

## Zum Kapitel „Einkaufsgenossenschaft für Uhrmacher“.

**A**m 25. September d. Js. tagte zu Frankfurt a. M. eine imposante Uhrmacher-Versammlung zur Beratung über obiges Kapitel. Die Handwerkskammer war eingeladen, und ich hatte die Ehre, dieselbe zu vertreten. Man erwartete, dass ich mich zu der Sache äussere, und das tat ich denn auch. Da es nun leider auch noch Stellen gibt, die sich berufen halten, dem Streben der Uhrmacher nach Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Lage und ihres Verhältnisses zu den Grossisten Hindernisse zu bereiten, offenbar weil sie die Interessen der Grossisten gefährdet sehen, so bin ich von berufener Seite gebeten worden, meine am 25. September d. J. in Frankfurt gesprochenen Worte niederzuschreiben und in dem Verbandsorgan zu veröffentlichen. Im Interesse der guten Sache habe ich mich bereit erklärt und will nachstehend versuchen, ungefähr wiederzugeben, was ich damals gesagt habe. Wörtlich kann ich dies allerdings nicht mehr, weil ich frei vortrug.

Nachdem ich für die Einladung der Kammer gedankt, die Befriedigung der letzteren über das Bestreben der versammelten Uhrmacher nach Errichtung einer Einkaufsgenossenschaft zum Ausdruck gebracht und der bereits vorliegenden, gründlichen und sehr verständigen Vorarbeit des Vorstandes meine Anerkennung ausgesprochen hatte, schloss ich an das vorausgegangene, treffliche Referat des Herrn Gustav Hinrichs in Frankfurt a. M. an und führte ungefähr folgendes aus:

Meine sehr geehrten Herren! Die Verhältnisse in Ihrem Berufe, wie sie Herr Hinrichs soeben so anschaulich geschildert hat, drängen mit Naturnotwendigkeit auf die Errichtung einer Einkaufsgenossenschaft, und Sie sind auf dem rechten Wege zu einer wirklich praktischen und nützlichen Arbeit, die eine wirtschaftliche Verbesserung Ihrer Lage am allerersten verspricht. Was dem Einzelnen nicht gelingt, das wird der Genossenschaft gelingen, denn „viele Wenig machen ein Viel, vereinte Kräfte führen zum Ziel!“ Wer hätte nicht schon von jenem weisen Vater gehört, der seinen Söhnen auf dem Sterbebette zur Einigkeit, zum festen Zusammenhalten riet, um sie zu stärken für den Kampf des Lebens, und dabei sie durch ein einfaches Beispiel überzeugte. Er liess sieben Stäbe bringen und sagte zu dem ältesten Sohne: „Nimm diesen Stab und zerbrich ihn.“ Der Sohn tat es ohne Mühe. „Und nun nimm noch jene sechs Stäbe dazu und versuche desgleichen.“ Doch das vermochte der Sohn nicht. „So“, sprach der Vater, „ist's auch mit euch. Steht jeder allein, so wird er leicht dem Stärkeren erliegen; steht ihr aber zusammen, so werdet ihr eine Macht bilden, die widersteht.“

Genau so liegt die Sache auch sonst im Leben und so liegt sie auch bei Ihnen, meine Herren. Es geht jeder seinen eigenen Weg, er stellt sich allein dem Schicksal entgegen, lässt sich überwältigen, um dann die Welt und die Zeit anzuklagen, anstatt sich mit seinen Kollegen zu verbinden und nun mit vereinter Kraft das Feld zu behaupten. Vor allem kauft der Einzelne zu teuer ein. Er kauft in kleinen Quantitäten, weil er nicht viel braucht; er zahlt meist nicht bar, weil er nicht kapitalkräftig ist; er muss meist Kredit in Anspruch nehmen und Wechsel ausstellen; er darf dann nicht so frei und rücksichtslos Mängel rügen und seine Bedingungen diktieren; er muss vielmehr Rücksicht nehmen, weil er vom Lieferanten abhängig ist, und manchmal sogar zufrieden sein, wenn ihm überhaupt geliefert wird; er kauft von Zwischenhändlern, oft aus zweiter, dritter, vierter Hand, die alle daran verdienen wollen.

