

schädigt wurden, und zwar in verschiedener Hinsicht; nicht nur, dass uns die Grossistenkundschaft total verloren ging, sondern auch bei der Uhrmacherskundschaft gerieten wir in Schwierigkeiten. Unseren Reisenden ist es oft passiert, dass ihnen an Plätzen, wo Kurzwarenhändler Uhren vertrieben, gesagt wurde: „Verkaufen Sie Ihre Uhren an Händler.“ Viele Uhrmacher kauften also nicht von uns, trotzdem es sich bei den Händlerverkäufen nicht um unser Fabrikat handelte. Die Sache trieb schliesslich zu einer Entscheidung — unsere Umsätze gingen wesentlich zurück, und wir waren nicht mehr in der Lage, unsere Fabrikationseinrichtungen auszunutzen zu können —, so kam es denn, dass wir gezwungenermassen unsere Uhren auch an Kurzwarengrossisten liefern mussten.

Dass zwischen Grossisten- und Detaillistenpreisen ein Unterschied bestehen muss, setzen wir als bekannt voraus. Dem Vorwurfe aber, dass wir der Firma Stub unsere Uhren zu Spottpreisen lieferten, müssen wir entgegen-treten; wenn diese Firma die Goldrandherrenuhren tatsächlich heute noch à 1,75 Mk. verkauft, so muss sie unter den gegenwärtigen Verhältnissen bei dem Geschäft zulegen.

Wir stellen in dieser Hinsicht Erhebungen an und kommen auf diese Angelegenheit noch zurück.“

In ihren weiteren Ausführungen führt die Firma Thiel aus, dass sie durch das Verhalten der Uhrmacher dazu gezwungen worden sei, andere Absatzquellen zu suchen, um ihre Uhrenfabrikation aufrechterhalten zu können. Sie habe auch versucht, bestimmte Marken, z. B. „Nova“, „Hansa“, „Invincible“, „Thiela“, den Uhrmachern vorzubehalten, ohne irgend eine Aufforderung dazu abzuwarten. Leider habe sie auch für dieses Entgegenkommen nicht die gebührende Würdigung gefunden, da die Uhren nicht genügend abgehen. Weiter käme in Frage, dass verschiedenen Schwarzwälder Firmen ebenso Uhren aus der Schweiz, aus den Vereinigten Staaten und vielfach auch aus Frankreich angeboten werden und auch bei Händlern, in Warenhäusern, Galanterie- und Versandgeschäften zu finden seien. „Wir möchten dies besonders hervorheben, um der Auffassung, dass nur allein unsere Uhren in derartigen Geschäften zu finden sind, ein für allemal entgegenzutreten.“ Schliesslich erklärt die Firma Thiel sich bereit, der Angelegenheit näherzutreten, wenn von ihrer Konkurrenz bindende Zusagen erlangt werden können; „Voraussetzung wäre natürlich auch, dass sich die Uhrmacher verpflichten, unsere Gesamtproduktion von täglich rund 4000 Stück Uhren, in normalen Zeiten, abzunehmen.“

Soweit glauben wir das Wesentlichste aus dem Schreiben der Firma Gebr. Thiel entnommen zu haben. Wir stossen bei dieser Angelegenheit immer wieder darauf, dass der Uhrmacher die Gesamtproduktion übernehmen soll. Wir glauben, dass das eine Schraube ohne Ende werden würde. Es werden jetzt in Deutschland, wenn die Firma Thiel allein 4000 Stück dieser billigen Uhren täglich herstellt, vielleicht 15000 jeden Tag überhaupt fertiggestellt. Ob der deutsche Markt aber aufnahmefähig genug ist, an jedem Tage 15000 dieser billigen Uhren unterzubringen, möchten wir doch bezweifeln. Vorausgesetzt, das wäre wirklich der Fall, so würde es natürlich nicht lange dauern, dass täglich 20000 bis 25000 Stück auf den Markt kämen. Wir sehen ja, dass unsere Uhrenfabriken ständig eine Vergrösserung ihrer Betriebe vornehmen müssen und dass täglich mehr fabriziert wird. So müsste, wenn die Uhrmacher auch noch so fleissig im Verkauf wären, endlich eine Zeit eintreten, wo sie diese Massenfabrikation nicht mehr verdauen könnten. Dann tritt natürlich wieder der gleiche Zustand ein und alles wäre beim alten. Dieser Weg erscheint uns also von vornherein nicht gangbar.

Mehr Gewicht, glauben wir, müsste darauf gelegt werden, dass der Uhrmacher in dieser Sorte von Uhren einen grösseren Absatz erzielt. Das mag manchem Kollegen als nicht richtig erscheinen, da vielfach wohl die Anschauung besteht, dass es besser wäre, derartige Uhren überhaupt nicht zu verkaufen. Wir glauben aber, dass dieser Standpunkt nicht der ist, der dem Vorteile des Uhrmacherstandes dient. Tatsache ist, dass billige Uhren verkauft werden und dass erhebliche Umsätze erzielt werden können. Die Fragestellung muss unseres Erachtens deshalb so lauten: Wie ist es möglich, dem Uhrmacher einen möglichst grossen Teil dieses Absatzes zu sichern?

