



Organ für die gewerblichen Interessen der Schuhmacher

und des

Unterstützungs-Vereins deutscher Schuhmacher und der deutschen Schuhmacher-Fachvereine
sowie der
Central-Kranken- und Sterbekasse der Schuhmacher und verwandten Berufsgenossen Deutschlands (E. G.)

„Der Schuhmacher“ ist im Postzeitungskatalog unter Nr. 4677 eingetragen.

Erscheint am 1., 10. und 20. jeden Monats. — Abonnementpreis: bei der Post 20 Pf. pro Quartal durch die Expedition per Kreuzband bezogen 1,05 M. — Beauftragt werden mit 20 Pf. die dreieckigen Beiträge oder deren Raum berechnet. — Alle Postanstalten nehmen Bestellungen an. Auch zu beziehen durch die Expedition in Gotha. Kreuzbandabendungen innerhalb Deutschlands und nach Österreich kosten 4 Pf. à 1 M. 5 Pf. pr. Quartal; 5 u. mehr Pf. à 80 Pf. pr. Quartal; nach der Schweiz und dem übrigen Ausland unter 4 Pf. à 1 Pf. 25 Pf. pr. Quartal; 4 u. mehr Pf. à 90 Pf. pr. Quartal. Im Buchhandel 1 M. Alleinbeitrag für den Buchhändler Carl Gläser, Buchhandlung in Gotha (Int. d. Post).

Nr. 9.

Gotha, 20. März 1885.

8. Jahrgang

Abonnement-Einladung.

Beim bevorstehenden Quartalswechsel laden wir unsere Kollegen zu zahlreichem Abonnement ein. Der „Schuhmacher“ bietet für einen geringen Beitrag des Nützlichen die Menge. Der Preis der gebiegenen Modebeilagen, der Schnittmuster und technischen Beilagen übersteigt allein oft den Abonnementssatz.

Der „Schuhmacher“ kämpft rücksichtslos für die Interessen der Arbeiter und Kleingewerbetreibenden und gestaltet durch seine Ueberichten und Korrespondenzen einen Blick über das Vereinswesen und die Bewegung im Schuhmachergewerbe. Deshalb sollte das Blatt in keiner Werkstatt fehlen.

Die bisherigen Abonnenten ersuchen wir freundlich, das Organ recht eifrig zu verbreiten und stellen Probenummern gern zur Verfügung.

Kollegen! Der „Schuhmacher“ ist gleichsam ein Spiegel unserer Bewegung und seine Verbreitung der Metropole für die Lebensfähigkeit derselben.

Für Einzelabonmenten empfiehlt sich das Post-abonnement. Wir müssen jedoch die geehrten Kollegen ersuchen, spätestens bis 25. März bei der Post zu abonnieren, damit in der Aufwendung der ersten Nummern keine Säbrung eintritt.

Diejenigen Kreuzband-Abonneten, welche bislang das Blatt direkt per Kreuzband durch uns bezogen und nun durch die Post beziehen, müssen uns unbedingt davon Nachricht geben, da uns die Postanstalt die Namen der Abonneten nicht mitteilt.

Da noch eine große Anzahl anderer Fachblätter erscheint, ist es nötig, um Irrungen zu vermeiden, beim Post-Abonnement deutlich: „Der Schuhmacher in Gotha“ aufzugeben. (Unter Nr. 4677 im Postzeitungskatalog eingetragen.)

Abonnementpreis siehe am Titel des Blattes.

Mit Gruß!

Redaktion und Expedition
des „Schuhmacher“.

Zur freundlichen Beachtung!

Wegen der bedeutenden Kosten, welche die Beilage zu Nr. 6 verursacht hat, fällt die Beilage zu der heutigen Nummer aus.

Wir werden auch im nächsten Quartal unsere Leser durch gebiegene Beilagen erfreuen und hoffen dadurch immer mehr unser Organ unter den Fachblättern zu dem begehrtesten zu gestalten.

Die Redaktion des „Schuhmacher“.

Der Besichtigungsnachweis.

An Rezepten, dem todkranken Handwerkerstande zu helfen, hat es bislang nicht gefehlt; sobald dieselben

aber praktische Anwendung finden sollen, stellt sich die vollständige Unfähigkeit heraus, dem Handwerk damit zu dienen.

In Ostreich gab bekanntlich die Regierung vor einigen Jahren den Drängen der Bünstler und deren reaktionären Vertretern nach und führte die Zwangsimming (Genossenschaft) mit Besichtigungsnachweis wieder ein und stellte außerdem die Genossenschaften mit einer Reihe von Gunstprivilegien aus.

Die geheimsten Herzenswünsche der Bünstler waren erfüllt; aber die geträumte Glückseligkeit, das Glück im Tropf für jeden Handwerker, blieb aus. Nicht allein, daß dieselben Klagen über erdrückende Konkurrenz u. s. w. fortbestehen, die Handwerker fangen selbst an, die ihnen durch die Genossenschaft auferlegten Erfordernisse und Belästigungen in ihrem Erwerb als drückend zu bezeichnen und erklären offen, daß keine der Hoffnungen sich erfüllt, welche an jene Revidierung der Gewerbeordnung gehünpt wurden. Wenn nun ungeachtet dieser Erfahrungen ihrer österreichischen Kollegen die deutschen Bünstler auf Einführung des Besichtigungsnachweises mit der Zwangsimming bestehen, so beweist dieses Verlangen nur, daß unsere Bünstler und deren Vertreter nichts gelernt und nichts verloren haben.

