzt schon ohne Kontakttage die Einkäufer und Inhaber unserer Waren- und Kaufhäuser von Zeit zu Zeit in Berlin an. Es wird sich also nur darum handeln, diese Reisen auf bestimmte Tage zu verlegen. Ausserdem werden sich nach der Einrichtung der Kontakttage viel Reisen zu den Fabriken, die heute notwendig sind, erübrigen, so dass durch diese neue Einrichtung die Reisespesen der Warenhäuser unbedingt verringert werden. Bei direkter Verhandlung mit den Fabrikanten wird man darauf rechnen können, dass man von diesen günstigere Preise und Konditionen herausholen wird, als es sonst und jetzt der Fall ist. Andererseits werden die Fabrikanten es auch nicht versäumen, wenn sie zum Kontakttage reisen, sich mit einigen Neuheiten zu versehen. An Stelle der jetzt üblichen Neumusterungen im Frühjahr und im Herbst mit ihrer unübersehbaren Fülle werden dann häufige Darbietungen von Novitäten, wenn auch in kleineren Dosen, treten. Endlich ist anzunehmen, dass die Fabrikanten sich bemühen werden, an den Kontakttagen ihrer Kundschaft noch andere besondere Vorteile zu bieten. So werden sie z. B. Verzeichnisse ihrer Lager- und Restposten für diese Tage anfertigen lassen

und ihren Kunden diese Posten billig anstellen.“ So weit Herr Tietz!

Eine kritische Behandlung der dargelegten Aussichten und deren teilweise absolute Haltlosigkeit halten wir für überflüssig, nur auf zwei bedenkliche Stellen der Tietzschen Ausführungen, die zweifellos unbedacht und unfreiwillig geoffenbart wurden, wollen wir hinweisen.

Wir verweisen zunächst auf die Stelle, dass man an den Kontakttagen von den selbst anwesenden Fabrikanten günstigere Preise „herausholen“ könne, als dies sonst möglich sei.

Das Wort „herausholen“ spricht Bände und charakterisiert so recht die Tendenz des Verbandes und die Voraussetzungen zu der von seinen Mitgliedern beabsichtigten „kulturellen Versorgung des gesamten Publikums“.

Mit nicht zu verkennender Offenheit heisst es dann weiter: „Endlich ist anzunehmen, dass die Fabrikanten sich bemühen werden, an den Kontakttagen ihrer Kundschaft noch andere besondere Vorteile zu bieten. So werden sie z. B. Verzeichnisse ihrer Lager- und Restposten für diese Tage anfertigen lassen und ihren Kunden die Posten billig anstellen.“

Auch hierzu erübrigt sich jeder Kommentar. Man kann nur Herrn Tietz dankbar sein, dass er auch über das Niveau der dem Verbands angehörenden Warenhäuser keine Unklarheit lässt, sondern deutlich zu erkennen gibt, mit wem man es bisher zu tun hatte und auch fernerhin zu tun haben wird.

Wenn nun auch nach der von uns erwähnten Broschüre niemand gezwungen wird, sich an dieser Organisation zu beteiligen, so wird es doch mit dem Besuche der Kontakttage allein für den Industriellen nicht getan sein. Vielmehr muss er, wenn er sich das volle Wohlwollen der Herren Grosswarenhäuser erwerben will, auch noch dem „Verbande deutscher Waren- und Kaufhäuser“ als ausserordentliches Mitglied beitreten und so die nähere organische Berührung zur vollendeten Tatsache machen.

Mit Recht sagt hierzu ein bekanntes Fachorgan der Kaufleute und Privatbeamten:

„Wir können kaum annehmen, dass bereits 1000 ausserordentliche Mitglieder dem Verbands beigetreten sind. Sollte es wirklich deutsche Fabrikanten geben, die es über sich bringen würden, unsere nationale Industrie in dieser Weise zu prostituieren und vor den Koryphäen des Verbandes deutscher Waren- und Kaufhäuser den Kotau zu machen? Man braucht ja noch lange nicht an unsere allergrössten industriellen Unternehmungen zu denken, die als Lieferanten der Warenhäuser nicht in Betracht kommen. Auch die grossen Betriebe der Holz-, Textil-, Papier-, Ledergalanteriewaren-, Nahrungsmittel- und anderer einschlägiger Industrien sollten mit Entrüstung die Zumutung von sich weisen, vor den Warenhausbesitzern zu antichambrieren. Der Uebermut der Herren, der sich schon zu oft in unglaublichen Zumutungen an die Fabrikanten geäussert und fast stets noch seine Zwecke durch Ausspielung der Lieferanten gegeneinander erreicht hat, würde ja keine Grenzen mehr kennen, wenn sich die Fabrikanten noch selbst durch ihr Erscheinen an den Kontakttagen den Warenhausbesitzern zu Füssen legen wollten.“

Auch wir hoffen von dem gesunden Sinne unserer deutschen Industriellen, dass sie nie und nimmer ihre Hände bieten werden zu solchen problematischen Manipulationen, sondern dass sie Standesehre und Gefühl genug besitzen, derartige Insinuationen weit von sich zu weisen, eingedenk dessen, dass nicht das Kapital eines Standes, sondern sein sittliches und soziales Gewicht den Ausschlag gibt.

Dr. P.

Ermittlung gestohlener Uhren.

Ein ständiges Thema in unseren Fachzeitschriften sind leider die Berichte über Einbruchsdiebstähle bei bedauerndwerten Fachgenossen, und nur in den seltensten Fällen gelingt es, der Missetäter habhaft zu werden und ihrer wohlverdienten Strafe zu überantworten. Es ist nun nicht gut anzunehmen, dass sämtliche gestohlenen Uhren ins Ausland gehen oder die edeln Metalle derselben eingeschmolzen werden, um sie unkenntlich zu machen, sondern viel wahrscheinlicher ist es, dass