

wieder einmal ab, bis nach diesen Uhren in seinem Geschäft gefragt wird. Inzwischen haben gewisse Architekten weiter Zeit, das Zimmer ohne Uhr als das Idealzimmer zu propagieren, oder die Elektrotechniker verstehen es, sich mit elektrischen Uhren — bei denen auch noch so mancher Uhrmacher abwartet, ob seine Kundschaft danach fragt — in das Großuhren- und Zimmeruhren-Geschäft einzudrängen. Warum sind wir überhaupt so zurückhaltend? Warum gehen wir nicht in die Möbelgeschäfte unserer Stadt und bieten ihnen an, daß wir in jedem ausgestellten Zimmer eine zu dem Zimmer passende Uhr aufstellen wollen? Das wäre doch sicher besser, als den Käufer des Zimmers in der falschen Meinung zu bestärken, eine Zimmeruhr sei ein überflüssiges Stück Möbel. Ist die Uhr in jedem Zimmer denn nicht genau so berechtigt wie die Keramiken und Plastiken, welche die Möbelgeschäfte mit ausstellen, und die auch von den betreffenden Spezialfirmen geliefert und ausgestellt werden? Ich glaube, diese Frage kann kein Uhrmacher verneinen. Nachdem sich die Uhrenindustrie auch in der Serienfabrikation dem modernen sachlichen Stil zugewandt hat, gibt es wohl keine Stilart mehr, zu der nicht die tatsächlich passende preiswerte Zimmeruhr geliefert werden könnte.

Es erfordert das für viele Uhrmacher eine ziemlich starke Umstellung ihrer Ansichten über die Art ihrer Geschäftsführung, aber diese Umstellung ist unter den heutigen Verhältnissen unbedingt erforderlich. Sie ist entscheidend für die weitere Entwicklung eines jeden Uhren-Einzelhandelsgeschäftes und damit auch für den Uhrengroßhandel und die Uhrenindustrie.

Sind das einige der vielen Absatzprobleme, die der Uhreneinzelhandel hat, so fehlen solche Probleme auch bei der Uhrenindustrie und beim Uhrengroßhandel nicht. Und auch hier steht ihre Lösung in nächster Zeit zur Entscheidung. Mitte nächsten Jahres läuft der Vertrag zwischen Industrie und Großhandel ab. Dann müssen die Vertragsverhältnisse zwischen Einzelhandel, Großhandel und Uhrenindustrie neu und besser als jetzt geregelt werden.

Wie in allen Branchen spielt auch im Uhrenfache die Frage „mit oder ohne Großhandel“ eine nicht unwesentliche Rolle. Der Großhandel ist allgemein, ganz abgesehen von unserer Branche, durch die Kriegs- und Inflationszeit in ein Abhängigkeitsverhältnis zur Industrie gekommen, das ihm vielfach nach außen hin den Charakter einer selbständigen Wirtschaftsgruppe genommen hat und ihn zum risikotragenden Kommissionär der Industrie machte. Dieses Abhängigkeitsverhältnis war durch die Kriegs- und Inflationsverhältnisse zwangsläufig gegeben. Aber es blieb bis zu einem gewissen Grade auch nach der Stabilisierung der deutschen Währung bestehen. Hinzu kam eine Übersehung des Großhandels, die den eigentlichen, alten Großhandelsfirmen ein rationelles Arbeiten unmöglich machte. Nehmen wir nur einmal unsere eigene Branche an! Es bestehen hier nahezu 400 Großhandelsfirmen bei etwa 12000 Uhren-Einzelhandelsgeschäften; also kommt auf je 30 (in Worten: dreißig) Uhreneinzelhändler ein Grossist. Niemand wird behaupten wollen, daß dies ein gesundes Verhältnis ist. Um Mißverständnissen vorzubeugen, sei ausdrücklich betont, daß diese 400 Grossisten durchaus nicht alle Verbandsgrossisten und auch nicht alle Mitglieder des Verbandes Deutscher Uhrengrossisten sind, der etwas über zweihundert Mitglieder zählt, aber es sind doch Großhändler, die verkaufen wollen. Wenn sie alle auch nur einigermaßen leben wollen, dann müssen allerdings von

den weniger finanzkräftigen Firmen Aufschläge angeseht werden, die in anderen Branchen von manchem Einzelhandelsgeschäft nicht genommen werden können.

