

Herr Marfels ist der Ansicht, dass sich die gegenwärtige Verhandlung auf einem toten Gleise befinde. Mit den Fragebogen liesse sich absolut nichts erreichen, sie haben lediglich einen informatorischen Zweck. Die Regierung habe die Frage angeregt, weil seitens der Schweiz beim Abschluss der neuen Handelsverträge die Einführung des 8kar. Stempels bei Uhren als Bedingung verlangt worden sei, auf Anregung der bei dem Geschäft interessierten Firmen. Er schlägt vor, die Sache ruhig ihren Weg gehen zu lassen und abwartende Stellung einzunehmen. — Herr Goldschmidt stellt den Standpunkt des Grossisten-Verbandes klar, welcher sich wiederholt gegen Stempelung des niedrigen Goldes ausgesprochen habe. Es dürfte zweckmässig sein, eine belehrende Agitation in die Wege zu leiten, da die Uhrmacher in kleineren Städten und solche mit mittlerer Kundschaft auffallend fast durchweg für Stempelung seien.

Koll. Horrmann teilt die Ansicht des Herrn Marfels. Die Anregung, die bereits so viel Staub aufgewirbelt habe, sei von höchstens zwei bis drei dabei interessierten kleinen Schweizer Fabrikanten, die man noch nicht kenne, da sie sich nicht öffentlich hervorwagen, welche jedoch Fühlung mit der Schweizer Regierung haben, gegeben worden. Die Mehrzahl der bedeutendsten, man könne ruhig behaupten 99 Prozent aller Fabrikanten stehe dem Treiben fern und verurteile dasselbe. Ihm sei berichtet worden, dass der Schweizer Uhren-Fabrikantenverein sich an die Bundesregierung in Bern schriftlich mit der Bitte gewendet habe, die Forderung bezüglich Einführung eines deutschen Stempels 0,333 fallen zu lassen. Es sei hiernach anzunehmen, dass die ganze Bewegung im Sande verlaufen würde.

Herr Marfels bemerkt hierzu, die am 18. November v. Js. im Reichsamt in Berlin tagende Konferenz der Sachverständigen sei eine so imposante Demonstration gegen die Absicht der Regierung gewesen, die durch Petitionen nur abgeschwächt werden könne. Die Erklärung, weshalb die ganze Frage aufgeworfen sei, liesse sich nur aus der Furcht einiger Fabrikanten vor den amerikanischen goldplattierten Uhrgehäusen begründen. — Zu dieser Sache sprachen noch die Herren Baumert, Dr. Biberfeld und Fischer. Ein Beschluss wird nicht gefasst, sondern die Angelegenheit bis auf weiteres vertagt.

Zu Punkt 3 führt der Vorsitzende aus: Die Erhöhung fast aller Uhrenpreise sei eine bekannte Tatsache, es sei angebracht, wenn der Uhrmacher diese Gelegenheit ausnutze, sich auch beim Detailverkauf höhere Preise zahlen zu lassen, um so mehr, als andere Branchen erheblich aufgeschlagen haben. Die Notwendigkeit sei ohnedies schon durch die vermehrten Ausgaben für Lebensmittel, namentlich des Fleisches, geboten.

Herr Schultz weist darauf hin, dass seitens der Deutschen Uhrmacher-Zeitung eine diesbezügliche Notiz verfasst worden sei, worin auf die Erhöhung der Uhrenpreise, des Materials und der Löhne hingewiesen wurde. Diese Notiz auf Zettel, als Manuskript gedruckt und mit der Zeitung versendet, zum Lancieren an die deutschen Lokalblätter, habe einen ausgezeichneten Erfolg gehabt. Es sei kein Fall bekannt, wo der Abdruck verweigert worden ist. Auf diese Weise lasse sich das kaufende Publikum am besten beeinflussen.

Koll. Horrmann macht darauf aufmerksam, dass wahrscheinlich eine weitere Erhöhung der Einkaufspreise bevorstehe; es sei eine Existenzbedingung für jeden Uhrmacher, auch seinerseits einen entsprechenden Aufschlag auf seine Waren zu machen. An Orten, wo dies mit Rücksicht auf eine schäbige Konkurrenz durch öffentliche Bekanntmachung nicht tunlich erscheint, müsse im stillen eine Durchsicht und Erhöhung der Verkaufspreise vorgenommen werden. — Ohne weitere Debatte erkennt die Konferenz die Notwendigkeit der Erhöhung der Uhrenpreise an. —

Punkt 4. Die Beschwerden über das Detaillieren einzelner Grossisten und Fabrikanten sind nicht neu. Wenn bei uns in den letzten Jahren das Verhältnis zwischen Grossist und Detaillist dank gegenseitiger Vereinbarung als ein auf guter Basis begründetes und befriedigendes bezeichnet werden muss, so tauchen doch von Zeit zu Zeit Klagen auf, wo die Wohlanständigkeit eines Grossisten oder Fabrikanten gegenüber dem Uhrmacher bei Seite geschoben wird. Anlass zu der vorliegenden Besprechung gibt namentlich das Detaillieren von Genfer Firmen. Herr Marfels fasst seine

Ansicht über diesen Punkt dahin gehend zusammen, dass sich alle diesbezüglichen Wünsche nur annähernd erreichen lassen und man unter Umständen kleine Zugeständnisse machen müsse, denn der Friedensstand sei doch dem Kriegsstande vorzuziehen. Es liegen insbesondere Beschwerden vor gegen einige Genfer Uhrenfabrikanten, welche in Deutschland viele Uhrmacher als Kunden haben, dabei aber in grossem Umfange das Detailgeschäft betreiben.

