

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,75 RM, unter Streifband 2,10 RM. Für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 25,- RM in Landeswährung (6 U. S. A \$, 30 Schweizer Franken usw.).

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend, Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin C 2, Breite Straße 8-9.

Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,24 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 0,15 RM. Die ganze Seite wird mit 225,- RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis \times Multiplikator 1,5 RM).

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: E 1 Berolina 5641

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 14, Jahrgang 52



Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2



31. März 1928

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten • Nachdruck verboten

Wir Uhrmacher und die deutsche Uhrenindustrie

Von Enno Kerckhoff, 1. Vorsitzender des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher

Man kann den Menschen allerhand Grobheiten sagen, ohne sich ihren Unmut zuzuziehen, wenn man es nur versteht, die Pille gehörig zu verzuckern und mit einer lebenswürdigen Geste zum Schlucken zu geben. Dieser Gedanke drängte sich mir unwillkürlich auf, als ich den Artikel: „Die Lage der deutschen Uhrenindustrie“ von Dr. Dienst in den Fachzeitungen las^{*)}. In der lebenswürdigsten Weise werden uns da Dinge gesagt, die es in der Tat wert sind, einer eingehenden Betrachtung unterzogen zu werden.

Ich greife zuerst die Grundtendenz des Artikels heraus, die in den folgenden Schlußworten liegt: „Der Handel droht einer Verknöcherung zu verfallen, wenn er nicht großzügiger wird. Insbesondere muß der Uhrmacher immer noch mehr zum Kaufmann werden. Weg vom Drehstuhl, fort mit der Lupe, kümmert Euch um Eure Schaufenster und bedient mit Liebe, Sorgfalt und Geschick Eure Kundschaft! Repariert zu alt gewordene Uhren nicht mehr, versehet sie mit dem Todeszeichen und legt in jeder Stadt einen Uhrenfriedhof an oder, noch besser, macht Althändler zu euren Nachbarn!“ Sehr richtig, Herr Dr. Dienst; auch mir wäre es sehr lieb, wenn ich diese Forderungen meinen Kollegen mit der Aussicht auf vollen Erfolg schon heute vortragen könnte. Wenn dieser Erfolg da ist, dann werden die Uhrenfabriken einen viel größeren Absatz haben und auch ihre Gewinne entsprechend steigern können. Ich biete Ihnen, sehr geehrter Herr Doktor, meine Bundesgenossenschaft zur Erreichung dieses Zieles freudig an. Ich stelle nur die Gegenforderung, daß auch Sie mein Bundesgenosse werden in dem mir aufgezwungenen Kampfe, die Vorbedingungen zur Erreichung unseres gemeinsamen Zieles zu schaffen. Ich bin viel zu sehr Deutscher, um den Ausweg in Erwägung zu ziehen,

^{*)} Dieser Aufsatz wurde in seinen wesentlichen Teilen unter der Überschrift „Uhrenindustrie und Uhrenhandel“ in Nr. 12 der Deutschen Uhrmacher-Zeitung veröffentlicht.
Die Schriftleitung.

den eine bestehende Einkaufsgenossenschaft in allerletzter Zeit in den Kreis ihrer Betrachtungen gezogen hat.

Vor allen Dingen ist die Frage zu prüfen, warum der Uhrmacher die zu alt gewordenen Uhren noch repariert, anstatt neue Uhren zu verkaufen. Die Antwort liegt auf der Hand. Solange der Wirtschaftsverband der Deutschen Uhrenindustrie es nicht fertigbringt, seine Erzeugnisse zu genau gleichen Preisen dem Einzelhandel zugänglich zu machen, solange die Waren an den einen Abnehmer zu diesem und an die anderen zu jenem Preise verkauft werden, solange Versand- und Warenhäuser die Ware billiger als die Uhrmacher beziehen können, solange der Uhrmacher, um einige Stücke zu verkaufen, ein großes Lager unterhalten muß, während die Mengen von einigen, im Einkauf besonders bevorzugten Geschäften verkauft werden, solange wird der Ruf „Uhrmacher, werde Nur-Kaufmann!“ sich keine restlose Geltung verschaffen können. Helfen Sie mir, Herr Dr. Dienst, es dahin zu bringen, daß der Uhrmacher zu gleichen Preisen einkaufen kann wie der Außenseiter, dann wird er auch seine Ware zu den gleichen Preisen dem Publikum anbieten können, dann wird er größere Mengen umsetzen und soviel kaufmännische Arbeit leisten müssen, daß er weder Zeit noch Lust hat, sich mit der Reparatur zu alt gewordener Uhren abzugeben.

Vom Standpunkt der Fabrikation aus könnte man einwenden, daß es für die Industrie gleichgültig sein kann, wer ihre Fabrikate verkauft, wenn sie nur bezahlt werden. Eine in dieser Frage zuständige Persönlichkeit hat früher einmal folgendes geschrieben: „Es wäre also unklug, wollte ein auch noch so groß angelegter Uhrenfabrikationskonzern bei der Warenverteilung auf die Tätigkeit des selbständigen, gelernten und fachkundigen Uhrmachers verzichten, abgesehen davon, daß durch diese Verkaufsart die Kapital- und Risikofrage eine gesunde und, wie mir scheint, natürliche Unterteilung