

gewesen sei. Kraft und Vertrauen seien zurückgekehrt, die sich u. a. in dem Streben nach dem Abschluß von Handelsverträgen äußerten. Der Protektionismus und die „glänzende Isolierung“ hätten keine Berechtigung mehr. Wenn man seine Zuflucht zu Einfuhrverboten nehme, um gewisse Industrien zu schützen, so verhindere man dadurch die Verringerung der Lebenshaltungskosten und erschwere dadurch wieder den Ausfuhrindustrien den Kampf gegen die ausländische Konkurrenz. Diesen handelspolitischen Grundsätzen können wir nur Beifall zollen, und wir möchten wünschen, daß die Schweiz möglichst schnell die Reste ihres Deutschland gegenüber beliebten Protektionismus abstreifen möge.

Der Uhrenindustrie widmet der schweizerische Bericht außerordentlich eingehende Betrachtungen, die trotz der Feststellung der vorzüglichen Absatzverhältnisse im Jahre 1924 auf einen sehr pessimistischen Ton gestimmt sind. Verwunderlich sei die große Spanne zwischen dem Werte und der Menge der produzierten Uhren. Durch die Räumung der Läger in schlechter Ware, mit der gewisse Plätze überschüttet worden seien, hätte eine kräftige Gegenwirkung hervorgerufen werden müssen mit dem Ziel, durch Lieferung von Qualitätsware die verlorene Position wieder zu gewinnen und angemessene Preise zu erzielen. Trotzdem der Augenblick dazu günstig gewesen sei, sei es zu diesem Vorgehen nicht gekommen und zwar wegen der Schärfe der Rivalität innerhalb der Industrie und wegen der Unerfahrenheit gewisser Fabrikanten. Lebhaft sind die Klagen darüber, daß die Verdienstspanne durchaus ungenügend sei, und daß alle Bestrebungen, hierin durchgreifenden Wandel zu schaffen, vereinzelt blieben. Die Konkurrenz zwischen den Erzeugern des Landes verursache einen gewaltigen Schaden. Die hauptsächlichste Beschäftigung bestehe darin, den Konkurrenten zu überwachen und alles aufzubieten, um ihn zu vernichten, vor allem aber darin, sich alles dessen zu enthalten, was dem anderen gelegentlich nützlich sein könne. Diese Denkart töte das Vertrauen zu sich selbst und unterbinde allen Initiativgeist. In beweglichen Worten wird sodann über die Unerfahrenheit mancher Fabrikanten geklagt, von denen bedauerlicherweise kein Befähigungsnachweis verlangt wurde, ehe sie einen Fabrikationsbetrieb angingen. Das sei eine Lücke, die ausgefüllt werden müsse. Das Aufblühen von nicht lebensfähigen Unternehmungen beruhe häufig auf der zu kritiklosen Unterstützung durch Finanzinstitute; wenn diese nicht mehr so freigiebig wie bisher Kredite gewährten, so würde das die Lage wesentlich erleichtern.

Geklagt wird auch über den Verband der Vereinigungen von Uhrenfabrikanten, dessen Bemühungen um die notwendige Hebung der Verkaufspreise in den Anfängen steckengeblieben seien. Die Ausfuhr nach Deutschland sei durch den deutsch-schweizerischen Vertrag wesentlich erleichtert worden. Das Vergnügen darüber sei jedoch durch die Besorgnis abgeschwächt worden, daß die Schweizer Fabriken zu leicht Kredite an deutsche Abnehmer gewährten. Warnungen seien in dieser Hinsicht um so notwendiger, als sich eine „Wolke“ von Grossisten und Vertretern gebildet habe, denen gegenüber größte Vorsicht geboten sei. Die Verteilung des Risikos sei zu empfehlen, sie höre jedoch auf, gerecht zu sein, wenn sie sich ohne Unterscheidung auf alle Kunden erstreckte. Auch wir können nur sagen, daß die Schweiz gut daran tut, zwischen dem deutschen seriösen Einfuhrhandel und den zahlreichen neuen Firmen, soweit sie sich nicht bereits als zuverlässig erwiesen haben, hinsichtlich der Kreditgewährung scharf zu unterscheiden.

