

kes werden an die Anpassung desselben an den Raum weit größere Anforderungen gestellt, und diese Praxis zu beherrschen, ist eine große Erfahrung notwendig.

Sodann kommt in Betracht, daß die Spezialisierung, die unsere Industrie groß machte, auch in der Turmuhrfabrikation Platz gegriffen hat. Ein Turmuhrfabrikant gehört schon mehr zu dem Maschineningenieur, als zu dem Uhrmacher und selbst, wenn letzterer auch befähigt ist, Turmuhren zu konstruieren, so weicht doch die Praxis dieses Zweiges von dem seinigen bedeutend ab.

Der große Betrieb mit seinen Maschinen und Personalbestand zwingt oft den Fabrikanten dazu, Aufträge direkt zu suchen; nebenbei umgeht der Baumeister einer Kirche oder eines sonstigen Anwesens mit Uhranlage gern den Uhrmacher, weil er glaubt, direkt beim Fabrikanten billiger bedient zu werden. Es tritt also auch hier die doppelte Konkurrenz auf, nicht nur der Fabrikanten unter sich, sondern auch die Konkurrenz unter den Uhrmachern. Die Bewerber unter den letzteren holen Anschläge ein, nicht von einer Fabrik, sondern von mehreren, es passiert, daß für eine Lieferung durch zwei Uhrmacher in derselben Fabrik Anschläge eingeholt werden. Die Konkurrenz der übrigen Fabriken wird durch die Einholung von Anschlägen ebenfalls hervorgerufen und da jede der letzteren den Auftrag erhalten möchte, so greift der erste Fabrikant zum Überfluß selbst mit seinen Offerten ein und besonders in jenen Fällen, wenn der Abnehmer von dem vermittelnden Uhrmacher nicht genannt ist und wenn dieser dem Fabrikanten zufällig durch die Submission bekannt geworden ist. Es ist auch hier zu berücksichtigen, daß, wenn ein Uhrmacher von vielen Seiten Offerten einholt, die einzelne Firma ihn gar nicht einmal direkt als Förderer ihrer Interessen betrachten kann.

Da es nun bei jeder Submission nur einen Sieger geben kann, so bilden die Unterlegenen die Mehrzahl und diese Mehrzahl ist unzufrieden. Es entsteht ein unangenehmer Briefwechsel oder man wendet sich an seine Fachzeitung, von der man eine Beleuchtung der Mißstände wünscht.

Hier kann aber auch die Fachzeitung nicht helfen, — beim besten Willen nicht — denn dadurch würde das Übel nicht behoben werden können.

Jeder billig denkende Geschäftsmann wird auch zugeben müssen, daß durch das vorstehend geschilderte System der Einholung von Anschlägen von verschiedenen Fabriken eine Menge Zeit und auch Unkosten vergeudet werden. An dem Fabrizieren wird Geld verdient, aber die erfolglosen Anschläge nehmen einen großen Teil des Gewinns mit fort, und wenn das auch in anderen Industrien der Fall ist, so muß hier zuerst mit Änderungen begonnen werden, damit dem Mißstande in der Vermittlung gesteuert und das Geschäft für beide Teile zu einem erfolgreichen gemacht werden kann.

Nun die Qualifikation für das Turmuhrengeschäft. Nicht alles paßt für alle und nicht jeder Uhrmacher kann in seinem vielverzweigten Geschäft in allen seinen Sparten gleich gut beschlagen sein. Der Inhaber eines feinen Uhrgeschäftes wird dem Turmuhrgeschäft überhaupt nicht näher treten, denn sein Unternehmen fordert von ihm alle Energie und er lebt mehr in dem Gedankengang der feinen Präzisionsarbeit, der Kunst des Handels, so daß die grobe Turmuhrsache für ihn im wahren Sinne des Wortes ein Nebengleis bildet, dem er in seinem Geschäft nicht Raum gewähren sollte. In vorkommenden Fällen ist den feineren Geschäften immer zu raten, die Turmuhrlieferung anderen zu überlassen. Auch dem mittleren Uhrmacher, besonders wenn er neben dem Handel durch ein umfangreiches Reparaturgeschäft ganz an sein Haus gebunden wird, ist nicht direkt dazu zu raten. Auch gilt das vom kleineren Geschäft, um so mehr, als hier der Mangel an Personal in Frage kommt.

Es liegt ein wesentlicher Unterschied darin, ob man Uhren, Ketten, Schmuckwaren oder Turmuhren verkauft. Es wird nun den Anschein gewinnen, als ob wir dazu raten, dieses Geschäft überhaupt preiszugeben. Das Gegenteil ist aber der Fall, nur eins ist erforderlich, daß jeder demselben nur insoweit näher tritt, als er die Fähigkeit in kaufmännischer und technischer Hinsicht und die praktische Veranlagung besitzt.

