

geben würden, wenn man die Vorjahrsumsätze zugrunde legte.

Immerhin lassen diese Zahlen klar erkennen (14,4 gegen 17,6 bei der Steigerung und 12,5 gegen 3,5 bei der Verminderung), daß sich entweder die Liquidität der Uhren-Einzelhandelsgeschäfte gebessert hat oder daß der seine Zahlen bekanntgebende Großhändler in der Wahl seiner Kundschaft vorsichtiger geworden ist.

Ein hervorstechendes Merkmal des abgelaufenen Jahres ist der Rückgang der Verluste durch Zahlungseinstellungen. Die Ausfälle waren im vergangenen Jahr verschwindend gering und sind reichlich aufgewogen worden durch Eingänge auf bereits abgeschrieben gewesene Forderungen.

Unverkennbar schält sich für das vergangene Jahr die Tatsache heraus, daß bessere Qualitäten gekauft wurden. Die Nachfrage nach null- und zweisteinigen Uhren war verschwindend gering. Sechssteinige Zylinderuhren bilden heute die Billigstufe. Der Verkauf von Ankeruhren hat gegen das Vorjahr erheblich zugenommen. Der Markt konnte die Nachfrage nach $5\frac{1}{4}$ " Uhren nicht befriedigen.

Wenn man den Uhrenhandelsjahren einen Namen geben müßte, so wie das bei Weinjahren üblich ist, dann würde man „1936“ bei Fabrikanten und Grossisten als das Weihnachtsgeschäft der ausverkauften Lager bezeichnen können. Dieses „Ausverkauft“ ist natürlich nicht so zu verstehen, daß die Lager ganz verkauft waren, sondern daß viele Artikel und Preislagen restlos umgesetzt wurden.

Es wird so oft von den Uhrmachern in der Herbstzeit ins Feld geführt, daß selbst in den letzten Tagen vor Weihnachten bei den Grossisten immer noch reichliche Lager vorhanden seien. Das ist ein Trugschluß, denn es darf nicht verkannt werden, daß diese Lager meist von ihren schönsten, frischesten und modernsten Stücken (Ausnahmen bestätigen die Regel) entblößt sind.

Viele beurteilen die Geschäftsentwicklung allein nach dem Jahres-Schlußergebnis. Überlegt man aber, aus was für Einzelposten sich dieses zusammensetzt, und prüft man das abgelaufene Jahr in dieser Hinsicht kritisch, so gelangt man zu einer Feststellung, die vom Standpunkt des Großkaufmanns zu begrüßen, vom kollegialen Standpunkt aus aber zu bedauern ist. An dem Segen des Weihnachtsgeschäfts wünscht man auch dem kapitalschwächsten Uhrmacher einen Anteil. Viele, die ein ganz kleines, unscheinbares Lager halten und sich hauptsächlich aus dem Ertrag ihrer Reparaturarbeit nähren, möchten ohne große Lagerhaltung unter Zuhilfenahme von „Auswahlen“ auch ein Weihnachtsgeschäft machen. Kein vernünftiger, kapitalkräftiger Uhrmacher wird seinen mit Gütern weniger gesegneten Kollegen diesen Gewinn schmälern wollen. Trotzdem haben sich häufig Unzuträglichkeiten ergeben, weil der Kollege ohne Lagerhaltung erheblich geringere Unkosten als der lagerhaltende Kollege hat; und weil er unter diesem Gesichtspunkte allzu leicht geneigt ist, seine Auswahlware mit ganz unzureichenden Aufschlägen zu verkaufen.

Diese Art, Geschäfte zu machen, schläft mehr und mehr ein. Der kaufende Kunde will eine große Auswahl und zugleich die Gewißheit haben, jederzeit mit seinen Garantie-Ansprüchen an den Verkäufer herantreten zu können.

In der Damenuhren-Mode haben sich — sieht man von den neuesten Sportuhren ab — keine erheblichen Wandlungen gezeigt. Die begehrteste Form und Größe ist $5\frac{1}{4}$ " geblieben. Ja, man muß sogar feststellen, daß der Umsatz sowohl in runden $8\frac{3}{4}$ " Uhren als auch in den Baguetteformen zurückgegangen ist zugunsten der $5\frac{1}{4}$ linigen Uhr.

In der Herrenarmbanduhr-Mode hat der Zug nach kleineren Formen weiter angehalten. Die $10\frac{1}{2}$ linige Größe ist nur noch in billigen Fabrikaten marktfähig. $8\frac{3}{4}$ " ist das Hauptkontingent, aber die Nachfrage nach $7\frac{3}{4}/11$ " ist stetig im Wachsen geblieben, so daß damit gerechnet werden muß, daß im Jahre 1937 die $7\frac{3}{4}/11$ linige Herrenarmbanduhr die $8\frac{3}{4}/12$ linige überflügelt.