In der Reichstagssitzung vom 11. März gelangte der von dem bekannten Innungstreter, geheimen Hofrat Ackermann, gestellte Antrag auf Einführung des Besichtigungsnachweises zur Veratung. In der Debatte bemerkte der ultramontane Abgeordnete Bischl offen, daß er in dem Besichtigungsnachweis nur eine Abschlagszahlung in der Richtung der Zwangsimming, die er für den Handwerkerstand notwendig erachte, erblickte. Wenn es also nach dem Willen jener Herren geht, wogt alle Aussicht vorhanden ist, indem die Majorität des Reichstags, die Konservativen und Ultramontanen, den zünftlerischen Projekten zusimmt, so sind unsere Handwerker verurteilt, denselben Zugang anzutreten, wie ihre österreichischen Kollegen.

Der Antrag des Abgeordneten Ackermann wurde von dem Reichstag einer Kommission zur weiteren Veratung überwiesen. Die Annahme des Antrages vorausgesetzt, würde nach unserer Meinung an der Handwerkerseite auch nicht das mindeste geändert, die Konkurrenz des großen Kapitals und der Großindustrie besteht ungeschwächt fort und drängt selbst den mit dem Meisterpatent versehenen Handwerker in die Reihen der Lohnarbeiter. Von dieser Meinung waren wohl auch selbst die engagierten Innungsfreunde und Verteidiger des Besichtigungsnachweises im Reichstage angekränkt, denn man merkte es denselben deutlich an, daß sie das Gefühl hatten, für eine bereits verlorene Sache zu streiten.

An der Großindustrie konnten und wollten diese Herren nicht rütteln, sondern nur den Kleingewerbetreibenden die Belästigung des Besichtigungsnachweises erbringen lassen, während der Fabrikant einem solchen Zwange nicht unterliegt. Die Grenze zwischen Fabrik und Handwerk gaben die Herren vorsichtiger Weise

nicht an; dieses Kunststück soll vielmehr auf den unbekannten Antrag der Bundesrat vollbringen.

Dadurch dokumentierten die Herren noch mehr als ihre Reden, daß sie der schwierigen Aufgabe noch gewachsen sind. Auf jeden unbefangenen Betrachter machen die Herren der „Handwerkerfreunde“ überhaupt nur den Eindruck, als sei es denselben gar nicht, um den Erfolg in dieser Angelegenheit zu thun, sondern nur darum, den Handwerker zu zeigen, daß „ein warmes Herz für dieselben hätten und daß sie die Kunst berichten nur allein verdienten, um die anderen ihre weiteren reaktionären Pläne zu gewinnen.“

Mit der Entwicklung der Großindustrie ist das Handwerk seinem Untergang geweiht. So darf man diese Erkenntnis für die Betroffenen sein mag und so wehe es uns thut, diese unvermeidliche That auf die beteiligten Kreisen sagen zu müssen und den Kreis der Selbständigkeit zu zerstören; wir glauben, daß der Handwerker mehr damit gedient, als wenn wir ihn mit Hoffnungen näheren, die sich nicht erfüllen und ihn von einer Enttäuschung in die andere führen.

Das Interess der Kleinhandwerker klappt mit dem Arbeiter zusammen. Diesen sollte sich der Handwerker anschließen, anstatt jenen vornehmen reaktionären Herren, die ihn nur duplizieren und für ihre Zwecke ausbeuten.

Die Bodenarbeit.

(Fortsetzung.)

Nächst der nunmehr beginnenden eigentlichen Bodenarbeit ist das Rangieren, wie sich der Schuhmacher erläutert, die erste Arbeit, welche er vorausnehmen hat. Rangieren bedeutet in der Schuhmacherie nicht als vorarbeiten — den einzelnen Teilen ihrer Arbeit zu geben und sie gebräuchstätig zu machen. Wenn man beim Rangieren auf die genaue Form achtet, so leichteres Arbeiten hat man später. Über alles deswegen allein, sondern man erlangt dadurch die größtmögliche Sparsamkeit in Lederverbrauch und verringert weise dann, wenn man noch vorher entworfenes Muster schneidet. Schon für den Meister liegt darin ein Vorteil, wenn er das Bodenleber nach vorsendem Muster ausschneidet eb. ausgezeichnet, und es kostet weniger sich die Nähe verbrieften lassen, wenn man für die betreffende Fußform, so doch weitgehend, ein Gang-Muster zu diesem Zweck anzuwenden.

Wir wollen nunmehr zur Anfertigung verschiedenster Bodengattungen übergehen und glauben die verhältnismäßig zu sein, wenn wir die einfachsten puerlichen handeln. Als solche betrachten wir den am wenig eingebürgerten Hanseschuh.

Der Zweck des Hanseschuhes liegt wohl in der Benennung selbst und es ist vorausgesetzt, daß er selbe, wenn er seinen Anforderungen entspricht, auch die erforderlichen Eigenschaften besitzt. Das geschieht von einzelnen Ausnahmen fall los. Daraus folgt, es muß also die ganze Sache hinsichtlich der Weite, als auch in der Dicke, den

leichtes vorzugsweise bei der Damenbeschuhung zu beachten ist. Hierzu sind erforderlich ein geeigneter Sellen, der sich insbesondere an die Form des Fußes anstellt, um dadurch dem Fuß den möglichst erweiterten Bewegungsraum zu gestalten. Bei der Verwendung eines Materials ist darauf zu achten, daß es nicht zu schwer ist, und man verwendet daher nicht ganz leichten Ledern, meistens Stoff für den Mantel, als Samt, Velours, Lassing, Cord und andere Stoffe; als Lederoberfläche kommen für unsere Sohle verschiedenartige präparierte Biegenleder in Betracht, dagegen werden für gewöhnliche Schuhe eine Arbeitsschuhle, Kalb- und Rostleder, im Mantel und Herren Kalb- und Rindleder verwendet. Selbstverständlich werden auch dementsprechend die Materialien für den Boden so leicht als möglich genommen, eine Ausnahme findet darin nur bei denjenigen Schuhen statt, welche als Arbeitsschuhe bestimmt sind.

