

Die Reichstagung in Frankfurt hat sich einmütig zu dem Willen bekannt, nicht mehr stillschweigend zuzusehen, wie illegitime Kreise sich mehr und mehr des Uhrenhandels bemächtigen und auf dem Wege über die billigen Anfangspreislagen, als Mittel zum Zweck, auch schon in recht umfangreichem Maße in weitere Gebiete des Fachhandels eingebrochen waren. Man erwähnt so oft die Zahlen des Enquete-Ausschusses, der jetzt endlich eines seligen Todes gestorben ist, wonach der Anteil des regulären Uhrenhandels am Umsatz 95 %, der der Basare und Warenhäuser 5 % beträgt. Ich habe innerlich hinter diese Feststellungen schon immer ein großes Fragezeichen gemacht und fürchte, daß sich dieser Anteil heute stark zuungunsten des Uhrmachers verschlechtert hat. Legen wir aber noch länger die Hände in den Schoß, so wird es bei der unheilvollen Ausdehnung der Warenhäuser, der Epa-Geschäfte usw. immer weiter abwärtsgehen. Auf diesem Wege mußte Halt gemacht werden. Hier ging es nun nicht wie bei den Markenuhren, den Warenhäusern einfach durch ein Abkommen mit den Fabrikanten den weiteren Bezug der Ware zu unterbinden. Gibt es im Schwarzwald doch leider allzu viele Fabriken, die zwar sehr gerne den Umsatz mit den Uhrmachern mitnehmen, auf der anderen Seite aber gleichzeitig oder sogar vorzugsweise, auch im Preise, die Außenseiter beliefern. Es war gänzlich aussichtslos, zu versuchen, hier Wandel zu schaffen. Selbsterhaltungspflicht der Uhrmacher ist es nunmehr aber, in Zukunft sich seine Lieferanten sehr genau auf ihre Vertragstreue hin anzusehen. Wer von diesen Fabrikanten auch in Zukunft gern das eine tun möchte, ohne das andere zu lassen, muß sich damit abfinden, daß er als Lieferant für den legitimen Uhrenhandel nicht mehr in Frage kommt. Er muß sehr bald einsehen lernen, daß der deutsche Uhrmacher endlich erwacht ist und prüft, wohin die Waren seiner Lieferanten gehen.

Wie sollen die Warenhäuser nun „bekämpft“ werden? Gleich von vornherein sei es gesagt: Die Vierer-Kommission und auch der Wirtschaftsausschuß haben in keinem Stadium der Verhandlungen an einen Kampf mit den Warenhäusern gedacht. Wir werden jederzeit bereit sein, uns auch mit den Warenhäusern über eine vernünftige Regelung der Anfangspreislagen zu einigen. Wir wollen es aber nicht mehr wie bisher machen, lediglich auf die Warenhäuser schimpfen, die Ware schlecht machen oder sie gar nicht führen. Damit bahnten und bahnen wir diesen Geschäften ja nur den Weg zu immer weiter sich steigendem Uhrenumsatz. In dieser Lage hilft also nur, den Teufel durch Beelzebub auszutreiben, die billige Ware auch zu führen und bewußt in die Anfangspreislagen der Warenhäuser einzutreten.

Hier muß nun von vornherein gesagt werden, daß es nicht angeht, Einzellerscheinungen, wie sie sich immer wieder zeigen werden, Verkäufe von Taschenuhren zu A,ss RM, von Weckern zu B,ir RM usw. zu verallgemeinern und sich danach zu richten. Damit würde man sich auf einen sehr gefährlichen Weg begeben. Ein solcher Weg könnte dann allerdings zu einem von vielen Seiten so sehr gefürchteten Absinken des allgemeinen Preis- und Qualitätsniveaus führen. Man mußte sich also vor allem fragen, welches denn nun eigentlich die Artikel sind, in denen uns die Warenhäuser und Basare im Durchschnitt des Deutschen Reiches Konkurrenz machen, ferner, welches die durchschnittlichen Außenseiterpreise für diese Artikel sind.

