



Moritz Wiggers

Das Project einer auf dem Principe der Selbsthülfe zu gründenden Gewerbehalle in Rostock

Rostock: [Rostock]: G.B. Leopold's Universitäts-Buchhandlung (Ernst Kuhn): Adler's Erben, 1861

<http://purl.uni-rostock.de/rosdok/ppn1735929883>

Druck Freier  Zugang  OCR-Volltext

as

Gubler

Volkswirthschaftliche Flugblätter.

Herausgegeben

von

Moriz Wiggers.

II.

Das Project
einer auf dem Principe der Selbsthülfe zu gründenden
Gewerbehalle in Rostock.

Rostock.

G. B. Leopold's Universitäts-Buchhandlung.
(Ernst Kuhl.)

1861.

Universitätsbibliothek

Rostock

1920/21

Ex Libris



1920/21

1920/21

1920/21 XIII 71

1920/21

© 1920/21

1920/21

1920/21

Die nachfolgenden Blätter enthalten einen Plan für die Gründung und Erbauung einer Gewerbehalle im Wege der auf dem Principe der Selbsthülfe beruhenden Genossenschaft. Meines Wissens ist in Deutschland bisher ein solcher Versuch nicht gemacht worden, sondern die zu einem solchen Unternehmen nöthigen Fonds sind allenthalben nur durch fremde Hülfe, meistens aus Communalmitteln zusammengebracht, während das Princip der Selbsthülfe in Rücksicht auf die nach dem Schulze-Delitzsch'schen Muster gegründeten Credit- und Rohstoffvereine bereits eine weite praktische Anwendung erfahren hat. Die Gewerbehallen sind in sich selbst und in ihrer Fortentwicklung von tiefgreifender Bedeutung für den Gewerbestand. Deshalb ist es wichtig, einen Weg zu finden, auf welchem derselbe, ohne seine Selbstständigkeit und Unabhängigkeit aufzugeben, die zur Ausführung solcher Unternehmungen erforderlichen Capitalien sich dienstbar machen kann. Die solidarische Haft, welche den gedachten Credit- und Rohstoffvereinen zum Grunde liegt, war im gegebenen Falle nicht anwendbar. Dieselbe ist aber auch nur eins der Mittel, um einer unabhängigen Genossenschaft die für ihren Zweck nothwendigen Capitalien zuzuführen. Das Mittel, wodurch ich meinen Zweck zu erreichen suche, ist eine auf die Theilhaft sich stützende Actien-Unternehmung. Das Princip einer solchen ist so wenig von mir erfunden, wie die solidarische Haft eine Erfindung der modernen Zeit ist. Aber neu ist die Art der Anwendung desselben. Ich hoffe daher, daß meine Idee, die allerdings zunächst nur für die Ausführung eines localen Unternehmens Werth hat, aber zugleich überhaupt der Anwendung des Princips der Selbsthülfe eine größere Ausdehnung geben soll, allgemeinere Beachtung finden wird.

Kostock, den 18. Juni 1861.

Moritz Wiggers.

Das Project

einer

auf dem Principe der Selbsthülfe zu gründenden

Gewerbehalle in Rostock.

Von

Moritz Wiggers.

Durchdrungen von der Ueberzeugung, daß die Errichtung einer Gewerbehalle in Rostock nicht nur die Interessen der Stadt und der Gewerbetreibenden wesentlich fördern würde, sondern bei den gegenwärtigen wirthschaftlichen Zuständen sogar eine Nothwendigkeit sei, hat der hiesige Gewerbestand sich seit mehreren Jahren angelegentlich bemüht, ein solches Institut hier ins Leben zu rufen. Seine Bemühungen scheiterten aber daran, daß die Stadt die zu diesem Zweck erbetene Unterstützung verweigerte. Da ich mich bereits früher dahin ausgesprochen hatte, daß nach meiner Ansicht ein solches Unternehmen auch ohne fremde Beihülfe in Ausführung gebracht werden könne, so ward meine Mitwirkung dazu in Anspruch genommen. Diese sagte ich unter der Voraussetzung zu, daß der rein geschäftliche Charakter des Unternehmens gewahrt bliebe. Bei dem eingehenden Studium dieser Angelegenheit überzeugte ich mich sehr bald, daß das Project in der von mir proponirten Weise nicht bloß sehr wohl ausführbar sei, sondern daß auch der von mir vorgeschlagene Weg viel rascher zum Ziele führen würde und den Interessen unseres Gewerbestandes weit mehr entspräche, als der früher betretene Weg. Eine Unterstützung, woher sie auch komme, zieht stets die Abhängigkeit dessen nach sich, der sie in Anspruch nimmt. Im Handel und Gewerbe ist aber nichts nothwendiger als die freie ungehinderte Bewegung. Der Unternehmer eines Geschäftes darf sich nur dann einen glücklichen Erfolg versprechen, wenn die Leitung und Verantwortlichkeit desselben auf ihm allein ruht und keine Vormundschaft Dritter, die von dem Erfolge nicht direct getroffen werden, ihn im raschen Handeln und entschlossener Benutzung günstiger Conjunc-

turen hemmt. Die Unabhängigkeit einer Vereinigung zu geschäftlichen Zwecken von vormundschaftlicher Controle sichert das Vertrauen der Theilnehmer nicht minder als der Geschäftsfreunde, und die eigene Verantwortlichkeit ist ein mächtiger Sporn für die Unternehmer, mit ganzer Kraft und Mühsigkeit die Interessen der Gesellschaft zu fördern, während, wenn der ungünstige Erfolg auf fremde Schultern gewälzt wird, der Eifer und die Thätigkeit namentlich dann lahm gelegt werden, wenn die gehegten Hoffnungen nicht sofort in Erfüllung gehen. Die freie, auf dem Principe der Selbsthülfe basirte Vereinigung hebt überdies das Vertrauen des Gewerbestandes in die eigene Macht und Kraft. Was die Kräfte in der Zersplitterung nicht vermochten, das vermögen sie, wenn sie sich zu einem Ganzen zusammenschließen. Man braucht über diesen Gegenstand nicht weiter zu theoretisiren. Denn wir haben in unserer Stadt eine Erfahrung gemacht, welche uns lehrt, was das Princip der Selbsthülfe gegenüber dem Unterstützungs-System vermag. Vor etwa drei Jahren hatten sich in Rostock Männer von wohlwollender Gesinnung vereinigt, um im Interesse der unbemittelteren Klasse eine Vorschuß-Anstalt zu gründen, welche sich auf den Wohlthätigkeitsjinn wohlhabender Gönner stützen sollte. Underthhalb Jahre vergingen mit Verhandlungen bei den Behörden über die Erlangung einer Concession und Bewilligung von Stempel-Freiheit. Um diese Zeit bildete sich eine andere Gesellschaft, um einen Vorschußverein nach dem Schulze-Deletzsch'schen Principe der Selbsthülfe ins Leben zu rufen. Man konnte rasch handeln, weil man die Erlaubniß einer Behörde weder gebrauchte noch einholte. In wenigen Wochen war Alles fertig. Der Verein constituirte sich mit 271 Mitgliedern. Und als dieser Verein schon längere Zeit seine Wirksamkeit begonnen hatte, erhielt endlich die projectirte Vorschuß-Anstalt die erbetene Genehmigung von Stempelfreiheit. Die Concession kostete 18 Thlr. Die Unternehmer bezahlten diese Summe aus ihrer Tasche und verzichteten nach den gemachten Erfahrungen auf die Ausführung ihres Planes. Seitdem hat der Vorschußverein eine segensreiche Wirksamkeit entfaltet. In den ersten 10 Monaten seines Bestehens machte er einen Umsatz von 32,000 Thlr. In dem jetzigen zweiten Rechnungsjahre hat er sich bereits so weit ausgedehnt, daß voraussichtlich in demselben sein Umsatz mehr als 100,000 Thlr. betragen wird und daß er mehr als 500 Mitglieder zählt. Das

vermag die auf Selbsthülfe sich stützende Vereinigung. Es ist nicht zu bezweifeln, daß die Männer, welche die Vorschuß-Anstalt gründen wollten, von edler Gesinnung für das Wohl der untermittelten Klassen beseelt waren. Aber ihr Princip war ein verkehrtes. Die eifrigsten Gegner des Vorschußvereins unter ihnen haben das jetzt selbst ehrlich anerkannt und sind zum Theil selbst Mitglieder desselben geworden.

