

heraufzusetzen, so setzt man die Qualitäten herab. Handwerkliche Erzeugnisse fallen dann ganz aus, oder ihre Ausführung leidet bedenklich. Das Industrieerzeugnis wird dünner, technisch mehr vereinfacht und unpersönlicher durch die Auflage großer Massen, die allein wegen ihres gedrückten Preises absetzbar sind. Wird gleichzeitig die Ausführung geringer, so verschlimmert sich der Zustand noch, da das Inlandsgeschäft möglichst den Ausfall ausgleichen soll. Die Wirkungen solcher Schrumpfungerscheinungen kennen wir alle zur Genüge: Mißgunst, Angeberei, unlauterer Wettbewerb, Arbeitszeitüberschreitungen, anfechtbare Werbung, Zugaben, Rabatte, Unterbietungen usw., ferner Prozesse, Verärgerungen und üble Nachreden. Eine kaum noch übersehbare Flut von Gesetzen, Anordnungen, Verordnungen und Richtlinien, von allen sonstigen Erziehungsmitteln ganz zu schweigen, schafft einen Verwaltungsleerlauf, der belastend wirkt und das Grundübel doch nicht zu beseitigen vermag.

Die im letzten Jahre in unserem Fache stark fühlbar gewordenen Schwierigkeiten bei der Beschaffung von Gold, besonders aber von Silber haben neue Maßnahmen auf diesem Gebiete nötig gemacht, durch welche die Moral in unseren Kreisen auf eine harte Probe gestellt wird. Die Abwälzung der Verlustgefahr auf den Einzelhandel in der Silberbeschaffungsfrage schafft Wettbewerbsverhältnisse, die man nur mit Besorgnis ansehen kann. Die Geschäfte, die mit gebrauchten Waren unseres Faches Handel treiben, erleben heute infolge der Beschränkungen im Verkehr mit Silber eine vorher ungeahnte Blüte. Allen Bestimmungen des Einzelhandelsschutzgesetzes zum Trotz entwickeln sich fachlich nicht vorgebildete Händler aus dem Trödelhandel sowie dem Pfand- und Leihhausgewerbe zu „Juwelieren“. Ihre zu Alt- und Bruchsilberpreisen gekauften Ladenhüter werden zu „Seltenheitswerten“ nach § 12 der Anordnung über den Verkehr mit Silber und verwandeln sich über den hungrigen Tiegel des Silberwarenfabrikanten zu Neuwaren, die denen der Fachgeschäfte an die Seite zu stellen sind. Dort neben alten Uniformen, Teppichen, Porzellan, Hausgerät, Gipsbüsten, Prismengläsern, Photoapparaten, ja Wäsche und getragenen Kleidern prangen das neue Kaffeeservice, der Besteckkasten, die Cocktailgarnitur; goldene Armbänder erster Firmen und Juwelenarbeiten ergänzen das Bild des Gelegenheitseffektenhandels. Hier ein Preiskampf der Fachgeschäfte um gepreßte Leuchter, Toilettegarnituren, die kaum ein offenes Fenster vertragen, und Bestecke, die nicht mehr lieferbar sind.

Soll man nach weiteren Gesetzen und Richtlinien rufen und wünschen, daß die Bewegungsfreiheit des Kaufmannes noch mehr eingeschränkt wird? Ist nicht die Gefahr groß, daß die Ordnung zur Erstarrung wird? Wie soll das Gold- und Silberschmiedehandwerk belebt und gefördert werden, wenn das Material entweder im Preise steigt oder Richtpreise es überhaupt verschwinden lassen, wenn der Verbrauch nicht steigen kann, weil Rohstoffe und Kaufkraft fehlen? Man sagt, gewiß mit Recht, daß die Wehrhaftmachung den „entbehrlichen Genüssen“, zu denen auch Goldwaren gehören, voranzugehen hat. Gilt es daher, auf „Überflüssiges“ ganz zu verzichten? Da erhebt sich die Frage: Bedeuten ein solcher Verzicht auf Werte unseres Faches und unsere Ausschaltung einen Zuwachs an Macht für Deutschland? Müssen wir schrumpfen, damit Deutschland wächst? Wenn das deutsche Volk nicht mehr mit Silberlöffeln, sondern, auch in seinen „besseren“ Kreisen, mit Aluminiumlöffeln ißt, bedeutet das einen Erfolg nach außen? Leben kann ein Volk zweifellos mit geringsten Bedürfnissen — ich erinnere nur an Abessinien —, aber ist es dann, von der Kultur ganz zu schweigen, stark? Liegt die Macht nicht vielmehr im Wohlstande, in der Fülle seiner technischen, geistigen, zivilisatorischen Qualitäten, im Umfang seines Warenumschlages, den Reserven seiner Leistungsfähigkeit?

