

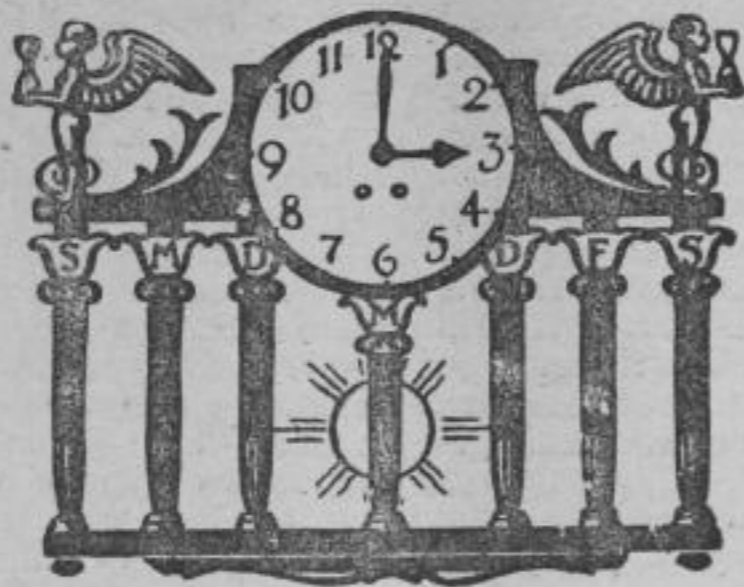
**Diese Zwischenausgabe** erscheint während der Beschränkungen des Krieges jeden Sonnabend abwechselnd mit einer Vollnummer in der gleichen großen Auflage

# Die Uhrmacher-Woche

Herausgegeben von

Organ der Deutschen Uhrmacher-Vereinigung, Garantie-Gemeinschaft deutscher Uhrmacher E. V., Leipzig.

Redaktion und Verlag: Leipzig 19, Talstraße 2. Telegramm-Adr.: Uhrmacherwoche Diebener-Leipzig. Fernspr.: 2991 u. 2993. Postfachkonto: Leipzig Nr. 4107. Zweigstellen: Pforzheim, Simmlerstr. 4. Fernspr.: 1621. Amsterdam, Marmoesstraat 174 (Buchdruckerei Gebr. Singer). Deutsche Ausgabe: Erscheint wöchentlich, jeden Sonnabend. Jährlich 52 Nummern. — Bezugspreis: für Deutschland 4 M., Österreich, Ungarn 4 M., für 3 Monate, für das übrige Ausland jährlich 18 M. voranzahlbar. Kleine Textausgabe vierteljährlich 75 Pf.



Wilhelm Diebener

Organ der Gesellschaft der Freunde des Lehrlings- und Fachschulwesens im Uhrmacher-Gewerbe in Leipzig.

Anzeigenpreis: Die viergespaltene Pettzelle 1 M. Bei Wiederholungen entsprechende Rabattsätze. Belagen nach Übereinkunft. Stellen-Angebote und Besuche 80 Pf., vermischte Anzeigen 1 M. die Zeile. Annahmeschluss für Anzeigen: Mittwoch früh. Großhandels- und Export-Ausgabe: Jährlich erscheinen je 2 Ausgaben in französischer, englischer und spanischer Sprache. Leipziger Uhrmacher-Kalender: Erscheint Anfang Januar jedes Jahres und wird sämtlichen Abonnenten dieser Zeitung zugestellt.

## LEIPZIGER UHRMACHER-ZEITUNG

26. Jahrgang

Leipzig, den 2. August 1919

Nummer 31

### Unser Verhalten vor und nach dem Kriege unter Berücksichtigung der Wirtschaftslage.

Vortrag des Herrn W. Schiller, Uhrmachermeister, Dresden, gelegentlich des IV. Deutschen Uhrmachertages am 26. und 27. April 1919 im Gesellschaftshaus Tunnel zu Leipzig.

Nachdem das überaus reichhaltige Programm sich vor unseren Augen entrollt hat, und damit manche wichtige Frage, die unser Berufsleben betrifft, besprochen und beraten worden ist, was von weittragender Bedeutung für den künftigen Aufbau unseres Faches und seiner Organisation sein wird, komme ich am Schlusse unserer heutigen Tagesordnung zu meinem erwählten Referate.

