

lichem Maße darauf angewiesen seien, Bestellungen außerhalb des Ortes ihrer gewerblichen Niederlassung bei Privatkundschaft aufzusuchen.

Uns erscheint dies recht sonderbar. Warum soll der Bezirk der Handelskammer zu Karlsruhe hier eine Ausnahmestellung einnehmen? Die zuständige Handwerkskammer, welche die dort ansässigen Handwerker vertritt, müßte davon doch auch etwas wissen, sie hat aber dem Vorschlage der bayrischen Regierung zugestimmt und sicher damit die Interessen ihrer Angehörigen wahrgenommen. Wir können nur annehmen, daß der Bescheid der Handelskammer infolge unzutreffender oder zu sehr verallgemeinernder Anschauungen entstanden ist, der einer gründlichen Nachprüfung nicht standhalten wird.

Bedauerlich ist es, daß von den

übrigen Bundesstaaten

noch nicht bekannt geworden ist, wie sie sich zu dem bayrischen Antrag stellen. Wir haben auch nichts gehört, daß diese dem Beispiel der badischen Regierung gefolgt und eine Umfrage veranstaltet hätten. Deshalb erachten wir es für unsere Pflicht, den

einzelnen Regierungen näher zu treten und sie in einem entsprechenden Gesuch zu bitten, sich dem Vorgehen der bayrischen und badischen Regierung anzuschließen.

Sollten dann durch die Handels- und Handwerkskammern auch Rückfragen an unsere Kollegen, besonders jene, welche Mitglieder dieser Korporationen sind, gestellt werden, so ist es wohl selbstverständlich, daß sie nachdrücklich für den bayrischen Antrag eintreten. Er verheißt die einfachste und beste Lösung des Hausierunfugs. Hoffentlich wird er bald Gesetz.

Schließlich geben wir noch einem Wunsche Ausdruck, nämlich dem, daß alle unsere Mitglieder Gelegenheit haben, mit dem

Weihnachtsgeschäft

zufrieden zu sein und für alle ihre Mühe den erwarteten Lohn finden.

Mit kollegial. Gruß

Deutsche Uhrmacher-Vereinigung

(Zentralstelle zu Leipzig).

Alfred Hahn, Vorsitzender.

H. Wildner, Schriftführer.

Garantiegemeinschaft Deutscher Uhrmacher (E. V.).

Zur Aufnahme haben sich gemeldet: Albert Möhle, Holzminden; A. Steckel, Sangerhausen.

Zum direkten Einkauf der Detaillisten bei Fabrikanten.

Der „Manufakturist“ veröffentlichte kürzlich die Zuschrift eines Kleiderstoff-Kleinhändlers, die sich sehr treffend zu der in unserer Überschrift angedeuteten Frage ausläßt. Da die darin niedergelegten Erfahrungen in vielen Punkten auch auf die Uhrmacherei zutreffen, so geben wir nachstehend den Artikel wieder.

„Als Sohn eines Manufakturwaren- und Kleiderstoff-Kleinhändlers geboren, dessen Geschäft ich seit einer langen Reihe von Jahren fortführe, habe ich die Leiden und Freuden der Branche gründlich kennen gelernt. Zu den bemerkenswertesten Erscheinungen dieser Art aber gehört es wohl, daß in neuerer Zeit das Streben des Detaillisten, unmittelbar ab Fabrik zu kaufen, auffallend zunimmt oder richtiger, schon zugenommen hat. Ich persönlich weiß mich frei von solchem Ehrgeize; obwohl ich mein Domizil gerade an einem hervorragenden Fabrikationsplatze habe, kommt es nur ab und zu gelegentlich vor, daß ich von einer Fabrik direkt Waren beziehe. Daß jener Ehrgeiz jedoch besteht und von Jahr zu Jahr rapid zugenommen hat, weiß ich, und wenn es jemand bestreiten wollte, so brauchte ich nur auf die gleichzeitige Zunahme der Klagen über allzu arge Zersplitterung der Bestellungen als Beweis hinzudeuten. Wohl hat die von Jahr zu Jahr immer vielgestaltiger gewordene Musterung ihren Anteil an dieser Zersplitterung. Nun und nimmer indessen würde sie in dem Maße auftreten können, wie es der Fall ist, wenn der Kleinhandel sich im früheren Umfange des Zwischenhandels bediente, und nie und nimmer wäre es zu der bekannten Streitfrage um die kleinen Coupons unter 30 Meter gekommen, falls die Neigung, direkt bei den Fabrikanten zu kaufen, nicht rapid zugenommen hätte.

