

genehme Geschäftsbeziehungen verbinden. Wir hoffen deshalb, daß Sie sich auch ferner mit dem Verkauf unserer Waren befassen. Wir werden jedenfalls das Unsere tun, um unsere Geschäftsbeziehungen zu Ihrer Firma auch künftig für beide Teile angenehm und nutzbringend zu gestalten.

Württembergische Metallwarenfabrik
Dr. Knodel (Unterschrift unleserlich.)

Offene Antwort und Stellungnahme zum Vorgehen der WMF.:

Die Annullierung meiner Aufträge geschieht aus folgenden Gründen:

Im Monat Februar erklärte mir Ihr Vertreter, der eigens auf meine Eingabe an die Direktion in Geislingen hierher kam, daß hier am Platze keine Filiale eröffnet würde. Diese ausdrückliche Versicherung, für die ich Ihnen selbst Zeugen benennen kann, genügte mir, Ihrem am 28. April erscheinenden Vertreter Aufträge zu erteilen, ohne hier nochmals dieses Thema anzuschneiden. Über Nacht erschien dann aber am 4. Mai hier eine Filiale Ihres Unternehmens, ohne daß ich auch nur im geringsten und mit einem Worte davon in Kenntnis gesetzt worden wäre. Es leuchtet Ihnen ja wohl selbst ein, daß Sie hiernach vertragsbrüchig geworden sind, wodurch für mich keinerlei Verpflichtung zur Abnahme der bestellten Ware besteht.

Als jahrzehntelanger Vertreter am hiesigen Platze habe ich mich in all den Jahren stets talkräftig nur für Ihre Erzeugnisse eingesetzt, so daß auch die Dekorationen und Ausstellungen stets den Beifall Ihrer Vertreter fanden. Selbst ein inkognito reisender Herr Ihres Hauses, der im letzten Herbst eine Besichtigungsreise durch ganz Deutschland unternahm, muß sich ja nach Aussagen Ihres Vertreters, Herrn Cullmann, lobend und anerkennend hierüber geäußert haben. Mögen Sie durch Ihre Vertreter und die Hauszeitschrift stets darauf hingewiesen haben, daß man sich noch stärker für Ihre Erzeugnisse einsetzen sollte — darin ist alles geschehen, schon aus eigenem Interesse am Geschäft. Wenn aber in den letzten Jahren die Umsätze allenthalben stark gesunken sind, so können Sie ja hierfür den Einzelhandel nicht allein verantwortlich machen, dem es Ihrer Meinung nach an der nötigen Aktivität gefehlt haben soll, dem liegen die bekannten anderen Ursachen zugrunde, die ja gerade unsere Artikel am stärksten mit getroffen haben. Den Fehler, den Sie dem Einzelhandel vorwerfen wollen, glaube ich bei Ihnen selbst suchen zu können. Wenn ein Unternehmen glaubt, seine Fabrikation beliebig auf alle möglichen anderen Artikel ausdehnen zu können, so liegt hier der große Fehler. Denn der Einzelhändler war allgemein einsichtig genug, daß so groß aufgezogene Fabrikationen wie die Ihrer Ikorä, Lampen, Myra, Azur und wie die Kristalle alle heißen mögen, niemals in dem Sinne eine Verkaufsmöglichkeit zuließen, wie Sie sich vielleicht darauf eingestellt hatten. Wenn ich im letzten Herbst die Edelpalina-Erzeugnisse zum ersten Male, aus freiem Entschluß aber und nicht auf Empfehlung Ihrer Vertreter, aufgenommen habe mit dem Hinweis, mir den Alleinverkauf zu lassen, so war dies ja nur ein Versuch, ob sich die Ware auch einführen würde. Von der von Ihnen angeführten „langen Zeit“ kann in den paar Monaten ja nun wirklich keine Rede sein. Mein weiteres Urteil über Ihren wirklich zu liebenswürdigen Brief finden Sie nachfolgend.

Aber ja nicht nur hier in Solingen, wie ich hörte, haben Sie in über 100 Städten Deutschlands Ihre Filialen eröffnet. Und hierfür liegt nicht der Grund in dem mangelnden Absatz allein, nein, die alleingesessenen Firmen waren Ihnen gut genug, die Marke einzuführen,

Wir stellen vor



Carl Bobardt

und



Felix Nens

die Inhaber der Firma Georg Jacob G. m. b. H., Leipzig, die alte Tradition und die junge aufstrebende Kraft! In Freundschaft verbunden, übereinstimmend und ausgleichend, so wirken sie beide, jeder in seiner Art, im Interesse ihrer Firma und im Interesse des Uhrngewerbes.