In Anbetracht der schweren wirtschaftlichen Zeit, die wir nach einem solchen gewaltigen Kriege durchleben, halte ich es als eine ganz besonders notwendige Aufgabe, daß wir uns einmal vor Augen führen, wie unsere wirtschaftliche Lage und unser Verhalten einst waren, damit sie uns als Lehren und als Warnung dienen für die kommenden neuen Zeiten.

Denken wir nur einmal zurück an die längst vergangenen Zeiten des Friedens, wo es keine Rationierung gab und jedermann nach seinem Gutdünken frei handeln konnte. Einen dornigen Weg sind wir seither gegangen — einen Weg voll größter Härten und Entbehrungen.

Damals hatte die deutsche Industrie eine unerreichte Höhe erlangt, um die uns jeder Fremdling beneidete. Die uns besonders nahestehende Uhrenindustrie leistete Großes. Ihre Erzeugungsziffer wurde immer größer und stand schon lange nicht mehr im Gleichgewicht mit dem Bedarf an Uhren im deutschen Lande. Ein gewaltiger Handelsverkehr mit dem Auslande auch über See hatte sich aufgebaut, und wer die statistischen Zahlen in den Fachblättern verfolgte, konnte sich einen Begriff machen, wie gewaltig dieser Außenhandel mit allen Ländern war.

Unsere Uhren gefielen aller Welt, denn sie waren gut gearbeitet und dabei billig! Kein Land der Erde konnte mit unserer Industrie konkurrieren. Man sagte sich oft — wie niedrig wohl die Löhne sein müssen bei solchen Preisen? Die Fabriken überboten sich in der Billigkeit, die Grossisten hatten große Lager, und da der Umsatz nicht immer ein zufriedenstellender war, kamen Vertreter in großer Zahl, die für den Absatz Sorge trugen. Fabriken schickten zum Teil Vertreter direkt an Uhrmacher, an Detailisten, um ihre Ware verkaufen zu können, und durch diese Faktoren erreichten die Uhren aller Art die äußerste

Grenze der Billigkeit. Silberne Herren- und Damen-Uhren waren von 7—8 Mark, Nickelwecker für Mk. 1.30 und darunter zu haben. — Nur ein Unternehmen großen Stiles bei riesiger Produktion konnte noch einen Verdienst erzielen. Aber diese Billigkeit der Waren zog auch ein sonderbares Geschäftsgebahren im Kleinhandel unseres Gewerbes nach sich. Man suchte einen guten Umsatz durch alle möglichen Geschäftskniffe an sich zu reißen.

So wurden zum Beispiel mit dem einfachsten Objekt, dem Wecker, alle möglichen Manipulationen getrieben. — Diese Wecker wurden mit einem Verdienste von Pfennigen verkauft und schließlich wurden sie sogar Zugabeartikel. Ich erinnere ferner an das Inserieren großen Stiles in Tageszeitungen, wie es vordem nur großen Geschäftshäusern anderer Branchen mit naturgemäß größeren Umsätzen eigen zu sein pflegte. Es läßt sich denken, daß bei Anwendung solcher Mittel geschäftliche Erfolge, soweit sie den Umsatz betreffen, eintreten müssen.

Ein gewisser Teil selbständiger Uhrmacher hatte gewiß schon damals ein zufriedenes Dasein, weil er ein gesundes Geschäftsprinzip verfolgte, d. h. auf Reellität hielt, und vor allem das Kaufmännische mit dem Praktischen verband.

Die große Masse aber war unzufrieden. Mit scheelen Augen sah sie zu, wie andere das Geschäft machten. Einmal waren diese Kollegen zu wenig bemittelt um ihrem Geschäft aufhelfen zu können, dann waren sie zu wenig Kaufleute. Es ist zu einer Gesundung des Geschäftes das Hauptfordernis, daß ein Handwerker kaufmännisch denkt und handelt, um sein Geschäft in bessere Bahnen führen zu können, ganz gleich, welche Kategorie eines Handwerkes es auch sein mag.

Ein trauriges Zeichen war es auch immer im alten Deutschland, daß es gerade in unserer Branche Elemente gab (wenn ich mich so ausdrücken darf), die dem kleinen reellen Geschäftsmann das Dasein erschwerten, indem sie die Reparaturen zu Schleuderpreisen ausführten, wenn auch die Arbeit dann minderwertig ausfallen mußte. Ich erinnere an die berühmten Tabellen, wo die denkbar niedrigsten Reparaturpreise in krassester Weise gekennzeichnet waren und ein trauriges Licht auf unseren schönen