

in der ersten Zeit der Vorteil zugute kommen, daß ihnen nach einer Propaganda gleichmäßiger Preise einer bestimmten Marke die Kundschaft in stärkerem Maße zuströmt; denn das Publikum ist geneigt, dorthin zu gehen, wo es eine größere und reichhaltige Auswahl findet, wenn es doch weiß, daß es auch dort nicht mehr bezahlt als in kleineren Betrieben, wo nur einige wenige Exemplare und nach der Meinung des Publikums vielleicht noch nicht einmal die modernsten Erzeugnisse zur Schau gestellt sind. Daß sich also der Schaefer'sche Plan insbesondere gegen den kleineren Uhrmacher richten muß, ist zu klar und offensichtlich, um noch näher erklärt zu werden.

Daß aber jedem, sowohl dem großen wie dem kleinen Geschäft der Verkauf auf die Dauer ungemein erschwert wird, liegt in der Art der Verhältnisse unseres kapitalarmen Landes. Schon Dr. Zeitlin, der bekannte Syndikus vieler Verbände, hat in der letzten Generalversammlung des Verbandes Berliner Spezial-Geschäfte ausdrücklich erklärt, daß es selbst in den Vereinigten Staaten nicht gelungen sei, feste Preise für Markenartikel zu halten. Um wieviel weniger wird dies in der Praxis des deutschen Uhrenhandels möglich sein, wo in zahllosen Fällen der Käufer von Geschäft zu Geschäft geht und schließlich dort kauft, wo er endlich sein Verlangen um einen gewissen Preisnachlaß erfüllt sieht! Es wird also der unehrliche Konkurrent, der im geheimen schließlich doch einen Preisnachlaß in irgend welcher Form gewährt, demjenigen Kollegen überlegen sein, welcher an dem vorgeschriebenen Verkaufspreise festhält.

Die Festsetzung der Verkaufspreise birgt im übrigen auch die Schwierigkeit in sich, daß größere Lieferungen, z. B. von Jubiläumsuhren usw., unmöglich werden, weil die bei solchen Aufträgen naturgemäß verlangte besondere Preisstellung nicht mehr erfolgen kann. Will man diesem Einwande dadurch begegnen, daß man hierfür „Ausnahmen“ eintreten lassen will, so ist dies schon ein Eingeständnis, daß das ganze Prinzip undurchführbar ist; denn es ist gar nicht möglich, für solche Ausnahmefälle ein System zu schaffen, da es nicht bestimmbar ist, wo derartige Lieferungen in ihrem Umfange anfangen, und wo sie aufhören.

Aber wieviel Denunziationen und — nach dem Vorschlage von Direktor Schaefer — wieviel Ausschlüsse von der Belieferung wird es dann geben? Der Zentralverband wird schließlich die Spalten der Fachzeitschriften nur noch mit „Schwarzen Listen“ füllen; er wird sich mit weiter nichts zu beschäftigen haben als mit der Untersuchung von Anzeigen über wirkliche oder angebliche Unterbietungen der vorgeschriebenen Verkaufspreise.

Der Uhren-Einzelhandel ist tatsächlich nicht zu vergleichen mit kaufmännischen Unternehmungen anderer

Art. Der Delikateswaren-Händler, der sein Paket „Blau-band“ oder andere Marken-Margarine zu einem festgesetzten Verkaufspreise abgibt, hat Hunderte von anderen Artikeln, die ihm ein Äquivalent bieten; andere Verkäufer von Marken-Artikeln sind vollständig in wirtschaftlicher Abhängigkeit von den Fabriken, die ihnen im übrigen die Finanzierung, die Garantie und sonstige Leistungen dem Käufer gegenüber abnehmen. Der Uhrmacher ist dagegen bis zum heutigen Tage immer noch der selbständige Berater und Vertrauensmann seines Kundenkreises gewesen und will es auch bleiben.