Die Genossenschaft kauft ohne Zwischenhandel grosse Quantitäten, weil sie für alle ihre Genossen zusammen viel braucht, sie kauft gegen bar, weil sie kapitalkräftig ist. Es ist klar, dass der Einzelne, der für 100 Mk. einkaufen will, nicht so gut fährt, als wenn seine Genossenschaft gleich für 20 Genossen für 2000 Mk. kaufen will. Durch sie erhält der Genosse preiswürdige Ware, und der Verdienst der Zwischenhändler kommt ihm zu gute.

Nun sind ja, gottlob, nicht alle Fachgenossen in gedrückten Verhältnissen, und es wird mancher denken, er habe eine Genossenschaft nicht nötig. Aber das ist in jedem Falle ein Irrtum. Die Genossenschaft hat noch weitere Vorteile, die auch

ihm zu statten kommen. Er braucht kein oder doch kein grosses Lager zu halten, weil es die Genossenschaft für ihn hält, wo er sich je nach Bedarf stets holen kann. Darin liegen wiederum eine Reihe besonderer Vorteile. Der Meister braucht sich kein totes Kapital, keine Dinge hinzulegen, die er nur selten braucht; es verbrennt ihm nichts, wird ihm nichts gestohlen u. s. w. Er braucht sich nicht mit fremden Lieferanten herumzustritten, kann sich vielmehr bei seiner Genossenschaft aussuchen, was ihm gefällt. Recht oft werden ihm durch die Reisenden der Grossisten und Zwischenhändler Sachen aufgedrungen, die ihm jahrelang oder ewig liegen bleiben, die er aber recht bald bezahlen muss. Nun ist ja auch die Missgunst und Selbstsucht noch ein Faktor, mit dem zu rechnen ist. Sie ist in unserer materiellen Zeit mit ihrem rücksichtslosen Hasten und Jagen nach Geld und Gut leider tief in die Geschäftswelt eingedrungen. Auch Ihr Stand, meine Herren, ist davon nicht frei. Es gibt besser situierte Kollegen, die sich deshalb einer Genossenschaft nicht anschliessen möchten, weil sie fürchten, dadurch den schwächeren Kollegen zu stärken und sich in ihm einen gefährlichen Konkurrenten zu erziehen.

Abgesehen davon, dass dies ein unchristlicher, unsehöner Standpunkt ist, zeugt er auch von geschäftlicher Kurzsichtigkeit, denn gerade der schwächere Kollege muss unter allen Umständen Arbeit und Verdienst suchen, also auch zu Schleuderpreisen liefern oder arbeiten. Damit schädigt er aber nicht nur den besser gestellten Kollegen, sondern den ganzen Stand, sowohl wirtschaftlich wie moralisch. Aber wer möchte ihn deshalb verdammen wollen, wenn er doch so handeln muss, um sich durchs Leben zu schlagen.

Daraus folgt, dass es dem besser Gestellten selbst und seinem Stande nur nützt, wenn auch des Schwächeren Lage sich bessert.

Die Gründung von Einkaufsgenossenschaften liegt im Interesse aller Kollegen, ist das wichtigste und wirksamste Mittel, dieselben in den Stand zu setzen, sich zu behaupten und ihre wirtschaftliche Lage zu verbessern. Die Mittel für die Genossenschaft sind leicht zu beschaffen. Zunächst hat jeder Genosse einen Geschäftsanteil einzuzahlen, sagen wir 200 Mk. Dieser Betrag braucht aber nicht sofort eingezahlt zu werden. Es genügt, wenn es in Raten geschieht. Die Raten können so gestellt werden, dass sie keinem Genossen wehe tun.