Die Juweliere und die ihnen nahestehenden Erzeugergruppen des Handwerks und der Industrie brauchen zu ihrem Bestehen einen Wohlstand im Lande, der für ihre Arbeiten die psychologischen und materiellen Voraussetzungen schafft. Hierüber, insbesondere über die Begriffe Wohlstand, Geld, Kapital und Kredit, ferner die Bedeutung der Markenware im Edelmetallgewerbe, die Unternehmertätigkeit und die Verbeamtung machte der Redner sodann längere und tief-schürfende Ausführungen. Der Vortrag klang in dem Ausdruck der Überzeugung aus, daß das Edelmetall- und Schmuckwarengewerbe sich in gesunden wirtschaftlichen Gesamtverhältnissen weiter behaupten werde.

Verkaufsgeschäft und Uhrmacherwerkstatt

Am Dienstag, dem zweiten Tage, hielt W. König, Berlin, der Geschäftsführer der Fachuntergruppe Uhren der Fachgruppe 23, über das Thema „Verkaufsgeschäft und Uhrmacherwerkstatt“ einen Vortrag, in dem er etwa folgendes zum Ausdruck brachte: Wir stehen alle mitten in der Praxis; es kommt darauf an, den Uhrenhandel so zu betreiben, daß er auch für die Zukunft gesichert ist. In der Welt wird niemandem etwas geschenkt; man muß also mehr leisten als diejenigen, die in unser Arbeitsgebiet einbrechen. Es geht daher nicht an, daß man nur Uhren einkauft, um sie möglichst teuer wieder zu verkaufen; im wirklichen Uhrenfachhandel hat es das auch nie gegeben. Das Vertrauen des Kunden darf nicht mißbraucht werden. Man darf nicht nur vom ehrbaren und königlichen Kaufmann sprechen, sondern muß es wirklich sein. Vom „Händler“ soll man eigentlich nicht sprechen, weil das einen unangenehmen Beigeschmack hat. Wir wollen „Kaufmann“ sein.



W. König, Berlin,
der Geschäftsführer der Fachgruppe 23,
Fachuntergruppe Uhren

Das Vertrauen der Kunden zum Uhrmacher beruht auf den Leistungen der Werkstatt, deren Umsatz im Durchschnitt nur etwa 20 % des Gesamtumsatzes beträgt. Dennoch ist sie nicht nebensächlich. Der Werkstattumsatz ist auch weniger konjunkturrempfindlich als der Verkaufumsatz. Der Anteil am Werkstattumsatz beträgt je Person im Durchschnitt 3200 RM. Die Personalkosten belaufen sich auf etwa 50 % und die sonstigen Unkosten auf ungefähr 25 % vom Umsatz.

Früher wurde das Uhrwerk vom Uhrmacher und das Gehäuse vom Goldschmied hergestellt. Es ist vielfach in Vergessenheit geraten, daß diese beiden Gewerbe schon in früherer Zeit eng miteinander verbunden waren. Vielleicht ist die Zeit bald dafür reif, daß man diesen Zustand wieder herbeiführen kann.

Dann kam die Zeit der Lieferung halbfertiger Uhren aus den Fabriken, die noch repassiert werden mußten. Diese Fabrikuhren wurden nach und nach verbessert, nicht zuletzt deswegen, weil die Uhrmacher darauf drängten. Durch diese Entwicklung ist der Uhrenverkauf ohne Uhrmacher überhaupt erst möglich geworden.

Die Werkstatt arbeitet zunächst einmal für den Laden. Es ist wichtig, die eingekauften Uhren nicht an den Kunden abzugeben, ohne sie erst nachzusehen. Der Grossist beurteilt die Güte der Uhr vielfach wohl nur nach der Zahl der Reklamationen.

Alsdann ging der Redner auf die Technik und Entwicklung der Taschen- und Armbanduhr ein. Er wies hin auf die Folgen der Ölverdickung durch die Lagerzeit beim Fabrikanten, Grossisten und Uhrmacher. Es ist wahrschein-