Dass diese Uhren von allen möglichen Geschäften verkauft werden, ist nicht zu verhindern, das haben die obenstehenden Ausführungen gezeigt. Etwas anderes ist es natürlich, wenn der Uhrmacher versucht, sich einen möglichst grossen Teil des Absatzes dieser Uhren zu sichern. Dieses Ziel dürfte auch zu erreichen sein. Die Frage ist eine rein kaufmännische, und deshalb wird man den Grundsatz jedes Kaufmannes voranstellen müssen, nämlich den, dass der Hauptverdienst im vorteilhaften Einkauf liegt. In der Tatsache der gesteigerten Fabrikation dieser billigen Uhren liegt auch der Schlüssel, von den Fabrikanten den möglichst günstigsten Einkaufspreis zu erzielen. Wenn Konkurrenz

das Geschäft hebt, so auch hier, wo der Uhrmacher als Kaufmann seinen Vorteil wahren soll. Er muss deshalb genau prüfen, wer ihm das günstigste Angebot macht und wo er diese Uhren am vorteilhaftesten kauft, nur hierin steht er mit den anderen Geschäften gleich da; diese scheinen ihm gegenwärtig hierin überlegen zu sein. Auch haben wir schon hin und wieder bei unseren Klagen in Sachen des unlauteren Wettbewerbs aus den Gerichtsakten ersehen können, dass Versandgeschäfte usw. billigere Preise für diese Uhren zahlen als der Uhrmacher. Die Aussprache und der Austausch von Erfahrungen in den Innungen und Vereinen dürfte ausserordentlich lehrreich sein. Jeder allerdings muss sich vor Augen halten, dass es hier heisst, nicht für sich persönlich vielleicht einen kleinen Vorteil zu erzielen, sondern die Aufgabe muss so gestellt werden: Wie ist es zu erreichen, dass möglichst viele Uhren vom Uhrmacherstande verkauft werden? Auf diesem Wege wird es sehr bald möglich sein, diese anscheinend jetzt bestehende Ueberlegenheit der Händler wettzumachen und vielleicht in das Gegenteil umzukehren. Im übrigen wird der Uhrmacher dem Händler stets überlegen sein. Er ist in der Lage, bei seinem Einkauf zu prüfen, was für ihn am vorteilhaftesten ist, weil er die Ware genauer kennt. Er kann ferner den Käufer über den wirklichen Wert und über die einzelnen Vorzüge der Uhren besser aufklären; so wird es ihm sehr oft möglich sein, eine bessere Uhr zu verkaufen. Er kann kleinere Fehler mit Leichtigkeit abändern und den Uhrenkäufer überhaupt besser bedienen. Von dieser Ueberlegenheit, die der Uhrmacher natürlicherweise hat, muss auch in wirksamer Weise Gebrauch gemacht werden. Hier muss der Uhrmacher noch umlernen. Gerade die Jetztzeit ist geeignet, sich mit diesem Gegenstande etwas mehr zu beschäftigen, als es bisher möglich gewesen ist. Das Studium der Drucksachen von Versandgeschäften wird sich als nutzbringend erweisen, da mancherlei daraus zu lernen ist.

Weiter wird der Uhrmacher in seiner Vereinigung, also der Uhrmacher als Stand, Mittel bereitstellen müssen und Wege suchen, die ihm die Entfaltung einer zeitgemässen Kundenwerbung erleichtern. Auch hier muss der Grundsatz vorangestellt werden, dass es sich nicht um den Vorteil des Einzelnen handelt, sondern um eine Standesfrage, die zum Vorteil der Gesamtheit gelöst werden muss.

Kg.

Innungs- und Vereinsnachrichten¹⁾ des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher. (Hauptverband der Deutschen Uhrmacher.)

Kostenlos geöffnet für Unterverbände, Vereine, Freie und Zwangs-Innungen.

Verein der Berliner Uhrmacher, E. V.

Bericht über die 294. ordentliche Versammlung am Dienstag, den 16. Februar, in den „Industrie-Festsälen“, Beuthstrasse 19/20.



Tagesordnung: 1. Geschäftliche Mitteilungen; 2. Verlesung des Berichts der Dezemberversammlung v. J.; 3. Besprechung über den Ausschuss des Unlauteren Wettbewerbes, eventuell Bewilligung eines Beitrages; 4. Namensänderung des Zentralverbandes; 5. Anträge aus der Versammlung — Verschiedenes; 6. Fragekasten.

Zu Punkt 1 werden die geschäftlichen Eingänge verlesen, und zwar die Bestätigung vom Amtsgericht über die Eintragung der neuen Vorstandsmitglieder, vom Kollegen Wilde, welcher einen Lehrling sucht. Dann noch ein Schreiben vom Zentralverband und vom Ausschuss für den Unlauteren Wettbewerb.

Zu Punkt 2 wird das Protokoll verlesen und, da kein Einspruch, einstimmig angenommen.

Zu Punkt 3, Besprechung über den Ausschuss zur Bekämpfung des Unlauteren Wettbewerbes, eventuell Bewilligung eines Beitrages, folgt eine längere Aussprache, an der sich die Kollegen Bätge, Bössenroth, Grunwald, Schütz und Möller beteiligen. Es werden den Kollegen die grossen Arbeiten, die

Zur Beachtung. Der unberechtigte Nachdruck unserer Vereinsnachrichten, auch auszugsweise, ist ausdrücklich verboten und wird gerichtlich verfolgt. Der Vorstand des Zentralverbandes.

Die Herren Schriftführer, Vorsitzenden und Obermeister der Vereine und Innungen werden dringend ersucht, alle Vereins- und Innungsberichte, ebenso die Einladungen zu Versammlungen rechtzeitig einzusenden. Für Nr. 7 bestimmte Einsendungen werden bis **spätestens den 22. März** erbeten.

1) Zurückgestellt werden mussten die Berichte Halle (Saale) und Erzgebirge. Schriftleitung.