



# Die Uhrmacher-Woche

Begründet und herausgegeben von Wilhelm Diebener in Leipzig

Organ der Deutschen Uhrmacher-Vereinigung - Garantie-Gemeinschaft Deutscher Uhrmacher E. V. - weiterer Uhrmacher-Vereine und Innungen, sowie der Gesellschaft der Freunde des Lehrlings- und Fachschulwesens im Uhrmacher-Gewerbe

## LEIPZIGER UHRMACHER-ZEITUNG

26. Jahrgang

Leipzig, den 20. Dezember 1919

Nummer 51

### Weihnachten — einst und jetzt.

Alljährlich wenn das Weihnachtsfest wiederkehrt entwickelt sich eine Geschäftigkeit und lebhaftige Bewegung in allen Kreisen des Volkes. Schon lange früher fühlt man die Fäden, die zu dem Gabenfeste hinleiten, im Geschäftsverkehr. Alles ist emsig bemüht, Waren herbeizuschaffen, die Schaufenster auf das Verlockendste auszugestalten, um die gabenfreudige Menschheit anzuziehen und sie zum Einkauf ihrer Geschenke zu veranlassen.

Auch dieses Jahr ist es so, wie es immer gewesen ist, gibt es doch trotz der drückenden Sorge um die Zukunft noch Geld und zwar mehr Geld als jemals, wenn es auch an Wert bedeutend gesunken ist. Geradezu Riesensummen werden an Angestellte als Remuneration, oder wie der moderne Ausdruck dafür lautet, als Beschaffungsbeihilfe ausgezahlt. Summen werden an einzelne abgegeben, die früher ein ganzes Jahresgehalt dargestellt hatten, mit dem mancher Familienvater sich und die Seinen ernähren mußte. Diese Gelder wandern, flüchtiger denn je, und ihre Empfänger aus zweiter Hand, die Geschäftsleute ziehen aus dem erhöhten Umsatz erhöhten Gewinn und können auch ihr Scherflein in Geschenken für Familie und Freunde anlegen.

In diesem Kreislauf müßte das Geld nun auch durch die Hände des Uhrmachers wandern, wenn — nun wenn er eben etwas zu verkaufen hat, das heißt, wenn er es verstand, sich rechtzeitig mit Ware zu versorgen.

Wie anders war es da doch früher! Wie stürmten die Vertreter der Fabrikanten und Grossisten die Geschäfte des Uhrmachers, um ihre Ware los zu werden; wie überboten sie sich in günstigen Kaufsbedingungen, in hohem Kassaskonto für zahlungskräftige Geschäftsleute, in langfristigen Zahlungsbedingungen für jene, welche nicht die Mittel hatten, sich größere Posten von Ware auf einmal anzuschaffen. Da gab's keine Verlegenheit bei Beschaffung der Ware, alles war vorhanden; der findige Geschäftsmann konnte sich mit dem versorgen, was er erfahrungsgemäß abzusehen in der Lage war.

Doch auch damals stand Frau Sorge hinter dem Geschäftsinhaber. Die Konkurrenz zwang ihn, wollte er gegen ihren Einfluß nicht zurückstehen, sein Lager möglichst zu komplettieren, zwang ihn oft, mehr zu nehmen, als er verkaufen konnte. Und Frau Sorge zeigte ihm ein Bild, das ein leises Grauen in seiner Seele aufsteigen ließ, ein Bild von unverkaufter Ware und schwer verzinslichem Vermögen, an dem überdies noch eine große Summe von Arbeitslast haftete. Auch damals war die Weihnachtsfreude nicht ungetrübt.

Wohl dem, der es verstanden hat, seine Ware so auszustellen und anzupreisen, daß ihr Absatz den Erwartungen entsprach. Zumeist hat es früher, außer ein wenig Glück, der geschäftlichen Umsicht und Tüchtigkeit des Uhrmachers bedurft, um ihm den geschäftlichen Erfolg zu sichern. Trotz alledem pochte manchmal das Unglück an die Türe und vernichtete manch allzuweit ausgespinnene Hoffnung. Es war die Zeit, da mancher Ladenhüter zurückblieb und zur Vorsicht mahnte beim Einkauf neuer Ware.

