

direkt an das Publikum zu Vorzugspreisen verkauft. Die Kollegen wollen sich die Firma Kaolith-Werk, Emil Menkel, gut merken als eine von denen, die für den Verkauf an Uhrmacher nicht in Frage kommen.

Preisausschreiben scheinen nun doch infolge des Zugreifens der Regierung und jedenfalls auch infolge der von den verschiedensten Korporationen gestellten Strafanträge nicht mehr veranstaltet zu werden. Die uns noch eingesandten Preisausschreibeninserate sind fast alle älteren Datums. Allen Kollegen sagen wir für die Zusendung der Zeitungen den besten Dank. Wir haben in allen Fällen Strafantrag gestellt. Sollten in Zeitungen neueren Datums wieder derartige Anzeigen auftauchen, so bitten wir um so-

fortige Zusendung, und zwar nicht nur eines Ausschnittes, sondern eines ganzen Blattes, aus dem Datum und Titel der Zeitung zu ersehen ist.

Von mehreren Seiten werden wir auf eine Anzeige des Versandhauses G. Rau & W. Fischer, Berlin-Neukölln, aufmerksam gemacht. Diese Firma verkauft Marmorührchen und verspricht dem Publikum dabei, daß für je 200 Uhren eine Kriegswaise zur Erholung verschickt werden soll. Wir sind auch gegen diese Firma vorgegangen. Allerdings hatte der Amtsanwalt Neukölln anfänglich ein Eingreifen abgelehnt. Nunmehr haben wir uns mit anderen Verbänden und der Handelskammer zu Berlin in Verbindung gesetzt und hoffen auch diesen Auswuchs zu bekämpfen.

Vom Beobachter

Von Marcell Lyon

[Nachdruck verboten]

Die zunehmende Hausiererplage, gegen die wir wiederholt Abwehrmaßnahmen empfohlen haben, bot einem Kollegen Veranlassung, an die in der Nähe seines Geschäfts untergebrachten Bureaus folgenden Brief zu richten:

Sehr geehrter Herr! Als ortsansässiger, steuerzahlender Uhrmacher empfehle ich Ihnen in Ihrem eigenen Interesse, keinen Wareneinkauf bei Hausierern vorzunehmen, da diese Ihnen unter der auf Ihr Mitleid spekulierenden Vorgabe der Hilfsbedürftigkeit oft zu hohen Preisen geringwertige Ware aufdrängen, während Sie beim unterfertigten Händler alle Waren in bester Qualität viel billiger kaufen können.

Ich habe als ortsansässiger Kaufmann ein Interesse daran, Sie dauernd zufriedenzustellen, welches der Hausierer nicht hat. Hausierer führen nur die billigsten Sorten jeder Ware, für welche sie sich „aus Mitleid“ hohe Preise zahlen lassen, während ich Ihnen in reicher Auswahl das für Sie Passende biete, und dies meist zu geringeren Preisen. Es ist für Sie billiger, armen Hausierern, die Ihr Mitleid erwecken, ein Almosen zu geben und Ihren Bedarf bei mir zu decken. Sie finden bei mir besonders Hochachtungsvoll

Das Beispiel verdient überall dort, wo es angebracht erscheint, Nachahmung.

