

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: A 7 Dönhoff 2425, 2426, 2427

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 49, Jahrgang 56 * Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 * 3. Dezember 1932

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Kaufkraft und Taschen- und Armbanduhr

Von Direktor Dr. e. h. Reinhold Thiel

Dem Wunsche der Deutschen Uhrmacher-Zeitung, mich zu dem Thema „Wie kann man den Absatz der Taschen- und Armbanduhren fördern?“ zu äußern, konnte ich erst nach Rückkehr von einer Auslandsreise nachkommen. Mittlerweile ist die diesem Thema gewidmete Nr. 43 vom 22. Oktober mit einer Reihe von Meinungsäußerungen erschienen, die das Wesentliche brachten, was darüber zu sagen ist. Es bleibt mir also nur übrig, eine kurze Nachlese zu halten.

Man kann den Absatz von Taschen- und Armbanduhren heben, indem man Fehler vermeidet, die man bisher begangen hat, und indem man neue Wege zum Erfolg sucht.

W. Tombrock äußert sich in seinem in der erwähnten Nummer erschienenen Aufsatz dahin, daß die Schaffung der billigen Taschen- und Armbanduhren das größte Hemmnis für einen besseren Absatz sei. Ich bin anderer Auffassung. Infolge der Krise ist die Kaufkraft nicht nur einzelner Schichten, sondern der erdrückenden Mehrheit der gesamten Bevölkerung ganz außerordentlich gesunken, so daß die Erzeugung billiger Taschen- und Armbanduhren geradezu eine volkswirtschaftliche Notwendigkeit war.

Ich glaube aber auch, daß W. Tombrock gar nicht meint, daß die Schaffung der billigen Taschen- und Armbanduhren an sich ein Fehler war, sondern nur das übertriebene starke Angebot der allerbilligsten Ware, namentlich in den Nichtfachgeschäften. Darin gehe ich mit ihm vollständig einig. Es ist eine tiefbedauerliche Erscheinung, daß die Preiskurve bei der billigsten Taschen- und Armbanduhr genau wie beim Wecker eine Abwärtsbewegung von beängstigendem Tempo angenommen hat. Es ist geradezu unsinnig, wie Industrie und Handel sich darin überbieten, die Preise der Hauptstapelartikel immer noch weiter zu drücken und zwar ohne jede Notwendigkeit, denn es hat wirklich keinen Sinn mehr, den Preis des Weckers und den der billigsten Taschen- und Armbanduhr unter 3 RM herabzudrücken. Ich glaube, jeder Mensch, der überhaupt eine Uhr braucht, ist in der Lage, 3 oder 5 RM dafür auszugeben, und er ist auch davon zu überzeugen, daß er hohen Gegenwert für sein Geld bekommt, wenn

er für 3 oder 5 RM einen Wecker, eine Taschen- oder eine Armbanduhr erhält, die jahrelang zuverlässig die Zeit angibt.

Der Uhrmacher wird der Taschen- und Armbanduhr in den volkstümlichsten Preislagen nicht entraten können, wenn er in der gegenwärtigen Krise gute oder auch nur einigermaßen befriedigende Umsätze erzielen will. Das steht m. E. durchaus nicht im Widerspruch zu der völlig richtigen Betonung des Qualitäts-Standpunktes, den der Uhrmacher immer betonen muß. Wenn der Käufer beim Uhrmacher eine Uhr kauft — sei es zu 3, zu 5 oder zu 100 RM —, so erwartet er, daß er einen zuverlässigen Zeitmesser bekommt. Er wird verstehen, daß er für 3 oder für 5 RM nicht einen ebenso guten Zeitmesser bekommen kann wie für 100 RM, aber er wird verlangen, daß auch die billige Taschen- oder Armbanduhr innerhalb vernünftiger Grenzen richtig geht. Deshalb kann der Uhrmacher, sofern er die billige Ware führt, nur ein zuverlässiges Fabrikat gebrauchen, und er darf es sich um weniger Pfennige Einkaufsvorteil willen nicht leisten, ein unzuverlässiges Erzeugnis anzubieten, weil er durch den Verkauf minderwertiger billiger Artikel sein Renommee und seine Kundschaft verlieren kann.

Ich kann mir denken, daß es eine gewisse Anzahl von Uhrmachern in Deutschland gibt, die folgerichtig nach gesunden Geschäftsgrundsätzen die billige Ware entweder überhaupt nicht führen oder ihr nur einen ganz untergeordneten Platz in ihrem Geschäft anweisen. Aber von der Gesamtzahl der deutschen Uhrmacher ist das nur ein ganz bescheidener und kleiner Prozentsatz. Die überwiegende Mehrzahl der Uhrmacher kann an der billigen oder sagen wir besser preiswerten Ware nicht vorübergehen, zumal in diesen Krisenzeiten.

Wenn bei weit mehr als 90 % der Gesamtbevölkerung die Kaufkraft zum Erwerb einer Qualitäts-Taschen- oder -Armbanduhr im Preise von 40 bis 50 RM oder darüber nicht hinreicht, so hat es keinen Zweck, gegen die billigere Ware zu polemisieren und deren Verkauf abzulehnen.

Ich möchte also als ersten Leitsatz für den Weg zum Erfolg im Sinne einer Verbesserung des Absatzes der Taschen- und