Vergebliche Versuche sind bisher gemacht worden, um einen Platz für das Ausstellungsgebäude, welcher nach seiner Lage und Größe zweckentsprechend ist, käuflich zu erwerben. Inzwischen hat sich die Aussicht eröffnet, einen der Stadt gehörigen Grund und Boden, der sich ganz vorzüglich zur Errichtung einer Gewerbehalle qualificiren würde, zu gewinnen, und es empfiehlt sich, die Ueberlassung desselben bei den competenten Behörden zu beantragen. Bei der anscheinenden Unmöglichkeit, ein anderes passendes Grundstück käuflich zu erstehen, und bei dem großen Interesse, welches die Commune selbstverständlich an der Ausführung des Unternehmens hat, glaube ich, daß ohne Verletzung des Principes die unentgeltliche Ueberlassung des Grundstücks erbeten werden kann. Indes geht mein dringender Rath dahin, daß dies nur unter der Voraussetzung der Wahrung der völligen geschäftlichen Unabhängigkeit und Selbstständigkeit des Unternehmens geschehe. Nur dann kann ich mir von dem Unternehmen den gehofften Erfolg versprechen.

Ich übergebe mein Project der Deffentlichkeit, um das allgemeine Interesse dafür zu erwecken und zur möglichst raschen Ausführung desselben mitzuwirken.

Zuerst werde ich das Project, dann die Rentabilität desselben und endlich die Vortheile einer Gewerbehalle für K o s t o c k besprechen.

Das Project der Gründung einer Gewerbehalle.

Die Gewerbehalle bezweckt, die Erzeugnisse hiesiger Gewerbetreibenden in möglichster Vollständigkeit und Reichhaltigkeit in einer beständigen Niederlage gegen feste Preise zum Verkaufe auszustellen.

Zur Ausführung dieses Projectes bildet sich eine Gesellschaft, welche das Ausstellungsgebäude auf ihre Kosten erbauen läßt. Ihr Gewinn besteht in dem Ueberschuß der für die Ausstellungsgegenstände zu zahlenden Miethrente über die Zinsen des Baucapitals,

die Kosten der Erhaltung des Gebäudes, die für dasselbe zu entrichtenden Abgaben und die Verwaltungskosten.

Die Schweriner Gewerbehalle hat sich bisher mit einem für die Ausstellung gemietheten Gebäude beholfen. Allein sie hat auch die Inconvenienzen, welche der Mangel eines eigenen Gebäudes mit sich führt, schwer empfinden müssen. Da nun überdies ein passendes Gebäude in Rostock zur Miethe schwerlich zu finden ist, so ist man hier stets mit dem Plane umgegangen, für die Gewerbehalle ein eigenes Gebäude zu erwerben.

Wenn die Stadt den Grund und Boden umsonst hergiebt, so ist das erforderliche Anlage-Capital auf 16,000 Thlr. zu veranschlagen. Die Kosten des Gebäudes sind zu 15,000 Thlr. geschätzt. Für diesen Preis würde ein Gebäude mit Souterrain und erstem und zweitem Stock hergestellt werden können, von denen jedes 6000 □Fuß Flächenraum enthält, so daß man im Ganzen einen Flächenraum von 18,000 □Fuß für die Ausstellung gewinnen würde. Wenn man bedenkt, daß die Schweriner Gewerbehalle nur einen Flächenraum von 2600 □Fuß enthält, daß dagegen der Platz des hiesigen vereinten Möbelmagazins, an welchem nur 27 Gewerbetreibende, bestehend aus Tischlern, Stuhlmachern und Vergoldern, Theil nehmen, einen Flächeninhalt von 6400 □Fuß umfaßt, so glaube ich, daß für den ersten Anfang ein Flächenraum von 18,000 □Fuß genügen wird und daß auf der anderen Seite jener Raum nicht zu groß bemessen ist. Es existiren hier nämlich 76 Tischler, 18 Stuhlmacher und 5 Vergolder, von denen zusammen nur 27 sich am Möbelmagazin betheiligen können, weil der Raum nicht reicht. Man ist daher zu der Annahme berechtigt, daß jene drei Branchen allein einen Raum von 10,000 □Fuß beanspruchen werden. Zweckmäßig wird es natürlich sein, das Gebäude so einzurichten, daß eine Vergrößerung desselben mit verhältnißmäßig geringen Kosten zu bewerkstelligen ist. Die Schätzung der Baukosten ist bisher nur eine oberflächliche gewesen. Es versteht sich von selbst, daß der Ausführung des Unternehmens die Entwerfung eines zweckmäßigen Grundrisses und die genaue Veranschlagung der Kosten vorausgehen muß. Es empfiehlt sich außerdem, daß der Bau des Gebäudes einem Unternehmer gegen einen festen Preis übertragen wird, damit die Größe des erforderlichen Baucapitals von Anfang an feststeht. Immerhin ist anzunehmen, daß ein den ersten Anforderungen entsprechendes

Gebäude zu dem angenommenen Preise von 15,000 Thlr. herzustellen ist. Wenn man nun die ersten Einrichtungskosten, wozu ich die Vorrichtungen zum Aufstellen der Sachen, die Einrichtung einer Gasleitung, die Utensilien für das Comptoir &c. rechne, zu 1000 Thlr. veranschlagt, so betragen die Anlagekosten im Ganzen 16,000 Thlr.

Zwei Wege giebt es nun, das Anlagecapital mittelst Selbsthülfe zusammenzubringen, entweder durch Aufbringung einer Anleihe vermittelt persönlicher Solidarhaft der Unternehmer oder durch Ausgabe von Actien. Der erste Weg ist unausführbar, weil das Anlagecapital erst in einer Reihe von Jahren durch die Ueberschüsse des Unternehmens amortisirt werden könnte und weil Niemand eine sich auf die Erben erstreckende solidarische Haft übernehmen würde. Demnach ist die Aufbringung des Anlagecapitalis nur durch eine Actien-Gesellschaft zu bewirken.

Nach meinem Vorschlage sollen Actien im Betrage von 100, 50, 25 und 10 Thlr. creirt werden. Die geringen Actienbeträge von 10 Thlr. empfehlen sich deshalb, um auch dem unbemittelteren Handwerker die Betheiligung zu ermöglichen. Eine weitere Erleichterung besteht darin, daß die Actienbeträge in zwei Raten gezahlt werden, und zwar die eine Hälfte sofort bei der Unterzeichnung des Statuts, die andere Hälfte im nächsten Antonitermin. Daß nicht lauter Actienbeträge von 10 Thlr. gewählt sind, geschah deshalb, weil Vielen eine größere Actie lieber sein dürfte als mehrere kleine Actien. Um die möglichste Beschleunigung der Actienzeichnung zu veranlassen, ist bestimmt, daß die nach dem nächsten 1. August gezeichneten Actien keinen Antheil an dem Gewinne des ersten Rechnungsjahres haben sollen, sowie es auch billig erscheint, daß an den Dividenden eines Rechnungsjahres nur diejenigen Actien theilnehmen, welche vor Beginn desselben gezeichnet sind. Wenn die Sache so energisch betrieben wird, daß der Bau in nächster Zukunft beginnen kann, so ist es nach der Meinung Sachverständiger sehr wohl möglich, die Ausstellung noch zu Ostern 1862 zu eröffnen.

