

# Die Uhrmacher-Woche

**Verlag und Schriftleitung:** Leipzig O 5, Breite Straße 7.  
Fernruf: 68100 und 68101. Telegramm-Adresse: Uhrmacherwoche Diebener Leipzig. — Bank-Konten: Allg. Deutsche Credit-Anst. Becker & Co., Leipzig — Deutsche Bank u. Diskonto-Ges., Leipzig — Reichsbank-Girokonto. Postscheck-Konto: Wilhelm Diebener, Leipzig Nr. 4107.  
**Geschäftsstellen:** Pforzheim, Simmlerstraße 4. Fernruf 7621. — Berlin-Steglitz, Franz Prenzlau, Albrechtstraße 63. Fernruf: G. 9 (Albrecht) 7205 — New York, U. S. A., Hermann Malz, 65 Fifth Avenue.



**Bezugspreis für Deutschland** vierteljährlich 4,75 R.-M. (einschließlich 0,43 R.-M. Überweisungsgebühr.)

**Anzeigenpreis:** Raum von  $\frac{1}{100}$  Seite  $\leftarrow$  10 mm hoch, 46 mm breit) 2 R.-M.,  $\frac{1}{4}$  Seite 200 R.-M. Berechnung der Seitenteile entsprechend. Bei Wiederholung Rabatt. Stellenmarkt  $\frac{1}{100}$  Seite 1,50 R.-M. Platzaufschläge nur bei bindender Vorschrift nach Tarif. Erfüllungsort Leipzig.

**Ausgabetermin:** Jeden Sonnabend. Annahmeschluss für kleine Anzeigen: Donnerstag mit der Frühpost unverbläulich.

44. Jahrgang · Nr. 41

Verlag Wilhelm Diebener, Leipzig O 5, Breite Straße 7

9. Oktober 1937

Unbefugter Nachdruck aus dem gesamten Inhalt ist verboten

## Uhrenhandel rings um den Uhrmacher

Immer, wenn der Uhrmacher handwerklich stärker in Anspruch genommen ist, kann er seinen Handelsinteressen nicht die volle Aufmerksamkeit zuwenden. Man erkennt es an mancher Äußerlichkeit und an dem verminderten Eindruck, den die Verkäufe auf ihn machen, die rechts und links neben ihm von sogenannten „Vertretern“ abgeschlossen werden. Er kann der Sache nicht nachgehen, er hat zu viel zu tun, er hat „keine Zeit“; der Werkstisch zieht ihn von den Aufgaben ab, die für den Inhaber eines Verkaufsgeschäfts notwendiger zu erfüllen wären.

Da sich aber doch schon viele Innungen mit der bedrückenden Zunahme des Hausierwesens beschäftigt haben, was als Beweis dafür gelten kann, daß es sich nicht um eine begrenzte Erscheinung handelt, so werden sich wohl die Verbände eingehender mit dieser Frage beschäftigen müssen.

Die Erinnerung an die „Hausierprämien“, Beträge von 5 Mark, die den Polizeiorganen gezahlt wurden, nach deren Anzeige Bestrafung der Gesetzesübertreter erfolgte, wird noch lebendig sein, wenn das Mittel jetzt auch nicht mehr zeitgemäß ist. Es waren keine Vermögen damit zu gewinnen, aber sie brachten es doch fertig, daß die Paragraphen des Gesetzes überhaupt erst einmal den Polizeiorganen recht ins Gedächtnis kamen, sie waren auch keine Denunzierprämien, wie sie einmal ein Verteidiger nannte, aber sie erreichten es doch, daß auf die Beachtung des Gesetzes schärfer geachtet wurde, daß das Hausierwesen in Grenzen blieb und dem Fachhandel seine Lebensmöglichkeit nicht beschnitt.

