

dürfen. Es kann sich also nur darum handeln, in Schramberg diesen Wunsch von Neuem energisch zum Ausdruck zu bringen und Maßnahmen ins Auge zu fassen, welche gegen die diesen Wunsch nicht achtenden Grossisten und Fabrikanten zur Anwendung zu kommen haben.

Die erste Frage lautet: „Darf der Grossist mit Waren- und Versandhäusern in Verbindung treten?“ Richtiger müßte es wohl heißen: „Was sagt die Uhrmacherkundschaft eines Grossisten dazu, wenn er außer ihr auch Waren- und Versandhäusern liefert?“ Und auch mit Benennung der Waren- und Versandhäuser ist die Frage in ihrer Tragweite nicht erschöpft. Man muß vielmehr fragen: „Wie stellen sich die deutschen Uhrmacher dazu, wenn die Grossisten außer ihnen auch andere Erwerbstände, kurz ausgedrückt: die Kaufmannschaft, als legitime Kundschaft ansehen und behandeln?“

Man darf vor der geschäftlichen Wirklichkeit die Augen nicht wie ein Vogel Strauß verschließen und ohne vom Uhrmacherstandpunkte aus ohne weiteres die Antwort geben: „Das gibt es nicht. Der legale Uhrendetailhändler ist der Uhrmacher; mit ihm soll der Grossist ausschließlich arbeiten.“ Das ließe sich vielleicht dann durchführen, wenn man in irgend einer Form wieder zum Befähigungsnachweise gelangte. Ich habe mich früher hierüber verbreitet und behalte mir vor, gelegentlich später in anderem Zusammenhange darauf zurückzukommen. Wie heute die Verhältnisse liegen, haben wir mit der Gewerbefreiheit zu rechnen und wir müssen uns wohl oder übel damit abfinden, daß es Grossisten (und Fabrikanten) in stets wachsender Zahl gibt, die auch mit Nichtuhrmachern aller Art arbeiten und dabei gut auf ihre Rechnung kommen. Der eine nimmt mehr, der andere weniger Rücksicht auf seine Uhrmacherkundschaft, je nachdem er es nötig hat und wer es gar nicht glaubt nötig zu haben, der fragt überhaupt nicht nach den Wünschen und Beschwerden der Uhrmacher. Das ist sicher bedauerlich, aber es ist nun einmal so und darüber etwa zu lamentieren oder Resolutionen zu fassen, die praktisch wertlos sind, entspricht der Würde der Uhrmacher am wenigsten, weil sie sich dadurch in ihrer Gesamtheit und als wirtschaftlich Schwache dokumentieren, über deren Köpfe man ungescheut hinweg handeln darf.

Es ist eine ganz falsche, unter Umständen sogar gefährliche Taktik, eine Position, die nicht zu halten ist, nicht freiwillig aufzugeben. Das trifft für das geschäftliche Leben noch mehr zu wie für das militärische.

Nehmen wir an, neben den Uhrmachern legte sich eine Anzahl reiner Kaufleute als Spezialisten auf Vertrieb von Uhren und dazu gehörigen Artikeln. Die Konkurrenz würde dann allerdings größer und schärfer, aber damit ist ja überhaupt, wie in jeder Branche, so auch im Uhrenhandel zu rechnen. Es mag auch vorkommen, daß diese neu aufstehenden oder sich neu ausbreitenden kaufmännischen Konkurrenten vor den Uhrmachern, was kaufmännische Kenntnisse und Kapitalkraft anbelangt, nicht selten etwas voraus hätten. Aber das würde doch vollkommen aufgewogen durch die technischen Kenntnisse und Fertigkeiten der Uhrmacher, die ihnen im Wettbewerbe immer den Ruf und die Vorteile von Fachleuten verschaffen werden. Im reinen Handelsgeschäft kann aber der Kaufmann nicht anders kalkulieren wie der Uhrmacher. Beide müssen den angemessenen Aufschlag auf die Einkaufspreise nehmen, um auf die Dauer bestehen und Reingewinn erzielen zu können. Kalkuliert der Uhren handelnde Kaufmann richtig, so wird er also ein Konkurrent des Uhrmachers sein, mit dem er auskommen kann, und in diesem Sinne wird das Sprichwort seine Geltung haben: Konkurrenz hebt das Geschäft, nämlich anständige Konkurrenz.

Das reelle Versandgeschäft ist auch nur eine Form des Handelsgeschäfts. Es verdient im allgemeinen nicht anders behandelt und beurteilt zu werden wie der ansässige Kaufmann. Es muß auch richtig kalkulieren, wenn es auf die Dauer bestehen und Gewinn abwerfen will.

Dahingegen unterscheidet sich das Warenhaus scharf vom Versandgeschäft durch seine Geschäftsprinzipien und die Art seiner Kalkulation. Das Warenhaus kann eine Branche ganz lahm legen und in Grund und Boden hinein ruinieren, da es sich ja nach Belieben an anderen Waren schadlos halten kann. Es kann beispielshalber zur Konfirmationszeit Taschenuhren und Schmucksachen, zur Reisezeit Reiseutensilien und so auch Reiseuhren, zur Umzugszeit Möbel und so auch Zimmeruhren in Massen unter Preis auf den Markt werfen, um sich einen billigen Namen zu machen und die Käufer in Scharen anzulocken, die

dann andere Dinge, an denen ordentlich verdient wird, kaufen. Das Warenhaus ist also nicht wie die Mehrzahl der sonstigen Kaufleute und auch einige Versandhäuser, eine gleichartige Konkurrenz, mit der man sich abfinden kann und muß, sondern eine irreguläre Konkurrenz. Zwischen ihm und den sonstigen Gewerbetreibenden sind im Wettbewerb Licht und Schatten nie gleichmäßig verteilt.

