

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 × Multiplikator 1,5 RM)

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: A 7 D ö n h o f f 2425, 2426, 2427

Uhren-,Edelmetall-und Schmuckwaren-Markt

Nr. 42, Jahrgang 56 * Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 * 15. Oktober 1932

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Besserung im Uhrengewerbe durch Qualität

Eine Zuschrift von Andreas Huber an den Hauptschriftleiter unserer Zeitung zur Frage der Qualitätsstaffelung und solcher Mittel und Wege, die das Uhrengewerbe wieder vorwärts bringen können

Sehr geehrter Herr Kames! Als Sie mich vor längerer Zeit ersucht hatten, Stellung zu nehmen zu den verschiedenen Vorschlägen über Preisbildung und Qualitätsstaffelung, die zur Gesundung der Verkaufsverhältnisse von verschiedenen namhaften Persönlichkeiten unseres Faches vorgebracht worden sind, sagte ich Ihnen, daß es mir unmöglich wäre, ein sicheres Urteil über den Wert dieser Bestrebungen und Ansichten abzugeben. Ich beschränkte mich darauf, bei verschiedenen Gelegenheiten davor zu warnen, in der Preisbildung das Rennen nach unten durch Publikationen noch weiter zu forcieren, und ich hielt es für richtiger, auf den Kampf um die Qualität aufmerksam zu machen und nach dieser Richtung hin bei offiziellen Anlässen zu sprechen.

Inzwischen wurden manche gutdurchdachte Ideen zu Grabe getragen, Zusammenkünfte abgehalten und Entschlüsse gefaßt, die sich alle mit diesen Problemen beschäftigten.

Als Sie mich bei unserem kürzlichen Zusammensein wieder nach meiner Meinung fragten und mir die Veröffentlichung einer Abhandlung vorschlugen, versprach ich Ihnen, meine Ansichten darzulegen, da ich der Meinung bin, daß jetzt über manche Dinge mehr Klarheit besteht als vor einem Jahr, und daß Stimmen, die sich für die Aufrechterhaltung des Qualitätsgedankens und für die Wiedererkämpfung des früheren Zustandes einsetzen, mehr Verständnis finden würden als früher.

Den Anlaß zu unserer Unterhaltung gab der vorzügliche Artikel von Ferdinand Busse in der Deutschen Uhrmacher-Zeitung Nr. 35 vom 27. August. Der Verfasser beschäftigt sich in eingehender Weise mit dem System der Anfangspreislagen und Kampfpreise und läßt seine interessanten Darlegungen in dem Vorschlag gipfeln, sechs Qualitätsstufen einzuführen mit kurzer, leicht verständlicher Bezeichnung ihrer Beschaffenheit.

Die Durchführung einer solchen Einteilung halte ich deshalb für bemerkenswert, weil sie jedem Einzelhändler bei der Zusammenstellung seines Lagers nach unten wie nach

oben genügend Spielraum läßt. Es wird damit ein Mittelweg gezeigt, der die beiden extremen Pläne von Herbert Wempe, Hamburg, einerseits und de Trey, Lausanne, andererseits ausgleicht und jedem Uhrmacher die Möglichkeit bietet, nach der Beschaffenheit seines Geschäftes sein Lager richtig zusammenzustellen, ohne sich den Weg weder nach oben noch nach unten zu verbauen.

Wohl kein Geschäftsmann wird sich heute mehr der Tatsache verschließen, daß er mit der Forcierung der billigen Qualitäten in einen auf die Dauer unhaltbaren Zustand seines Betriebes hineintreibt. Es gibt nichts Bequemereres, als mit niedrigen Angeboten zu operieren, und es bedarf keinerlei Anleitung, um den Weg nach unten zu finden. Deshalb war ich von jeher gegen die von Herbert Wempe empfohlenen Richtlinien eingestellt, weil sie zur Beschleunigung einer Entwicklung beitragen sollten, die nur zu rasch von selbst eintrat, mit allerschwersten Folgen, deren schlimme Auswirkungen wir noch nicht übersehen. Jede, auch noch so geringfügige Senkung eines Geschäftsniveaus bedeutet eine Erschwernis für die Wiederhebung desselben.

Selbstverständlich verlangen die Zeitverhältnisse eine Anpassung, die Umstellung unserer Betriebe auf Stapelware, soweit sie die Würde eines Geschäftes verträgt, denn die Umsätze liegen nun einmal auf der billigen Linie. Aber wehe dem Geschäftsmann, der sich in seiner Not restlos diesen Methoden verschreibt; er gleicht einem Verdurstenden, der seine Qual mit Essig zu stillen versucht. Möge die Geschäftswelt noch rechtzeitig den Willen und die Energie aufbringen, sich vom billigen Gegenstand, dem Ruin unserer Detailgeschäfte, abzuwenden, denn der gefährliche Lehrsatz vom großen Umsatz mit kleinen Preisen wird Warenhäusern wie Spezialgeschäften meistens zum Verderben gereichen. Sehen wir uns schon gezwungen, mit Kampfpreislagen zu arbeiten, dann geschehe dies in sinnvoller und überlegter Weise. Der Wempe-Plan enthält nach dieser Richtung hin kluge und praktische Anleitungen. Auch die von