Dann kann die Genossenschaft einen Kredit aufnehmen. Jeder Vorschuss- und Kreditverein wird ihr gern einen solchen bewilligen, während er ihn dem Einzelnen in der Regel nur gegen doppelte oder dreifache Sicherheit gewähren wird.

Die Genossenschaft mit ihrer vereinigten wirtschaftlichen Kraft vieler bietet eben ganz andere Garantien als der Einzelne.

Ausserdem haben wir die Preussische Central-Genossenschaftskasse in Berlin, welche lediglich zur Unterstützung von landwirtschaftlichen und Handwerker-Genossenschaften errichtet ist und dafür 50000000 Mk. aus der Staatskasse erhalten hat. Von diesen 50000000 Mk. haben die Handwerker erst etwa 2000000 Mk., die Landwirte dagegen bereits 30000000 Mk. in Anspruch genommen. Doch hat bei einer 1901 in Berlin stattgehabten genossenschaftlichen Konferenz der Präsident der Central-Genossenschaftskasse, Herr Dr. Heiligenstadt, erklärt, dass noch 20000000 Mk. für die Handwerker zur Verfügung seien.

Diese Central-Genossenschaftskasse hat das Schöne — und darin ist sie einzig —, dass sie bis zu einer gewissen Grenze die Arbeitskraft des Handwerkers beleihet, ohne Bürgschaften und Vermögensnachweisungen. Bis zu 300 Mk. nämlich hält sie jeden Genossen unbesehen für gut und gewährt für zwei Drittel Kredit. Wenn also jeder Genosse 300 Mk. Haftpflicht übernimmt (ich komme darauf noch zurück) und es sind 30 Genossen da, so gibt die Central-Genossenschaftskasse zwei Drittel von  $30 \times 300 = 9000$  Mk., also 6000 Mk. laufenden Kredit. Damit kann die Genossenschaft arbeiten.

Ueber Mk. 300 Haftpflicht pro Genosse hinaus muss die Solvenz durch die Steuerakten nachgewiesen werden. Der Zinsfuß ist hier erheblich niedriger, als sonst bei Banken u. s. w., nämlich in der Regel  $3\frac{1}{2}$  Proz.

Es ergibt sich hieraus, dass die Genossenschaft nach jeder Richtung leichter und vorteilhafter arbeitet, als der Einzelne, sie hat reichere Hilfsquellen und weit günstigere Existenzbedingungen

... alle  
... ihr schü  
... schutzlos  
... haben kann  
... Haftpflicht  
... Risiko. Es  
... Genossenschaft  
... dem Genossen  
... auf etw  
... dies, so kan  
... nur dann  
... wärien. Mag  
... Genosse haftet  
... 300 Mk. D  
... eintritt und  
... ausschlossen  
... Genossenschaft  
... schlimmsten Fa  
... wigen Gefähr  
... über die Gene  
... bestimmt.  
... bilden hat.  
... Fonds reservier  
... Geschäftsze  
... sein, mit wech  
... am.  
... wenn das ganz  
... und der Rese  
... mer noch Verpfl  
... der Haftsum  
... Geschäftsführer  
... parteische, vo  
... anfragen und d  
... Der kleine  
... die Sache, sieht  
... und die Erträ  
... gehe man zu grö  
... Verkauf der  
... Gewinn wird  
... der Genosse  
... der Verwaltung  
... zügig ist. Unte  
... well sonst die Ge  
... Einkauf zu bil  
... die Preise gedr  
... Bei Barzahlun  
... üblichen Raba  
... Teil der Verwalt  
... anfang wird d  
... ganz natürlich  
... sehr gut anders  
... nicht sofort  
... entnehmen. S  
... locht und sich  
... angiebt sich  
... verkaufen. V  
... werden. Dadi  
... führt werd  
... oder die Gene  
... worden, a  
... Umsatz zwar  
...  
... die Abg  
... Beste und  
... vielen auc  
... haben kön  
... die bar be  
... angemess  
... arten  
... dürte beisp  
... Geschäftsantei