Das ist auch der letzte, tiefste Grund, weshalb die Warenhäuser im größten Teile Deutschlands einer Sondersteuer unterworfen sind: sie werden dadurch als eine Sondergeschäftsart bezeichnet, sozusagen stigmatisiert.

Hat der Uhrmacher Veranlassung, dieser irregulären, ihn wie alle ansässigen Gewerbetreibenden so überaus schädigenden Konkurrenz seinerseits irgendwie entgegenzukommen, oder den Grossisten zu gestatten, mit ihnen offen zu verkehren? Die Antwort hierauf kann wohl nur ein klares Nein sein. Hierzu kommt, daß die Warenhäuser nicht nur gegenüber der Konkurrenz und dem kaufenden Publikum, sondern auch gegenüber ihren Lieferanten besondere Geschäftsprinzipien verfolgen und stets eine begünstigte Ausnahmestellung erstreben. Die Warenhäuser würden gar bald nicht nur heimlich, sondern ganz offen Grossistenkundschaft erster Klasse sein, die in den Bedingungen und in der Wertschätzung weit vor den Uhrmachern rangieren.

Die Vertreter der Uhrmacher werden deshalb auf dem Schramberger Verbandstage oder der besonderen, diesem Gegenstande gewidmeten Besprechung, wissen, wie weit sie zu gehen haben: man kann den Grossisten manches konzedieren, als Entgelt muß man aber verlangen, daß sie sich verpflichten, den Verkehr mit den Warenhäusern und Abschlagszahlungsgeschäften usw. zu meiden. Mag sein, daß dieses auf die Dauer nicht durchführbar ist; dann soll man es wenigstens auf vorläufig ein Jahr beschließen und sehen, wie der Beschluß gehandhabt wird. Die Grossisten und ihre korporative Vertretung werden gut tun, in dieser Beziehung zu zeigen, daß sie gewillt sind, dem Uhrmacher zu geben, was ihm gebührt und ihn vor einer Konkurrenz zu schützen, die zuletzt nicht nur die Uhrmacher über den Haufen rennt, sondern gar bald auch den Grossisten selbst über den Kopf wachsen wird. Die Anfänge dieser Entwicklung lassen sich heute schon erkennen.

Nur wenn man auf jede Weise versucht, die Lieferung von Waren an die Bazare zu unterbinden, ist etwas Nützliches für den Uhrmacher geschaffen. Der Ausweg, ihnen zu liefern und die Uhrmacher nur dadurch zu schützen, daß diese in ihren Uhren ein geheimes Erkennungszeichen anbringen, ist ein ganz zweckloses, ich möchte fast sagen, kindisches Mittelchen, und dazu bestimmt, eine Anzahl von Uhrmachern vorübergehend in den Gedankenkreis und die Interessensphäre des Urhebers dieses Projekts zu zwingen, das aber für jeden weiter denkenden Menschen seine offenbaren Mängel an der Stirn trägt. Richtiger wäre es, wenn man ein solches geheimes Erkennungszeichen haben will, dieses für die Waren zu beschließen, die von Grossisten und Fabrikanten an Warenhäuser geliefert und von diesen weiter verkauft werden. Wenn das durchgeführt würde, so hätte allerdings der Uhrmacher die Möglichkeit in Warenhäusern gekaufte Uhren, die ihm zur Reparatur angeboten werden, konsequent zurückzuweisen und das Publikum zu belehren, daß es im Warenhaus im eigenen Interesse keine Uhren zu kaufen hat.

Die Vereinigungen der Uhrmacher sollten mit den Grossisten und Fabrikanten darüber verhandeln, ob sie bereit sind, diesen Weg versuchsweise zu beschreiten; d. h. den Grossisten, welche sich verpflichteten, auf allen an Warenhäusern gelieferten Waren ein bestimmt zu vereinbarendes Zeichen anzubringen, würde unter gewissen weiteren Kautelen der Verkehr mit Warenhäusern gestattet sein, ohne daß ihre Uhrmacherkundschaft daran Anstoß nehmen könnte.

Der Gedanke ist neu und wird auf manches Wenn und Aber stoßen. Aber er ist immerhin diskutabel und bei gutem Willen wenigstens versuchsweise so gut durchführbar, wie manche Verabredungen, die unter Grossisten, sowie zwischen diesen und Uhrmachern getroffen worden sind. Der gute Wille muß allerdings als wichtigste Vorbedingung vorhanden sein, auch nach der Richtung, daß man wirklich im Herzen dem Uhrmacher mehr zugetan ist als dem kapitalkräftigen Warenhausbesitzer, dessen eventuelle Riesenaufträge gegen Barzahlung (aber zu den gedrücktesten Preisen) leider einen ebenso magischen Anreiz auf viele Lieferanten ausüben, wie die ruinösen Exportordres, über welche man gewohnheitsmäßig in Deutschland in Verückung gerät.