Herr Fritz schildert hierzu einen Vorfall, der sich im vergangenen Sommer abspielte. Er kam nach Genf, besuchte dort, ohne sich vorzustellen, die Firma V. & C., deren Kunde sein Haus seit Jahren ist. Derselbe liess sich verschiedene Taschenuhren vorlegen und konnte aus den geforderten Preisen leicht feststellen, dass die Detailpreise durchgehends von den dem Uhrmacher berechneten Preisen kaum abweichen. Eine solche Geschäftshandhabung sei für die deutschen Uhrmacher doch ohne Zweifel von grösstem Nachteil. Wenn die Firma schon glaube, auf das Detailgeschäft nicht verzichten zu können, so solle sie doch zum mindesten dem Privatkäufer solche Preise stellen, die ihren Uhrmacherkunden erlauben, hier in Deutschland mit den Genfer Uhren konkurrieren zu können.

Nicht selten kommt es vor, dass Kunden, welche sich bei dem Aufenthalt in Genf eine Uhr direkt von der Fabrik gekauft haben, hier ins Geschäft kommen, um das Stück regulieren und nachsehen zu lassen. Bei dieser Gelegenheit wird dann gewöhnlich die Frage gestellt: „Was kostet wohl diese Uhr bei Ihnen?“ Welche Antwort soll man darauf geben, wenn, wie es Herrn F. wiederholt vorgekommen ist, demselben durch Rechnungsvorlage bewiesen wurde, dass die Uhren dort zu unseren Einkaufspreisen verkauft worden sind?

Bei weiterer Aussprache machte Herr Fr. dem leitenden Herrn der Firma den Vorschlag, den Privatkäufern höhere Preise zu berechnen und dagegen ihren deutschen Uhrmacher-Kunden einen angemessenen Rabatt gutzuschreiben. Er meint, dass es dem Genfer Hause nicht schwer fallen wird, sofort herauszufühlen, mit welchem Ausländer man zu tun hat, und könnte man durch den Hinweis, dass es Geschäfts-Usance ist, die Adresse jedes Käufers zu notieren, leicht erfahren, wo derselbe zu Hause ist. — Das Genfer Haus könnte dann den Käufer an einen ihrer Kunden, der für fraglichen Ort in Betracht kommen kann, verweisen, mit dem Bemerkung, dass sich der Käufer für den Fall, dass irgend etwas an der Uhr vorkommen sollte, dorthin zu wenden habe.

— Die Garantieleistung für guten Gang der Uhr sowie eventuell Abhilfen soll dann seitens des Uhrmachers als Gegenleistung des gutgeschriebenen Rabattes übernommen werden.

Koll. Horrmann weist auf die eigenartige Lage des Geschäftes in Genf hin, wo einzelne Firmen Fabrikant, Grossist und Detaillieur in einer Person und unter einem Dache sind. Die Firma Patek unterhalte ein sehr feines Ladengeschäft. Dank des weltbekannten, guten Rufes der Genfer Uhr kommen Fremde aus aller Herren Länder nach dort und benutzen ihren Aufenthalt in Genf dazu, an Ort und Stelle möglichst vom Fabrikanten selbst die bevorzugte Uhr zu kaufen. Das ganze Genfer Uhrengeschäft sei seit alters her auf diese Eigentümlichkeit zugeschnitten. Ein Einspruch gegen das Detaillieren in Genf würde fruchtlos sein, dagegen müsste aus Billigkeitsgründen gegen die Uhrmacher aller Länder eine Festlegung der Engros- und Detail-Preise angestrebt werden.

Herr Fritz: Er beantrage kein völliges Aufgeben der Detailgeschäfte, sondern Abwicklung der Geschäfte, wie vorstehend angeführt. Aehnlich werde es ja auch von den Glashütter Fabrikanten gehandhabt, indem diese die bei ihnen anfragenden Privatkäufer an ihre Kunden in den betreffenden Bezirken verweisen. Wenn das seitens der Genfer Firmen nicht geschehe, so werde sich der deutsche Uhrmacher zum mindesten fragen müssen, ob er nicht lieber die deutsche Industrie bevorzugen solle.

Herr Dr. Biberfeld: Nach Genf kämen viele Fremde, welche Uhren bei Patek, Vacheron und anderen guten Firmen weniger deshalb kauften, um dabei etwas am Preise oder an Zollespesen zu sparen, sondern mehr um sagen zu können: „Das ist eine echte Patek-Uhr, ich habe sie selbst an Ort und Stelle gekauft.“ Irgendwelchen moralischen Druck auf die Herren Fabrikanten auszuüben, z. B. durch einen Ehrenrat, werde schwer halten.