

Veranlassung zu meinen Gesamtausführungen war mir der Umstand, daß eine ganze Anzahl von Kollegen mit 50 % Aufschlag glauben bestehen zu können oder mit einem Aufschlag, der bei weitem nicht in der Lage ist, die heutigen Geschäftskosten zu decken und die auf diese Weise unbewußt ihre ohnehin schon geringe Substanz noch mehr aufzehren, bis sie eines Tages vor

der traurigen Tatsache stehen, daß sie am Ende ihrer Kraft sind. Und vor diesem Tag sie zu bewahren; soll der Zweck dieser Zeilen sein. Jede Anfrage, jeder Zweifel wird von uns geklärt werden, soweit es in unseren Kräften steht; wer sich in solchen Dingen an uns wendet, leistet der Organisation seines Faches die beste Mitarbeit.

## Warnung!

In letzter Zeit klagen unsere Mitglieder häufiger, daß von Großhandelsfirmen Ware unmittelbar an Privatleute verkauft wird. Jedes derartige Geschäft schädigt den Einzelhandel und ist eine Durchbrechung der Grundsätze des soliden Handels.

Wir werden in noch stärkerem Maße als bisher allen derartigen Geschäften nachforschen. Sollten wir Privatverkäufe (auch in versteckter Form) von Großhandelsfirmen feststellen, so werden wir ohne jede Rücksicht die betroffene Firma in unseren Verbandsnachrichten, sowie durch besondere Mittellungen an unsere Mitglieder bekanntgeben. Eine Großhandlung (oder Fabrik), die Privatgeschäfte macht, kommt als Bezugsquelle für unsere Mitglieder nicht in Frage!

Wir warnen deshalb eindringlich, zugunsten eines augenblicklich kleinen Vorteils sich zu einem Privatverkauf verleiten zu lassen!

Zentralverband der Deutschen Uhrmacher (Einheitsverband)

## Vom Privatverkauf der Großhandlungen

**W. Kg.** In Zeiten wirtschaftlichen Druckes tauchen die altbekannten Klagen in unserem Gewerbe über Privatverkäufe von Großhandlungen auf. Es besteht kein Streit darüber, daß derartige Privatverkäufe von seiten des soliden Groß- und Einzelhandels auf das strengste verurteilt werden. Beide Gruppen sind darauf angewiesen, die gegenseitigen Interessen zu achten und sich gegenseitig zu schützen, um Wirtschaftskrisen besser zu überstehen. Der Einzelhandel wehrt sich deshalb mit Recht gegen derartige Privatverkäufe und dieses Recht wird ihm ja auch von dem soliden Großhandel keineswegs bestritten.

Bei Untersuchung von Einzelfällen kann man häufig feststellen, daß auch von seiten des Einzelhandels oft nicht richtig gehandelt wird. Dieser ruft manchmal Privatverkäufe der Großhandlungen geradezu hervor oder durch sein Verhalten wird der Anschein erweckt, daß auch solide Großhandlungen Privatverkäufe tätigen, obwohl diese das streng ablehnen. Ein Wort der Aufklärung wird deshalb für beide Parteien von Nutzen sein.

Sehr oft tritt z. B. der Fall ein, daß keine genügende Auswahl einer gefragten Ware am Lager ist. Wohnt der Uhrmacher an einem Platze, wo Großhandlungen bestehen, so kommt er leicht auf den Gedanken, mit seinem Kunden einfach zur Großhandlung zu gehen, um dort auf Grund des größeren Lagers die Auswahl treffen zu lassen und den Kauf zu tätigen. Das ist an und für sich für eine Großhandlung ein unangenehmes Geschäft. Zunächst opfert diese viel Zeit, da ein Privatkunde die fünfzigfache Zeit zum Ausschauen gebraucht wie der Fachmann, der nicht nur einzelne Gegenstände, sondern Posten kauft. Der Kunde lernt bei dieser Gelegenheit den Namen und die Geschäftsräume der Großhandlung kennen. Hat er bei nächster Gelegenheit wiederum Bedarf, so besucht er vielleicht zunächst ein

anderes Geschäft. Hier nutzt er die Kenntnisse, die er erworben hat, zum Nachteil des Einzelhandels aus. Er behauptet, daß er früher eine ähnliche Ware in der Großhandlung soundso, Straße soundso, gekauft hat, beschreibt genau die Geschäftsräume, so daß kein Zweifel besteht, daß er tatsächlich in den Räumen der Großhandlung gewesen ist. Seinen Zweck, den Preis zu drücken, erreicht er größtenteils. Der betreffende Kollege muß nun annehmen, daß die in Frage stehende Großhandlung tatsächlich einen Privatverkauf getätigt hat, und so läßt er sich bestimmen, um überhaupt ein Geschäft zu machen, mit dem Preis herunterzugehen. Der Kunde freut sich, und der Uhrmacher ist wütend, daß eine angesehene Großhandlung in seinen Geschäftsbetrieb eingebrochen ist. Er bringt die Angelegenheit in der nächsten Sitzung, oder wenigstens mit den Kollegen, mit denen er zusammenkommt, zur Sprache, und so verbreitet sich das Gerücht und die Meinung, daß die Großhandlung Privatverkäufe tätige. Diese hat den Schaden davon, sie erfährt von dem Gerede erst sehr viel später, wenn die Wirkung sich bereits bemerkbar gemacht hat. Sehr oft ist die schädliche Wirkung überhaupt nicht mehr gutzumachen. — Das eine Beispiel zeigt, wie gefährlich es für den Einzelhandel ist, einen Privatkunden überhaupt in Berührung mit dem Großhandel zu bringen.

Ebenso töricht ist es, einem Privatmann irgend eine Rechnung einer Großhandlung zu zeigen, um durch einen mäßigen Aufschlag auf den Einkaufspreis ein Geschäft zustandezubringen.

Eine derartige Handlungsweise zeugt von einer so großen Unselbständigkeit und von einer so großen geschäftlichen Ungewandtheit, daß sie nicht zu verstehen ist. Wer zu solchen Mitteln greifen muß, um überhaupt ein Geschäft zustandezubringen, mag sein Geschäft schließen und einen