Die Herstellung der Böden findet in ihrer Art auf dem Zweck, dem sie dienen sollen, statt. Für diejenigen Schuhe, welche speziell als Zimmerchuhe bestimmt sind, wählt man durchgängig den gewebten Boden, für die übrigen wird je nach Wunsch der Kunden und der geprägten Boden angefertigt; letzter ist der Dauerhaftigkeit im Gebrauch wegen vorzuziehen.

Die Herstellung der gewebten Böden geschieht auf folgende Weise: man rangiert die Sohle nach einem eisengenug dazu hergerichteten Rauten, welches ringum 4 Millimeter breiter als der Leisten sein muß, nur für die Partie des Keils ist es erforderlich, die Sohle 7—8 Millimeter breiter als den Leisten zu schneiden, um dadurch der Stärke der Kappe entsprechend zu genügen. Für diejenigen Böden, welche einen Abhol erhalten sollen, kann man nach der Höhe des Absatzes die Sohle in der Ferienpartie etwas schmäler schneiden; so daß bei hohen Abhöhen die Sohle nur 1 Millimeter breiter zu sein braucht als die vordere Sohlenpartie. Beim ersten wollen wir noch, daß man die Sohle im Gelenk nicht allzu schmal rangieren darf, da das Gelenk sonst entweder eine sehr starke Einlage erhalten muß oder aber nicht die erforderliche Standhaftigkeit des Gelenks erzielt wird.

Das Ausschneiden der Sohle geschieht für gewebte Arbeit ausschließlich von der Nardenseite und ist dabei das Messen nach der Spitze zu etwas schräg nach außen zu halten, sobald die Arbeit eine größere Fläche als die Nardenseite bildet. Das Ringen der Sohle darf entweder nicht geschehen oder aber nur ganz flach, damit die Haltbarkeit der Sohle nicht gefährdet wird. Bei Keilböden ist die Sohle zum Umwandeln bis zum Beginn des Keiles vorzurichten, ebenso bei den Abhöhen bis zum Abhol. Man kann den Boden, unter welchem ein Abhol kommt, auch ringum wenden, doch ist dies nur bei sehr leichtem Material zu empfehlen. Hat man die Sohle in der gehörigen Weise hergerichtet, so schneidet man die Einlage (Gelenkstücke), welche meistens der Leichtigkeit und Billigkeit halber aus Pappendecke geschnitten werden. In der Regel schneidet man eine schwache Papendecke einlage, welche durchweg die Bruchhöhle bildet und $\frac{1}{2}$ Centimeter schmäler als die Bruchsohle ist, dagegen ist in der Ferienpartie die Leistenbreite maßgebend. Die übrige Einlage, den Schuh standhaft zu machen, richtet sich nach der Beschaffenheit des Materials.

(Fortsetzung folgt.)

Fachgewerbliches.

Aus Stuttgart geht uns folgendes Schreiben mit der Bitte um Berücksichtigung zu, welchem verlangen wir um so lieber entsprechen möchten, als auch die hohe Bedeutung der Statistik für die Arbeiterbewegung nicht verleugnen und ersuchen uns Defer, dem Unternehmen jede mögliche Unterstützung angedeihen zu lassen. Das Schreiben lautet:

Der Vorstand des Verbandes Deutscher Tischler-Schreiner-Vereine hat beschlossen, eine Petition an den Deutschen Reichstag auszuarbeiten, worin um Abänderung bestehender Unrechtsstände, durch welche der Arbeiterstand hervorragend belastet, resp. in seinen Interessen einschlägig für Besserung seiner Lage einzutreten befürdet ist, gebeten wird.

Diese Petition soll sämtlichen gewerkschaftlichen Organisationen zum Sammeln von Unterschriften in allen Arbeiterkreisen zugestellt werden.

Bon den in der Petition genannten Forderungen leben wir hervor: 1. Regelung der Gefangnisarbeit, 2. Ausführung eines Maximalarbeitstags, 3. Einführung eines Minimallohnes, zu bestimmen und regulierbar durch Beauftragterbeamte, 4. Regelung der Frauen- und Kinderarbeit unter Einschluß des Kleingewerbes und der Handindustrie, 5. Erweiterung der Fabrikarbeitsnormen zu Reichs- und Bezirkarbeitsämtern, Arbeitskammern und Schiedsgerichte und 6. Gewährung unserer Dualitätsfreiheit und Erteilung der Korporationsrechte für die gewerblichen Vereinigungen.

Zudem wir uns erlauben, Sie hierzu in Kenntnis zu setzen, ersuchen wir Sie, vorausbehrend, daß Sie uns in unserem Vorgehen unterstützen wollen, um gefällige Mittelstellung etwaiger Wünsche über die in der Petition anzuführenden Punkte, Angabe der etwa von Ihnen ge-

wünschten Anzahl von Listen,^{*)} event. Angabe der Adressen, an welche solche zu richten sind, und Mitteilung über Ihre etwaige Bereitwilligkeit, einen Teil der nicht unbedeutenden Kosten zu übernehmen.

Wir halten für zweckmäßig, an allen Orten Komitees zum Sammeln der Unterschriften aus Angehörigen aller Gewerbezuwege zu bilden und bitten Sie, Ihr Einverständnis vorausgehend, in den Kreisen Ihrer Berufsgenossen hierfür wirken zu wollen. Probeexemplare der Listen, denen der Vorstand der Petition vorgelegt ist, werden Ihnen sofort nach Fertigstellung zugehen.

Hochachtungsvoll
J. A.: Carl Kloß, 1. Vor-

Der Untergang des Kleingewerbes.

(Vortrag von Johann Witsch in der Fachverein des Schuhmacher Wünchens).

