

hütte; Alfred Mauthe, Schwenningen; Meißner i. Fa. John Lawrence, Stettin; R. Mischke in Fa. Ette & Mischke, Berlin; Sekretär Neukamm, Leipzig; Bernh. Paschen, Hagen; Pleskot, Redakteur der D. U.-Ztg., Berlin; D. Popitz, Leipzig; Otto Primavesi i. Fa. J. Verhagen, Köln a. Rh.; Scheurlen, Leipzig, Vertreter der Ver. Uhrenfabriken von Gebr. Junghans und Thomas Haller; J. Steiger, Vertreter der Omega-Uhrenfabrik, Berlin; Professor Straßer, Direktor der Deutschen Uhrmacherschule; Wandschneider jun., Hamburg; Wermuth, Magdeburg; de Wolf i. Fa. Fränkel & Co., Frankfurt; H. Wildner, Leipzig; Paul Wohlleben i. Hause Berger & Würker, Leipzig.

Die Tagesordnung umfaßte folgende Anträge:

1. Sämtliche Unterverbände beantragen, eine Vergrößerung der

grossisten liefern, Uhrmacher sowohl, als deren Einkaufsgenossenschaften, Warenhäuser, Abzahlungsgeschäfte usw. aber als Detailleure ansehen, mit denen direkte Geschäfte nicht gemacht werden dürfen. Die Fabrikanten möchten ersucht werden, in ihren Annoncen in den Fachblättern stets die Notwendigkeit des Bezuges durch die Grossisten zu betonen und ihnen von Detailleuren zugehende Aufträge dem nächstwohnenden Grossisten zuzuweisen.

5. Die Uhrmacher sollen neuerlich darauf aufmerksam gemacht werden, daß es ihren Interessen viel mehr entspricht, wenn Warenhäuser, Abzahler usw. von den Grossisten, anstatt, wie es heute meist der Fall ist, von den Fabrikanten oder Kommissionären bedient werden. Von letzteren beiden Bezugsgelegenheiten kauft das Warenhaus erklärlicherweise billiger ein als vom Grossisten und



I. Jahresklasse.



II. Jahresklasse.



III. Jahresklasse (siehe Seite 226).



Liste im Preise gebundener Artikel anzustreben, nachdem sich diese Einrichtung zweifellos als segensreich erwiesen hat.

2. Mit den Fabrikanten soll vereinbart werden, daß diejenigen Grossisten, die sich nach erfolgter Verwarnung neue Verstöße gegen die gebundene Preisliste zuschulden kommen lassen, seitens der Fabrikanten mit hohen Konventionalstrafen belegt werden, deren Ertrag zugunsten der Deutschen Uhrmacherschule oder zu sonstigen Unterstützungszwecken für das Uhrmachergewerbe verwandt werden soll.

3. Alle festzulegenden Preise sollen Bruttopreise werden, auf die nur bei Barzahlung innerhalb 30 Tagen ein Skonto von höchstens 5% gewährt werden dürfe. Das sonst zu gewährende Ziel, bei dessen Inanspruchnahme diese Preise netto werden, soll drei, höchstens vier Monate, nicht übersteigen. Ein Nettomachen der festgelegten Preise, auch für wirkliche Kassenzahler, soll nicht statthaft sein, weil das die Einheitlichkeit stören und bei Verstößen die Kontrolle erschweren würde. Einräumung von Umsatzprovisionen oder sonstigen Bonifikationen müsse als Umgehung der Preisbindung angesehen und unter Konventionalstrafe gestellt werden.

4. Es soll aufs neue angestrebt werden, mit den Fabrikanten bündige Abmachungen dahin zu treffen, daß diese nur an Uhren-

kann deshalb dem Uhrmacher die heute so sehr zu beklagende scharfe Konkurrenz machen.

Die Uhrmacher würden sich also selbst am meisten nützen, wenn sie unseres Verbandes Bestrebungen, die Fabrikanten von der direkten Bedienung erwähnter Geschäfte abzubringen, nach Kräften unterstützen würden. Mag das Wort von den zwei Übeln seine Geltung behalten; — den Warenhäusern usw. den Bezug von Uhren ganz unterbinden zu wollen, ist bekanntlich eine Unmöglichkeit, — das kleinere Übel, das die Klugheit zu wählen gebietet, ist zweifellos die Bedienung der Warenhäuser usw. durch die Grossisten!

6. Unsere Taschenuhrenkommission möge dahin zu wirken suchen, daß die Fabrikanten von Schablonenuhren, deren Fabrikate dankenswerterweise bereits eine Preisbindung erfahren haben, künftig die Preise zuzüglich des Zolles festlegen.

7. Der Verband möge eine sogenannte „schwarze Liste“ derjenigen Taschenuhrenfabrikanten aufstellen, die direkt und unter der Hand an Uhrmacher liefern.

8. Fürs Herbstgeschäft sollen neue Preislisten mit erhöhten Preisen in Anwendung kommen, damit der Preisaufschlag in Wegfall kommen kann.

9. Vorschlag, mit dem neuen Verbands der Grossisten des