

Soll der Uhrmacher die ganz billigen Taschenuhren führen?

Sehr viele Uhrmacher führen heute schon die billigen Taschenuhren, Schwarzwälder und Thüringer Fabrikat; aber eine große Menge führt sie auch wieder nicht, und steht deren Einführung direkt feindlich gegenüber. Ist der letzte Standpunkt nun wohl der richtige? Ich möchte diese Frage mit einem entschiedenen: Nein! beantworten, obschon ich überzeugt bin, bei manchem Kollegen auf energischen Widerspruch zu stoßen. Die Sachlage ist gar nicht so einfach, sondern hat ein eminentes Interesse für die gesamte Uhrmacherei. Gekauft werden diese Uhren doch, auch wenn sie in Uhrengeschäften nicht zu haben wären! Die betreffenden Kauflustigen würden sich eben dorthin wenden, wo sie sicher wären, die Uhren zu erhalten, also an die Warenhäuser, Partiewarengeschäfte und an die Versandgeschäfte. Es ist möglich, daß es auch manchmal gelingen würde, einem Kunden eine bessere Uhr zu verkaufen, der mit der Absicht gekommen war, eine billige Uhr zu kaufen. Das wird aber nur in den seltensten Fällen vorkommen.

Veranlassung zu diesem Artikel gab mir die Lektüre des Artikels in Nr. 3 der „Uhrmacher-Woche“ über Glühstrumpf-Uhren, und speziell die dort wiedergegebene Äußerung eines Uhrmachers, er führe solchen M... nicht; wer eine solche Uhr wünsche, möge sie im Warenhaus kaufen. Ich halte den Standpunkt dieses Kollegen für falsch. Er berücksichtigt dabei nicht, daß ein Kunde gerade dann am besten Gelegenheit hat, das Uhrenlager in einem Warenhaus in Augenschein zu nehmen, und dann bei anderer Gelegenheit, wenn er vielleicht etwas Besseres kaufen möchte, wiederum seinen Einkauf im Warenhaus macht. Ein solcher Standpunkt, wie ihn der betreffende Kollege vertritt, war vor 10—15 Jahren vielleicht angebracht, heute ist er verfehlt. Die Uhren werden nun einmal fabrikt, und die Fabrikanten bringen sie auch unter. Nimmt sie der Uhrmacher nicht ab, dann sucht sich der Fabrikant andere Abnehmer. Und daß er solche findet, ist nur zu gewiß. Der Fall mit den Jngersoll-Uhren ist noch bekannt. Zur Erinnerung für solche, die sich dessen nicht mehr erinnern, will ich ihn wiederholen. In einer Versammlung der Leipziger Uhrmacher, zu welcher auch der Vertreter der Jngersoll-Uhren erschienen war, wurden diesem Vorhaltungen gemacht, daß die Jngersoll-Uhren auch an Warenhäuser geliefert würden. Er erklärte dazu, daß seine Fabrik pro Tag ein bestimmtes Quantum Uhren fertigstelle, und diese auch umsetzen müsse. Da die Uhrmacher dem Fabrikat ziemlich ablehnend gegenüberständen, müsse er eben sehen, die Uhren bei anderen Abnehmern unterzubringen. Diese Ansicht ließe sich ja nun zwar bestreiten. Zudem sind die Jngersoll-Uhren viel zu teuer, und die gleiche Qualität deutschen Fabrikates viel billiger zu haben. Immerhin ist der Fall typisch. Die billigen Uhren sind nun einmal da, und das Publikum hat sich an sie gewöhnt. Will der Uhrmacher mit der Zeit gehen, dann bleibt ihm nichts anderes übrig, als derartige Ware zu führen. Tut er es nicht, dann nehmen ihm andere das Heft aus den Händen. Das Publikum wird dann immer mehr in dem unrichtigen Glauben bestärkt, beim Uhrmacher kaufe man zu teuer. Wolle man billige Sachen kaufen, dann müsse man ins Warenhaus gehen. Der Uhrmacher muß zeigen, daß er bei gleicher Qualität genau so billig liefern kann, wie das Warenhaus. Der Uhrmacher soll die Warenhäuser nicht nur bekämpfen, sondern sich auch deren Geschäftspraktiken zu eigen machen; er fährt besser dabei. Der Kampf gegen die Warenhäuser ist z. Zt. ein Kampf gegen Windmühlen: diese sind zu fest fundiert, als daß ihnen eine solche Gegnerschaft erheblichen Schaden brächte. Ich will damit nicht sagen, daß man allem stillschweigend zusehen soll, was die Warenhäuser treiben. Aber doch nicht seine Kräfte in kleinlichen Kämpfen erschöpfen und zersplittern, sondern Auswüchse, wo sie sich zeigen, mit vereinten Kräften