Ich habe mich bei diesen Feststellungen hauptsächlich an die Preise eines im gesamten Westen führenden und weitverbreiteten Basars gehalten, nicht an die schon oben erwähnten Einzellerscheinungen. Hier war nun festzustellen, was jeder Kollege leicht selbst nachprüfen kann, daß es sich eigentlich nur um einige wenige Artikel handelt, mit denen sich diese Geschäfte den Anschein besonderer Billigkeit in Waren

unseres Faches geben. Zunächst ist es, wie wohl ausnahmslos in allen Fällen, der Wecker, der hier mit 2,75 bis 3 RM verkauft wird, als Baby- wie als Rückwandglockenwecker. Ferner die billige Herrentaschenuhr zu 3 RM Verkauf (90 % des Publikums spricht ja auch immer von der Dreimarktaschenuhr). Dann sowohl Damen- als auch Herren-Armbanduhren zu 6 RM, sogar in silbernen Gehäusen (hier handelt es sich um Uhren schweizerischer Herkunft mit  $\frac{3}{4}$ -platinigen Werken, also, wegen der ganz unausbleiblichen Reklamationen bei dieser Qualität, um einen für das Fachgeschäft doch recht gefährlichen Artikel). Dann Stil- und Marmoruhren mit Einsatz-Gehwerken billigster Qualität zu 3 RM. Man könnte hier schließlich noch die Küchenuhr aufführen, die zwar nicht überall, aber doch in ziemlich erheblichem Umfange für 2,75 bis 2,95 RM verkauft wird.

Die Kommission ist nun von dem Standpunkte ausgegangen, in dies Anfangspreislagen-Sortiment zunächst nur die wichtigsten Artikel hineinzunehmen, einmal, um nicht das ganze Preisniveau zu gefährden, dann um nun auch möglichst jedem Kollegen die nach diesen Richtlinien notwendige Lagerhaltung zu ermöglichen.

Der Wecker. Hier liegt, wie gesagt, der Durchschnitt der Basarpreise bei 2,75 bis 2,95 RM. Solange dieser Wecker, wie noch vor wenigen Wochen, A,ru RM im Einkauf kostete, war es natürlich schwer, hier in die Basarpreise einzutreten, selbst dann nicht, wenn man die so oft ausgesprochene Mahnung der Industrie an die Uhrmacher (noch jetzt in Nr. 29 der Deutschen Uhrmacher-Zeitung in dem Artikel von Kurt Blesch), nicht zu hoch zu kalkulieren, weitestgehend befolgen wollte. Hier spielte sich der Vorgang bei solchen Kollegen, die schon mit der Zeit mitgegangen waren und den Wecker unter Verzicht auf einen einigermaßen angemessenen Nutzen mit 3 RM verkauften, so ab, daß man zwar den Wecker zeigte, aber mit dem Unterbewußtsein, daran nichts zu verdienen, und sich dann redliche Mühe gab, unter allen Umständen einen besseren Wecker zu verkaufen, was natürlich nach wie vor das Ziel jedes tüchtigen Verkäufers bleiben muß. In vielen Fällen, besonders jetzt bei der mangelnden Kaufkraft des Publikums, glückte es jedoch nicht, einen besseren Wecker zu verkaufen; gegen die billige Ware war das Publikum aber durch das Verhalten des Verkäufers mißtrauisch geworden und verließ den Laden mit den Worten: „Ich will es mir noch mal überlegen“ oder: „Dann werde ich mir doch lieber bei der nächsten Lohnzahlung den besseren Wecker kaufen.“ Wer zweifelt nun daran, daß in einem erheblichen Teile all dieser Fälle die Kunden für das Uhrengeschäft verloren waren, und daß sie auf geradem Wege in den Basar gingen, wo man ihnen gern den Wecker zu dem billigen Preise verkaufte? Wohl das Allerschlimmste war, daß die Käufer in den meisten Fällen, wie es nun einmal bei diesen billigen Weckern der Fall ist, vorläufig durch den Basarkauf, entgegen den fachmännischen Äußerungen der Uhrmacherverkäufer, recht zufriedengestellt waren. Sie sahen nach diesen Erfahrungen in dem Uhrmacher nun erst recht den Apotheker.

Wie kam es nun, daß der Uhrmacher diese Wecker nicht zu einem Preise einkaufen konnte, der es ihm erlaubte, solch einen Wecker nun auch ohne inneres Widerstreben (wegen des durchaus unzureichenden Verdienstes) zu verkaufen?

Hier muß man es vor allem Generaldirektor Erwin Junghans danken, daß er in einer Sitzung der Vierer-Kommission mit dem Wirtschaftsverband der Deutschen Uhrenindustrie wenige Wochen vor der Reichstagung den Finger auf die Wunde legte, deutlich die bestehenden Mißstände aufzeigte und offen aussprach, daß die Forderungen der Uhrmacher gerecht seien. Der Basar, einerlei ob er einen großen oder kleinen Posten, ja nur sechs bis zwölf Stück beziehe, kaufe unter allen Umständen erheblich billiger als der Uhrmacher.