

sich die Handelsmarken nahezu ausschließlich auf Taschenuhren. Nun, die Fabrikanten haben nicht gewartet, bis sie auch für Großuhren Geltung erlangt hatten, sondern haben die Türe vorher zugemacht. Es bestehen zwar noch Verträge mit einer der Handelsmarken-Organisationen; jede weitere Lieferung von Großuhren mit einer Handelsmarke wird aber rundweg abgelehnt, und man darf ruhig annehmen, daß die Fabrikanten es durchaus ehrlich meinen, wenn sie sagen, daß sie sich kräftig bemühen wollen, auch die Lieferungsverpflichtung gegenüber der einen Marke zu beseitigen, denn sie haben selbstverständlich längst erkannt, daß die ursprünglich nur zur gegenseitigen Bekämpfung im Einzelhandel geschaffenen Handelsmarken auch ein wundervolles Machtmittel gegenüber der Fabrikation darstellen.

Wer die Macht hat oder zu haben glaubt, gibt sie nicht gern aus der Hand. Im Augenblick ist die Macht wohl bei den Fabrikanten, soweit Großuhren in Frage kommen, aber es gibt anscheinend doch noch einige recht unbequeme Außenseiter, und es wäre sehr wohl denkbar, daß diese mit Hilfe der Handelsmarken zu noch weit größerer Bedeutung gelangen könnten, was dann unter Umständen eine wesentliche Einschränkung der augenblicklichen Machtstellung der organisierten Fabrikanten bedeuten könnte. Das Mittel hiergegen wurde aber gefunden, ein ganz unschuldiges, harmloses kleines Mittelchen, nur so eine kleine, der „Rationalisierung“ dienende Mehrbelastung der Fakturisten, die ab 1. Januar 1929 das Vergnügen haben, auf jede Rechnung + 11,1 und - 10 % zu schreiben, und denen hierbei boshafterweise die Pflicht auferlegt worden ist, den Zwischenwert auch auszurechnen; ein kleiner Rechenfehler schadet aber nichts, denn die Schlußsumme der Rechnung ist die gleiche wie vor dem Aufschlag; die braucht man also nur abzuschreiben. „T r e u r a b a t t“ nennt sich diese niedliche kleine Erfindung allgemein; hier hat man ihr den Namen „V o r z u g s r a b a t t“ gegeben.

Mit den Uhrmachern verhandeln? Aber selbstverständlich, furchtbar gern! Also die Frage der Warenhausbelieferung ist ein wundervolles und unerschöpfliches Thema; darüber kann man jahrelang verhandeln und Zugeständnisse machen. Man kann darüber auch im Januar 1929 noch einmal verhandeln. Auch über den Treurabatt? Das ließ sich leider nicht machen, denn der von den Grossisten gewünschte Vertrag lief am 31. Dezember 1928 ab und mußte mithin notwendigerweise — wegen des dringenden Wunsches natürlich — zum 1. Januar 1929 erneuert werden, und da es ja nun doch leichter ist, mit 200 Grossisten einen Vertrag zu machen als mit 12 000 Uhrmachern, so mußte man diese kleine Bestimmung eben schnell in diesen Vertrag einfügen. Aber das hat ja auch fast gar nichts zu sagen, denn es bleibt doch eigentlich alles beim alten: + 11,1 und - 10 %! Und auf die vorhandene Außenseiterware hat der Vertrag selbstverständlich keine Rückwirkung.

Die Uhrmacher wollen den Treurabatt nicht? Ja aber, meine Herren, Sie verlangen doch, daß wir schärfste Bindungen eingehen bezüglich der Belieferung von Außenseitern. Sie verlangen von uns, daß wir schärfste Bindungen eingehen bezüglich der Belieferung von Warenhäusern, trotzdem uns deren bare Kasse manchmal eine so wirksame Hilfe sein könnte, wie sie uns von Ihnen nie geboten werden kann. Sie verlangen, mit einem Worte gesagt, von uns einen möglichst absoluten Schutz des Vorrechtes des Handels mit Uhren gegenüber allen möglichen Außenseitern. Da werden Sie uns doch gerechterweise als Gegenleistung den Schutz gegenüber unseren Außenseitern nicht versagen wollen und können. Im übrigen dürfen Sie uns diesen Schutz nicht versagen, denn wenn Sie die Außenseiter neben uns begünstigen, die an keinerlei Bedingungen gebunden sind, dann sind wir ja gar nicht dazu in der Lage, Ihnen den von Ihnen gewünschten Schutz zu gewähren, denn er würde ja

von den Fabrikations-Außenseitern immer wieder wirkungslos gemacht werden.

