

eine Länge von $40 \cdot 206000 \text{ mm} = \sim 8 \text{ km}$ haben. Hier ist leicht Abhilfe geschaffen. Man kann an dem Pendel einen kleinen Spiegel anbringen, der sich mit dem Pendel dreht und einen auf ihn fallenden Lichtstrahl auf eine Rolle lichtempfindlichen Papierses wirft, die sich langsam vor ihm dreht. Dieser „optische Zeiger“ würde eine

optische Registrierung ermöglichen. Man könnte auch – und das macht man meist – durch geeignete Hebelübertragungen das nötige Übersetzungsverhältnis herausbekommen. Man läßt dann nicht den Zeiger im Sande schreiben, sondern eine sehr zarte Spitze schreibt auf eine Rolle berußten Papierses. (I/206)

Gegen das Rabattunwesen

Generalversammlung des Verbandes Berliner Spezialgeschäfte

Von unserem Berliner Mitarbeiter

Der Verband der Berliner Spezialgeschäfte hielt am Donnerstag, dem 2. Februar, im Sitzungssaale des Wirtschaftspolitischen Ausschusses des Reichswirtschaftsrates die diesjährige Generalversammlung ab, an der zahlreiche Mitglieder teilnahmen.

Ein Gremium führender Köpfe des Berliner Einzelhandels. Am Vorstandstisch: Heinrich Grünfeld, Kommerzienrat Guggenheim und Architekt Friedmann. Im Saale unter anderem Rudolf Hertzog und Dr. Maaß. Der Pressetisch: vollbesetzt mit Vertretern der Tages- und Fachblätter.

Nach Erledigung einiger Formalien (Wiederwahl von Heinrich Grünwald zum I. Vorsitzenden, Genehmigung des Kassenberichts) erstattete das geschäftsführende Vorstandsmitglied des Verbandes Dr. Leon Zeitlin den Jahresbericht: ein Rückblick auf die geleistete umfassende und praktische Arbeit des Verbandes. Besonders bemerkenswert dabei: die Förderung aller Bestrebungen, die der Ausbildung des Verkaufspersonals dienen. Recht interessant auch die Feststellung, daß der Verband bei der Gründung des Berliner Abendgymnasiums und ferner bei der Einführung von Handlungsgehilfenprüfungen im Einzelhandel führend mitgewirkt hat. Auch die Liquidierung der Citag-Organisation, von der Dr. Zeitlin Kenntnis gab, ist nicht ohne Interesse, denn sie beweist (wenn es noch eines solchen Beweises überhaupt bedurft hätte), daß der Gedanke, der der Konsumfinanzierung zugrunde liegt, wirtschaftlich ungesund ist.

Das Verbot der Sonderrabatte statutarisch festgelegt

Aussprache über das Unwesen der Gewährung von Sonderrabatten an Einkaufsvereinigungen privater Personen. Heinrich Grünfeld gibt eine sozusagen historische Darstellung; er schildert die Entwicklung und stellt schließlich die Mitglieder vor die Frage: Soll die Generalversammlung in einer Entschliebung lediglich die grundsätzliche Gegnerschaft des Verbandes gegen die Gewährung von Sonderrabatten noch einmal zum Ausdruck bringen oder soll darüber hinaus eine Satzungsänderung dergestalt vorgenommen werden, daß in die Statuten des Verbandes ein entsprechender Passus aufgenommen wird, der die Mitglieder an das Verbot der Sonderrabattgewährung bindet und (das Wesentliche!) damit dem Verbands die Möglichkeit gibt, entsprechende Maßnahmen gegen etwaige „Außenseiter“ in dieser Frage unter den Mitgliedern zu ergreifen? In der Aussprache nimmt zunächst Kommerzienrat Guggenheim das Wort. Er betont zwar seine grundsätzliche Gegnerschaft gegen die Gewährung von Sonderrabatten, aber er hebt auch hervor, daß im Laufe der Jahre auf diesem Gebiete sich ein gewisses Gewohnheitsrecht gebildet habe, z. B. die Einräumung eines Preisnachlasses an Künstler und Künstlerinnen. Hier von könne man nicht so ohne weiteres abgehen, denn es bedeute ja für die betreffende Firma auch eine gewisse Reklame, wenn eine solche Persönlichkeit ihre Kleider trüge.

Dr. Maaß wendet sich gegen die beabsichtigte Statutenänderung. In der Nichtgewährung der Sonderrabatte erblickt er die Gefahr einer Benachteiligung der Mitglieder des Verbandes gegen die außenstehenden Einzelhändler. Er hebt ferner hervor: die Möglichkeit der Weiterabwanderung der Beamtenvereinigungen in ihre Sonderhäuser. Er selbst habe früher in seinem eigenen Unternehmen (Neumann) keine Sonderrabatte gewährt, sie später dann doch eingeführt und müsse konstatieren, daß sich seitdem die Anzahl seiner Kunden erheblich vermehrt habe.

Ein Redner, dessen Name unverständlich bleibt, weist darauf hin, daß die Beamtenabwanderung nicht der Tatsache der fortfallenden Rabattgewährung zuzuschreiben sei, sondern dem Umstande, daß sie in ihren Sonderkaufhäusern die Ware auf Abzahlung kaufen können.

Die Debatte beginnt, sich in unwichtige Einzelheiten zu verlieren. Heinrich Grünfeld greift in taktisch geschickter Weise klärend ein. Er betont noch einmal die grundsätzlich ablehnende Stellung des Verbandes und prägt das hübsche Wort von den guten Beispielen, die schlechte Sitten zu bessern vermögen. Er bittet, nachdem ja die allgemeine Einstellung der Mitglieder, die im Grunde sich gleichfalls gegen die Gewährung von Sonderrabatten ausgesprochen hätten, nunmehr festgestellt sei, sich jetzt lediglich auf die Frage zu konzentrieren, ob die Mitglieder für eine Statutenänderung stimmten, indem das Verbot der Gewährung von Sonderrabatten für die Mitglieder bindend fixiert werde.

Kommerzienrat Guggenheim will diese Statutenänderung vermieden wissen, da er in ihr die Gefahr der Abwanderung von Mitgliedern aus dem Verbands erblicke: „Jeder mache ja schließlich sein Geschäft so, wie er es für richtig fände.“

Rudolf Hertzog dagegen spricht sich für die Satzungsänderung aus; mit Resolutionen sei niemand gedient, der Verband müsse die Möglichkeit des Einschreitens bei Verstößen von Mitgliedern gegen die Gewährung von Sonderrabatten haben. Im übrigen entscheide der Wille der Majorität darüber, ob die Statuten geändert werden sollen oder nicht.

Man schreitet zur Abstimmung: die Statutenänderung wird mit überwiegender Mehrheit angenommen und

