

# Deutsche Uhrmacher-Zeitung



## Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,60 RM, unter Streifband 1,95 RM, Jahresbezugspreis bei Vorauszahlung 17,50 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 SW 68, Neuenburger Str. 8

## Preise der Anzeigen

Grundpreis  $\frac{1}{4}$  Seite 200,— RM.  $\frac{1}{16}$  Seite — 10 mm hoch und 46 mm breit — für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 2,— RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 1,50 RM. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Normalpreis  $\times$  Multiplikator  $1\frac{1}{2}$ )

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. 9, Jahrgang 59 \* Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 \* 23. Februar 1935

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten \* Nachdruck verboten

### Knifflige Existenzfragen

Von Oberingenieur F. Thiesen

Der in Nr. 3 der Deutschen Uhrmacher-Zeitung d. J. erschienene redaktionelle Aufsatz über Qualität, Werbung und Außenseiter bringt in vortrefflicher Logik und Übersicht die Ergebnisse des Vorjahres mit Wünschen für das neue. Als einen alten Anhänger des schönen Uhrmachergewerbes drängt es mich, diesem Aufsatz einige Ergänzungen beizusteuern.

In der „Süddeutschen Sonntagspost“ vom 8. Oktober 1933 erschien eine Notiz dahingehend, daß die Regensburger Friseur-Innung in einer Vollversammlung erklärt habe, Selbstrasierer seien Schwarzarbeiter. Eine andere Innung veröffentlichte in dem gleichen denkwürdigen Jahre: „Die Verhältnisse in der Fabrikation können für unsere Forderungen nicht mehr maßgebend sein; die beteiligten Fabriken sollen sich ohne uns auseinandersetzen.“ Und schon im Jahre 1932 ist in einer Versammlung verwandter Berufsstände beschlossen worden, von der Regierung zu verlangen: „Alle Warenhäuser sind zu schließen und dem deutschen Kleingewerbe nutzbar zu machen. Schleichhandel ist schwer zu bestrafen.“

Ähnliche Gedanken und Ansprüche für die Aufbesserung des eigenen Gewerbes lassen sich aus der jüngsten Vergangenheit in großer Zahl anführen. Größtes Interesse muß heute wohl die Beantwortung der Frage finden: „Wie kommt es, daß derartige Wünsche und Forderungen des Einzelhandels und des Handwerks durch die jetzt geschaffenen neuen Gesetze nicht berücksichtigt worden sind?“ Die Antwort kann nur diese sein: Weil solche Wünsche nicht dem nationalsozialistischen Grundsatz „Gemeinnutz geht vor Eigennutz“ entsprechen. Dieser Grundsatz besagt, auf den Warenumsatz bezogen, nichts anderes, als daß der Gemeinnutz weder ohne Warenkonkurrenz noch ohne Preiskonkurrenz denkbar ist. Folglich kann es weder Verkaufsvorrechte noch Preisbindungen nach unten geben. Versand- und Warenhäuser werden somit, vorläufig wenigstens, ebenso bestehen bleiben, wie es den Berufsorganisationen versagt bleiben wird, Mindestpreise festzulegen. Man übersehe nicht, daß eine, jede Außenseiterkonkurrenz ausschließende und Mindestpreise bestimmende Berufsorganisation eine regelrechte Trustbildung des Einzelhandels oder Handwerks darstellt.

Hinsichtlich der Preisbildung hat die Regierung eindeutig gesprochen. Sie schützt einmal den Verbraucher lebenswichtiger Gegenstände durch die Festlegung von Höchstpreisen, sobald ungerechtfertigte Preisfestsetzungen des Handels sich zeigen. Und zweitens ist jeder Geschäftsinhaber durch das neue Gläubigerschutzgesetz zur Einhaltung richtig kalkulierter Preise verpflichtet, denn im Falle der Zahlungseinstellung wird scharf geprüft werden, ob diese durch Schundpreise entstanden ist. Eine besondere Auswirkung dieses Gesetzes kann sich in der Richtung bewegen, daß nach wie vor „Lockartikel“ mit besonders niedrigen Preisen geführt werden dürfen, wenn die Preise im allgemeinen nachweislich gut kalkuliert sind.

Dem Fleiß und der Tüchtigkeit des einzelnen Volksgenossen soll nach wie vor keine Schranke gesetzt sein, weil sonst Stillstand und Rückschritt eintreten müßten. Daher gilt als oberstes Gesetz für das Fortkommen im nationalsozialistischen Staate die Leistung. Sie gibt dem Fachmanne die Überlegenheit über den Außenseiter, und diese Überlegenheit allein ist die anzuwendende Waffe, die immer schärfer geschliffen werden und immer ausgiebiger Anwendung finden muß. Es wird bestimmt für das Gewerbe erfolgreicher sein, sich über alle Arten der Anwendung dieser Waffe — einerseits die Erstrebung von Spitzenleistungen, andererseits die Bekanntmachung der Leistungsunterschiede — zu beraten, als aussichtslosen Bestrebungen nach Sondervorteilen für den Beruf nachzuhängen. Es wird selbstverständlich einiger Zeit bedürfen, um jeden Deutschen auf das Leistungsprinzip als Schaffender und als Käufer umzustellen, aber sehr erfreulich ist es doch, daß der eingangs erwähnte Bericht für das verflossene Jahr und besonders das Weihnachtsgeschäft eine weitere Umstellung der Käufer auf Leistung, auf bessere Ware, scharf hervorhebt. Die Geschäftswelt muß etwas Geduld zeigen; eine vieljährige Mißachtung der vernunftgemäßen Denk- und Handlungsweise läßt sich nicht in kurzer Zeit umkrempeln. Wie die Schriftleitung in ihrem Aufsatz so treffend sagt, wird die sich ständig hebende Gesamtwirtschaft der beste Verbündete im Kampfe gegen die Außenseiter sein.

Ein gleiches ist von der Warenqualität zu sagen. Wohl jeder Mensch liebt die gute Ware, aber er kann sie nur dann