Die Gesellschaft tritt auf Grund des Statuts erst dann ins Leben, wenn mindestens 7000 Thlr. gezeichnet sind. Der etwaige Restbetrag der bis zum nächsten Antonitermin nicht gezeichneten Actien wird durch eine in dem Grundstücke, auf welchem das Ausstellungsgebäude errichtet wird, zu radicirende Anleihe gedeckt. Ein

Gebäude, welches einen Bauwerth von 15,000 Thlr. hat, gewährt für eine Anleihe von 9000 Thlr. selbstverständlich ausreichende Sicherheit, ganz abgesehen von dem Fall, daß die Stadt den Grund und Boden der Gesellschaft zum Eigenthum unentgeltlich überweist.

Der Zutritt zu der Gesellschaft ist Jedem gestattet, und zwar so lange, bis sämmtliche Actien abgesetzt sind, von welchem Zeitpunkte an keine neue Actien ausgegeben werden. Die Actienbeträge, welche nach Contrahirung der Anleihe gezeichnet sind, werden zur Abtragung derselben verwandt. Wenn folglich die letzte Actie gezeichnet ist, so sind die Actienzeichnungen geschlossen und befindet sich, wenn nicht die Contrahirung neuer Schulden, z. B. wegen Vergrößerung des Ausstellungsgebäudes, nöthig werden sollte, die derzeitige Actien-Gesellschaft im schuldenfreien Eigenthumsbesitz der Gewerbehalle.

Die Mitglieder der Gesellschaft haben nach Verhältniß des Betrages ihrer Actien gleichen Antheil am gesammten Eigenthum, Gewinn oder Verlust der Gesellschaft, haften aber für die Verbindlichkeiten derselben nur mit dem Betrage ihrer Actien, niemals mit ihrem übrigen Vermögen.

Das Eigenthum der Actien kann auf Andere übertragen werden. Die Direction der Gesellschaft kann aber die Umschreibung, durch welche erst der neue Erwerber der Gesellschaft gegenüber die Rechte eines Mitgliedes erlangt, ohne Angabe von Gründen verweigern. Diese Bestimmung erscheint im Interesse der Stadt und des hiesigen Gewerbestandes durchaus nothwendig. Denn, da Jeder das Eigenthum einer Actie durch Uebertragung gewinnen kann, so muß die Möglichkeit der Verweigerung der Umschreibung statuiert werden, um zu verhüten, daß die Mehrzahl der Actien auf Erwerber außerhalb der Stadt und des Gewerbestandes übergeht. Eine Beschränkung für die Zeichnung von Actien halte ich theils für unnöthig, weil mit Sicherheit zu erwarten steht, daß der hiesige Gewerbebestand, zumal wegen der kleinen Actienbeträge, bei der Zeichnung am zahlreichsten vertreten sein wird, theils für gefährlich, weil man dadurch diejenigen Capitalisten, welche dem Rostocker Gewerbebestande nicht angehören, von der Betheiligung zurückschrecken würde.

Jedes dem Rostocker Gewerbebestande angehörige Mitglied der Gesellschaft hat einen Anspruch auf Ausstellung seiner, von der Prüfungs-Commission für aufnahmefähig erklärten Erzeugnisse in

dem Verkaufslocale der Gewerbehalle. Erst dann, wenn sämtliche Actien gezeichnet sind, können auch Nichtmitglieder, wenn sie dem Rostocker Gewerbebestande angehören, sich mit ihren Erzeugnissen an der Ausstellung betheiligen. Daß, so lange nicht sämtliche Actien gezeichnet sind, nur Mitglieder zur Ausstellung für berechtigt erklärt werden, ist ganz im Interesse des Unternehmens. Denn ohne eine solche Bestimmung würde voraussichtlich die Theilnahme des Gewerbebestandes an der Ausführung des Unternehmens nicht so zahlreich sein, als zu wünschen ist. Außerdem kann das doppelte Interesse, welches unsere Gewerbetreibenden als Aussteller und Actionairs an das Unternehmen bindet, nur förderlich auf das Gedeihen desselben einwirken. Ist aber die Actienzeichnung geschlossen, so würde es unbillig und dem Interesse der Gesellschaft sehr wenig förderlich sein, wenn man diejenigen Gewerbetreibenden, denen die Gesellschaft die Zeichnung von Actien nicht mehr offen läßt, von der Betheiligung an der Ausstellung ausschloß.

Von dem Verkaufspreise wird eine Provision von drei Schillingen vom Thaler und außerdem als Lagermiete 1 Pfening, und wenn der Werth des ausgestellten Gegenstandes sich auf 50 Thaler und darüber beläuft, $\frac{1}{2}$ Pfening vom Thaler und Monat zurückbehalten. Mit Rücksicht darauf, daß die Provision und Miete erst dann wahrgenommen werden, wenn der Gegenstand verkauft ist, erscheinen jene Abgaben nicht zu hoch. Die Schweriner Gewerbehalle hat freilich die Abgaben nur auf $2\frac{1}{2}$ fl. vom Verkaufspreise fixirt. Aber die neu zu erbauende Rostocker Gewerbehalle mit ihren 18,000 □Fuß bietet den Ausstellern größere Vortheile, als die aus einem alten gemietheten Gebäude bestehende Schweriner Gewerbehalle mit 2600 □Fuß ihren Ausstellern bieten kann. Unter allen Umständen ist es besser, geeigneten Falls die Abgaben herabzusetzen, als sie zu erhöhen.

Um die Beschlagnahme der ausgestellten Gegenstände zu vermeiden und den Werth derselben als Unterpfand und somit den Credit der Aussteller zu erhöhen, habe ich die Bestimmung für sehr zweckmäßig erachtet, daß die Gesellschaft durch die Annahme der eingelieferten Gegenstände das last- und gefahrlose Eigenthum derselben gewinnt, und daß die Rückgabe der ausgestellten Sachen oder die Auszahlung des Verkaufspreises derselben nur gegen Aushändigung der Empfangsbescheinigung erfolgt. Im Fall des Verlustes der letzteren tritt ein einfaches Mortificationsverfahren ein.

Die Preise in der Gewerbehalle sind feste, und der Verkauf erfolgt in der Regel nur gegen baare Bezahlung. In der Schweriner Gewerbehalle gilt gleichfalls der Grundsatz des Verkaufens gegen baare Bezahlung und wird davon nur in besonderen Fällen abgegangen. Eine spätere Zahlung wird namentlich dann nachgelassen, wenn ein größerer Posten in der Gewerbehalle gekauft und nicht sofort vollständig abgeliefert wird. Gegen die Beibehaltung dieses Modus ist bisher keine Einsprache erhoben, sondern nur gegen ein längeres Creditiren nach vollendeter Ablieferung. Um dem zu begegnen, ist vom Verwaltungsrath angeordnet, daß vier Wochen nach Ablieferung des letzten Stückes einer größeren Bestellung der Betrag jedesmal eingefordert werde, wenn nicht etwa die Lieferanten sich ausdrücklich mit einer längeren Frist einverstanden erklärt haben. Diese Ausnahmen von der Regel sind in das von der Direction festzustellende Reglement, welches überhaupt, um die größte Einfachheit des Statuts zu ermöglichen, das Nähere wegen der Ordnung des Verkaufsgeschäftes und das in Bezug auf die Gewerbehalle von den Interessenten zu beobachtende Verhalten und Verfahren enthalten soll, aufzunehmen.

Was die Verwaltung der Gesellschaft anbetrifft, so ordnet sie ihre Angelegenheiten durch die Beschlüsse ihrer Mitglieder, welche, wenn sie von der Mehrheit der in den Versammlungen der Gesellschaft Anwesenden gefaßt sind, für Alle verbindliche Kraft haben. Die specielle Verwaltung wird einer aus acht Personen bestehenden Direction übertragen, welche die Gesellschaft aus ihren Theilnehmern in den Generalversammlungen auf zwei Jahre wählt. Alljährlich scheiden vier Mitglieder aus. Der von der Direction zu ernennende Geschäftsführer, dessen Gehalt die Generalversammlung bestimmt, hat den Verkauf, die Geldeinnahme und die Buchführung.