Das Ueberhandnehmen der Uhrenhandlungen. Ein Einsender betont in seiner Zeitschrift: „Was Sie da über den Zustrom der Abgebauten schreiben, trifft auch bei uns zu. Wir haben hier viele Abgebaute und Angestellte, die Uhrenhandlungen eröffnen möchten. Davon abgesehen, möchte ich im allgemeinen von dem Ueberhandnehmen der Geschäfte unserer Branche etwas sagen. Es gibt recht handgreifliche Beispiele für eine unsinnige Vermehrung der Schwierigkeiten durch planlos vorgenommene Neugründungen von Hersteller- und Handelsunternehmungen. In belebten wie in geschäftstillen Straßen taucht oft ein Fachgeschäft neben dem anderen auf. Nun wird zwar immer behauptet, daß Konkurrenz das Geschäft lebhaft gestaltet. Das ist nur in Ausnahmen richtig und dann für gewisse Warengattungen. Da gibt es sicher Fälle, daß die Verbraucher bestimmte Straßen oder Stadtgedenden aufsuchen, weil die größere Auswahl den Kauf erleichtert. Unsere Artikel dürfen nicht mit anderen Waren verglichen werden. Daher erfüllt das Anwachsen der Konkurrenz die Inhaber von älteren Geschäften mit banger Sorge. Die Umsatzmöglichkeit ist begrenzt von vornherein, das plötzliche Auftauchen von Mitbewerbern läßt die Befürchtung zu, daß die an sich schon nicht sehr kräftige Suppe durch das Mitlöfeln von neuen Kollegen und Auchkollegen immer dünner wird. Mancher brave Geschäftsmann wurde schon zur Verzweiflung getrieben, wenn er sehen mußte, daß er um die Früchte seines Fleißes und seiner Ausdauer gebracht wurde, weil das Uebermaß an Konkurrenz sein Unternehmen er-

stickte.“ Dagegen läßt sich wenig unternehmen, denn wir leben im Zeitalter des freien Wettbewerbes. Nur gegen unlauteren Wettbewerb kann eingeschritten werden. Im übrigen müssen unsere Kollegen fortgesetzt darauf Bedacht nehmen, durch besondere Leistungsfähigkeit, aufmerksame Kundenbedienung, geschickte Dekoration usw. das Geschäft auf eine solche Höhe zu bringen, die keinem Anfänger möglich ist. Leider vermissen wir gerade in kleineren Läden der Branche mitunter die eigentlich selbstverständliche Pflege des Geschäfts. Und dadurch fordert man Neugründungen geradezu heraus.

Der fahrende Laden. Unter dieser Ueberschrift brachte der „Berliner Lokal-Anzeiger“ einen längeren Artikel, in dem es unter anderem heißt: „Ein neuer Geschäftszweig ist in Amerika in der Entwicklung begriffen — der „fahrende Laden“. Derselbe besteht aus einem kleinen 1-t-Lastkraftwagen, mit einem leichten, schmucken, durch Glasscheiben wetter- und staubsicher gemachten Budengestell karossiert, der mit Uhrmacherartikeln, Kleineisenwaren, Lebensmitteln, Büchern, Gemüse, Schuhen, Trikotagen usw. gefüllt (jeweils, was die Tagesstunde erfordert), in genau festgesetztem Fahrplan seine Straßen abfährt. Die Hausfrau weiß genau, wann der fahrende Laden in ihrer Nähe ist, und macht an ihm ihre Einkäufe, so daß diese nur eine kurze Abwesenheit von ihrer Wohnung fordern. Diese Art, Geschäfte zu machen, sollte sich auch in Deutschland durchführen lassen, um so mehr, als heute selbst für die kleinsten freien Geschäftsräume in einem verkehrsreichen Stadtteil außergewöhnlich hohe Abstandspreise gefordert und bezahlt werden, die die Anschaffungskosten eines für derartige Zwecke geeigneten 1-t-Schnell-Lastwagen bei weiten übersteigen.“

Der „B. L.-A.“ scheint ganz vergessen zu haben, daß er Mittelstandsinteressen vertreten will.

Neue Vertriebsmethoden? Die Deutschen verfallen mitunter auf absonderliche Merkwürdigkeiten. Es sei deshalb in diesem Zusammenhang eines Unternehmens gedacht, das in einer kleinen Provinzstadt — wahrscheinlich in Stube und Küche — untergebracht ist und dort einen Unternehmungsgeist entfaltet, der geradezu zum Himmel schreit. Ueber die fragliche Firma wird uns in einem Ministerium erzählt, daß die in allerlei Branchen arbeitende Firma, die über erstaunlich viele „Abteilungen“ (?) verfügt, an die Beamten des Ministeriums ein Paket sandte. Auf der Paketadresse stand vermerkt: „Gratismuster des Versandhauses X.“ Da man nach alter Weisheit einem geschenkten Gaul