

davon war eine Herunterdrückung der Preislagen, die über das durch die Not der Zeit bedingte Maß bestimmt hinausgegangen ist, wenngleich es natürlich auch keinen objektiven Maßstab dafür gibt, was auf die eine und was auf die andere Ursache zurückzuführen ist. Es ist aber eine bedauerliche Tatsache, daß nach den Berichten der verschiedensten sachkundigen Stellen mit Uhren in billigster Preislage auch an solchen Plätzen gearbeitet worden ist, in denen hierfür keinerlei Notwendigkeit bestand, weil Warenhaus- und ähnliche Konkurrenz überhaupt nicht vorhanden ist.

Von manchen Seiten wurde von vornherein die in der Propagierung billigster Ware liegende große Gefahr erkannt und davor gewarnt. Auch in der Deutschen Uhrmacher-Zeitung ist dies geschehen. Es hat nicht allzu lange gedauert, bis durch die praktische Erfahrung die gleiche Erkenntnis in weitere Kreise eingedrungen ist. In zunehmendem Maße wurden Stimmen laut, die gegen die billige und für Qualitätsware eintraten. Anlässlich der Tagung des Uhrmacher-Verbandes Pommern im Mai d. J. habe ich in einem Vortrage auf die Gefahren besonders deutlich hingewiesen, die sich aus der unnötigen Propagierung der billigsten Ware ergeben.

Die Reaktion auf den Zug nach der billigen und schlechten Ware ist aber noch an anderer Stelle deutlich zu Tage getreten, nämlich bei der Internationalen Uhrmacher-Tagung in Montreux im April d. J., wobei deutlich sichtbar geworden ist, daß die Schäden keineswegs auf Deutschland beschränkt sind, sondern daß in anderen Ländern anscheinend sogar noch größere Mängel zu Tage treten, insbesondere soweit der Großhandel beteiligt ist. Dies ist in der Fachpresse ja ausführlich erörtert worden. In Montreux ist man infolgedessen außerordentlich scharf gegen die billigste Ware zu Felde gezogen und für gute Ware eingetreten. Wenn auch zwischen den Beratungen Anfang 1931 in Deutschland über den Gesundungsplan und den ein Jahr später stattfindenden Verhandlungen in Montreux über eine Gesundung des Uhrgewerbes kein unmittelbarer Zusammenhang besteht, so ist der mittelbare Zusammenhang doch gar nicht zu verkennen, und es ist bemerkenswert, daß kluge Führer des Faches bereits nach einem Jahre zu ungefähr dem Gegenteil von dem gekommen sind, was andere kluge Führer des Faches ein Jahr vorher mit Nachdruck empfehlen zu sollen glaubten.

Heute besteht zumindest in weitesten Kreisen des deutschen Uhrgewerbes Einvernehmen darüber, daß die Rettung des Gewerbes nicht von der billigen Uhr herrühren kann, sondern nur von der Qualitätsware und zwar aus zwei sehr einfachen Gründen. Einmal kann mit der billigsten Ware durch den Fachmann wirklich keine Ehre eingelegt werden. Wird sie ohne einschränkende Bemerkungen vom Fachmann verkauft, so muß das Vertrauen des Kunden in die Qualität verlorengehen; außerdem aber kann durch den Verkauf der billigsten Ware wertmäßig nie das Umsatzvolumen erreicht werden, das zur Aufrechterhaltung der Existenz des Uhrgewerbes erforderlich ist. Ein weiteres wichtiges Moment ist die Reparaturfrage, die später noch Erwähnung finden wird.

Nun besteht sicherlich die Gefahr, daß das Pendel zu weit nach der anderen Seite ausschlägt, daß man also den Verkauf der billigsten Ware in Grund und Boden verurteilt. Das wäre genau so falsch, wie es verkehrt war, diese billigste Ware in vielen Fällen allzusehr in den Vordergrund zu schieben, und es könnten daraus auch leicht wieder Schäden erwachsen.