Einer sehr eingehenden Prüfung habe ich die Frage unterzogen, ob die Mitglieder ohne Rücksicht auf die Größe und Zahl ihrer Actien in den Generalversammlungen gleiches Stimmrecht haben sollen oder nicht. Ich habe mich für das gleiche Stimmrecht aller Mitglieder entschieden. Denn eines Theils läßt sich die Verschiedenheit des Interesses eines Jeden sehr schwer nach der Stimmenzahl gerecht abmessen, zumal die Bethheiligung jedes Einzelnen sehr wahrscheinlich im Allgemeinen nicht über hundert Thaler hinausgehen wird. Andern Theils kommt hier nicht bloß das Interesse

des Actionairs, sondern auch das des Ausstellers in Betracht, indem z. B. das Interesse eines Mitgliedes, das eine Actie von nur 10 Thlr. besitzt, aber Gegenstände im Werthe von 200 Thlr. ausgestellt hat, größer sein kann, als das Interesse eines Mitgliedes, das zwar eine Actie von 100 Thlr. besitzt, aber gar keine oder nur Sachen von sehr geringem Werth der Ausstellung übergeben hat.

Dies ist im Wesentlichen mein Project und der Inhalt des von mir vollständig ausgearbeiteten Statuts. Ich gehe jetzt über zur

Rentabilität der Gewerbehalle.

Die Rostocker Gewerbetreibenden haben als solche ein Interesse an der Ausführung des projectirten Unternehmens und werden deshalb auch abgesehen von dessen Rentabilität sich bei demselben betheiligen. Auch steht eine Theilnahme derjenigen Handwerker, welche zum Bau und zur Einrichtung des Ausstellungsgebäudes zu verwenden sind, in gewisser Aussicht, weil sie, wenn sie zugleich Actionairs sind, selbstverständlich bei der Ausführung der erforderlichen Arbeiten vorzugsweise Berücksichtigung finden werden. Auch läßt sich erwarten, daß Manche aus reinem Patriotismus, ohne einen eigenen Vortheil zu haben oder zu suchen, ein Unternehmen unterstützen werden, welches für unsere Stadt und unseren Gewerbestand von unberechenbarem Interesse ist. Allein die Zahl der uneigennütigen Patrioten ist leider der Regel nach nicht sehr groß: in Geldsachen pflegt bekanntlich die Gemüthlichkeit aufzuhören. Von entscheidender Bedeutung für das Zustandekommen des Unternehmens wird immer die Frage sein, ob dasselbe für diejenigen, welche das Anlagecapital aufbringen, rentabel ist. Gelingt es mir, diesen Nachweis zu führen, so zweifele ich nicht, daß das erforderliche Actiencapital sehr rasch gezeichnet wird.

Die Antwort auf die Frage wegen der Rentabilität des projectirten Unternehmens läßt sich nicht aus der Theorie heraus construiren, sondern nur aus den anderswo unter ähnlichen Verhältnissen gemachten Erfahrungen entnehmen.

Für die Beurtheilung der präsumtiven Rentabilität der projectirten Rostocker Gewerbehalle sind die von der Gewerbehalle zu Schwerin gemachten Erfahrungen von großem Gewicht. Dieselbe ist bereits Johannis 1857 eröffnet worden und existirt somit lange genug, um über die Resultate ihrer Wirksamkeit ein

sicheres Urtheil gewinnen zu können. Die ausführlichen Berichte des Verwaltungsrathes dieser Gesellschaft über die verflossenen drei Rechnungsjahre von 1857/60 sind in der „Mecklenburgischen Zeitung“ abgedruckt und von mir einer eingehenden Prüfung unterzogen. Der Gesamtwertb der in der Schweriner Gewerbehalle verkauften Sachen steigerte sich von 14,105 Thlr. im J. 1857/58 auf 20,350 Thlr. im J. 1858/59 und auf 26,418 Thlr. im J. 1859/60. Der Umsatz hat sich also in zwei Jahren und noch dazu in einer Zeit, wo sonst allgemein über Geschäftsstille geklagt ward, nahezu verdoppelt. Nach dem Bericht des Verwaltungsrathes, welcher in der am 27. December v. J. abgehaltenen Generalversammlung abgestattet ward, steht in diesem Rechnungsjahr, welches mit nächstem Johannis abschließt, ein Umsatz von mindestens 30,000 Thlr. in Aussicht. Ich werde später zeigen, daß, wenn in der Rostocker Gewerbehalle nur derselbe Umsatz, der in Schwerin gemacht ist, statthaben wird, das projectirte Unternehmen sehr wohl bestehen kann. Zuvor aber will ich den Nachweis führen, daß die Verhältnisse in Rostock einen viel größeren Erfolg der projectirten Gewerbehalle versprechen, als er in der Schweriner Gewerbehalle stattgefunden hat.

In einer Beziehung erscheint allerdings die Lage Schwerins für den Absatz von Industrieerzeugnissen geeigneter, als die Rostocks, indem Schwerin mitten im Lande am Mittelpunkt der Eisenbahn liegt, während Rostock in der Nähe der See und am Endpunkt einer Eisenbahn, die leider noch immer den Charakter einer Zweigbahn der Hamburg-Berliner Bahn hat, belegen ist. Dieser Vortheil wird aber zum Theil durch die Concurrenz Wismars und die größere Nähe Hamburgs und Berlins wieder aufgewogen. Rostock hat jedenfalls aber als die größte See- und Handelsstadt und als der größte Geldmarkt des Landes Vorzüge, welche Schwerin nicht bieten kann. Sind wir auch von der einen Seite durch die See von einer größeren Land-Kundschaft abgeschnitten, so ist doch der durch die Nähe der See herbeigeführte Handel und Verkehr ungleich vortheilhafter, als er sein würde, wenn wir weiter ins Land hineinlägen und einige Ortschaften mehr als Hinterland für unsern Absatz hätten. Die wirthschaftlichen Verhältnisse des Landes tragen allerdings die Schuld, daß der Wohlstand unserer Stadt sich nicht in gewünschter Weise entwickeln kann. Unserer glücklichen Lage aber haben wir es zu verdanken, daß die Wohl-

habenheit hier in allen Classen eine Ausdehnung hat, wie sie sonst nach Verhältniß in keiner Stadt des Landes zu finden ist. Außerdem hat Rostock eine Einwohnerzahl, welche die von Schwerin um fast 3000 Seelen übertrifft. Aus allem diesem ziehe ich den Schluß, daß die Nachfrage nach Industrieerzeugnissen hier größer ist als in Schwerin. Und wenn man mir einwendet, daß Schwerin den Hof, den Adel und den zahlreichen hochgestellten Beamtenstand voraus hat, so will ich nicht bestreiten, daß die Nachfrage nach Luxusgegenständen in Schwerin größer ist als hier, wiewohl auch gerade die Luxusgegenstände vorzugsweise gern in den größeren Städten außerhalb Mecklenburgs gekauft werden. Aber die Speculation auf den Luxus, der bei ungünstigen Conjunctionen zeitweise ganz aufhören kann, ist gefahrvoller als die auf die unentbehrlichen Lebensbedürfnisse und zum gewöhnlichen Comfort gehörigen Sachen. Uebrigens können wir der Consumtionsfähigkeit der Schweriner vornehmen Welt die Consumtionsfähigkeit der ungewöhnlich großen Anzahl von reichen Leuten adeligen und bürgerlichen Standes entgegenstellen, welche hier ihren immerwährenden oder zeitweiligen Aufenthalt haben. Wir haben hier außerdem die Universität und die große Zahl von höheren Behörden und Dicastereien. Zur Vergleichung der Rostocker und Schweriner Verhältnisse dient auch der Umstand, daß nach einer nach dem Staatskalender von 1861 von mir angestellten Berechnung die Zahl derjenigen selbstständigen Handwerker, welche die Ausstellung benutzen können, in Rostock um fast ein Drittheil größer ist, als die in Schwerin: die erstere beträgt 932, die letztere 661. An Tischlern, Stuhlmachern und Tapezieren, welche in der Schweriner Gewerbehalle den bei weitem größten Umsatz machen, besitzt Rostock 76, 18 und 14, während Schwerin nur 64 Tischler, 12 Stuhlmacher und 5 Tapezierer zählt. Wenn man nun nur annimmt, daß der Wohlstand der Rostocker Handwerker dem der Schweriner Handwerker gleichsteht, so ist der Schluß erlaubt, daß der Absatz von Industrieerzeugnissen hier größer ist als in Schwerin. Ich würde diesen Nachweis noch bestimmter führen können, wenn mir die Zahl der in Rostock und Schwerin arbeitenden Gesellen bekannt wäre. Leider aber steht die Statistik Mecklenburgs noch immer auf einem sehr niedrigen Standpunkt. Es wäre endlich einmal Zeit, daß unsere städtischen Commünen sich rührten und nach dem Vorgange der großen Städte Deutschlands die