Heute gehen „Vertreter Schwarzwälder und Pforzheimer Fabriken“ von Haus zu Haus; die Elektrotechniker beschäftigen Leute, die eine „Einkommenserhöhung“ erzielen, indem sie Synchronuhren anbieten (vielleicht pensionierte Beamte, die so oft nicht der Ruhe, sondern mit gewisser Geldgier einem auffallenden Geschäftseifer pflegen), und es ist sehr die Frage, wie es bei allen diesen mit den vorgeschriebenen Legitimationen bestellt ist. Bei einer gründlichen Nachfrage nach den gesetzlich vorgeschriebenen Papieren würde ein überwiegender Prozentsatz dieser Leute verschwinden und die Verkäufe den Ladengeschäften erhalten bleiben.

Fast jeder Fleischer-, Bäcker- und Gastwirtladen hat heute die runde Synchronuhr. Dagegen würde nichts eingewendet werden können, wenn ihr Vertrieb auf legalem Wege erfolgt ist; aber, wie es ein Innungsbericht bereits ausdrückt, werden auch Taschenuhren verkauft. Es wäre ja auch zu merkwürdig, wenn ein Hausierer mit oder ohne Gewerbeschein nicht dieses oder jenes verkaufen möchte, und daß er eine Taschenuhr oder eine andere Uhr gern verkaufen wird, wenn die Synchronuhr nicht anzubringen ist.

Kurzum, wir haben ein blühendes Uhrenhausierwesen, unauffällig und gut nach außen getarnt; bestimmt nicht selten unter Mißachtung der gesetzlichen Vorschriften. Man wird reichlich Material haben, sobald es angefordert wird.

Die Frage ist weiterhin gestattet, wie es sich mit dem Sinn des Einzelhandelsschutzgesetzes verhält, wenn die Ware dann eben nicht in offenen Geschäften, sondern durch Detailreisende, Hausierer oder „Werber“ auswärtiger Firmen vertrieben wird, und dazu in Formen, die meistens den Erwerber solcher Ware über ihren Wert und ihre Güte in Irrtum setzen und überhaupt den gesetzlichen Bestimmungen nicht gerecht werden.

Erst neulich stellte ein Berufskamerad fest, daß ein Hausierer mit billigen Schwarzwälderuhren im Preis von 2 RM zwei Jahre Garantie versprach. Erst nach ersten Vorhaltungen sagte er zu, künftig die halbjährige Frist einzuhalten.

Die auffallend häufigen Anfragen nach einem ganz bestimmten Muster einer Tischuhr zum Beispiel, die mancher Uhrmacher als Beweis für vorhandenen Bedarf ansieht, sind gar nichts anderes als die nachträgliche Prüfung des Preises einer von den Hausierern gekauften Uhr.

Mehr aber als die Gesetzmäßigkeit oder Schritte, die von gesetzgeberischer Seite gegen eine solche Handeltätigkeit unternommen werden, interessiert die Frage, warum solchen Leuten überhaupt Erfolg beschieden ist, und was der Uhrmacher seinerseits tun kann.

In erster Linie besticht, daß die Händler mit dem „Fabrikpreis“ operieren und daß sie von zu großen Aufschlägen sprechen, die das Ladengeschäft natürlich haben „müsse“. Das leuchtet den Käufern ein; sie gestehen dem Laden seinen Preis zu, sind aber froh, wenn sie meinen, dieselbe Ware kaufen zu können, ohne den Preis des Ladens zahlen zu müssen. Diese Sucht nach kleinen persönlichen Vorteilen liegt den Leuten im Blute; darüber vergessen sie zu prüfen, ob ihnen tatsächlich ein Preisvorteil entsteht, vergessen sie alle Volksgemeinschaft, auch daß sie vielleicht selbst aus dem Aufwand des



**Goldankauf ist Pflicht der Fachgeschäfte!** Auf die wichtigen Bestimmungen, die damit zusammenhängen, gingen wir schon in der vorigen Nummer der Uhrmacher-Woche ein. Die Veröffentlichung hat die größte Beachtung gefunden. Sie haben sich doch das Merkblatt gut aufbewahrt?

Nr. 41. 1937 · Die Uhrmacher-Woche 499