Ich habe es von jeher für richtig gehalten, daß solche Uhrgeschäfte, die besonders stark unter der Konkurrenz billiger Warenhausangebote leiden, und denen ein Konkurrerieren mit anderen Mitteln nicht möglich ist, mit gewissen Waren in die Warenhauspreislage eintreten müssen. Man kann sogar noch ein klein wenig

weiter gehen und gewisse Anfangspreislagen in einer Zeit wie der heutigen überhaupt für notwendig halten. Zu dieser Frage hat sich H. W. Tümena in Nr. 32 der Deutschen Uhrmacher-Zeitung vom 6. August d. J. geäußert, und ich kann mich seinen Ausführungen in dieser Beziehung nur anschließen. Ich betone aber ganz ausdrücklich, daß ein Eintreten in Warenhauspreise nur dort erfolgen sollte, wo hierfür eine unbedingte Notwendigkeit besteht. Die Verhältnisse liegen überall anders, und es muß deshalb überall je nach Lage des Falles die Entscheidung getroffen werden unter sorgsamer Abwägung der Gründe für und wider.

Wenn ich meinem Vortrag die Überschrift „Der Uhrmacher und die billige Uhr“ gegeben habe, so dachte ich hierbei keineswegs, wie vielleicht ein großer Teil meiner verehrlichen Zuhörer, nur an die billigsten Warenhauswecker und -taschenuhren. Ich habe im Gegenteil hierbei sehr viel mehr an die reguläre Uhrmacherware gedacht, denn hierbei sind durch die billige Uhr bestimmt viel größere und auch nachhaltigere Schäden entstanden als durch die billigste Warenhausware. Ich möchte hier einmal mit aller Schärfe und Deutlichkeit feststellen, daß durch das leider so weit verbreitete unselige Bestreben, jede Uhr in jeder Preislage immer noch um 50 Pfennig billiger einzukaufen, das Ansehen des Uhrgewerbes ganz außerordentlich gelitten hat. Dies kann man erst so recht beurteilen, wenn man einmal mit Privatleuten spricht, die wohl wissen, daß man mit dem Uhrgewerbe zu tun hat, die in uns aber nicht den Uhrmacher erblicken. Man hört kaum etwas anderes als Klagen über schlecht oder gar nicht gehende Uhren und über die Unzuverlässigkeit der Uhrmacher. Selbstverständlich ist auch das übertrieben. Aber es zeigt doch mit aller Schärfe, wie bitter nötig hier eine andere Politik ist. Der Uhrmacher setzt seinen Ruf als Fachmann und den Ruf des ganzen Uhrgewerbes aufs Spiel, wenn er in irgend einer Preislage um weniger Groschen willen die schlechtere Ware kauft anstatt von einem seriösen Grossisten zu normalen Preisen gute Ware. Zudem handelt er für sich selbst auch noch unwirtschaftlich, denn durch die unvermeidlichen Nacharbeiten und Abhilfen wendet er in der Regel viel mehr auf, als er beim Einkauf vermeintlich erspart hat. Hier muß unbedingt Wandel geschaffen werden, und das Uhrgewerbe muß sich in all seinen Teilen dazu bekennen, in jeder Preislage wirkliche Qualitätsware zu liefern, die mit gutem Gewissen verkauft werden kann. So fasse ich den sich jetzt in allen Teilen des Uhrgewerbes mehr und mehr bemerkbar machenden Ruf nach wirklicher Qualitätsware auf.

Rein wirtschaftlich genommen muß es als ein Irrsinn bezeichnet werden, Wecker an das Publikum zu verkaufen, deren Preis unter 2 RM liegt, Taschenuhren mit Kette, deren Preis unter 3 RM liegt, usw. Irgend eine volkswirtschaftliche Notwendigkeit für Uhren zu derartigen Preisen besteht nicht, und das Publikum hat sie von sich aus nie verlangt. Verdient wird an solchen Uhren von niemand etwas, weder vom Fabrikanten noch vom Händler. Der Umsatz dieser Uhren bedeutet also einen Leerlauf. Es wäre eine erlösende Tat, wenn die Uhrenindustrie Mittel und Wege finden würde, um Uhren in dieser allerbilligsten Preislage, an denen nicht nur nichts verdient, sondern oft etwas zugesetzt wird, und an denen der Kunde bestimmt keine Freude hat, vom Markt wieder verschwinden zu lassen. Es handelt sich hier ja nur noch um deutsche Erzeugnisse, nachdem die neueste Zollgesetzgebung auf dem Markte der Taschenuhren das Eindringen ausländischer Erzeugnisse in diesen ganz niedrigen Preislagen weiter erschwert. Der Uhrmacher kann leider kaum etwas zur Beseitigung dieser billigen Ware beitragen. Vorläufig muß mit ihrer Existenz gerechnet werden, und das Uhrgewerbe muß seine Verkaufstaktik dementsprechend einstellen.