

die das ganze Risiko des Geschäftes nicht auf den Auftragnehmer, sondern auf den Auftraggeber, also auf den Gewerbetreibenden, abwälzen und die deshalb in vielen Fällen für den Gewerbetreibenden geradezu unerträglich sind. Es ist nicht verständlich, wie man es heute noch wagen kann, bei einer festen, innerdeutschen Währung Valuta-Zahlungen zu beanspruchen, oder aber bei Zahlung in deutscher Währung Aufschläge einzukalkulieren als Sicherheitskoeffizienten für die angeblich notwendige Eindeckung in Devisen. Von Verpackungsspesen, Porti, Zöllen, soweit ein Passieren der Grenzen des besetzten Gebietes in Frage kommt, kurzfristigen Zahlungsbedingungen usw. wollen wir nicht reden. Alle diese Umstände tragen dazu bei, das Geschäft in ganz außerordentlichem Maße zu erschweren.

Aber damit sind wir noch nicht am Ende mit der Aufzählung der Hemmungen, die uns heute geschäftlich entgegentreten. Vielleicht die unangenehmste und häßlichste Erscheinung ist die, die aus sogenannten Kollegenkreisen selbst herauskommt. Fast alle Betriebe, ob Handel oder Gewerbe, soweit Klein- und Mittelbetriebe in Frage kommen, haben in der rückliegenden Zeit, insbesondere im Jahre 1923, empfindliche Verluste erlitten. Es gibt aber auch Ausnahmen, und hier dürfen wir ruhig behaupten, daß diese Ausnahmen die Regel bestätigen. Gerade diese Ausnahmen aber, die es verstanden haben, Inflationsgewinne zu machen, wissen heute vielfach nicht, daß sie Rücksicht zu nehmen haben auf ihre Kollegen, sondern sie gehen rücksichtslos dazu über und benutzen die Inflationsgewinne, um ihr Geschäft weiter auszubauen, und versuchen mit Schleuderpreisen und durch Reklame, in denen ein richtiges Anreißertum zum Ausdruck kommt, die Kundschaft an sich zu fesseln. Hier und da sind Filialbetriebe dieser Unternehmer entstanden, und in einzelnen Orten unseres lieben deutschen Vaterlandes — es sei hier nur an Hamburg erinnert — wissen die Berufskollegen ein Liedchen von der Kollegialität dieser Gewerbetreibenden zu singen. Aber nicht nur im großen wird dieses Anreißertum betrieben, auch im kleinen; selbst bei Reparaturpreisen glaubt man mehr zu erreichen, wenn man die seitens der Innung errechneten Richtpreise umgeht und unterbietet. Doch fassen wir zusammen, was wir bis jetzt erörtert haben. Wir haben festgestellt:

1. daß eine erhebliche Absatzstockung zu verzeichnen ist;
2. daß eine außerordentliche Kreditnot herrscht;
3. daß Lieferungs- und Zahlungsbedingungen der Fabrikanten und Lieferanten, d. h. Lieferpreise in vielen Fällen einer Korrektur bedürfen;
4. daß ein Schutz wünschenswert ist gegenüber sogenannten Groß-Detailisten unseres Gewerbes (Filialbetriebe, Warenhäuser usw.);
5. daß Zwangserziehungsarbeit geleistet werden muß bei manchen Berufskollegen, denen die Beschlüsse der Innung ein Mittel sind, um im trüben fischen zu können.

Wie kann diesen Mißständen nun durch Genossenschaften abgeholfen werden? Wenn in einem Geschäft Ware angeboten wird, wie jeder beurteilen kann, zu einem außergewöhnlich billigen Preise, so schließt die breite Masse ohne weiteres: In diesem Geschäft werden auch alle anderen Waren wohlfeil angeboten. Daraus ist zu erklären, daß Warenhäuser und ähnliche Gebilde oft geradezu staunenswerte Umsätze erzielen in Artikeln wie Runduhren, Küchenuhren, Weckuhren, Taschenuhren, Bijouterie usw. Weshalb können derartige Unternehmungen die Preise für diese Erzeugnisse so niedrig halten? Weil sie in ungeheuren Mengen, Mengen, die für einen einzelnen Uhrmacher und Goldschmied niemals in Frage kommen können, Abschlüsse tätigen, und weil sie die Erteilung von Aufträgen abhängig machen von der Anerkennung ihrer eigenen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen. Wenn sich die Uhrmacher und Goldschmiede