Vorbei sind diese Zeiten; es kam der Krieg und griff mit ehernem Rechen tief in das geschäftliche Leben ein; wendete alles um; was zu unterst lag, kam ans Tageslicht

und was uns ein geläufiger Anblick war, verschwand auf lange Zeit, vielleicht, vielleicht auf immer. Aus den drängenden Angeboten von Seite der Grossisten und Fabrikanten ist eine starke Zurückhaltung geworden. Der eifrige Vertreterbesuch hat aufgehört. Was dem Uhrmacher früher unangenehm war, wenn mehr Vertreter des Großhandels sich in seinem Ladengeschäfte einfanden als Käufer seiner Ware, wird jetzt als gänzlicher Mangel empfunden, da sich kein Vertreter mehr blicken läßt.

Will der Uhrmacher Ware haben, muß er sich den Vorschriften des Fabrikanten oder Grossisten unterwerfen, der es nicht mehr nötig hat, durch Entgegenkommen im Preise oder in Zahlungskonditionen sich die Kundschaft zu erhalten. Die scharfe Konkurrenz der Erzeuger hat aufgehört, aber auch die der Kleinhändler untereinander ihrer Kundschaft gegenüber. Dafür ist ein neuer Boden des Konkurrenzkampfes entstanden, der des Kleinhändlers beim Einkauf seiner Ware.

Auch hier trägt der findigste Kopf den Sieg davon. Wer es verstand, sich Ware rechtzeitig und in genügender Menge zu besorgen, kann auf ein gutes Weihnachtsgeschäft rechnen.

Gibt es noch Ladenhüter? Der Begriff scheint verschwunden zu sein. Und wo es wirklich noch ein derartiges Exemplar gibt, bildet es einen Gewinn für seinen Besitzer, der des endlichen Absatzes doch sicher sein kann und einen umso bedeutenderen Gewinn aus ihm erzielt, je länger er ihn zurückzuhalten versteht. Aber wenig neue Ware ist zu bekommen und daran krankt das diesjährige Weihnachtsgeschäft. Der Uhrmacher muß sich in der Hauptsache auf Nebenartikel legen und findet auch Ersatz für die fehlende Ware seines Haupterwerbszweiges.

Es gibt ja soviel, das in den Rahmen des Uhrengeschäftes paßt und leicht nebenbei geführt werden kann, ja gewissermaßen, da es ohne Garantie verkauft wird, einen risikolosen Absatz sichert. Die meisten Uhrmacher haben es verstanden, diese Vorteile auszunutzen. Leider haben es aber viele versäumt, sich unsere Warnung ins Gedächtnis zu schreiben und den Verkauf der Uhren an Ausländer einzustellen, wodurch ein großer Posten der ureigensten Handelsware des Uhrmachers für den Umsatz im Reiche verloren ging.

Vor fast acht Wochen ging von unserem Organ eine Warnung an die Kollegen hinaus, die von vielen Tageszeitungen aufgenommen wurde, um das Verschleudern der Uhren an Ausländer zu verhindern. Bei vielen mag sie auf fruchtbaren Boden gefallen sein, bei vielen, wie mancher gute Rat, unter den Tisch.

Heute, wo es zu spät ist, kommt die Regierung mit der gleichen Warnung und auch die Handelskammern erlassen sie. Wäre es nicht früher Zeit gewesen, damit an die Öffentlichkeit zu treten? Wir haben unsere Pflicht erfüllt und würden wünschen, die Uhrmacher könnten aus dem Erfolg Nutzen ziehen.

Zurzeit hat sich das Weihnachtsgeschäft in seinem größten Teile bereits abgewickelt und mancher Kollege wird daraus Erfahrungen gezogen haben und sich Richtlinien für künftige Fälle ableiten können. Es mag im allgemeinen,