

### Sicherungsbestimmungen

Für die Durchführung des Vertrages sind hohe Vertragsstrafen festgesetzt, die durch eine Kommission oder durch ein Schiedsgericht festgesetzt werden. Die Fabriken und auch die Großhandlungen unterwerfen sich der Verpflichtung, ihre Bücher, Korrespondenz und sonstige Geschäftsunterlagen einer Kontrolle zu überlassen. Für die Kontrolle ist eine besondere Stelle bestimmt.

### Pflichten der Großhändler

Die Großhandlungen verpflichten sich, ihren ganzen Bedarf an Großuhren und Großuhrwerken nur von den diesem Vertrag angeschlossenen Uhrenfabriken zu beziehen, sofern es sich nicht um Artikel handelt, die von keiner dieser Fabriken hergestellt werden. Bei Selbstzusammenstellen sind die Großhandlungen verpflichtet, die Werke von den Vertragsuhrenfabriken zu beziehen und sich bezüglich der Preisfestsetzung für diese Uhren der Kontrolle des Wirtschaftsverbandes der Deutschen Uhrenindustrie zu unterwerfen. In dieser Bestimmung liegt eine gewisse Gefahr. Offenbar soll diese Bestimmung verhindern, daß Uhren unter den Preisen des Wirtschaftsverbandes verkauft werden und die Selbstzusammenstellung von Uhren durch Selbstfabrikation der Gehäuse usw. soll möglichst eingeschränkt werden. Dadurch wird eine gesunde Konkurrenz sehr stark unterbunden. Es ist die Möglichkeit vorhanden, daß mit dieser Bindung allzusehr die gesunde Konkurrenz ausgeschaltet wird. Vorläufig wird es allerdings nicht möglich sein, hier allzu weit zu gehen, da die Außenseiterkonkurrenz noch stark genug ist, um bei einer Überspannung dieser Bindung zu einem Bruch der Konvention zu führen.

In gleicher Richtung bewegt sich auch die weitere Bestimmung, daß die Großhandlungen verpflichtet sind, Großuhrwerke und Großuhrwerkbestandteile irgendwelcher Art im eigenen Betrieb nicht herzustellen; sie dürfen sich ferner mittelbar oder unmittelbar nicht an einer Uhrenfabrikation beteiligen. Als Beteiligung gilt nicht der Besitz oder der Erwerb von Aktien einer Uhrenfabrik.

Die von der Uhrenfabrik festgesetzten Wiederverkaufspreise, die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen dürfen von der Großhandlung nicht unterboten werden. Die Großhandlung wird ferner verpflichtet, und zwar auf Antrag des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher, Markenuhren nur an Uhrenfachgeschäfte abzugeben. Als Uhrenfachgeschäfte im Sinne dieser Bestimmung gelten nur Uhren-Einzelhandelsgeschäfte.

Die Lieferung von Großuhren in Kommission zur Dekoration der Schaufenster, zu Ausstellungszwecken oder zur Auffüllung des Lagers ist verboten. Ausgenommen ist die unentgeltliche Überlassung von einzelnen Uhren zu besonderen Ausstellungszwecken, doch darf diese unentgeltliche Überlassung einen Monat nicht überschreiten.

### Der Treurabatt

Nachdem vor Jahren einmal versucht wurde, einen Treurabatt einzuführen, ist dieser Versuch jetzt unter günstigen Bedingungen erneut aufgenommen. Gerade die Frage des Treurabatts hat große Beunruhigung hervorgerufen, weil man auf seiten des Einzelhandels eine zu starke Beschränkung in der freien Wahl der Bezugsquellen fürchtete. Gerechterweise wird man zugeben müssen, daß eine Bindung der Uhrenfabriken und Großhandlungen in so weitgehendem Umfange, wie sie in dem Vertrage geschieht, auf der anderen Seite auch eine Verpflichtung der Abnehmer fordert. Die Einführung des Treurabatts soll dazu dienen, um eine geschlossene

Einheitsfront zwischen den Verbands-Uhrenfabrikanten, Großhändlern und Uhrmachern zu schaffen. Alle Gruppen sind sich darüber klar, daß die Durchführung des Treurabatts eine außerordentlich schwierige Aufgabe sein wird, die nicht von heute auf morgen gelöst werden kann. Es ist zu berücksichtigen, daß sich hier erst eine Praxis entwickeln muß, und daß genügend Zeit vorhanden sein muß, um ältere Verpflichtungen zu lösen. Auch die Frage der jetzt vorhandenen Warenbestände, die nicht von den verbandstreuen Fabrikanten stammen, bedarf noch der eingehenden Klärung.