Statistik der wirthschaftlichen Zustände in den Städten cultivirten. Es ist gar nicht zu begreifen, daß namentlich K o s t o c k in dieser Beziehung gar nichts thut.

Ich will mich aber der Vortheile, welche mir die vorstehende Auseinandersetzung giebt, gar nicht bedienen und nur annehmen, daß der Absatz von Industrieerzeugnissen in K o s t o c k und Schwerin gleich groß ist. Dessen ungeachtet wird der Absatz voraussichtlich in der projectirten Gewerbehalle größer sein, als er in der Schweriner Gewerbehalle bisher gewesen ist. Ich habe schon angegeben, daß die Schweriner Gewerbehalle aus einem gemietheten Locale besteht, das nur 2600 □Fuß Flächeninhalt hat. Dasselbe ist zu einer Gewerbehalle sehr wenig geeignet, und die Ausstellungsgegenstände sind gedrängt neben- und aufeinander. Aus der in dem erwähnten Bericht des Verwaltungsraths vom 27. December 1860 gegebenen Uebersicht über die Vertheilung des Umsatzes auf die einzelnen Gewerbe erhellt, daß von dem Gesamtumsatz von 26,418 Thlr. auf 31 Tischler 14,290 Thlr., 5 Stuhlmacher 5100 Thlr., 5 Tapezierer 3931 Thlr. und 3 Spiegel-fabrikanten 890 Thlr., zusammen also 24,211 Thlr. fallen. Die übrigen 2207 Thlr. repartiren sich hauptsächlich auf die Drechsler, Böttcher, Korbmacher, Sattler, Glaser und Bürstenbinder, während die Klempner, Messerschmiede und Schlosser nur sehr wenig geliefert und verkauft und die übrigen Gewerke, außer einem Posamentier, welcher einen erheblichen Umsatz gemacht hat (273 Thlr.), ein äußerst ungünstiges Resultat ergeben haben. Der Bericht muß selbst zugeben, daß noch immer die Eigenschaft eines Möbelmagazins der vorwiegende Charakter der Schweriner Gewerbehalle ist. Die Zahl der Aussteller ist deshalb in den letzten beiden Geschäftsjahren stationair geblieben; sie betrug 79, im ersten Geschäftsjahre 61. „Es hat dies“, so urtheilt der Bericht, „seinen Grund wesentlich in dem beschränkten Locale, welches vorzugsweise nur Raum für Mobilien gewährt, den übrigen Gewerben aber nicht die ausreichenden Räumlichkeiten bietet, um gehörige Sortiments ihrer Waaren aufzustellen und die Erreichung des wahren Zwecks der Gewerbehalle, ein Verkaufsmagazin für alle Gewerke zu bilden, bisher unmöglich gemacht hat. Es wird dies Ziel auch nicht eher erreicht werden können, als bis ein anderes Local gewonnen sein wird, welches dem Verwaltungsrathe die Möglichkeit gewährt, auch die sonstigen noch nicht oder nicht vollständig

vertretenen Gewerke zur Theilnahme einzuladen.“ Aus diesem Grunde hat nun jetzt sicherem Vernehmen nach die Schweriner Gewerbehalle mit dem dort noch neben derselben existirenden Möbelmagazin der Tischler sich vereinigt, um durch den Anbau an letzteres ein zweckentsprechendes Ausstellungsgebäude zu erhalten.

Nach dem vorgelegten Plane wird die Rostocker Gewerbehalle ein schön belegenes Ausstellungsgebäude mit einem Flächeninhalt von 18,000 □Fuß zum Eigenthum erhalten, welches, da es neu erbaut wird, auf das Zweckmäßigste eingerichtet werden kann. Dadurch wird die Theilnahme allen Gewerken ermöglicht, wodurch das Institut sofort den Charakter einer Gewerbehalle gewinnen wird. Das hiesige Möbelmagazin wird sich überdies sofort der Gewerbehalle anschließen und derselben ihren Umsatz zuführen.

Ein fernerer Vorzug unserer Gewerbehalle würde darin bestehen, daß wir hier einen Vorschußverein besitzen, der sofort den Ausstellern alle Vortheile des Credits verschaffen würde. Es steht anzunehmen, daß der Vorschußverein in ähnlicher Weise, wie dies bisher schon rücksichtlich des Möbelmagazins der Fall ist, mit größter Bereitwilligkeit das neue Unternehmen unterstützen wird; denn er erfüllt ja recht eigentlich seine Aufgabe, wenn er dem Handwerker die zu seinem Gewerbebetriebe erforderlichen Geldmittel verschafft. In Schwerin giebt es allerdings auch eine mit der Gewerbehalle verbundene Vorschuß-Anstalt. Aber abgesehen davon, daß dieselbe erst seit dem 30. Juni 1859 ins Leben getreten und somit den ersten beiden Geschäftsjahren nicht zu Gute gekommen ist, erscheint mir dieselbe keineswegs vortheilhaft für das Gedeihen der Schweriner Gewerbehalle, sondern nur ein Hemmschuh der Entwicklung derselben. Mit Genehmigung der Stände ward der Schweriner Gewerbehalle Seitens des Ministeriums des Innern ein 3procentiges Darlehen von 6000 Thlr. auf 10 Jahre aus dem städtischen Industriefond bewilligt. Nach einem Abkommen mit der Schweriner Bank wurde das zur Dotirung der Vorschuß-Anstalt dienende Capital von 6000 Thlr. bei der Schweriner Bank belegt, und werden alle zurückgezahlten Vorschüsse sofort dahin abgeführt, die zur Auszahlung bewilligter Vorschüsse nöthigen Summen aber aus derselben nach Bedarf entnommen. Die in Händen der Bank befindlichen Gelder werden von dieser mit 3 pCt. verzinst, also zu demselben Zinsfuß, welcher von der Vorschuß-Anstalt gezahlt wird. Diese erhebt von den