### Interessantes vom Herrmann-Konzern

In dem Berichte der Uhrmacher-Zwangsinnung Breslau über die Innungsverammlung vom 28. Januar wurde u. a. bemerkt: „Großes Erstaunen rief die Mitteilung des Obermeisters hervor, daß der Herrmann-Konzern seine Fabrikate . . . bei dem Obermeister der Breslauer Graveur-Zwangs-Innung zum Verkauf bringt. Wenn auch Gewerbefreiheit besteht, so ist es doch bedauerlich, daß sich führende Handwerkskollegen dazu hergeben, die Waren eines dem regulären Einzelhandel feindlichen Unternehmens abzusetzen.“ Der angegriffene Obermeister der Graveur-Innung verteidigte sich gegen diesen Vorwurf in Nr. 14 des Gewerbeblattes „Schlesiens Handwerk und Gewerbe“. Er weist darauf hin, daß ihm von einem „Konzern“ überhaupt nichts bekannt sei. Die Uhren wurden ihm von der Firma „Deutsch-Schweizerische Uhrenfabriken A.-G.“ zum Verkauf in Kommission übergeben, und er sieht nicht ein, weshalb er dieses für ihn günstige Angebot einer Verdienstmöglichkeit hätte zurückweisen sollen. Er könne eine Schädigung des Handwerks nicht darin erblicken, denn diese Uhren würden ja von Handwerkern nicht angefertigt, und die Reparaturen gingen den Uhrmachern nicht verloren. Wenn er also nebenbei mit Uhren handle, so sei das keine Konkurrenz oder Schädigung des Uhrmachers in seiner Eigenschaft als Handwerker, sondern höchstens eine Konkurrenz für den Uhrmacher als Händler und den Grossisten. Wörtlich schreibt er dann: „Es möge den Uhrmacher-Kollegen übrigens zur Genugtuung dienen, daß ich inzwischen eingesehen habe, daß mit Uhren eigentlich nur der Fachmann handeln

soll, und ich werde den Uhrenhandel sobald wie möglich einstellen, sobald ich von dem geschlossenen Verträge freikommen kann, denn ich habe schon sehr viel Ärger damit gehabt, indem mir ein großer Teil der verkauften Uhren nach kurzer Zeit als reparaturbedürftig zurückgebracht worden ist; einige versagten sogar schon bei der Vorführung.“

Die Unterscheidung zwischen dem Uhrmacher-Handwerker und dem Uhrmacher-Händler, die gewiß oft recht nützlich ist, muß hier jedenfalls als völlig verfehlt betrachtet werden, da der Uhrmacher auf jeden Fall geschädigt wird, wenn sich auch fachfremde Personen mit dem Vertrieb von Uhren befassen. Erfreulich ist aber vor allen Dingen, daß der Graveur-Obermeister von Breslau bei seinem Ausflug auf das fachfremde Gebiet mit den Herrmann-Uhren schlechte Erfahrungen gemacht hat. Es ist anzunehmen, daß dieser Fall von Unzufriedenheit mit der Verkaufsstelle des Herrmann-Konzerns auch noch viele andere Personen, die sich mit dem Vertrieb dieser Zeitmesser befassen, veranlassen wird, eine so fragwürdige Verdienstmöglichkeit wieder von sich zu tun.