Wie sich im übrigen bei „Markenartikeln mit festgesetzten Verkaufspreisen“ die Geschäfte abzuspielen pflegen, habe ich aus Interesse an der Sache in letzter Zeit selbst festgestellt. Ich kann dartun und bin dazu bereit, die Beweise vor einem bezüglich der Namen zur Verschwiegenheit verpflichteten Notar zu führen, daß Grammophon-Apparate, Toiletten-Artikel, Sekt, Motorräder und Kraftwagen, also Artikel, bei denen die Verkaufspreise dem Einzelhandel streng vorgeschrieben sind, unter der Hand mit ganz erheblichen Nachlässen verkauft worden sind bzw. verkauft werden, sobald es ein einigermaßen gewandter Reflektant versteht, eine geeignete Bezugsquelle ausfindig zu machen. Solche Zustände werden auch im Uhrenhandel eintreten, wenn er den Plänen von Direktor Schaefer folgt. Der reguläre Uhren-Einzelhandel wird dann schließlich seinem sicheren Ende entgegengehen; es wird nur noch große Betriebe geben, die sich in einem ewigen Kampfe gegen unreelle Außenseiter-Geschäfte befinden, und — „der Rest ist Schweigen“.

Mit einer kleinen Modifizierung behält der Ausspruch eines Regierungsvertreters im Reichsrat aus jüngster Zeit auch für uns seine Richtigkeit: „Wir sind keine Knechte oder Freigelassene, die nur das tun, was ihnen von anderer Seite erlaubt wird; nein, wir sind Männer, die frei entscheiden, was für unser Gewerbe zweckmäßig und dringend ist“. Die von Direktor Schaefer gemachten Vorschläge werden hoffentlich keinen Widerhall in der Uhrmacherschaft finden. Die Uhrmacher haben sich ihre Führer und ihre Vertreter im Zentralverband selbst ausgesucht, bringen ihnen volles Vertrauen entgegen und werden hoffentlich nicht daran denken, die wohlwogenen Verbandsbeschlüsse einfach umzustößen.

„H ä n d e w e g“ von allen Bestrebungen, von allen Marken, welche den Uhrmacher durch Preisbindung fesseln und knebeln! Das ist der Rat aller wirklich Einsichtigen für den Uhren-Einzelhandel. „H ä n d e w e g“ von den allgemeinen Interessen der Uhrmacherschaft, denn diese kann sich selbst beraten und führen; das ist der Rat, den man jedem Außenstehenden geben muß.

## Zur Auflösung des Deutschen Uhrenhandelsverbandes E. V.

Ein Rückblick von Dr. jur. K. Hillgenberg

Wie bereits bekanntgegeben wurde, ist der Deutsche Uhrenhandelsverband E. V. in der am 28. Februar d. J. in Berlin zusammengetretenen ordentlichen Mitgliederversammlung mit Stimmeneinheit aufgelöst worden; er hat damit nach fast elfjährigem Bestehen seine Tätigkeit eingestellt. Die schwerwiegende Frage der Auflösung hatte schon in den Mitgliederversammlungen vom 12. April 1926 und vom 5. Oktober 1927 als wichtigster Punkt der Tagesordnung zur Erörterung gestanden. Daß man in diesen beiden Versammlungen in der Mehrheit für das Fortbestehen des Verbandes stimmte, beruhte in der Hauptsache auf der dabei zum Ausdruck gebrachten Erkenntnis der bedeutungs-

vollen Aufgaben, die der Deutsche Uhrenhandelsverband als eine Art Dachverband in Wahrnehmung gleichgerichteter Interessen von Fabrikation, Groß- und Einzelhandel noch zu erfüllen haben könnte. Nachdem sich jedoch in der Folgezeit einer praktischen Verwirklichung dieser Erwägungen gewisse, auf sachlichem wie persönlichem Gebiete liegende Schwierigkeiten in den Weg gestellt haben, hat man sich in der eingangs erwähnten Mitgliederversammlung vom 28. Februar d. J. kurzerhand und ohne vorgängige längere Aussprache dazu entschlossen, dem krisenähnlichen Zustande durch die endgiltige Auflösung des Verbandes ein Ende zu machen. Damit ist die deutsche Uhrenwirtschaft