Vorschußnehmern 5 pCt. Zinsen, und der dadurch erzielte Ueberschuß wird zur Deckung der Zinsverluste und Verwaltungskosten verwandt. Die Summe von 6000 Thlr. ist nicht groß genug, um den Creditanforderungen des Schweriner Handwerkers zu entsprechen. Der zweite Jahresbericht des Verwaltungsraths sucht den erhobenen Vorwurf, der Gewerbehalle werde vom Lande etwas geschenkt, mit großer Energie zurückzuweisen. Meiner Ansicht nach mit Unrecht. Denn es muß zugegeben werden, daß die Gewerbehalle ein 10jähriges unkündbares Darlehen zu einem Zinsfuße von 3 pCt. im geschäftlichen Wege nicht hätte contrahiren können. Das Geschenk aber ist genau so groß, als die 10jährige Differenz des 3proc. Zinsfußes und desjenigen Zinsfußes, welchen die Gewerbehalle für ein solches Anleihen ohne die Gefälligkeit des Landes hätte zahlen müssen. Der Verwaltungsrath hat auch selbst den Mildthätigkeits-Charakter der Anleihe indirect anerkannt. Wenn er zu denselben Bedingungen die Anleihe hätte anderswo contrahiren können, so würde er sich nicht zu den bedeutenden Zugeständnissen und Opfern, welche ihm die Bewilligung der Anleihe aus dem Industriefond auferlegte, entschlossen haben. Der Bericht des Verwaltungsrathes giebt selbst zu, daß die Anleihe die landesherrliche Bestätigung, und diese wieder eine Revision der Statuten der Gewerbehalle nothwendig gemacht habe. Die Bestätigung veranlaßte nicht unbedeutende Kosten und die Revision anlangend, mußte dem Verlangen des Ministerium des Innern gemäß eine Bestimmung in das Statut aufgenommen werden, welche dahin geht, daß im Verwaltungsrath immer ein vom Magistrate zu bestimmendes Mitglied des letzteren sitzen soll, welches zugleich den Vorsitz führt. Ein solches Bevormundungssystem ist nicht geeignet, das Vertrauen des Gewerbestandes zu dem Institut zu erwecken, und kann nur hemmend auf die Entwicklung desselben einwirken. Der Gedanke aber, daß die Anleihe als eine Unterstützung des Landes, an welcher der einzelne Vorschußnehmer participirt, aufzufassen ist, hat sicher Manche von der Benützung der Vorschußcasse zurückgehalten. Denn sonst wäre es nicht zu erklären, daß von der angeliehenen Summe überhaupt nur 5295 Thlr. umgesetzt sind. Die Verbindung der Vorschuß-Anstalt mit der Gewerbehalle ist insofern der Theilnahme an letzterer hinderlich, als ihre Mitglieder für Verluste der ersteren verhaftet sind. Diese Verantwortlichkeit wiegt um so schwerer, als Verluste bei einem Credit-Institut, das nicht auf wirthschaftliche Principien sich stützt,

erfahrungsmäßig sehr leicht eintreten. Dazu kommt, daß die Bewilligung der Vorschüsse von dem Verwaltungsrath abhängt, welcher, abgesehen davon, daß der Vorsitzende desselben vom Magistrat ernannt wird, nach dem Statut ganz aus Nichttheilnehmern der Gewerbehalle componirt sein kann. Verlüste der Vorschuß-Anstalt treffen also nicht nothwendig diejenigen, welche die Vorschüsse bewilligen. Im wohlverstandenen Interesse der Schweriner Gewerbehalle liegt es demnach, durch Verzicht auf die Anleihe ihre Freiheit wieder zu gewinnen und die Gründung eines Vorschußvereins nach dem Schulze-Delitzsch'schen Muster, der unabhängig von der Gewerbehalle zu existiren hätte, zu veranlassen und somit den reellen Creditbedürfnissen des Schweriner Gewerbestandes im Wege der Selbsthülfe zu genügen.

Nach dem Statut der Schweriner Gewerbehalle wird für Gegenstände, welche vom Aussteller zurückgenommen werden, nur die Miethc von 1 Schilling vom Thaler entrichtet. Nur dann, wenn erweislich der Handel im Ausstellungslocale abgeschlossen ist, muß außerdem die Provision von 1½ Schilling von jedem Thaler gezahlt werden. Da dieser Nachweis aber sehr schwer zu führen ist, so werden öfter in der Halle verkaufte Sachen vom Einkieferer zurückgenommen, um der Zahlung der Abgaben zu entgehen. Durch eine Bestimmung in dem Entwurf des Statutes ist dieser Gefahr vorgebeugt worden.

Aus allen diesen Gründen ist mit Sicherheit anzunehmen, daß der Umsatz in der intendirten Gewerbehalle den in der Schweriner gemachten Umsatz bei weitem übertreffen wird. Wenn ich aber auch nur annehme, daß wider Erwarten der Umsatz nicht größer sein wird, als der in Schwerin gemachte, so wird das projectirte Unternehmen doch sehr wohl dabei bestehen können.

Der Umsatz der Schweriner Gewerbehalle betrug, wie bemerkt, im ersten Geschäftsjahre 14,105 Thlr., im zweiten Geschäftsjahre 20,350 Thlr. und im dritten Geschäftsjahre 26,418 Thlr.

Im ersten Jahre betrugcn die Ausgaben 1107 Thlr., die Einnahmen 952 Thlr., das Deficit also 155 Thlr. Da das Quartal von Johannis bis Michaelis 1857 die Zeit der ersten Einrichtung bildete und während derselben nur für 300 Thlr. Gegenstände verkauft wurden, so resultirte die Einnahme eigentlich nur aus einem Zeitraum von $\frac{3}{4}$ Jahren. Die auf mindestens 4 Jahre zu vertheilenden Kosten der ersten Einrichtung für Vorrichtungen zum

Aufstellen der Sachen, Gasleitung, Utensilien für das Comptoir zc. beliefen sich auf 182 Thlr. Der Rechnungsabschluß war also ein durchaus günstiger. Im Jahre 1858/59 betragen die Einnahmen 1224 Thlr., die Ausgaben 1183 Thlr. und es verblieb ein Deficit von 112 Thlr. Dasselbe wäre gänzlich gedeckt worden, wenn nicht auch dieses Jahr außerordentliche Ausgaben für Vorrichtungen zur Aufstellung von Sachen, für Bestätigung der Statuten zc. erfordert hätte. Das Jahr 1859/60 brachte eine Einnahme von 1406 Thlr. und eine Ausgabe von 1185 Thlr. und schloß, nach Deckung der Kosten der ersten Einrichtung zc. aus den Vorjahren, mit einem reinen Ueberschuß von 95 Thlr. ab. Rücksichtlich der Ausgaben ist zu bemerken, daß die jährliche Localmiethc 425 Thlr. kostet und daß der Geschäftsführer an Gehalt ein jährliches Fixum von 250 Thlr. und außerdem 1 Procent von der Verkaufssumme, als Minimum aber 400 Thlr. erhält. Die Kosten für einen Laufburschen, Heizung, Licht zc. wurden zu 175 Thlr. für das erste Jahr veranschlagt. Wären nicht die außerordentlichen Ausgaben hinzugekommen, so würde man im ersten Jahr mit dem auf 1000 Thlr. veranschlagten Etat reichlich ausgekommen sein.

Wenn ich nun in Gemäßheit der Ergebnisse der Schweriner Gewerbehalle die Einnahmen des projectirten Unternehmens auf rund 14,000, 20,000 und 26,000 für das erste, zweite und dritte Rechnungsjahr veranschlage, so erhalte ich folgendes Resultat. Die Abgaben sollen 3 fl. vom Thaler des Verkaufspreises und als Lagermiethc 1 Pfening vom Thaler und Monat betragen. Wenn nun berücksichtigt wird, daß nicht alle Ausstellungsgegenstände das ganze Jahr hindurch in der Halle bleiben und daß überdies Gegenstände im Werthe von 50 Thlr. und darüber an Lagermiethc nur $\frac{1}{2}$ Pfening vom Thaler und Monat zahlen, so darf ich die jährlichen Einnahmen durchschnittlich auf $3\frac{1}{2}$ fl. vom Verkaufspreise feststellen. Demnach würde die Einnahme der drei ersten Rechnungsjahre 1020 Thlr., 1458 Thlr. und 1895 Thlr. betragen.