Die meisten von unseren Kollegen leben noch immer in der guten Hoffnung, selbständige ihr erlernte Handwerk betreiben zu können, was heutzutage allerdings mit großen Kämpfen verbunden ist. Umso mehr tritt dagegen die Wagnis an die Handwerksgenossen heran, nach Kräften dahin zu wirken, daß die einzige Waffe, welche der Handwerker sie noch anwenden kann, um seine Lage zu verbessern, d. h. sieben Bäcker zu halten, einzig und allein die Vereinigung sämtlicher Kollegen zu gemeinsamem Handel verdunnen ist, mit möglichst sachlicher Ausbildung der Berufsgenossen, um gegen die Macht des Großkapitals anzutreten. Besonders ist es ja gerade die fachliche Leistung oder Nachleistung, welche den Handwerker in die Arme des Großkapitals treibt, und dazu beiträgt, daß das Kapital der Groß-Industrie zu vermehren, das ist mit Hilfe der Maidinen in Bremen billigeren Gegenstände zu erzeugen und damit alle Verkaufsstädte und Märkte zu überwinnen, weshalb das Kleingewerbe auch ganz trostlos seinem Untergange entgegen sieht. Die Schuhfabrikanten haben die höchste Stufe damit erreicht, die sie Schuhwaren den gewöhnlichen Waren zugetragen, und dadurch alle Fabrikate bei jedem Kaufmann und Krammer verkaufbar gemacht haben, was sich in alle Städte, Marktflecken und Dörfer verbreitet hat und sich die Kleinmeister gezwungen sehen, auch solche Ware von den Fabrikanten anzukaufen und damit zu handeln. Und sie beginnen sich damit, wenn sie bei einem Paar eine Mark verdienen, ohne weiteren Scherzer und Arbeit damit zu haben. Daran denken sie nicht, doch wenn sie daselbst Paar selbst praktisch und gut verfertigt, sie die drei Mark verdient hätten. Und so sind sie rund bei jedem Paar zwei Mark, die sie nie wieder zurückholen. So machen sie sich selber zu Fabrikationshäusern und rauben dadurch den Arbeitern das Brod. Wenn die Meister auf solche Art und Weise mit den Fabrikanten konkurrieren wollen und noch selber das Publikum hinzuholen und ihnen die Fabrikware empfehlen, statt daß sie mit eigenen Kenntnissen und Praxis jene Kundschafte überzeugen, daß von ihren gefertigten Schuhe schöner und nach dem Fuß praktisch gearbeitet sind, daß der Kampf zwischen Fuß und Stiefel verhindert und sie vor jedem Zuschnüren geknüpft seien, und endlich um das, was die Schuhe beweisen sind, sie auch länger halten. Wenn die Leute nicht selber zur Einsicht kommen und zu dem Handwerkswandlern Zutracen fassen, dann auch freilich das Kleingewerbe zu Grunde gehen. Ich habe diese Begründung selber durch längere Zeit in verschiedenen Städten und Landen beobachtet und kann nur darüber urteilen, daß die Unfähigkeit viele Schuhmacher dazu veranlaßt, indem sie sich nicht einmal das Rohmaterial gut kennen, oder wo man es gut und zu angemessenem Preis zu kaufen bekommt, nachher beim Futteradelschneiden und Futterleidern sich schwäbisch und auch nicht nach Geschmack und Geschicklichkeit die Schuhzurichtung verstehen. Sie sind dann gezwungen, ihren Bedarf an Oberleiter bei Schuhfabrikanten neu zu einzukaufen, die oft nicht einmal passen und so die Arbeit und Verdienst dem Fabrikanten zukommen lassen müssen und selbst oft die Zeit zu verschwenden gezwungen sind. Beim Haushalten der Leisten ist es dasselbe, die Form des Fusses ist ihnen Nebensache, wenn nur der Leisten so lang und breit ist, als erforderlich, dann wird er hergerichtet und die Arbeit darüber fertig gemacht. Wenn die Kundsfabrik die Stiefeln anlegt und sie passen nicht oder drücken da und dort, so wird die Schuh im Enden gefüllt oder der Form des Fusses gegeben; dieselben werden wieder ausgeweitet und hingeknickt zweimal und dreimal und der Kundsfabrik fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschließen, daß immerhin noch die Wehrhaftigkeit unserer Kollegen schwach in der sachlichen Praxis ausgeübt ist und schlechte Geschäftsführer sind, wodurch das Kleingewerbe dem Großkapital im Kampfe unterliegen muß. Ein wichtiger Fazit und Geschäftsmann zu werden erfordert praktische Uebung. Wir haben jetzt schon mehrere Lehrbücher und Proschriften über die Fachleistungsfähigkeit und die Kundsfabrikat fühllich ausgewogen. Durch die falsche Form werden sie bald verloren und dadurch geht das Vertrauen zu dem Meister verloren. Das Publikum faßt sich dann freilich lieber fertige Schuhe, weil es sich durch die große Auswahl passende Schuhleistung wählen kann, die womöglich nicht hoch liegen, sondern sogar bedenklich wirkt; daraus ist zu erschlie

