

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,60 RM, unter Streifband 1,95 RM, Jahresbezugspreis bei Vorauszahlung 18,— RM; für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 23,— RM oder in Landeswährung

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend. Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin SW68, Neuenburger Str. 8

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: A7 Dönhoff 2425, 2426, 2427

Uhren-,Edelmetall-und Schmuckwaren-Markt

Nr. 20, Jahrgang 56 * Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 * 14. Mai 1932

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Experimente bei der Warenverteilung

Von A. H. Filius

Aus dem Vortrag, den C. de Trey auf der Internationalen Uhrmacher-Tagung in Montreux gehalten hat, und der zweifellos von hohem Idealismus getragen ist, verdient ein Kapitel herausgegriffen zu werden, das sich mit der Warenverteilung beschäftigt.

Wir stehen augenblicklich in einer Zeit, in der sehr viele Experimente gemacht werden. Die Unzufriedenheit mit den Umsätzen bildet die Veranlassung, die Schuld an dem schlechten Geschäftsgang den Warenverteilern zuzuschreiben. Warenverteilern sind normalerweise Grossisten und Einzelhändler.

In vielen Gewerbezweigen hat man sich nicht damit begnügt, die Grossisten auszuschalten, sondern man hat von der Fabrikantenseite her auch den Einzelhandel selbst in die Hand genommen. Die Verkaufsstellen von Schuhfabriken z. B. sind in den letzten Jahren nur so aus dem Boden geschossen. Daneben gibt es aber noch Fabriken, die beides gern wollen, nämlich am Einzelhandel unmittelbar teilnehmen und außerdem noch den legalen Einzelhändler beliefern möchten. In der Besteck-Industrie gibt es Firmen, die eigene große Einzelhandelsgeschäfte unterhalten, Hotels direkt und daneben noch eine ganze Anzahl Uhrmacher, Juweliere und Galanteriegeschäfte beliefern.

Wie sieht es nun im deutschen Uhrenhandel aus? Auch hier sind schon viele Experimente gemacht worden, und es ist zweifellos ein großes Verdienst des Zentralverbandes und der Fachpresse, daß diese Experimente eine geschlossene Front des legalen Einzelhandels vorfanden. Oder könnte man sich in Deutschland eine Uhrenfabrik denken, die eigene große Einzelhandelsgeschäfte unterhält, Straßenbahngesellschaften, Konsumvereine usw. beliefert und dennoch Uhrmacher zu ihren Abnehmern zählen kann? Ganz gewiß nicht.

Hier zeigt sich also mit aller Deutlichkeit, daß diese Gefahr vom deutschen Uhreneinzelhandel ferngehalten worden ist, obwohl damit nicht gesagt werden soll, daß nun alles in bester Ordnung sei. Daß im Uhrenhandel auch schwere Fehler begangen worden sind, wird niemand ernsthaft ab-

streiten können. Man braucht nur an das Hausuhrengeschäft zu erinnern oder an die Tatsache, daß mit der Sucht, immer kleinere Uhren zu bauen, das Vertrauen des Publikums zur guten Uhr stark erschüttert ist.

Um aber gleich beim letzteren zu bleiben: C. de Trey stellt als Forderung auf, die Grossisten sollten sich in der Weise umstellen, daß sie nicht mehr auf feste Rechnung kaufen, sondern Lagerhalter einer Fabrik werden. Er verspricht sich davon ein erhöhtes Verantwortungsgefühl bei dieser Warenverteilungsstelle. Die Erfahrungen lehren jedoch in zahlreichen Fällen das Gegenteil.

Ein Grossist, der auf eigene Rechnung kauft, wird naturgemäß mehr daran interessiert sein, nur solche Ware einzukaufen und zu verkaufen, mit der er bei seiner Kundschaft bestehen kann, als ein Agent einer Fabrik, der lediglich Umsätze erzielen muß, weil die Fabrik das von ihm in erster Linie verlangt. So erinnere ich mich, daß eine Fabrikvertretung schweizerischer Uhrenfabriken die 3¼" Zylinderuhren mit außerordentlichem Kraftaufwand in die deutsche Uhrmacherschaft hineinpressen wollte und, als das nicht so recht gelang, diese Uhren dutzendweise in Kommission gab. Für den mit seinem eigenen Kapital arbeitenden Grossisten war es unter diesen Umständen ein Unsinn, diesem Artikel überhaupt größere Beachtung zu schenken, und wie man jetzt sieht, zu seinem eigenen Vorteil und zum Nutzen seiner Kundschaft, denn 3¼" Zylinderuhren sind viel mehr Spielzeuge als Uhren.

Was im übrigen die Tatsache der Umstellung anlangt, so könnte jeder Grossist, der bisher seinen Mann gestanden hat, natürlich spielend leicht auch Fabrikvertreter werden. Aber wäre denn dem Uhrmacher und dem Fabrikanten damit gedient? Ich wage das zu bezweifeln. Der Grossist, der seine Aufgabe richtig erfaßt, wird niemals einseitig für ein Produkt eintreten, sondern seine Fachkenntnisse und kaufmännische Überlegung einsetzen, um seinen Abnehmern unter den vielen Angeboten das wirklich Preiswerte herauszusuchen. Dazu gehört aber, daß nicht nur ab und zu Stichproben gemacht werden, sondern daß systematisch jede ein-