

zeugnisse erwachsen. Dieselben sind verschiedenartig von Fall zu Fall, und so werden wir nur in seltenen Fällen einheitliche Preise für gleichbleibende Leistungen festsetzen können. Bei allen übrigen Erzeugnissen unseres Handwerkes werden wir aber genötigt sein, Hilfsmittel zu schaffen, mit denen wir von Fall zu Fall den angemessenen Preis ermitteln und vereinbaren können. Die Erfahrungen haben gelehrt, dass dieses Hilfsmittel in einer Offertenzentrale bestehen kann, in der die auf eine Arbeit Reflektierenden sich von Fall zu Fall zusammenfinden, um vor der Abgabe der Offerte den angemessenen Preis jeweils zu ermitteln. Diese Einrichtungen haben die praktischen Bestrebungen unseres Innungsverbandes ja schon in Gestalt der Schutzverbände als eingetragene Vereine geschaffen, und es ist eben die Wirkung des § 100q, dass wir diese Einrichtung nicht als ein Organ der Innung errichten können. Würde es der Fall sein, so könnten wir die weitere Entwicklung ruhig der Zukunft überlassen, denn die tatsächlichen Verhältnisse im handwerklichen Wirtschaftsleben würden von selber das Richtige nach und nach treffen.

Das Ziel aller Arbeit an der Preiswirtschaft im Handwerke muss sein, eine mitbestimmende Gewalt über die Preisbildung auszuüben. Denn ohne diese Gewalt hat das Handwerk auch die Gewalt über die Qualitätsbildung verloren, und von dieser Gewalt hängt es überhaupt ab, ob das Handwerk in der heutigen Volkswirtschaft existenzberechtigt ist, und auch, ob es seinen Nachwuchs mit der notwendigen fachlichen Tüchtigkeit ausrüsten kann. Nur durch die fortwährende Uebung an Arbeiten, die infolge angemessener Bezahlung in handwerksgerechter Qualität hergestellt werden können, können tüchtige Handwerker entstehen. Man hat dem Handwerke seit 30 Jahren gesagt, und heute mehr wie je, es könne sich gegen die fabrikmässige Massenproduktion nur durch Qualitätsleistungen behaupten. Und in der Tat trifft dies den Nagel auf den Kopf. Daraus folgt aber auch, dass die Volkswirtschaft ein Interesse daran hat, dass sich der Wettkampf im Handwerk auf dem Gebiete der Qualität abspielt und nicht auf dem Gebiete der Preisunterbietung. Es gibt nicht nur eine Uebervorteilung des Publikums im Preise, sondern auch in der Qualität. Der Zweck jeden wirtschaftlichen Wettkampfes ist die Förderung des Tüchtigen. Im handwerklichen Wirtschaftsleben kann dieses Kampffeld nirgendwo gefunden werden ausser den qualitativen Leistungen. Dort ist das Feld, wo sich die handwerklichen Produktionskräfte entwickeln können, wo der Tüchtige sich hervortun und wo er sich Achtung erzwingen kann. Und das ist die tiefe Absicht des deutschen Handwerkes, den wirtschaftlichen Wettkampf auf dieses Gebiet zu schieben. Gelingt es ihm, so wird der Kampf edle Formen annehmen. Er wird tüchtige, zuverlässige, ehrliebende Handwerker erzeugen, und bald werden die Klagen über mangelhafte Ausbildung des Nachwuchses verstummen. Sollten wir nicht hoffen dürfen, dass an der Spitze des Staatswesens Leute stehen, die dieses Grundbedürfnis des deutschen Handwerkes erkennen und seinen Organen die gesetzlichen Möglichkeiten geben, die nötigen Hilfsmittel zu schaffen, um dieses Bedürfnis zu erfüllen?

Sprechsaal.

In dieser Rubrik räumen wir unsern geehrten Lesern das Recht der freien Meinungsäusserung ein. Die Redaktion enthält sich jeder Beeinflussung. Dadurch, dass entgegengesetzte Meinungen zur Aussprache kommen, kann am leichtesten eine Verständigung herbeigeführt werden. — Wir bitten im Interesse der Allgemeinheit, recht regen Gebrauch von der Einrichtung des Sprechsaales zu machen.

Politik und Geschäft. Werter Kollege aus Lüneburg, Ihnen gehören meine Sympathien ob Ihres offenen Standpunktes, und Ihnen, werter Kollege T., aus einer Stadt von 7000 Einwohnern, gehört meine Bestätigung. Was ersterer schreibt, ist nur zu wahr, was letzterer schreibt, ist noch wahrer!