Der Grundsatz, daß Fabriken, welche direkt an Private oder an fachfremde Geschäfte ihre Erzeugnisse liefern, von den Uhrmachern und Juwelieren strikte gemieden werden müssen, scheint freilich in Fachkreisen selbst noch nicht in wünschenswerter Weise befolgt zu werden. Es ist befremdend, um kein schärferes Wort zu gebrauchen, daß sich sogar Uhrengeschäfte mit dem Vertrieb von Uhren des Herrmann-Konzerns befassen. Zu diesen Geschäften gehört die Firma Ziegler & Rost in Berlin W, Potsdamer Str. 36, in deren Schaufenster, hübsch in der Mitte, ein sehr großes Plakat, die sogenannte Garantie-Urkunde der Deutsch-Schweizerischen Uhrenfabriken A.-G., prangt, von deren Inhalt wir unseren Lesern schon früher Kenntnis gegeben haben. Wenn auch durch die heillosen Versprechungen, die in dieser Urkunde gemacht werden, der Inhaber der Filiale selbst keinen nennenswerten Vorteil hat, sondern sich wahrscheinlich eher selbst das reguläre Uhrengeschäft allmählich verdirbt, so besteht doch eine unverkennbare Gefahr für das gesamte Uhrmachergewerbe darin, daß die Kunden unter dem Einflusse solcher bombastischen Versprechungen, die natürlich zu einem erheblichen Teile nur auf dem Papier stehen, dazu angereizt werden, ihre Ansprüche an den Uhrmacher doch höherzuschrauben. Eine notwendige Aufgabe der Uhrmacher-Organisationen dürfte es sein, systematisch in ihren eigenen Reihen peinlichste Disziplin in der Bekämpfung solcher Firmen zu schaffen, welche die Grundsätze, die der reguläre Uhrenhandel einmütig aufgestellt hat, nicht beachten wollen.

Zum Schluß noch ein Beispiel dafür, mit welcher merkwürdigen Mitteln der Herrmann-Konzern arbeitet. An einen Schlachtermeister in einem kleinen holsteinischen Orte wurde ein Schreibstuhlführchen von der bekannten hohen Qualität mit der Aufforderung gesandt, es jeder Wurstsendung nach außerhalb von wenigstens 1 Ztr. als Gratisbeilage beizulegen. Diese Uhren könnten in jeder Menge zum Preise von 2,90 M das Stück von der Zentrale Berlin bezogen werden. Die gewiß sehr häufigen Mißerfolge, welche der Herrmann-Konzern mit seiner Uhrenpropaganda erleidet, sowie die nicht seltenen Lächerlichkeiten dürfen aber nicht darüber hinwegtäuschen, daß die billigen Uhren, insbesondere die Reklameuhren, die in großen Mengen unter das Volk gebracht werden, das Uhrmachergewerbe ganz empfindlich schädigen. Denn wo erst einmal eine Uhr ist, die leidlich ihren Dienst verrichtet, wird so leicht keine andere gekauft.

**Der internationale Diamant-Markt.** Nach einem Berichte aus Amsterdam war dort infolge des Zusammenfallens des christlichen und israelitischen Osterfestes in einer Woche der Handel am Diamantmarkt sehr beschränkt. Die Umsätze waren daher gering; die Tendenz blieb fest, besonders für geschliffene Ware. Die Nachfrage erstreckte sich auf 6 per Karat bis Viertel und 4 grainers, kleine Brillanten und Fantasiesteine in besseren Qualitäten. Für Rosen war weniger Interesse. Die geringeren Qualitäten in Rohware, die in den letzten Wochen von London aus in Massen angeboten werden, sind im Preise stark gesunken. In der kommenden Woche erwartet man hier ein Aufleben des Handels. Das Ostergeschäft im Juwelieregewerbe wurde hier allgemein als gut bezeichnet, so daß neuer Bedarf entstanden ist.

Am Antwerpener Diamantmarkt haben die Festtage gleichfalls den Handel vollends lahmgelegt. Es kamen nur einzelne Abschlüsse zustande in feinsten Qualitäten Achtkant. In der nächsten Woche dürfte eine Menge Material an den Markt kommen. In Belgien und Frankreich war das Ostergeschäft im Juwelieregewerbe weniger befriedigend.

Aus Budapest wird über die Errichtung der Börse für Edelmetalle und Edelsteine weiter berichtet, daß neben den einheimischen Juwelierfirmen und Banken auch das Ausland großes Interesse an der Börse gezeigt hat, da fast alle in Betracht kommenden Länder Europas Mitglieder angemeldet haben. Man erwartet einen besonders lebhaften Handel zwischen Amsterdam und Budapest.