Die präsumtiven jährlichen Ausgaben anlangend, setze ich den Fall, daß 7000 Thlr. durch Actien zusammengebracht und 9000 Thlr. durch Hypothek in dem Grundstück aufgebracht werden. Wenn man nun berücksichtigt, daß wegen der großen Sicherheit, welche das Grundstück gewährt, die 9000 Thlr. oder ein großer Theil derselben bei dem jetzigen Stande des Geldmarkts sehr wahrscheinlich zu $3\frac{1}{2}$ pCt. negociirt werden können und daß das

neu zu erbauende Gebäude in einer Reihe von Jahren keine erheblichen Reparaturen verlangen wird, so rechne ich schon sehr hoch, wenn ich die jährlichen Zinsen der Anleihe und die Reparaturen und Abgaben von dem Grundstück auf 5 pCt. von jener Summe, also zu 450 Thlr. veranschlage. Dazu rechne ich die Kosten für den Geschäftsführer mit 400 Thlr. und für einen Laufburschen, Heizung, Licht zc. mit 175 Thlr. Mit diesen Summen würde, wie bemerkt, die Schweriner Gewerbehalle die Kosten des ersten Verwaltungsjahres mehr wie gedeckt haben, wenn nicht außerordentliche Ausgaben, welche ich für das projectirte Unternehmen bereits sehr hoch veranschlagt und mit 1000 Thlr. abgesetzt habe, erforderlich gewesen wären. Die Gesamtausgabe des ersten Geschäftsjahres würde demnach zu 1025 Thlr. zu veranschlagen sein. Die Ausgaben der Schweriner Gewerbehalle betragen 1107 Thlr. im ersten, 1183 Thlr. im zweiten und 1185 Thlr. im dritten Geschäftsjahre. Da nun jedes der beiden ersten Jahre außerordentliche Ausgaben veranlasste, so kann man annehmen, daß mit dem gesteigerten Umsatz sich die ordentlichen Ausgaben in runder Summe um 100 Thlr. für das Jahr gehoben haben. Darnach veranschlage ich die Kosten des zweiten Geschäftsjahres des projectirten Unternehmens auf 1100 Thlr. und die des dritten Geschäftsjahres auf 1200 Thlr.

Wenn wir nun die veranschlagten Einnahmen mit den Ausgaben vergleichen, so würde das erste Geschäftsjahr allerdings keinen Gewinn für die Actionaire abwerfen, aber die zu 1020 Thlr. veranschlagten Einnahmen würden die zu 1025 Thlr. berechneten Ausgaben bis auf 5 Thlr. decken. Das zweite Geschäftsjahr, dessen Einnahmen zu 1458 Thlr. und dessen Ausgaben zu 1100 Thlr. veranschlagt wurden, würde für die Actionaire einen Gewinn von 358 Thlr. abwerfen. Die Actien im Betrage von 7000 Thlr. würden sich also mit 5,1 pCt. verzinsen. Die Einnahmen des dritten Geschäftsjahres sind zu 1895 Thlr., die Ausgaben zu 1200 Thlr. berechnet. Der Nettogewinn würde sein 695 Thlr., die Actien verzinsen sich also mit fast 10 pCt.

Setzt man nun den Fall, daß alle Actien im Betrage von 16,000 Thlr. abgesetzt werden, die Contrahirung einer Anleihe sich also nicht vernothwendigte, so kommen, wenn ich die jährlichen Reparaturen und Abgaben zu 1 pCt. von 9000 Thlr. veranschlage, von den jährlichen Ausgaben 4 pCt. von jenem Capital, also 360 Thlr. in

Abzug. Der jährliche Reingewinn der Actionaire steigert sich dadurch um 360 Thlr. Der auf das Actiencapital von 16,000 Thlr. zu vertheilende Gewinn würde folglich in Gemäßheit der vorstehenden Berechnung im ersten Geschäftsjahre 355 Thlr., im zweiten Jahre 718 Thlr., im dritten Jahre 1055 Thlr. betragen, die Actien verzinsen sich also in den 3 Jahren mit ca. 2,2, 4,5 und 6,6 pCt.

Der Leser mag sich nach Vorstehendem selbst ausrechnen, wie hoch sich die Rentabilität steigern würde, wenn, wie mit hoher Wahrscheinlichkeit anzunehmen ist, der Umsatz der projectirten Gewerbehalle bedeutend größer ist, als der von der Schweriner Gewerbehalle gemachte Umsatz. Ich habe meine Aufgabe erfüllt, indem ich im Bewußtsein meiner Verantwortlichkeit und mit größter Gewissenhaftigkeit für den ungünstigsten Fall meine Berechnung aufstellte. Habe ich mich geirrt, nun so ist eben jede menschliche Berechnung dem Irrthum unterworfen. Niemand wird mir aber vorwerfen können, daß ich leicht hin und ohne stichhaltige Gründe geurtheilt hätte.

Wenn nun auf der einen Seite ein nicht unbedeutender Gewinn aus dem Unternehmen mit hoher Wahrscheinlichkeit in Aussicht steht, so ist auf der andern Seite das Risiko desselben für den Actionair nicht groß. So wie jeder einsichtige Feldherr sich die Rückzugslinie offen hält, wenn ihm auch ein sicherer Sieg in Aussicht steht, so muß gleich beim Beginn des Unternehmens der Fall in's Auge gefaßt werden, daß dasselbe den gehofften Erfolg nicht hat. Deshalb wird es sich empfehlen, daß der Sachverständige, welcher den Plan für das Ausstellungsgebäude entwirft, dabei in Berücksichtigung zieht, daß dasselbe mit verhältnißmäßig geringen Kosten zu Wohnhäusern eingerichtet werden kann, um für den Fall des Verkaufs einen guten Preis erzielen zu können. Wenn nun die Stadt noch dazu den Grund und Boden unentgeltlich hergibt und wenn außerdem die Lage des Grundstückes eine sehr gute und gesuchte ist, so wird der Verlust selbst im ungünstigsten Falle nur ein sehr geringer sein können.

Ich wende mich schließlich zur Besprechung der

Vortheile der Gewerbehalle.

So lange Mecklenburg durch natürliche Hindernisse vom übrigen Deutschland geschieden war, hatten die mecklenburgischen

Gewerbetreibenden selbstverständlich von einer Concurrnz auswärtiger Industrieerzeugnisse nichts zu fürchten. Ja, der Handwerker jeder Stadt hatte in ihren Bewohnern und den nächstbelegenen Ortschaften gewissermaßen Zwangskunden, welche wegen der schlechten Communicationen ihre Bestellungen und Einkäufe von Handwerkererzeugnissen nicht in der Ferne machen konnten. Seitdem aber Mecklenburg von Chausseen und Eisenbahnen durchschnitten ist, hat sich die Sachlage völlig geändert. Die mecklenburgischen Städte sind jetzt durch die Eisenbahnen und Chausseen miteinander verbunden. Hamburg und Berlin liegt jetzt näher bei Rostock, als früher Güstrow oder Wismar. Die Erweiterung unseres Eisenbahnnetzes steht in naher Aussicht. Die Handwerker in den einzelnen Städten des Landes haben jetzt nicht bloß miteinander, sondern auch mit den Industrieerzeugnissen des übrigen Deutschlands zu concurriren. Und je weiter sich das Eisenbahnnetz ausdehnt, desto stärker wird die Concurrnz. Das ist eine Thatsache, die sich nicht mehr in Abrede nehmen läßt. Dieser Proceß hat sich ganz allmählig und fast unmerklich vollzogen, und darum sträubt sich noch Mancher gegen die Anerkennung desselben. Nichts desto weniger steht jene Thatsache fest. Es fragt sich nun: was ist zu thun, um den nachtheiligen Folgen jener Concurrnz wirksam zu begegnen? Unser Gewerbestand muß in seinem eigenen Interesse darauf eine Antwort haben, eine klare und entschiedene. Es hilft nicht, vor der drohenden Gefahr sich zu verstecken und die Augen zuzudrücken. Ich frage, ob es möglich ist, die factisch bestehende Concurrnz durch Festhalten am Alten zu beseitigen? Gerade unter dem Schutze des Alten hat sich ja die Concurrnz eingenistet und festgesetzt. Es muß also ein anderer Weg zur Beseitigung des Uebelstandes gefunden werden. Welcher Weg bleibt nun übrig? Jeder Einsichtige wird zugeben, daß es unmöglich ist, den hiesigen Consumenten den Kauf auswärtiger Industrieerzeugnisse oder den hiesigen Kaufleuten die Einföhrung derselben zu verbieten. Wer wollte es wagen, in die Speichen des fortrollenden Rades der Cultur einzugreifen? Der hiesige Gewerbetreibende hat also keinen andern Weg als den: die Concurrnz durch die Concurrnz selbst zu besiegen.