Hanau. Wenn man bedenkt, welchen Unbillen die Arbeiter seitens der Fabrikanten ausgesetzt sind, muss man sich wahrlich über die Rücksichtlosigkeit der letzteren wundern. Nicht allein, dass sie den Arbeitern keinen Lohn möglichst verhindern zu schmäleren suchen, sondern sie überdies auch noch allerhand Bestrafungsparagrafen, deren Nichtbeachtung mit Geldstrafen geahndet wird. Nicht mit Unrecht wird solche Handlungswweise zu verurtheilen, wenn man bedenkt, dass einem Arbeiter, der pro Woche nur 4 Mark verdient, noch 20-30 Strafzettel davon abgezogen werden und darüber hinaus könnte man noch vielfach anstreben. Wie aber ist es möglich, dass sich der Arbeiter vor derartigen Unbillen zu schützen vermag? Ich bin überzeugt, dass es für den Einzelnen schwer, ja fast unmöglich ist. Im Gegenteil — will der einzelne Arbeiter heute bei dem großen Angestellten von Betriebsräten sich nicht fügen, so ist es dem Fabrikanten nur so leicht möglich, an dessen Stelle einen anderen zu bestimmen oder aber der Arbeiter, welcher ohnehin schon von der Hand in den Mund lebt, ist, wenn er keinen Nachhalt hat, gezwungen, ganz einfach sich dem Willen des Arbeitgebers unterzuordnen. Ganz anders würde es aber sein, wenn alle Arbeiter sich vereinigen würden, um sich gemeinschaftlich zu unterstützen, nicht nur allein in den oben angeführten Fällen, sondern es wäre ihnen überaupt leichter möglich, ihr Los etwas günstiger zu gestalten, und so möchte ich dementsprechend die Hanauer Schuhmacher aufzurufen, sich zu vereinigen, sich der hierzu gebildeten Filiale des Unterstützungsvereins der Schuhmacher anzuschliessen, damit dieser samt der ganzen Kollegenschaft sich zu einer festen Einigung gesetze. Hoffe, dass meine Mahnung nicht ganz an laue Ohren der besseren Kollegenschaft gerichtet ist, teilte ich noch mit, dass alles Räthere durch den Vorstand der eigenen Filiale des Unterstützungsvereins der Schuhmacher Deutschlands mitgeteilt wird, und wolle ich die Kollegen an Karl Sperzel, Brüdergasse Nr. 3 wenden.

S. A. des Vorstandes, H. Sperzel

Aufruf an alle edelstenen Kollegen Deutschlands.

Der unterzeichnete Vorstand des "Unterstützungsvereins Deutscher Schuhmacher" zu Osnabrück a. M. sieht sich verpflichtet, an alle Kollegen Deutschlands die Bitte zu richten, durch eine Belehrer einen durch das Schicksal schwer heimgesuchten Kollegen, Georg Starke, zu helfen.

Nach kurzer, schwerer Krankheit musste denselben der linke Arm und der linke Fuß amputiert werden, so dass der selbe dadurch für immer arbeitsunfähig geworden ist.

Um seiner größten Not zu steuern, bitten wir die Kollegen, ihm zu ermöglichen, dass er sich eine kleine Erkrankung zu gründen vermag. Wir appellieren an den Wohlthätigkeitsteinn aller Kollegen und hoffen, dass Jeder gern sein Schatzkasten beisteuert, um die traurige Lage des Unglückslichen milbster zu helfen.

Georg Starke, welcher bis zu seiner Krankheit Bevollmächtigter unseres Vereins war, ist sehr unermüdlich geworden für die Interessen des Vereins, wie der Kollegenschaft überhaupt eingetreten und berührten wie in ihm einen lieben, von allen geschätzten Kollegen.

An alle Kollegen möchten wir die Mahnung richten, die braven Mitarbeiter nach Kräften zu unterstützen. Jede, auch die kleinste Gabe wird zur Linderung der Not beitragen. Jede Gabe wird mit Dank entgegengenommen und die Gesamteinnahme im "Schuhmacher" bekannt gegeben werden.

Osnabrück a. M., 11. März 1885.

Der Vorstand des U.-Vereins D. Schuhmacher.

S. A. Karl Schäfer.

Gelber wollte man an Karl Schäfer, Geleitstraße Nr. 1, Osnabrück a. M. senden.

Unterstützungsverein deutscher Schuhmacher.

Den Mitgliedern zur Nachricht, dass wir die Abrechnung am 16. Februar an den "Schuhmacher" eingeschickt, infolge dessen das Geld, welches später einging, nicht mehr verrechnet werden konnte. Das die Abrechnung erst am 1. März kam, ist nicht unsere Schuld. (Der "Schuhmacher" wird am 7., 17. und 27. resp. 28. gebunden, es ist also zu spät, wenn die Einlieferungen erst am 16. abgefertigt werden. Red.)

Folgende Gelder sind nachträglich eingegangen: Amtshof M. 100,40; Stettin 8,15; Hamburg 35,43; Dresden 42,49; Köln 22; für das 1. Quartal 1885 sind eingegangen: Altona 40; Nürnberg 25; Welsel, Almenau 80 Pf.; Cuxhaven, Flensburg 1,40; Hassel, Rehsefeld 50 Pf. Kollege Dahn wird hiermit aufgefordert, das gleichzeitige Buch aus der Bibliothek in Nürnberg abzulegen, währendsfalls der selbe unnehmlichkeiten zu erwarten hat.

G. Reub, Hubmersplatz 8b.

Abänderungs-Vorschläge der Zentral-Beratung.

(Schluß.)

§ 18. Jede Mitgliedschaft wird geleitet von einem Vorstande von 5 Personen: 1. Bevollmächtigten, 1. Kassierer, 1. Schriftführer und zwei Revisor. Die Wahl dieser Beamten findet durch Stimmzettel in besonderen Wähltagen statt.

Als gewählt gilt nur derjenige, der die absolute Mehrheit der abgegebenen Stimmen für sich hat. Diese Beamten sind von der Mitgliedschaft vorzuladen und von dem Zentralvorstand zu bestätigen. Die Wahl erfolgt auf ein Jahr. Der Filialvorstand vertritt die Mitgliedschaft nach innen und außen, führt die Korrespondenz, leitet die Versammlungen, zahlt die Unterstützungsabgabe und sorgt für die Vermittlung des Arbeitsauftrages.

Die Revisoren haben die Geschäftsführung des Filialvorstandes zu kontrollieren resp. mindestens alle drei Monate eine Revision der Bücher und der Kasse vorausnehmen und über den Bestand der nächsten Mitgliederversammlung Bericht zu erlassen. Der Recht der Revisoren ist alsdann dem Zentralvorstand unter Beurlaubigung des Gesamtvorstandes mitzuteilen.

