

ohne zu hoch zu greifen, weil der dazwischen noch eintretende Bedarf nicht berücksichtigt wird, rechnen, dass 1000000 bessere Uhren und Ketten für 50 Mk. und 500000 bessere Uhren und Ketten für 100 Mk. im Durchschnitt im Jahre zu verkaufen sind.

Mindestens einmal im Leben leistet sich jeder einen Fassonring, rechnen wir ihn durchschnittlich 12 Mk., ebenso leistet sich jeder nochmals eine Uhrkette, teils für „gewöhnlich“, teils für „besser“, die wir durchschnittlich 6 Mk. rechnen können.

An die ganze andere Bijouterie wollen wir gar nicht denken, sondern uns auf die wenigsten, allerdings gangbarsten Artikel davon beschränken: Ketten und Ringe.

Es gilt also während des Jahres folgenden Bedarf zu decken:

| | |
|---|---------------|
| 1000000 Uhren und Ketten durchschnittlich zusammen à 12 Mk. | 12000000 Mk., |
| 500000 Uhren und Ketten durchschnittlich zusammen à 25 Mk. | 12500000 " |
| 1000000 Trauringe à 10 Mk. | 10000000 " |
| 500000 Wanduhren à 20 Mk. | 10000000 " |
| 500000 Weckeruhren à 3 Mk. | 1500000 " |
| 750000 Wanduhren, drei zusammen 180 Mk. | 45000000 " |
| 250000 Weckeruhren à 5 Mk. | 1250000 " |
| 1000000 Uhren und Ketten zusammen je 50 Mk. | 50000000 " |
| 500000 Uhren und Ketten zusammen je 100 Mk. | 50000000 " |
| 1500000 Fassonringe je 12 Mk. | 18000000 " |
| 1500000 Uhrketten je 6 Mk. | 9000000 " |
| Summa 219250000 Mk. | |

Da 20000 Geschäftsleute vorhanden sind, die sich darein zu teilen haben, entfallen auf den einzelnen fast 11000 Mk. Umsatz, die wir getrost auf 12000 Mk. erhöhen dürfen, in Rücksicht auf die unterlassene Beachtung des Umsatzes in anderer Bijouterie, Optik, Elektrotechnik und weiteren Artikeln, die geführt werden.

Trotz dieser ungünstigen Aufstellung entfallen als möglicher Warenumsatz auf jedes einzelne der bestehenden Geschäfte mindestens 12000 Mk. Wird richtig kalkuliert und der Reingewinn auf 20 Proz. bemessen, was durchaus verantwortet werden kann in Rücksicht auf die Kalkulation in anderen Branchen, so ergäbe sich aus dem Ladengeschäft ein reiner Verdienst von 2400 Mk. Käme dazu aus Reparatur ein reiner Gewinn in ungefähr gleicher Höhe, so würde sich die Reineinnahme jedes Uhrmachers auf fast 5000 Mk. im Jahre belaufen, womit es ihm bei nicht übertriebenen Ansprüchen möglich wäre, seine Familie in der gewünschten Weise zu erhalten und auch eine bescheidene Rücklage für das hohe Alter zu machen.

Diese Zahlen sind auf etwas eigentümliche, immer aber noch die zuverlässigste Weise erworben, denn selbst wenn es möglich wäre, die Zahlen der Einfuhr und der Inlandsproduktion zu ermitteln und von diesen die Zahlen der Ausfuhr in Abzug zu bringen, so hätte man noch nicht, was im Jahre im Detailgeschäft umgesetzt wird, sondern was sich auf den Lagern häuft.

Jetzt kommen wir langsam dem springenden Punkte näher. Setzen die deutschen Uhrmacher in ihrer Gesamtheit wirklich diese Posten um? Entfallen auf jeden durchschnittlich 12000 Mk., die den Zufriedenheitsstandard darstellen könnten? Offenbar nicht, denn obgleich manche das Vielfache umsetzen, bleibt die grosse Menge doch weit hinter diesem Warenumsatz zurück, was schon nach aussen an der notorisch so häufigen Schwierigkeit der Fakturenbegleichung erkennbar ist, die nur in zu kleinem Absatz, oder zu geringem Nutzen ihre Ursache hat, da nur wenige Uhrmacher bekannt sind, deren verschwenderische Lebenshaltung die Erklärung dafür geben könnte.

Eine Umfrage bei den Fachgenossen, welche aus ihren Büchern ihren Jahresumsatz mit Sicherheit zu erkennen vermögen, würde ebenfalls den Beweis ergeben, dass der Gesamtumsatz der deutschen selbständigen Uhrmacher bedeutend hinter der be-

scheiden zusammengestellten und berechtigterweise weit ausdehnungsfähigeren Aufstellung zurückbleibt. Jeder der Leser wird sich selbst sagen, dass die für den möglichen Durchschnittsumsatz des einzelnen Geschäfts gefundene Summe tatsächlich weit höher sein könnte.