und energisch bekämpfen! Damit kommen wir weiter, als durch passiven Widerstand, wenn ich mich so ausdrücken darf. Der ideale Standpunkt, wie ihn der Uhrmacher vor 15—20 Jahren noch vertreten konnte, ist heute nicht mehr ausschlaggebend, sondern man muß bei der Führung eines Geschäftes auch praktische Gesichtspunkte viel höher bewerten wie früher. Dazu gehört in erster Linie, neue Warengattungen, und namentlich solche, die direkt zu unserer Branche gehören, nicht durch falsches Vorurteil beiseite zu lassen. Entsprechen sie einem Bedürfnis, dann darf der Uhrmacher nie und nimmer anderen, außerhalb unseres Faches stehenden Geschäften deren Vertrieb überlassen. Zum mindesten muß er versuchen, im engeren Wettbewerb diesen Firmen den Rang abzulaufen. Nicht etwa durch Schleuderpreise, sondern dadurch, daß er die Ware dem Publikum auch vorlegt, und es wissen läßt, daß auch bei ihm derartige Uhren zu haben sind. Es braucht ja nicht der größte Schund zu sein, den man einkauft; es gibt genug Fabrikate, die für das Geld, was sie kosten, auch entsprechendes leisten.

Ich wiederhole deshalb nochmals: Es ist ein falscher Grundsatz, wenn der Uhrmacher den Verkauf derartiger Uhren ohne Kampf den Warenhäusern überläßt. Der Verkauf besserer Uhren wird sich dadurch nicht heben; denn gekauft werden die billigen Uhren doch. Ch.-L.

Welche Artikel soll der Uhrmacher im April inserieren?

Das Ostergeschäft ist erledigt, hoffen wir, allen Lesern zur Zufriedenheit. Es kommt jetzt noch in erster Linie in Betracht der Weiße Sonntag, bekanntlich der Sonntag nach Ostern, an welchem die Erstkommunionen der katholischen Kinder stattfinden. Es muß also noch einmal Sturm gelaufen werden gegen die Versandhäuser, und alle Artikel, die für diesen Zweck in Betracht kommen, hervorgehoben werden — wie Kreuzchen, Kolliers, Broschen, Ringe, Taschenuhren, Ketten usw.

Dann müssen die Neuheiten der Frühjahrssaison hervorgehoben werden. Es sind dieses in erster Linie Perlenkolliers und Bernsteinschmuck. Schmuck im allgemeinen muß jetzt andauernd empfohlen werden, da seit langem dieser Artikel nicht so in Mode stand wie heute. Kolliers in allen nur denkbaren Ausführungen und wirklich reizenden Neuheiten sind Trumpf. Da darf der Uhrmacher nicht zurückstehen und sich diesen lohnenden Artikel von Unberufenen aus der Hand nehmen lassen. Auch Armbänder werden von der heutigen Mode noch sehr bevorzugt. Rocknadeln sind ebenfalls ein begehrter Artikel. Zu den hier aufgeführten Gegenständen kommen dann noch alle die anderen stets gangbaren Schmucksachen. Ich erwähnte die ersteren deshalb besonders, weil es sich hier in der Hauptsache um Neuheiten handelt und diese dem Publikum besonders empfohlen werden müssen.

Uhren dürfen natürlich nicht vergessen werden.

Von den Nebenartikeln, die für einen Uhrmacher in Betracht kommen, sind es in erster Linie wohl die Fahrräder, deren Anpreisung in Inseraten augenblicklich noch immer von Wert ist.

Weiterhin kommen photographische Bedarfsartikel in Frage. Wenn die Hochsaison für diesen Artikel auch noch nicht da ist, so lohnt es sich doch, schon jetzt darauf hinzuweisen. Bei den jetzt zu erwartenden schönen Frühlingstagen wird mancher Ausflug unternommen, und manches schöne Fleckchen Erde wird da auf der Platte festgehalten. Oder aber in manchem regt sich da der Wunsch, einen Photographierapparat sein eigen zu nennen.

Auch auf Ferngläser findet das Vorhergesagte Anwendung, und darum müssen auch diese jetzt erwähnt werden.

Alle anderen Warengattungen sollen deshalb aber nicht vernachlässigt werden. Zweck dieses Artikels ist, die in Betracht kommenden Gegenstände besonders zu unterstreichen. -ch.

Die Uhrmacher-Woche