§ 14. Die Generalleitung des Vereins befindet sich an demjenigen Orte, an welchem der Verein hauptsächlich angemeldet ist und darum als Sitz des Vereins gilt. Dem Zentralvorstand ist zur Überwachung der Geschäfte ein Auszug von 5 Personen zur Seite gestellt, welche von der Mitgliedschaft, an welcher derartige seines Sitz hat, gewählt wird.

Der Zentralvorstand besteht aus 7 Personen: einem Vorsitzenden und dessen Stellvertreter, dem Hauptklassierer, einem Schriftführer und drei Revisor. Der Vorsitzende resp. der Kassierer, welchen die Generalleitung anvertraut wird, sind in der Generalversammlung zu wählen, alle übrigen Beamten von der Mitgliedschaft desjenigen Ortes, an welchem der Verein seinen Sitz hat, und zwar mittels Stimmzettel in be-

sonderen Wähltagen mit absoluter Majorität auf zwei Jahre. Im Laufe des Geschäftsjahrs notwendig werdende Neuwahlen werden von dem Ort, wo die Zentralverwaltung ihren Sitz hat, in der Mitgliederversammlung nach obiger Ordnung vollzogen, gelten jedoch nur noch für die übrige Zeit des Geschäftsjahres.

§ 15. Die Filialen haben nach Ablauf eines jeden Quartals binnen 14 Tagen unter Hinzufügung der Beiträge eine Abrechnung zu machen; von dem etwa vorhandenen Überschuss sind 50% an die Hauptkasse unter Beilegung der Abrechnung binnen weiteren acht Tagen abzugeben.

Der Rest des Überschusses verbiebt der Filiale zur Anzahlung eines Reservfonds. Der Reservfond hat den Zweck, einen größeren Andrang von Meistern und arbeitslosen Mitgliedern Genüge leisten zu können.

Ein etwa vorhandenes Defizit wird zunächst aus dem Reservefond gebedt, und der Aufschub aus diesem aus der Filialkasse zurückgezahlt. Erstellt sich im Laufe eines Quartals der Verlust einer Filiale unverzüglich zur Deckung ihrer Verpflichtungen, so dass die Zentralkasse sofort helfend einzutreten.

§ 16. Die Filialen haben, sobald der Kassenbestand die Summe von 50 Reichsmark erreicht, 25 Mark sofort an die Hauptkasse einzuzahlen, welche die Verpflichtung hat, die eingegangenen Gelder binnen 14 Tagen in geeigneter Weise bekannt zu geben.

§ 17. Die verschiedenen Geschäftsbücher der Filialen sind auf in gleicher Weise einrichten und zu führen und sind deshalb von der Zentralverwaltung mit den nötigen Institutionen über die verlangte Buchführung zu bezeichnen, die Quittungsmärkte den Mitgliedschaften unentbehrlich zu liefern. Für Statuten und Quittungsbücher, die sie gleichfalls zu beschaffen hat, empfiehlt sie die jedem neu eintretenden Mitgliede zu zahlenden (siehe § 5) 50 Pf. voll und ganz für das Aufnahmematerial.

§ 18. Der Kassenbestand der Zentralkasse ist bei einer sicheren Bank zinsbar anzulegen. Die Kündigungen und Erbgebungen von Geldern bei der Bank dürfen nur vom Hauptklassierer unter Beurlaubigung des Zentralvorstandes erfolgen.

Der im Besitz des Hauptklassierers befindliche Baarbestand darf 200 Mark nicht übersteigen.

§ 19. Die Kassengeschäfte und die Durchführung der Zentralkasse sind dem Hauptklassierer zu besorgen.

Der Schriftführer besorgt die übrigen schriftlichen Arbeiten. Der Vorsitzende teilt die Vorstandssitzungen, besorgt die Korrespondenz, versendet das Material an die Filialen und vertritt den Verein nach innen und außen.

Alle Mitglieder des Vorstandes sind in ihren amtlichen Handlungen an die Bezeichnung des Vorstandesmajoritäts gebunden, soweit es sich nicht um Geschäfte handelt, welche durch Bestimmungen der Statuten fest und zweifelsfrei regelt sind.

Der Vorsitzende und Hauptklassierer empfangen für ihre Arbeit Vergütung; die Höhe derselben bestimmt die Generalversammlung.

Der Hauptklassierer hat eine Sicherheit im Werte von 200 Mark zu stellen.

§ 20. Nach Ablauf eines jeden Quartals ist eine Abrechnung der Hauptkasse aufzustellen und von den Hauptreviseuren zu prüfen.

Dieselbe ist abschliessend mit einem allgemeinen Geschäftsbuch derart zu veröffentlichen, dass sie allen Mitgliedern des Vereins zugänglich wird. Spätestens vier Wochen nach Ablauf eines jeden Quartals muss diese Veröffentlichung erfolgen fein.

§ 21. Die Abhaltung einer Generalversammlung findet alle zwei Jahre einmal statt, zu welcher Delegierte entsendet werden; dieselbe muss jedoch acht Wochen vorher den Mitgliedern mit Angabe von Zeit, Ort und Tagesordnung bekannt gegeben werden.

Eine außerordentliche Generalversammlung muss stattfinden, wenn $\frac{1}{2}$ der Gesamt-Mitglieder dafür sind.

§ 22. Bei einer Auflösung des Gesamtvereins wird, wenn nicht eine vorausgegangene Generalversammlung oder Abstimmung ein anderes über die Verwendung des Vermögens beschlossen hat, der Bestand der Zentralkasse auf die einzelnen Mitgliedschaften nach Maßgabe ihrer Mitgliederzahl verteilt.

Die örtlichen Mitgliedschaften versügen dann frei über den ihnen zufallenden Teil der Hauptkasse und ihren eigenen Kassenbestand.