Gehen wir den Ursachen dieser Wahrnehmung etwas nach. Der Zwischenhandel ist ein Kind der Neuzeit und er ist groß geworden mit ihr. In dem Maße, wie das Interesse am Export die Fabrikation erfüllte, in demselben Maße wurde es ihr zu kleinlich, sich mit den bescheidenen Bestellungen der einheimischen Detaillisten zu befassen, welche auf diese Weise immer mehr auf den Zwischenhandel angewiesen wurden, so daß letzterer zuletzt derart erstarkte, daß einzelne seiner Repräsentanten jetzt selbst exportieren. Inzwischen aber entstanden neue Fabriken in großer Zahl und die bestehenden verdoppelten und verdreifachten ihre Leistungsfähigkeit. Der Export war bedenklichen Schwankungen unterworfen, ging zuletzt überhaupt zurück. Der Kleinhandel wurde von den Reisenden selbst wieder aufgesucht, und heute gibt es neben

Fabriken, die nur mit Detaillisten arbeiten, und anderen, die ebenso an Detaillisten wie an Grossisten liefern, wohl auch noch solche, die nur mit Grossisten verkehren, sie dürften sich indes in der Minderzahl befinden. Daß aber die Detaillisten gar so bereit sind, wieder zu der Großväter Weise im Einkauf zurückzukehren, darf um so mehr befremden, als sie doch nachgerade wissen müßten, wie unterschiedlich sie von den Fabriken behandelt werden, je nachdem die Zeiten gute und die Betriebe flott im Gange sind, oder mißliche mit augenfälligem Arbeitsmangel.

Als nicht zu verkennende Zeichen einer gewissen Mißachtung, die in letzter Zeit bei den Fabriken wieder gegen die Bestellungen der Detaillisten Platz zu greifen beginnt, fasse ich deren Stellungnahme zum Verkaufe von Coupons unter 30 Meter auf. Sie soll keine allgemeine sein, allein das tut nichts zur Sache. Um so allgemeiner wirkt die neueste Interpretation des Punktes in den Verbandsbedingungen, der von der 14tägigen Nachlieferungsfrist handelt, denn sie ist Verbandssache und richtet ihre Spitze gegen alle Abnehmer der Fabrikanten, also auch die direkt beziehenden Detaillisten. Wie nun, wenn ein mit Fabrikanten direkt arbeitender Detaillist eine dringliche Bestellung in Neuheiten von zweifelhafter Lebensdauer macht und er kann nach mindestens vierwöchiger Überschreitung der Lieferfrist seitens der Fabrik doch noch zur Abnahme gezwungen werden? Ist schon der Grossist solchen Rigorositäten gegenüber in schlimmer Lage, so ist es der direkt ab Fabrik beziehende Detaillist noch bei weitem mehr.

Mir sind überhaupt die Vorteile des direkten Bezuges der Detaillisten ab Fabrik von jeher als solche höchst problematischer Natur erschienen. Nur zu häufig werden sie in die Lage kommen, den Ehrgeiz, dem sie mit dieser Bezugsweise gerecht werden, durch indirekten Schaden ziemlich teuer zu bezahlen. Selbst hervorragende Detaillisten größerer und großer Städte haben doch nur ein gewisses beschränktes Absatzgebiet, die Kundschaft läuft ihnen nicht aus wer weiß wie großen Entfernungen zu, so daß die unendlich schwierige

Kunst jedes Detaillisten, mit angemessen kleinem Lager einen möglichst großen Umsatz zu erzielen

und dadurch das Geschäft in die Höhe zu bringen oder doch darauf zu erhalten, kaum geringer für sie ist, als für die Kollegen in der kleinen Provinzstadt. Und wie oft haben es nun nicht gerade Inhaber solcher Geschäfte bereits bitter zu