eines bestimmten Bezirkes dazu aufschwingen könnten, einer zentralen Stelle ihren ungefähren Jahresbedarf, beispielsweise an Weckuhren verschiedener Systeme, Runduhren, Küchenuhren, Regulateuren, Besteckkästen, Uhrketten, silbernen Taschenuhren und ähnlichen Artikeln des täglichen Bedarfs unverbindlich anzugeben, so würde diese Zentralstelle in den Stand gesetzt, mit den Lieferfirmen Fühlung zu nehmen zwecks Einholung von Preisen beim Abschluß von soundso viel hundert Dutzend. Daß diese Preise bei der feststehenden Tatsache, daß jeder, also auch der Fabrikant, ungern verkauft, entschieden vorteilhafter sein werden, wenn er  $\frac{1}{4}$  oder  $\frac{1}{12}$  Dutzende kauft, ist ohne weiteres einleuchtend. Auf Grund dieser Preise würde die Zentralstelle an ihre Mitglieder herantreten und um Aufgabe der Bestellungen ersuchen. Die Lieferung würde direkt ab Lieferwerk erfolgen, so daß für die Zentralstelle Spesen nur in geringem Umfange entstehen würden. Der ganze Vorteil der billigeren Preisgestaltung könnte den Mitgliedern zugewendet werden, die dadurch in den Stand gesetzt sein würden, einer vielfach nicht fachmännischen Konkurrenz das Wasser abzugraben. Große Kapitalien sind hierfür nicht erforderlich. Selbstverständlich ist es wünschenswert und anzustreben, daß eine derartige Zentralstelle allmählich Kapital bekommt, um die Möglichkeit zu haben, dem wirtschaftlich weniger Leistungsfähigen unter Umständen über den Rahmen der Fabrikbedingungen hinaus Erleichterungen zu verschaffen. Die Einzahlung auf das Betriebskapital könnte aber allmählich erfolgen, d. h. in Raten. Ueber die Höhe dieser Ratenzahlungen wäre schon eine Verständigung zu erzielen. Es ist eigentlich erstaunlich, daß fast alle Gewerbe gut ausgebaute Genossenschaften ihr eigen nennen. Lediglich das Uhrmacher- und Goldschmiedehandwerk macht hier eine Ausnahme. Unseres Erachtens ist die Lösung dieser Frage aber nicht daran gescheidert, weil sie nicht lösbar ist, sondern deshalb bislang nicht vom Fleck gekommen, weil die Angehörigen des Gewerbes das Prinzip der Trägheit im Denken und Handeln — man verzeihe den harten Ausdruck — für sich und ihren Geschäftsbetrieb nicht zu überwinden vermochten. Zu einem Teil mag auch dazu beigetragen haben, daß der eine oder andere um nichts in der Welt verraten wollte, welche Umsätze er in diesem oder jenen Artikel hätte. Dieser falsche Stolz und diese falsche Scham braucht aber nicht einer Zentralstelle, die weit vom Schuß liegt, gegenüber aufrechterhalten werden.

Wenn der gemeinschaftliche Einkauf unzweifelhaft Vorteile bringt, dann wird es sich auch der letzte Kollege überlegen, der bislang gern Außenseiter spielen wollte, wegen eines geringfügigen Vorteils, der ihm winkt, wenn er die Innungsbeschlüsse ignoriert, diese Vorteile des gemeinschaftlichen Einkaufs aufs Spiel zu setzen. In diesem Falle wird der gemeinschaftliche Einkauf ein Zwangserziehungsmittel sein, wie man es sich besser nicht wünschen kann.

Die vorstehenden Gedanken sind behandelt worden gelegentlich der Obermeistertagung des westfälisch-lippischen Uhrmacher- und Goldschmiedeverbandes in Bochum am 14. Mai d. J., und es ist hier der einstimmige Beschluß gefaßt worden, neben der Standesorganisation, Innung und Innungsverband, eine wirtschaftliche Organisation zu errichten in Form einer Genossenschaft. Es wurde einstimmig beschlossen, den Innungen die Gründung der örtlichen Einkaufsgenossenschaften zu empfehlen. Die bestehenden und neu zu errichtenden Genossenschaften sollen zu einer Großeinkaufsgenossenschaft innerhalb des ganzen Verbandsbezirks zusammengefaßt werden. Neben dem Zweck, Erzielung einer Verbilligung der Einkaufspreise für Artikel des täglichen Bedarfs im Uhrmacher- und Goldschmiedegewerbe, ist auch gegebenenfalls eine gemeinschaftliche Reklame beabsichtigt, sofern dies die Umstände es gebieten sollten. Die Großeinkaufsgenossenschaft soll unter dem