§ 23. Die Abhaltung einer Generalversammlung findet statt, zu welcher Delegierte entsendet werden; dieselbe muss jedoch acht Wochen vorher den Mitgliedern mit Angabe von Zeit, Ort und Tagesordnung bekannt gegeben werden.

Eine außerordentliche Generalversammlung muss stattfinden, wenn $\frac{1}{2}$ der Gesamt-Mitglieder dafür sind.

§ 24. Bei einer Auflösung des Gesamtvereins wird, wenn nicht eine vorausgegangene Generalversammlung oder Abstimmung ein anderes über die Verwendung des Vermögens beschlossen hat, der Bestand der Zentralkasse auf die einzelnen Mitgliedschaften nach Maßgabe ihrer Mitgliederzahl verteilt.

Die örtlichen Mitgliedschaften versügen dann frei über den ihnen zufallenden Teil der Hauptkasse und ihren eigenen Kassenbestand.

§ 25. Die Abhaltung einer Generalversammlung findet statt, zu welcher Delegierte entsendet werden; dieselbe muss jedoch acht Wochen vorher den Mitgliedern mit Angabe von Zeit, Ort und Tagesordnung bekannt gegeben werden.

Eine außerordentliche Generalversammlung muss stattfinden, wenn $\frac{1}{2}$ der Gesamt-Mitglieder dafür sind.

§ 26. Bei einer Auflösung des Gesamtvereins wird, wenn nicht eine vorausgegangene Generalversammlung oder Abstimmung ein anderes über die Verwendung des Vermögens beschlossen hat, der Bestand der Zentralkasse auf die einzelnen Mitgliedschaften nach Maßgabe ihrer Mitgliederzahl verteilt.

Die örtlichen Mitgliedschaften versügen dann frei über den ihnen zufallenden Teil der Hauptkasse und ihren eigenen Kassenbestand.

§ 27. Die Abhaltung einer Generalversammlung findet statt, zu welcher Delegierte entsendet werden; dieselbe muss jedoch acht Wochen vorher den Mitgliedern mit Angabe von Zeit, Ort und Tagesordnung bekannt gegeben werden.

Eine außerordentliche Generalversammlung muss stattfinden, wenn $\frac{1}{2}$ der Gesamt-Mitglieder dafür sind.

§ 28. Bei einer Auflösung des Gesamtvereins wird, wenn nicht eine vorausgegangene Generalversammlung oder Abstimmung ein anderes über die Verwendung des Vermögens beschlossen hat, der Bestand der Zentralkasse auf die einzelnen Mitgliedschaften nach Maßgabe ihrer Mitgliederzahl verteilt.

Die örtlichen Mitgliedschaften versügen dann frei über den ihnen zufallenden Teil der Hauptkasse und ihren eigenen Kassenbestand.

§ 29. Die Abhaltung einer Generalversammlung findet statt, zu welcher Delegierte entsendet werden; dieselbe muss jedoch acht Wochen vorher den Mitgliedern mit Angabe von Zeit, Ort und Tagesordnung bekannt gegeben werden.

Eine außerordentliche Generalversammlung muss stattfinden, wenn $\frac{1}{2}$ der Gesamt-Mitglieder dafür sind.

§ 30. Bei einer Auflösung des Gesamtvereins wird, wenn nicht eine vorausgegangene Generalversammlung oder Abstimmung ein anderes über die Verwendung des Vermögens beschlossen hat, der Bestand der Zentralkasse auf die einzelnen Mitgliedschaften nach Maßgabe ihrer Mitgliederzahl verteilt.

Die örtlichen Mitgliedschaften versügen dann frei über den ihnen zufallenden Teil der Hauptkasse und ihren eigenen Kassenbestand.

§ 31. Die Abhaltung einer Generalversammlung findet statt, zu welcher Delegierte entsendet werden; dieselbe muss jedoch acht Wochen vorher den Mitgliedern mit Angabe von Zeit, Ort und Tagesordnung bekannt gegeben werden.

Eine außerordentliche Generalversammlung muss stattfinden, wenn $\frac{1}{2}$ der Gesamt-Mitglieder dafür sind.

§ 32. Bei einer Auflösung des Gesamtvereins wird, wenn nicht eine vorausgegangene Generalversammlung oder Abstimmung ein anderes über die Verwendung des Vermögens beschlossen hat, der Bestand der Zentralkasse auf die einzelnen Mitgliedschaften nach Maßgabe ihrer Mitgliederzahl verteilt.

Die örtlichen Mitgliedschaften versügen dann frei über den ihnen zufallenden Teil der Hauptkasse und ihren eigenen Kassenbestand.

streut überall hin die gute Seele und mit werden dann auch eine gute Ernte haben. Geschieht dies, so wird auch unsere Branche in Reich und Ostdorf stehen wie die anderen Gewerbe. Also nochmals: ihue Jeder seine Schuldigkeit!

Jeder Filiale wird ein Exemplar des "Schuhmachers" zugesandt, und zwar wird derselbe von der Hauptkasse gleich geliefert. Der "Schuhmacher" ist das Mittel, um die Verhandlungen vorzulegen resp. die Bekanntmachungen des Zentralvorstandes sind den Mitgliedern, welche dann sorgfältig aufzubewahren, damit wenn später diese oder jene Bekanntmachung hingewiesen wird, gleich zur Hand sind.

In den Filialen ist der entsprechende Beitragszettel einzufüllen mit einem kleinen Zeichen, welches die Filialen anzugeben und in der Abrechnung der Kasse zu vermerken.

Ferner macht es bekannt, dass die Bekanntmachung von den Filialbeamten im "Schuhmacher" bekannt gemacht werden, und erfüllt ich die Mitglieder, dass die Kreisversammlungen aufzubewahren, damit sie sich auf die Kreise beziehen, sofern einen Anhalt haben.

Den Beamten lege ich dringend die Filialbeamten, genauer und deutlicher die Namen und Adressen ausdrücklich, damit nicht so viele Verweichungen nötig sind.