Die Gründung einer Gewerbehalle in Rostock ist eins der Mittel, um der Concurrnz, welche die Gewerbehallen in Hamburg und Berlin dem hiesigen Gewerbestande machen, die Spitze zu

bieten. Schwerin, welches wegen seiner Lage der Concurrnz von Hamburg und Berlin noch mehr ausgesetzt ist, als Rostock, hat für sich schon längst die Nothwendigkeit eines solchen Instituts erkannt. Bei der Gründung der dortigen Gewerbehalle ward allseitig als Zweck derselben anerkannt, die Concurrnz der Gewerbehallen in Hamburg und Berlin dadurch aus dem Felde zu schlagen, daß dem Publicum durch das Zusammenstellen der Erzeugnisse vieler Handwerker in einem Locale eine gleich große Auswahl geboten werde. Trotz der bisherigen Mangelhaftigkeit der Ausstellung hat Schwerin schon theilweise seinen Zweck erreicht. Der größte Theil des im letzten Geschäftsjahre gemachten Umsatzes fällt nach dem letzten Bericht des Verwaltungsraths der Schweriner Gewerbehalle nicht auf Rechnung des einheimischen Consumenten, sondern ist von Auswärts dahin gekommen, da die Waarensendung nach auswärts 15,070 Thlr., also fast $\frac{3}{5}$ des Gesammtumsatzes betrug. „Wir wollen nun freilich nicht behaupten“, so fährt der Bericht fort, „daß dies auswärtige Geschäft gar nicht stattgefunden hätte, wenn die Gewerbehalle hier nicht existirt hätte, denn ohne Zweifel haben auch viele Auswärtige früher hier von Magazinen und von einzelnen Producenten theils fertig, theils auf Bestellung gekauft. Allein, erwägen wir, daß unter diesen Versendungen nach auswärts Posten von 300 Thlr., 400 Thlr., 500 Thlr., 600 Thlr., 700 Thlr., ja 1400 Thlr. und 1600 Thlr. sind, so können wir ohne Uebertreibung sagen, daß die reichhaltige Auswahl der Gewerbehalle dem Schweriner Gewerbebetrieb ein Fremdenpublicum bereits gewonnen hat, welches den größten Theil jener Summe hier in Umsatz brachte.“

Rostock darf daher nicht länger zurückstehen: Die Gründung einer Gewerbehalle ist für den hiesigen Gewerbestand eine **Nothwendigkeit** geworden. In seiner Isolirtheit kann er den in die Nähe gerückten großen Verkaufshallen, wo eine große Auswahl von fertigen Handwerkerzeugnissen die Kauflust des Publicums anzieht, nicht mehr die Spitze bieten. Er muß die Gewohnheit des Abwartens von Bestellungen aufgeben und sich mit seinen Genossen vereinigen, um sich selbst der Vortheile großer Verkaufsläger zu bemächtigen. Je zahlreicher die Vereinigung und je größer die Auswahl des Verkaufslagers, desto mehr vergrößert sich die Kundschaft und der Absatz, desto geringer wird das Risiko, daß viele Sachen unverkauft bleiben.

Eine solche Vereinigung bietet dem hiesigen Gewerbetreibenden noch mannichfache andere Vortheile. Er braucht keine kostspieligen Läden zu halten und die kostbare Zeit, welche er jetzt auf das Verkaufen verwendet, nicht seiner Arbeit zu entziehen. Er ist dann nicht mehr gezwungen, die verschiedenartigsten Sachen zur Completirung seines Lagers zu produciren, sondern kann gerade auf die Verfertigung von Sachen, welche seiner Neigung und seiner Geschicklichkeit am meisten entspricht, sich legen. Diese Theilung der Arbeit setzt ihn in den Stand, billiger zu produciren. Dem unbemittelteren Handwerker, der in einer schlechteren Gegend wohnt und kein eigenes Lager halten kann, wird die Gelegenheit gegeben, seine Sachen in einem großen, besuchten Locale zum Verkauf auszustellen. Dem hiesigen Handwerker überhaupt wird ein Credit eingeräumt, den er bisher entbehren mußte, indem der hiesige Vorschußverein die ausgestellten Sachen sicherlich bis zur Hälfte des Verkaufswerthes beleihen wird. Dieser Credit wird ihn in den Stand setzen, in Zeiten, wo wenig Nachfrage nach Arbeit ist, Sachen für die Ausstellung anzufertigen. Die Gewerbehalle ist das beste Mittel, dem verderblichen langen Creditnehmen, welchem vergeblich durch die Gesetzgebung entgegengewirkt wird, Einhalt zu thun.

Das sind die materiellen Vortheile der Gewerbehalle. Ich schließe mit den, die moralischen Vortheile in beherzigenswerther Weise schildernden Worten des letzten Berichtes des Verwaltungsraths der Schweriner Gewerbehalle: „Die moralischen Einwirkungen eines solchen Instituts lassen sich nicht vorrechnen, sie sind aber vorhanden. Wir sehen ab von dem fördernden Einfluß, welchen eine solche stetige Ausstellung von Handwerkserzeugnissen auf den Betrieb und die Arbeit jedes einzelnen Interessenten ausübt, in sofern die Solidität der Arbeit durch die Prüfungs-Commissionen der eigenen Genossen gewinnt und der Sporn des gegenseitigen Wettseifers den Geschmack vervollkommenet und die Eleganz der Arbeit hebt. Aber wir müssen ein großes Gewicht legen auf das Bewußtsein der Gemeinsamkeit und Zusammengehörigkeit, welches durch eine solche Vereinigung in dem Gewerbe stande geweckt und gepflegt wird, und auf die Ueberzeugung, welche demselben hoffentlich immer mehr hiedurch gegeben werden wird, daß der Gewerbebestand die Hülfe für seine so vielfach beklagten Mißstände vorzugsweise in sich selbst trägt und durch seine eigenen

vereinten Kräfte allein der Concurrenz des Capitals und des Fabrikbetriebes wirksam entgegentreten kann. Es ist die jetzt unter dem Namen der Gewerbehalle bestehende Vereinigung nur der erste Anfang zu einem solchen gemeinsamen Wirken und Schaffen, sie wird aber hoffentlich dem Gewerbestande den practischen Beweis von der Wahrheit und Nichtigkeit dieser Lehre geben, sein Bewußtsein von den in ihm ruhenden Kräften heben und ihm den richtigen Weg zeigen, dieselben für sich selbst zu verwerthhen.“

vereinten Kräfte
Fabrikbetriebes
dem Namen
erste Anfang zu
sie wird aber
von der Wahr-
heit von den
Weg zeigen, die

Concurrenz des Capitals und des
entreten kann. Es ist die jetzt unter
alle bestehende Vereinigung nur der
gemeinsamen Wirken und Schaffen,
Gewerbstände den practischen Beweis
keit dieser Lehre geben, sein Bewußt-
kräften heben und ihm den richtigen
selbst zu verwerthen."

Image Engineering Scan Reference Chart T2626 Serial No.

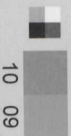
Patch Reference numbers on UTR

038

- C1 B1 A1 C2 B2 A2 B5 A5 20 18 17 16 11



U2 Rosfodk 05/15000



- C7 B7 A7 C8 B8 A8 C9 B9

the scale towards docu