Nun möchte mancher Leser gern wissen, inwieweit die Einfuhr-Verhältnisse vielleicht in Verbindung mit der zurückliegenden Frankenabwertung Einfluß auf den Uhren-

handel der kommenden Zeit haben. Diese Frage kann heute nicht beantwortet werden. Wir werden selbstverständlich bemüht bleiben, möglichst viel von der Schweiz zu kaufen, unter der Voraussetzung, daß die Schweiz viel bei uns kauft. Je mehr wir also nach der Schweiz exportieren können, um so mehr werden wir von der Schweiz einführen. Müssen wir entgegen unserem eigenen Willen diese Einfuhr drosseln, dann werden wir möglichst diejenigen Teile einführen, die in Deutschland noch nicht so preiswert herzustellen sind wie in der Schweiz. Müssen wir die Einfuhr noch weiter drosseln, dann werden wir viele Teile — auch wenn sich ihre Herstellung in Deutschland teurer stellt — in Deutschland herstellen und sie nicht von der Schweiz beziehen.

Die Frankenabwertung blieb für die Preise auf dem deutschen Markte einflußlos, denn die Schweiz hat ihre Preise erhöht, ferner ist der Anteil der eingeführten Bestandteile verhältnismäßig gering gegenüber dem Wert der im Inland erzeugten Teile bei Taschenuhren, und schließlich ist eine Verordnung erschienen, wonach die Vorteile älterer Frankenschulden nicht dem einzelnen Staatsbürger, sondern dem Staate in seiner Gesamtheit zufließen.

Der beste Tip, der den Beteiligten gegeben werden kann, lautet: „Augen auf! Entschlußkraft!“ —

Von anderer Seite wird uns über den Großhandel in Gold- und Silberwaren, Edelsteinen usw. mitgeteilt, daß das Weihnachtsgeschäft im allgemeinen gut war. Es stellte aber große Anforderungen an alle Beteiligten. Je nach der Einstellung der Uhrmachergeschäfte wurde kurante, mittelfeine und feine Ware verkauft, was sich auf den Großhandel entsprechend seiner eigenen Lagerhaltung auswirkte. Da die Preise bei den meisten echten Waren, besonders bei goldenen Erzeugnissen und Brillantschmuck nicht unerheblich gestiegen sind, würde aus einer gleichbleibenden Endsumme im Weihnachtsgeschäft in den Vergleichsjahren 1935/36 eine leichte Verschlechterung im Umsatz nach der Stückzahl herauszulesen sein. Im allgemeinen war beim Großhandel die Nachfrage nach allen gangbaren Artikeln sehr lebhaft. Die Lager wurden stark beansprucht. Dabei konnten die Großhandlungen, die hierauf gerüstet waren, an dem verbesserten Umsatz des Einzelhandels teilnehmen. Langfristige Dispositionen waren besonders dann notwendig, wenn es sich um Einfuhr-Artikel handelte.

Scheinbar ist in den letzten Tagen vor dem Fest bei den Postämtern so starker Andrang von Einschreibebrief- und Paketsendungen gewesen, daß die Ausgabe und Zustellung vielfach bis zu 24 Stunden verspätet erfolgte. Dieses ist in Berlin, aber auch in anderen größeren Städten und an Industriepätzen, wie z. B. in Pforzheim, festgestellt worden. Die Folge war, daß die außerhalb des Wohnsitzes der Großhandlung wohnenden Uhrmacher und Goldschmiede nicht immer rechtzeitig mit den Einzelanfertigungen bedient werden konnten, selbst wenn die Auflieferung pünktlich erfolgte. Auch dieses sollte eine Mahnung sein, die Bestellungen so früh wie möglich abzusenden.

Der Geschäftsgang im Laufe des Jahres 1936 kann im Gold- und Silberwaren-Großhandel als gut bezeichnet werden. Die erheblichen Umsatzsteigerungen im Frühjahr 1936 gegenüber 1935 sind im weiteren Verlauf des Jahres allmählich einer normaleren Entwicklung gewichen, wofür die Preisbewegung Anlaß war. Die Zukunft erfordert Aufmerksamkeit und Anpassung an die gesetzlichen Anordnungen.

Auch den Firmen des Großhandels, die uns Mitteilungen über den Geschäftsverlauf zukommen ließen, danken wir an dieser Stelle, besonders denen, die sogleich zum Jahresende berichteten. Bekanntlich ist das ja für den Großhandel um so schwieriger, als der Einzelhandel teilweise bei lebhaftem Geschäftsgang mit den Buchungen nicht nachkommt. Mit unserem Dank verbinden wir den Wunsch, daß es auch dem Großhandel gelingen möge, die Umstellungen zu einem erfolgreichen Abschluß zu führen, die durch die Einschränkungen auf mancherlei Gebieten erforderlich sind.