Bis jetzt haben sich in folgenden Städten Filialen eingerichtet: Altona-Hamburg, Harburg, Elmendorf, Raum, Elberfeld, — Die Vorsitzender der Bevollmächtigten und Appellanten werden in einer der nächsten Nummern folgen. Nunmehr hat noch eine Anzahl Städte Material erhalten und hoffen wir, dass sich die Zahl bald verdoppelt.

Der Ausschuss bat sich konstituiert und besteht aus folgenden Mitgliedern in Raum: Jakob Vogel, Baumweg 6; Martin Karr, Alter Markt 49; Franz Synagogenstr. 11; Georg Kieber, Langasse 7. — Der Vorstand: erster Vorsitzender: C. Berlin, 1. Gardestrasse 155; Altona; zweiter Vorsitzender: A. Hagemann, Hauptpoststrasse 9; Tübingen; A. Lüdtke, Lincolnstr. 10; St. Pauli, Hamburg; Schriftführer: A. Pampel; Revisor: D. Müller, H. Körner, G. Kurz.

Alle Briefe, betreffend Verstellung am Raum, sowie Geldsendungen sind nur an den Hauptpoststelle zu richten. — Der Ausschuss bat sich konstituiert und besteht aus folgenden Mitgliedern in Raum: Jakob Vogel, Baumweg 6; Martin Karr, Alter Markt 49; Franz Synagogenstr. 11; Georg Kieber, Langasse 7. — Der Vorstand: erster Vorsitzender: C. Berlin, 1. Gardestrasse 155; Altona; zweiter Vorsitzender: A. Hagemann, Hauptpoststrasse 9; Tübingen; A. Lüdtke, Lincolnstr. 10; St. Pauli, Hamburg; Schriftführer: A. Pampel; Revisor: D. Müller, H. Körner.

All Briefe, betreffend Verstellung am Raum, sowie Geldsendungen sind nur an den Hauptpoststelle zu richten.

§ 33. Centralbanken- und Sterbehilfe

der Schuhmacher und verw. Vertragsgenossen Deutschlands. (E. H.)

Bekanntmachung der Zentralverwaltung.

Auf verschiedene Anfragen, wann die ordentliche Generalversammlung stattfinden soll, diene zur Radikale, das die selbe eigentlich zu Weihnachten stattfinden sollte, schon die Umstände erforderlich ein bedeutend früheres Abschalten der Generalversammlung nummehr im Juni d. J. statt und werden die örtlichen Verwaltungsstellen erucht, sich hierauf richten zu wollen, bzw. ihre Maßnahmen zu treffen. Das Umstand, dass die Generalversammlung früher stattfindet als wie geplant war, macht es zur Notwendigkeit, dass die Delegierten vorab so bald wie möglich einfließen wird, aus welchen Gründen die örtlichen Verwaltungsstellen zu einem Zeitpunkt geöffnet werden.

Der Tag der Abhaltung der Generalversammlung wird demnächst näher bestimmt, es werden aber die örtlichen Verwaltungsstellen schon jetzt erucht, sich mit dem ihrem Filialen laut Statut angehörigen Filialen in Verbindung zu setzen und dieselben dem Vorstand einzuführen, damit sie rechtzeitig zusammengekommen sind, um die Generalversammlung zu einem Wechselseite gleichzeitig in nächster Nummer dieses Blattes.

Da in Bezug des neuen Paragraphen die Finanzierung des Gesetzes, die Krankenversicherung der Arbeiter, bereitstehend, verschiedene Weihungen vorhanden sein, lasst ich den genannten Paragraphen hier wörtlich folgen.

Mitglieder solcher bestehenden Filialen, der in § 76 des Krankenversicherungsgeleget von 15. Juni 1883 bezeichneten Art, welche am 1. Dezember 1884 den derselben festgelegten Anforderungen noch nicht genügt, aber bereits vor diesem Tage die Erfüllung dieser Anforderungen einer vorläufigen Abänderung ihrer Statuten, mit dem Antrage auf fernerne Erlaftung haben, ist, sofern sie der Kasse schon vor dem 1. Dezember 1884 angehören, der Auskunft, welche an denjenigen Orts-, Betriebs-, (Fabrik), Bau- oder Industriekontrolle, welcher sie auf Grund des Krankenversicherungsgeleget verfügt ihrer Bedeutung angehören, auch im Laufe des Rechnungsjahrs und ohne die §§ 19, 63, 72, 73 a. a. d. vorgeschriebene Kündigung zu gestatten, wenn

1) die Filialkasse, welche sie angehören, die fernerne Zulassung oder Genehmigung auf Grund abgeänderten Statuten, noch welchen für den Anforderungen des § 75 a. d. V. genügt, bis zum 1. Juli 1885 erwirkt,

2) der Auskunft innerhalb vier Wochen nach erfolgter fernerner Zulassung oder Genehmigung der Kasse bei der zuständigen Stelle angemeldet wird.

Der Auskunft ist in diesem Falle mit dem auf die Anmeldung folgenden Zahlungstermine für die Kostenbedräge zu gestatten.

Der Sinn dieses Paragraphen dürfte jedem ohne einen Kommentar verständlich sein.

Besitzig der Aufnahme von Nichtschuhmacher über deren Berufsgenosse, welche durchaus darum ist, dass Befreiung zu erhalten, welche sie auf dem Zentralvorstand zu gewähren.

Es wird geworben auf folgende Bücher unterzuhant zu zahlen: Nr. 3898 und 3872.

Der frühere Bevollmächtigte in Bünde, Robert Küller, wurde dem Landgericht zu Magdeburg am 26. Februar d. J. wegen Unterklage und Urkundenschildigung zu 1000 Monaten Gefängnis und einem Jahr Choremieß bestimmt.

Hamburg, 14. März 1885.

E. H.