Wenn nicht die vielen Seitenkanäle wären, die um den Uhrmacher herumgeführt sind! Wenn nicht andere Personen offen und heimlich das Publikum mit Waren versorgen würden, die der Uhrmacher besser und billiger liefern könnte! Wenn nicht dem Publikum von interessierter Seite ein gewisser Abscheu vor dem Uhrmacherladen dadurch suggeriert würde, dass verbreitet wird, der Uhrmacher „verdient mindestens 100 Prozent“.

Ist es da nicht falsch, den Begriff „geschäftliches Streben“ so aufzufassen, dass alle Gedanken darauf gerichtet sind, dem am Platze mit ansässigen Kollegen das Geschäft aus den Zähnen zu reissen? Er hat selbst nicht viel, und er revanchiert sich nächstens, so dass es nur ein gegenseitiges Aufreiben giebt, während andere inzwischen langsam Furche für Furche von dem Felde abernten, was eigentlich des Uhrmachers Feld ist. Der Uhrmacher lässt es unbeachtet, er hat keine Zeit, auf die weniger sichtbare als fühlbare Konkurrenz zu achten, er muss auf seinen Kollegen acht geben, und jedes neue Arrangement in dessen Schaufenster betrachtet er als eine für ihn ganz gefährliche Massnahme.

Der Bedarf ist in einem Masse vorhanden, dass er jedem selbständigen deutschen Uhrmacher eine auskömmliche und ihn befriedigende Existenz zu bieten imstande wäre, d. h. er könnte, wenn er bescheidene Ansprüche hat, zufrieden sein, weil er damit gut auskäme, aber er muss es natürlich nicht.

Darum sollte es das gemeinsame Bestreben aller Uhrmacher sein, der Gesamtheit die Deckung dieses Bedarfes zu erhalten, ganz gleich, ob bei der Verteilung unter sich der eine etwas mehr abbekäme als der andere. Es sollte aber ebenfalls den gemeinschaftlichen Anstrengungen gelingen, diesen Bedarf zu vergrössern, die erhaltenen Summen zu erhöhen.

Aber ehe die gemeinschaftlichen Anstrengungen einsetzen, ist es nötig, dass der einzelne sich anstrengt, und dass sich die anderen Kollegen abgewöhnen, diese Anstrengung zu missbilligen, sich vielmehr eines Besseren besinnen und sie mitmachen. Denn nur der moderne Betrieb wird es fertigbringen, das Publikum an sich zu fesseln.

Es ist nicht notwendig, auf die vielen Schädlinge hinzuweisen, die Teil haben an dem, was des Uhrmachers Feld ist; man nennt sie nur zu oft, dass ich annehme, jeder kennt sie. Neue Gefahren drohen bereits, die zu ihrer Abwehr die Kraft der geschlossenen, in einer Kampflinie marschierenden Uhrmacher erfordern werden. Die Hoffnungen, dass der gefährliche Augenblick ein kluges und einiges starkes Geschlecht finden möge, sind schwach, denn wir sehen heute die Uhrmacher nach allen Seiten auseinanderstreben. Es ist ganz leicht, dem selbständigen Uhrmacherstande die Zukunft vorauszusagen. Seine Angehörigen müssen grosszügige und treue Kollegialität, mehr noch: Kampfgenossenschaft halten, dann werden sie sein und bleiben, andernfalls werden sie nicht sein.

Das Feld ist vorhanden, es nährt bei richtiger Bearbeitung seine Leute, muss aber verteidigt werden, sonst geht die Ernte in andere Scheuern. Zur wirksamen Verteidigung gegen die vielen schleichenden und starken Feinde gehört in erster Linie die geschlossene Front. Vom Verbandstage in Eisenach ist zu erhoffen, dass er auch für die Uhrmacherschaft in ihrer heutigen Zerrissenheit und eingebildeten Interessenverschiedenheit einen Wendepunkt bilden möge. Es ist Zeit, dass man von ihr sagen kann: Per aspera ad astra.

Die Bekämpfung der Schleuderkonkurrenz durch die Zwangsinnungen.

Eine wichtige Entscheidung.

Die Uhrmacherzwangsinnung Elberfeld hatte am 8. März d. J. folgenden Beschluss¹⁾ gefasst:

1) Vergl. S. 66 des Uhrmacher-Jahrbuches 1912 des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher-Innungen und -Vereine (Halle a. S.)

„Den Mitgliedern ist es verboten, Preise für gewerbliche Leistungen (Preise für Reparaturen) öffentlich, besonders in Inseraten oder Plakaten, die von der Strasse aus sichtbar sind, zu veröffentlichen, die nicht ortsüblich sind, also gegen die Standesehre oder gegen die guten Sitten verstossen. Zuwider-