Man könnte das Turmuhrengeschäft in drei Abteilungen zerlegen, deren erstes die Anbahnung der Vermittlung bildet, die

zweite besteht in der Ausführung des Auftrags mit Hilfe eines Monteurs, den die Fabrik stellt und im dritten Falle nimmt man die Fabrik nur insoweit in Anspruch, als man die Bestellung auf das Werk und Zubehörteile aufgibt, wie man beispielsweise seine Wand- oder Taschenuhren bestellt, die Fabrik also im übrigen gar nicht in Anspruch nimmt. Es ist fast überflüssig zu bemerken, daß, wer das Geschäft in letzter Form macht, die Praxis eines Monteurs besitzen oder einen solchen zur Hand haben muß. Diese drei Gruppen entsprechen auch dem Gewinn, den der Fabrikant gibt. In der ersten Form sind es nach unseren Erkundigungen drei Prozent, ein Satz, der der Provision eines Zivilingenieurs entspricht, der einer Fabrik Aufträge überweist oder die Fabrik empfiehlt. Wer mehr Gewinn haben will, muß neben dem Obligo auch die Mehrarbeit übernehmen, er muß den Fabrikanten, nach dem vereinbarten Ziel, bezahlen, gleichviel, ob und wann er sein Geld vom Besteller einbekommt.

Ob diese Sätze angemessen sind, darüber mögen die Uhrmacher, die in der Praxis stehen, sich aussprechen. Hier könnte die Vermittlung nach einer Erhöhung eines Gewinnes einsetzen, obgleich die Fabrikanten ins Feld führen, daß die Rohmaterialien in der letzten Zeit im Preise bedeutend gestiegen sind, und daß die Konkurrenz unter sich selbst den Preis und damit auch den Gewinn reguliert.

Für jenen Uhrmacher, welcher die Montage ganz übernimmt, kommt aber noch ein weiterer Gewinn in Betracht, nämlich die Berechnung aller Aufwendungen an Material und Arbeitsleistung. Der Rabattsatz ist auf die Katalogpreise gestellt, hier muß das kaufmännische Talent entscheiden, was dem Besteller noch aufgebürdet werden kann. Wir erinnern hier an die Schlosser- und Tischlerrechnungen. Diese Nebenrechnungen erhöhen den Prozentsatz des Rabattes und dürften wohl die Höhe erreichen, die man für angemessen hält. Mit einem Wort, bei streng geregelter Einhaltung kaufmännischer Usancen läßt sich auch vom Fabrikanten soviel erreichen, als zu geben möglich ist und im übrigen soll man durch die erlaubten Nebenrechnungen sich seinen Gewinn zu erhöhen suchen.

Der schon erwähnte Mißstand, das Einholen von Anschlägen seitens eines Uhrmachers von einer ganzen Anzahl von Fabrikanten muß wohl zunächst verschwinden. Wer in den Wettbewerb um die Lieferung einer Turmuhr treten will, muß das geeignete Fabrikat vorzuschlagen imstande sein, aber dann auch an dem einen Fabrikat festhalten. Allerdings steht und fällt er mit demselben, hat also seinen Gewinn wenn die Offerte berücksichtigt wird, oder geht leer aus, wenn dem anderen die Lieferung zufällt. Es kommt aber durch diese Beschränkung wieder Treue und Glauben ins Geschäft, die wohl imstande ist, auch hier heilsam einzuwirken und das Turmuhrgeschäft dem Uhrmacher zu erhalten. Man zeige dem Fabrikanten die Aussicht auf Lieferung einer Uhr an und kann dabei ruhig den Abnehmer nennen, denn das Geschäft mit dem Fabrikanten ist damit so gut wie abgeschlossen. Der Uhrmacher kommt zu seinem Gelde, eventuell ohne einen Federstrich zu tun. Die Fabrik hütet sich einem anderen den Anschlag zu liefern oder selbst die Offerte zu machen, sondern beschränkt sich nur darauf, mitzuhelfen, gemeinsam mit dem betreffenden Uhrmacher, damit ihr das Geschäft nicht verloren geht. Wer von der Gepflogenheit abweicht, darf sich nicht wundern, wenn der Fabrikant direkte Offerte macht, um so mehr, wenn er vermuten kann, daß der betreffende Uhrmacher mehrere Fabrikanten konkurrieren läßt. Diese Geschäftsgepflogenheit wird den Fabrikanten unbedingt veranlassen, den Uhrmacher auch in jenen Fällen in Anspruch zu nehmen, wenn ihm selbst einmal die Lieferung einer Uhr in der betreffenden Gegend bekannt wird.

Diejenigen Fabrikanten aber, welche in dem Bestreben, alles allein machen zu wollen, den Uhrmacher unberechtigterweise auszuschalten suchen, würden durch den geschlossenen Widerstand der Uhrmacher, denen sich die anständigen Fabrikanten anschließen müßten, daran erinnert werden, daß die Uhrmacher nicht gewillt sind, sich von einem Geschäftszweig abdrängen zu lassen, auf denen sie die berechtigtesten Ansprüche haben.

Sollte es zu einer gemeinsamen Aussprache mit dem Verbands der Turmuhrfabrikanten kommen, so hoffen wir, daß sich auf der Basis unserer Ausführungen eine Einigung erzielen läßt.