Carl Bobardt, der Seniorchef der Firma, ist eine der bekanntesten Persönlichkeiten des Uhrngewerbes. Hat doch die Firma Jacob einen so großen Kundenkreis und eine solche Bedeutung, daß sie jedem Uhrmacher bekannt ist.

Bobardt hat in seiner Heimatstadt in Halle (Saale), wo er am 29. Juli 1868 als Sohn des Direktors der von Cansteinschen evangelischen Bibeldruckerei geboren wurde, Uhrmacher gelernt, und zwar bei dem Uhrmacher Pöge, dem jetzigen Geschäft unseres Kollegen Quentin. Vier schwere Jahre für Bobardt! Denn seine Veranlagung lag weniger auf dem mechanischen Gebiet, sondern mehr auf dem kaufmännischen. So wird wohl mancher Zylinder in die Brüche gegangen sein, was immerhin das Gute hatte, daß dadurch sein Lehrchef guter Furniturenkunde der Firma Jacob wurde. Als Bobardt den Staub der vier Lehrjahre von sich schüttelte, ging er sofort als Volontär zu Jacob, und wurde dann kaufmännischer Angestellter. 1890/91 wurde er von der Firma nach Brüssel als Vertreter geschickt, dann nach Paris, dann nach London, um dann wieder zur Firma nach Leipzig zurückzukehren. 1900 wurde er von dem damaligen Inhaber der Firma Jacob, Nens, zum Prokuristen ernannt und 1908 als Teilhaber in die in eine G. m. b. H. umgewandelte Firma aufgenommen.

Bobardt ist ein vorbildlicher Verkäufer und Reisevertreter gewesen, und auch heute noch geht er gern an einzelne Plätze, um eigene Erfahrungen zu sammeln, die er dann seinen Reisenden weitergeben kann. Liebenswürdig im Umgang, gefällig und hilfsbereit, immer tätig und auch darauf bedacht, daß die Interessen der Allgemeinheit in der richtigen Weise gewahrt werden. So ist Bobardt ein unermüdlicher Arbeiter, der nicht gern hervortritt, dem aber um so mehr daran gelegen ist, unermüdlich seine einmal übernommene Pflicht zu tun!

Felix Nens ist am 12. August 1891 in Leipzig als der Sohn des damaligen Inhabers der Firma Georg Jacob geboren. Sein Lebensweg war vorher eindeutig bestimmt, denn als einziger Sohn sollte er natürlich in die Firma eintreten, die von seinem Vater zu hoher Blüte und großem Ansehen emporgeführt war. Nach dem Besuch des Gymnasiums ging Nens zum Uhrmachermeister Müller in Leipzig in die Lehre. Es wurde ihm nichts geschenkt, und er mußte auch die Uhrmacher-Gehilfenprüfung ablegen, um dann die Handelsschule in Neuenburg (Schweiz) zu besuchen. Für seinen späteren Beruf war ja gerade diese Ausbildung und die genaue Kenntnis der Schweizer Verhältnisse von Wichtigkeit. Von der Schweiz ging er nach Pforzheim, um die Schmuckwarenindustrie gründlich kennenzulernen. Beim Badischen Feldartillerie-Regiment genügte 1912/13 Nens seiner Dienstpflicht, um sich dann wieder seinem Beruf zuzuwenden. Nur kurze Zeit war ihm das vergönnt, denn der Krieg rief ihn vom ersten bis zum letzten Tage zu seinem Regiment in die vorderste Linie an der Westfront, wo er zunächst als Unteroffizier und später als Leutnant eine Batterie führte. Glücklicherweise kehrte er nach Beendigung des Krieges, geschmückt mit dem EK II und I, zurück.

Die Wirtschaftsverhältnisse hatten sich grundlegend geändert, und alle Kräfte waren nötig, um die Firma über die kommenden schwierigen Zeiten hinwegzubringen. So trat er als Teilhaber in die Firma Jacob ein und fand in den Teilhabern gute Lehrmeister, die ihm aus dem reichen Schatz ihrer Erfahrungen geben konnten. Die beste Lehrzeit, die Nens durchmachen konnte, waren die nachfolgenden Jahre mit ihrem Auf und Ab, mit ihrer fortwährenden Umstellung. Die allerhöchsten Anforderungen wurden an Dispositionskraft und Voraussicht gestellt. In harmonischer Zusammenarbeit mit den übrigen Inhabern war es Nens vergönnt, die Firma seines Vaters den Weg aufwärts weiter zu führen.