Gegen diese Argumentation der Fabrikanten läßt sich auch beim allerbesten Willen nichts einwenden. Ebenso sicher, wie es ist, daß der Treurabatt gegenüber dem Einzelhandel eine höchst unerwünschte Zwangsmaßnahme darstellt, deren Folgen durch die dadurch bedingte weitere Machtanhäufung bei den Fabrikanten für den Einzelhandel recht nachteilig sein können, ebenso sicher ist es, daß der Einzelhandel gegenüber den Fabrikanten nicht dauernd den Standpunkt einnehmen kann: Du darfst zwar nur an mich liefern, aber ich kaufe, wo ich will. Da es aber gesetzlich nicht möglich ist, mit dem Zentralverband Verträge mit wirtschaftlichen Bindungen für seine Mitglieder, und da es praktisch nicht möglich ist, solche Verträge mit sämtlichen Uhrmachern einzeln abzuschließen, so kann man es den Fabrikanten wirklich nicht so sehr übelnehmen, wenn sie denjenigen Weg gehen, der sich ihnen durch ihren Vertragsabschluß mit den Grossisten leicht darbietet.

Es ist unmöglich, das Problem des Treurabattes an dieser Stelle in allen Einzelheiten zu erörtern. Es kommt uns nur darauf an, darzulegen, daß seine Einführung einerseits eine gewisse Zwangsläufigkeit zu bedeuten scheint, daß seine Auswirkungen auf den Einzelhandel andererseits aber von so grundlegender Bedeutung sein können, daß seiner Einführung nur unter solchen Kautelen zugestimmt werden kann, daß wichtige Interessen des Einzelhandels weder jetzt noch in Zukunft verletzt werden können. Vor allen Dingen handelt es sich um die Wahrung des Friedens im Einzelhandel. Es ist dringendst zu fordern, daß die Wirkung des Denunziantentums im Einzelhandel und im Großhandel nach Einführung des Treurabattes nicht unterschätzt werden darf. Augenblicklich ist das nächste Ziel der Einführung des Treurabattes sicherlich auch die Fernhaltung der Handelsmarken vom Gebiete der Großuhren. Wie die Dinge sich nun einmal entwickelt haben, ist aber die Einführung von Handelsmarken auch für Großuhren ein vitales Interesse des Einzelhandels. Geht es den Fabrikanten wirklich nur um die Bekämpfung ihrer Fabrikations-Außenseiter, dann brauchen sie sich auch gegen die Übertragung von Handelsmarken auf Großuhren nicht zu sträuben, denn in dem Augenblick, in dem die Lieferung dieser Uhren von Vertragsfabrikanten übernommen wird, wird man jeden Gedanken, sie von Außenseitern zu beziehen, fallen lassen. Geht es den Fabrikanten aber nur um die letzte Befestigung ihrer das ganze Gewerbe unumschränkt beherrschenden Machtposition, dann handelt es sich auch für den Einzelhandel um eine für seine selbständige Existenz lebenswichtige Machtfrage, und er hat das letzte daranzusetzen, die Einführung des Treurabattes zu verhindern. Hierzu bedarf es aber voller Einigkeit und der Einsetzung der vollen Macht auch der wirtschaftlichen Einzelhandels-Organisationen, die hierbei auch um ihre Existenz kämpfen, wenn dies vielleicht auch noch nicht von allen Seiten anerkannt wird.

Übrigens ist dem Einzelhandel in diesem Kampfe ein mächtiger Bundesgenosse erwachsen durch ein Urteil des Kartellgerichtes, wonach dieses im Falle der Festsetzung eines Vorzugsrabattes von nur fünf Prozent entschieden hat, daß der Treurabatt eine sperrähnliche Maßnahme darstelle. Die Verhängung einer solchen Maßnahme hängt aber von der Billigung des Kartellgerichtes ab. In dem erwähnten Falle hat das Kartellgericht zwar erkannt, daß hier durch den Vorzugsrabatt eine Gefährdung der Gesamtwirtschaft oder des Gemeinwohles nicht eintreten würde, und daß eine unbillige Beeinträchtigung der privaten Interessen der betroffenen Firma nicht vorliege. Hiernach ist es also durchaus möglich, daß das Kartellgericht in einem anders gelagerten Falle anders entscheiden und damit z. B. auch der Treurabatt der Uhrenindustrie die gedachte Wirkung ver-