

Nürnberg als Wendepunkt in der Uhrenwirtschaft

Die hier folgenden Ausführungen sind uns erst nach Redaktionsschluß zugegangen. In Anbetracht ihrer hohen Bedeutung haben wir es für richtig gehalten, sie in Form einer Beilage schon in unserer dieswöchigen Nr. 23 unseren Lesern zur Kenntnis zu bringen.

Die Schriftleitung.

*

Die von der Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Uhrenwirtschaft in Nürnberg gefaßten Beschlüsse sind von so weitreichender Bedeutung und in ihren Auswirkungen für jeden Fabrikanten, Grossisten und Einzelhändler von einer derartigen Wichtigkeit, daß es notwendig erscheint, diese zur Lösung des Außenseiter-Problems gefaßten Beschlüsse — es handelt sich hier um das schwierigste, aber auch wichtigste einer Lösung harrende Problem der Branche — einer kritischen Würdigung zu unterziehen.

Seit Jahrzehnten wird die Absatz- und Preispolitik in der Uhrenwirtschaft von den Gegensätzen zwischen Fachgeschäft und Nichtfachgeschäft beherrscht. Unzählige Versuche wurden im Laufe der Jahre teils von der Industrie, teils vom Großhandel, teils vom Einzelhandel gemacht, um die zweifellos bestehenden schweren Mißstände zu beseitigen oder doch wenigstens zu mildern. Wenn es trotz aller dieser Versuche bisher nicht gelungen ist, eine gerechte und allen Teilen Rechnung tragende Lösung zu finden, so lag dies daran, daß auf der einen Seite die Forderungen so überspannt wurden, daß eine solche Lösung einfach nicht möglich war, und andererseits daran, daß die Industrie auf Grund der verschiedenen gelagerten Interessen und der verschiedenen Struktur der einzelnen Betriebe eine einheitliche Linie bisher nicht finden konnte. Die Folge davon war, daß selbst dann, wenn man eine solche Linie glaubte gefunden zu haben, die praktische Auswirkung vertraglicher Vereinbarungen im Endergebnis ergab, daß die Verhältnisse nicht besser, sondern schlechter wurden.

Der Frankfurter Vertrag sagt in seiner Einleitung: Der Vertrag hat den Zweck, die Stellung des Uhrenfachgeschäftes als anerkannten Träger des Uhreneinzelhandels zu festigen und auszubauen. Praktisch wurde erreicht, daß die großen Warenhäuser 10 bis 30% billiger einkauften als der Fachgroßhandel, und daß fast sämtliche mittleren und kleineren Warenhäuser und Basare teils billiger als der Großhandel, mindestens aber 10 bis 30% billiger als der Facheinzelhandel einkauften. Die Uhren-Kollektionen in den Warenhäusern wurden von Jahr zu Jahr wertvoller — der prozentuale Anteil der Nichtfachgeschäfte am gesamtdeutschen Uhrenverkauf stieg von Jahr zu Jahr, und der Ausdruck „unwürdiger Zustand“, den der Geschäftsführer des Zentralverbandes geprägt hat, kennzeichnete durchaus richtig den augenblicklichen Stand der Dinge.

Wenn man nun die Ursachen, die zu diesem unwürdigen Zustand geführt haben, näher untersuchte, dann konnte jeder Kenner der Verhältnisse feststellen, daß der „unwürdige Zustand“ darauf zurückzuführen war, daß man bei den vertrag-

lichen Vereinbarungen unter den Verbänden nicht genügend beachtet hatte:

- a) die Kollektion der Außenseiterware zu beschränken,
- b) wirksam zu verhindern, daß jeder mittlere und kleinere Basar zu Grossistenpreisen oder gar noch billiger einkaufen konnte,
- c) wirksam zu verhindern, daß diejenigen Lieferanten, welche ihr Eigeninteresse in den Vordergrund stellten und eine Absatz- und Preispolitik betrieben, welche keinerlei Rücksicht auf die Gesamtinteressen der Uhrenwirtschaft nahm, trotz klarer Schädigung dieser Interessen nach wie vor an Fachgrossisten und Einzelhandel verkaufen konnte, und
- d) — das Wichtigste — die Begriffe „Vertragsware“ und „Fachtreue“ für die gesamte Uhrenwirtschaft eindeutig klar zu definieren.

Die Entwicklung mußte deshalb zwangsläufig dazu führen, daß beide Händlerverbände zur Absatz- und Preispolitik der Industrie in schärfste Oppositionsstellung kamen und mit einer durchaus berechtigten inneren Einstellung: „So geht es nicht weiter“, versuchten, der jahrelangen dilatorischen Behandlung dieser wichtigen Frage seitens der Industrie ein Ende zu bereiten und zwar dadurch, daß man bei beiden Händlerverbänden fest entschlossen war, nunmehr zur „Selbsthilfe“ zu greifen. Man war enttäuscht und verbittert über das scheinbare Versagen der Industrie und glaubte, eine Besserung der Verhältnisse oder gar eine Lösung aller Schwierigkeiten dadurch herbeiführen zu können, daß man entschlossen war, eine — man kann fast sagen — gewaltsame Lösung, wenn es sein mußte, gegen die Industrie oder zum mindesten ohne Mitwirken oder unter Ausschaltung namhafter Unternehmungen der Uhrenindustrie herbeizuführen. So sind die bekannten „Selbsthilfe-Pläne“ der Händlerverbände entstanden.

Hierbei hat man aber eins übersehen: Es gibt in der Wirtschaft keine hundertprozentige Patentlösung zur Regelung schwieriger Fragen. Es gibt in der Wirtschaft eherne Gesetze, die man einfach nicht übersehen darf, wenn man vermeiden will, daß im Endergebnis die Verhältnisse sich trotz aller guten Absichten nicht bessern, sondern verschlechtern. Hierzu gehören in erster Linie die Gesetze von Angebot und Nachfrage und von Menge und Preis. Die hundertprozentige Lösung: alles oder nichts, läßt sich dann, wenn nun einmal bestimmte Interessengegensätze vorhanden sind, nicht durchsetzen, und Verträge und Abmachungen, die auf einer solchen hundertprozentigen Lösung aufgebaut sind, werden entweder nicht gehalten, weil sie nicht gehalten werden können, oder derartige Verträge und Abmachungen müssen früher oder später zusammenbrechen. Der Grundsatz, leben und leben lassen, und die These, zunächst einmal das Erreichbare zu sichern und durch Abmachungen oder Verträge zu verankern — diese beiden wichtigen Punkte darf