Eine Gefahr, die ernst genommen werden muß, besteht allerdings in dem Treurabatt, und das ist die Frage der Außenseiter. Die Außenseiter, also die Nichtfachgeschäfte, sind natürlich frei und an den Vertrag nicht gebunden, da sie ja an ihm nicht teilnehmen können. Sie sind deshalb auf die nichtverbandstreuen Fabriken angewiesen, die ihrerseits durch den Vertrag eine Einengung ihres Absatzgebietes erfahren werden. Sie werden demzufolge alle möglichen Anstrengungen machen, um durch günstige Preisstellung und günstige Lieferungsbedingungen ihr Absatzgebiet zu verteidigen. So ist es denkbar, daß, wenigstens in der ersten Zeit, die Außenseiter günstigere Angebote erhalten werden als die Uhrenfachgeschäfte. Jede Überspannung in der Preisstellung und in den Lieferungsbedingungen bedeutet eine Gefahr für den Vertrag selbst. Es wird Aufgabe des Wirtschaftsverbandes sein, sich richtig einzustellen und diesen unausbleiblichen Kampf auch im Interesse der gedeihlichen Entwicklung des Uhreneinzelhandels durchzuführen. Die Zukunft wird lehren, ob die Uhrenindustrie in der Lage ist, diesen kommenden Kampf mit den Außenseitern siegreich durchzuführen.

Eine weitere Befürchtung des Uhreneinzelhandels besteht darin, daß nicht genügend Bezugsquellen zur Verfügung stehen und daß er auf manches Fabrikat verzichten müsse, das er für die vorteilhafte Führung seines Geschäftes für notwendig hält. Wir glauben, daß diese Befürchtung nicht zutrifft. In der vorliegenden Nummer veröffentlichen wir einen Aufsatz des Geschäftsführers des Wirtschaftsverbandes der Deutschen Uhrenindustrie, Herrn Dr. Dienst, und eine Liste derjenigen Fabriken, die der Konvention angehören, die also für den Bezug zur Verfügung stehen. (Siehe unter „Verschiedenes“.) Die Liste umfaßt alle leistungsfähigen Uhrenfabriken, und diese Uhrenfabriken dürften in der Lage sein, der Konkurrenz der Außenseiter zu begegnen.

Die Uhrmacher beziehen nach wie vor zu den alten Preisen. Der Treurabatt von 10% wird also nicht gezahlt und erst am Schlusse des Jahres zurückvergütet, da das eine starke Belastung des Betriebskapitals bedeuten würde. Erst wenn festgestellt wird, daß Bezüge von Konventionsware von Außenseitern erfolgen, werden 11% höhere Preise berechnet.

Wir glauben deshalb, daß der Vorteil des Vertrages, der zu einem großen Teil auf der Einführung des Treurabatts beruht, größer ist als die Nachteile, die daraus entstehen könnten. Sicherlich doch der Vertrag, und das ist etwas sehr Wertvolles, dem Uhrmacher den Uhrenverkauf, soweit Markenuhren in Frage kommen.

### Der Mengenrabatt

Neben dem Treurabatt ist noch die Einführung des Mengenrabatts zu begrüßen. Die Anerkennung einzelner großer Uhrengeschäfte als sogenannte Halbgrossisten hat große Erbitterung geschaffen. Hier mußte unbedingt eine Änderung eintreten.

Der Großabnehmer fordert für seine großen Bezüge natürlich Vergünstigungen. Das ist kaufmännisch durchaus begründet. Werden Bestellungen auf größere Mengen