

weitherzig gewesen, und hat man damit an dem nun bestehenden Übersetztsein der eigenen Gruppe nicht ein gerüttelt volles Maß an Schuld? Ist man damit nicht zum Teil schuld an den nun in Grossistenkreisen infolge dieses Zustandes entstehenden Verlusten? Könnte man es uns übelnehmen, wenn man zu der Feststellung, daß mit einem Ausschleide- und Reinigungsprozeß eine preissenkende und damit umsatzsteigernde Wirkung zu erzielen sei, sagen würde: „Warum geht man denn da nicht bei den Grossisten vor?“ Hier handelt es sich doch um nur etwa 200 Firmen. Wenn denn schon einmal wirtschaftliche Todesurteile ausgesprochen werden sollen, wäre es dann nicht besser, wenn ein paar Dutzend Grossisten betroffen werden als 2000 bis 3000 Uhrmacher? Aber ich habe oben schon in bezug auf die Uhrmacher auf das berüchtigte Clémenceausche Wort hingewiesen, und das Sprichwort: „Was du nicht willst, daß man dir tu, daß füg' auch keinem anderen zu“, gilt mir auch für die Grossisten.

Sollte in der Fabrikation nicht auch gesündigt sein? Sollte man das, was bei dem wirtschaftlich hochentwickelten und prosperierenden Amerika unter dem Schlagwort „Rationalisierung“ richtig zu sein schien, nicht in etwas zu starkem Tempo auf das verarmte Deutschland angewandt haben? Sollte man nicht auch hier unter einer viel zu großen Expansion aus der Kriegs- und Inflationszeit her leiden? Interessant ist da gerade eine Zeitungspolemik der letzten Tage zwischen den beiden sehr ernstesten Zeitungen, der „Baseler Zeitung“ und der „Kölnischen Zeitung“, in der man einen sehr großen Teil der schwierigen Lage in Deutschland, die Arbeitslosigkeit usw. dem zu schnellen Rationalisierungsprozeß zuschrieb. Ich werde mich aber hüten, äh-

lich, wie man es mit uns macht, zu sagen: „Also auch die Fabrikation ist übersetzt; nun schrotten Sie schleunigst die Hälfte Ihrer Maschinen ein“, denn davon verstehe ich nichts; aber die Lage bei uns Uhrmachern kenne und verstehe ich, und ich muß dringend davor warnen, durch übereilte Beschlüsse die wirtschaftliche Lage unserer Kollegen verhängnisvoll zu verschärfen.

Die Führung der deutschen Uhrmacherschaft wird immer bereit sein, in loyalen Verhandlungen Mittel und Wege zu suchen, um die beiderseitigen wirtschaftlichen Belange zu bessern. Sie glaubt auch bewiesen zu haben, daß sie zu weitgehendem Entgegenkommen, soweit es nur eben möglich ist, bereit ist. Das kann aber nur auf dem Wege gegenseitigen Übereinkommens und Verhandeln geschehen. Ein einseitiges Vorgehen oder ein Diktat, wie wir es nun leider mehrfach erleben mußten, müssen wir ablehnen. Solch ein Vorkommen kann nur zu Differenzen führen, und alle Teile sind nun einmal auf ein friedliches Zusammenarbeiten angewiesen; das ist aber nur auf der Basis einer Verständigung möglich.

Ich fasse mein Urteil also dahin zusammen: Die Bedenken gegen eine allgemeine Preisfestsetzung durch die Fabrikanten oder gleichstehende Stellen und die daraus folgende Preisinserierung sind bei aller Anerkennung der Momente, die dafür sprechen, zurzeit noch so groß, daß man unbedingt ruhige und wirtschaftlich bessere Zeiten abwarten sollte, um solche Experimente, die sich vorläufig noch verhängnisvoll auswirken müssen, zu wagen, oder besser noch, „Experimente“ sollte man im Wirtschaftsleben nie wagen, sondern das tun, was der wirtschaftlichen Vernunft nach allgemeiner Ansicht aller Beteiligten entspricht.

Zu Ostern soll's beginnen: Das ganze Jahr hindurch verkaufen!