Das ist ja eben das Traurige! Unsere moderne Weltanschauung! Hätte sich Kollege T. an der Gründung einer Hansabundesortsgruppe beteiligt und die Schlagworte für Gewerbe, Handel und Industrie in sein Repertoire aufgenommen, so hätte er bestimmt keinen Nachteil gehabt. So aber hat er es

gewagt, eine Organisation ins Leben zu rufen, die berufen sein soll, dem Handwerk, dem Kleingewerbe zu helfen und eine Unterstützung von rechter politischer Seite erhalten, das ist zu viel für die modernen Menschen! Wie kann man auch nur? Wird es der grossen Masse nicht täglich durch alle grossen Tageszeitungen und in kleinen Plätzen durch die kleinen, denn diese leben ja von dem Abfall der grossen, eingepflichtet und suggeriert, dass das falsch ist?

Ja, lieber Kollege, was Sie erlebt, habe ich auch erlebt, nur mit dem Unterschied, dass man mir nicht durch die erste Klasse einen Sitz im Stadtparlament verschaffte, trotz der 780 Stimmen dritter Sorte, sondern mit 12 bzw. 22 Stimmen waschechten, modernen Menschen einen Platz sicherte.

Ja, lieber Kollege, was Sie im Geschäft erlebt und gespürt haben, habe auch ich gespürt und spüre es noch. Habe ich mich doch vermessen, gegen den Stachel zu löcken und hatte es eigentlich noch nicht so auf den Rippen wie Sie. Nur wollte ich meiner Gesinnung kein Verräter sein, das anerzogene Gerechtigkeitsgefühl stemmte sich dagegen, als die grosse Agitation für Gewerbe, Handel und Industrie einsetzte, ruhig zuzusehen. Die geistigen Leiter und Führer, die Geldgeber für die immer grösser werdenden Versandhäuser, Warenhäuser, die uns zu erdrücken versuchen und uns auch erdrücken werden, hatten mir es angetan. Ich habe meine politische Laufbahn aufgegeben und warte entweder auf meinen Tod, eine Altersversicherung für Handwerker, das grosse Los, oder vielleicht auch auf eine Arbeitslosenversicherung.

Lepus, der Thüringer.

Inventurverkäufe. Soviel mir bekannt, ist seinerzeit im Zentralverbände die Ansicht vertreten worden, dass in der Uhrenbranche Inventurausverkäufe nicht im Gebrauch (Usus) und deshalb nicht gestattet werden sollen. Ich halte im Gegenteil die Inventurverkäufe im Interesse des ganzen Standes.

1. Der Uhrmacher ist durch einen Inventurausverkauf verpflichtet, auch Inventur zu machen; er wird dadurch im eigenen Interesse über den Stand seines Vermögens und Geschäftes aufgeklärt und wird auch daraus ersehen können, welche Waren für ihn von Nutzen sind, und an welchen er Schaden erleidet.

2. Bei dem jetzigen Verhältnis der Uhrenbranche zum Wechsel der Mode und erst recht, wenn, wie in den meisten Fällen, Goldwaren dabei geführt werden, wo jedes Frühjahr und Herbst neue Muster auftauchen, und oft derart, dass die Muster vom Jahre vorher vollständig veraltet sind, muss derjenige Kollege, der auf der Höhe bleiben will, die alten Muster soviel wie möglich losschlagen; denn Ladenhüter gibt es sowieso zu viel, und diese sind eine Last für das Geschäft und werden immer teurer.

Ich selbst halte seit Jahren einen Inventurverkauf ab und habe dabei gute Resultate erzielt.

Bitte die verehrlichen Kollegen, sich darüber recht ausführlich äussern zu wollen.

N. W.

Papierkorbofferten! In der Nummer vom 15. Februar des „Allgemeinen Journals der Uhrmacherkunst“ finde ich unter den Bekanntmachungen der Verbandsleitung u. a. auch den Artikel „Papierkorbofferten“. In der Hoffnung, dass auch andere Ansichten als die in jenem Artikel vertretenen, Gehör finden, erlaube ich mir, jene Frage in anderer Beleuchtung, und auch teilweise in berichtiger Form, Ihnen zu unterbreiten. — In letzterer Hinsicht möchte ich darauf hinweisen, dass wohl in allen Branchen, in welchen Massenofferten in Betracht kommen, diese als Drucksache, also in offenem Umschlag, zum Versand kommen! Ich bin auf Wunsch gern bereit, meine Behauptung durch Beweise zu bekräftigen. — Es ist auch kaum anzunehmen, dass durch diese Art der Beförderung seitens der Post ein Missbrauch mit den Offerten getrieben wird. Dieses Vertrauen dürfen wir unseren Staatsbeamten doch wohl entgegenbringen. Aber selbst wenn ein weniger gewissenhafter Beamter für sich Vorteil aus unberechtigt erlangter Kenntnis der Preislisten verschaffen wollte, so kann dieses ja sehr leicht durch den Grossisten, der ja sowieso an Private nicht liefert und auch nicht liefern darf, verhindert werden. — Es ist deshalb nicht richtig, von einer Schädigung