Wie manches Uhren-Einzelhandelsgeschäft wird einen wesentlich größeren Jahresumsatz haben als so mancher kleine Grossist. Hier muß, so hart auch für manchen die Folgen sein mögen, energisch eine Änderung herbeigeführt werden, sonst besteht die Gefahr, daß der gesamte Großhandel seine wirtschaftlich begründete Aufgabe als Großhandel nicht mehr durchführen kann. Kann man die denn noch Großhändler nennen, die z. B. von durchaus gängiger Ware in Taschenuhren weniger als einen Karton bestellen und Wecker nicht kisten- sondern stückweise? Stückbezug kann doch höchstens dem Einzelhändler eingeräumt werden, aber niemals einem Großhändler. Es wird zwar bei Stückbezug im Großhandel ein kleiner Aufschlag von einigen Prozent erhoben, aber damit kann keine Reinigung erzielt werden.

Neben diesen Fragen sind für den Großhandel vorgeschriebene Verkaufspreise und Lieferbedingungen von nicht so wesentlicher Bedeutung, wenn auch nicht belanglos. Gebundenheit in diesen Punkten ist zwar auch für den Großhandel schon ein Stück Selbstständigkeitsverlust, aber hier eine Wandlung zu erreichen, wird nur möglich sein, wenn der Großhandel von den allzuvielen Auch-Großhändlern gereinigt ist. Ein dann wieder erstarkter Großhandel wird auch viel leichter und mit wesentlich geringerer Belastung durch Sonder-Rabattgewährung bei Sammelbezug usw. den Einzelhandel in seinem Kampf gegen die Außenseiter unterstützen können als ein Großhandel, der von so vielen Firmen durchsetzt ist, die nicht den Namen Großhändler verdienen.

In seinem Kampf gegen die Außenseiter bedarf der Einzelhandel aber nicht nur der Unterstützung des Großhandels, sondern in gleichem, wenn nicht in noch größerem Maße der tatkräftigen Unterstützung der Industrie. Die Untersuchungen des Enquête-Ausschusses haben gezeigt, daß der Uhrenabsatz der Warenhäuser im Verhältnis zum Absatz durch die Fachgeschäfte verschwindend gering ist. Es besteht also für die Uhrenindustrie kein triftiger Grund, den Warenhäusern und Bazaren eine Sonderstellung einzuräumen. Jetzt erst recht muß der Uhrmacher darauf bestehen, daß ihm bei gleichen Mengen mindestens die gleichen Rabatte eingeräumt werden wie den Außenseitern. Die Uhrenindustrie muß auch bedenken, daß die Außenseiter wie die Warenhäuser usw. zum großen Teil keine regelmäßige Kundschaft sind, die fortlaufende Bestellungen erteilt. Warenhaus, Bazar und Versandgeschäft sind meist große Gelegenheitskäufer. Sie kaufen da, wo ihnen zur gegebenen Zeit ein guter Gelegenheitsposten angeboten wird. An solchen Kunden kann die Industrie im allgemeinen nur wenig Interesse haben, da solche Kunden auch keine Gewähr für eine gleichmäßig fortlaufende Beschäftigung bieten können.

Dieser ganze Fragenkomplex der Beziehungen zwischen Einzelhandel, Großhandel und Industrie steht für die nächste Zukunft zur Entscheidung. Es handelt sich in verschiedenen Fällen für die einzelnen Wirtschaftsgruppen um Lebensfragen. Ein einseitiges Diktat kann nicht erfolgen, wenn nicht alle Teile die Leidtragenden sein sollen. Durch Zusammenarbeit werden die Schwierigkeiten so gelöst werden können, daß die Lösung für jede Wirtschaftsgruppe nicht nur tragbar, sondern auch Vorteil bringend werden kann.

Spectator.

Kollegen, *sorgt für gute Fachausbildung des Nachwuchses! Werdet Mitglied der Gesellschaft der Freunde des Lehrlings- und Fachschulwesens im Uhrmachergewerbe, Geschäftsstelle Leipzig, Talstr. 2 II.*