Seit dem Ende des Jahres 1928 wird in der Deutschen Uhrmacher-Zeitung unter dem Leitwort „Das ganze Jahr hindurch verkaufen!“ mit allem Nachdruck empfohlen, das Verkaufsgeschäft in umfassender Weise dadurch zu rationalisieren, daß in der Werbung und vor allem im Schaufenster diejenigen Waren bevorzugt angeboten werden, die nach der jeweiligen Jahreszeit und den Anlässen besonderer Natur auf einen guten, wenigstens aber befriedigenden Absatz, jedenfalls aber erheblich besseren als den bisherigen, rechnen dürfen. Nur auf diese Weise ist es möglich, die von Hause aus für unser Gewerbe ungünstigen Geschäftszeiten, die den größeren Teil des Jahres umfassen, zu überwinden und während dieser Zeiten das Geschäft im Fluß zu erhalten, wenn es natürlich auch niemals möglich sein wird, den Umfang des Weihnachtsgeschäftes auf die übrigen Monate auszudehnen. Das wäre ja unmöglich, aber was wir anstreben, ist in der Praxis sehr wohl möglich! Wir müssen in der Praxis den fatalistischen Grundsatz aufgeben: „Man muß das Leben eben nehmen, wie das Leben eben ist.“ Wir brauchen es nur recht zu wollen, um davon überzeugt zu sein, daß wir unser Geschick wohl beeinflussen können.

Gewiß wird es auch weiterhin Hauptverkaufszeiten und Nebenverkaufszeiten geben, aber wir können es doch erreichen, die letzteren erträglich zu machen und die ersteren noch mehr zu steigern. Der Frühling ersteht jetzt an allen Ecken und Enden. „Überall regt sich ein Wirken und Streben“, wie es im Osterspaziergang von Goethes „Faust“ heißt. Möchten nun doch auch die Uhrmacher und Juweliere mit der planmäßigen Durchführung der Rationalisierung frohen Mutes beginnen, soweit sie sich bisher noch nicht an diese Aufgabe herangemacht haben!

Die jetzt vor uns liegenden Wochen gelten mit Recht seit jeher als die zweitgrößte Geschäftszeit des ganzen Jahres. Gewiß, auch ohne besondere Rührigkeit werden die Umsätze des Ostergeschäftes im allgemeinen befriedigen. Aber durch planmäßige Tätigkeit können sie zweifellos überall, auch dort, wo sie schon bisher gute waren, nicht unerheblich gesteigert werden. Denken wir doch daran, daß uns eine lange Reihe schlechter Monate bevorsteht, die befriedigend zu gestalten, weit schwieriger ist als die Erzielung guter Umsätze während des Ostergeschäftes. — Heute geben wir einige Winke für die Osterwerbung im Schaufenster.

1. Wir wenden uns im Schaufenster an die Konfirmanden und Erstkommunikanten. Zu diesem Zwecke bringt man am besten an verschiedenen Stellen noch zwei oder drei elektrische Lampen mit Blende im Schaufenster an, daß ihr Licht, ohne dem Beschauer in die Augen zu scheinen, gesammelt in ein und dieselbe Ecke fällt. Diese Ecke halten wir ein bißchen frei von anderen Dingen, weil wir dort in Augenhöhe ein einfaches weißes Pappschild, etwa in einem Erress-Stehrahmen, anbringen wollen, das auch mit einem billigen schwarzen Holzrahmen umrandet sein kann; das sieht fein aus. Der Text dieses Schildes soll täglich gewechselt werden, längstens aber alle zwei Tage. Die verschiedenen Texte dieser Papptafeln wenden sich zwar scheinbar an das Kind, das zu Ostern als Protestant zur Konfirmation kommt, als Katholik zur ersten hl. Kommunion zu gehen hat; in Wirklichkeit werden sie aber von den Eltern dieser Kinder in noch viel stärkerem Maße beachtet, denn welche gute Mutter und welcher gute Vater wäre nicht insgeheim angenehm davon berührt, wenn ihr Kind in solcher Weise öffentlich angesprochen wird!