

Rahives von der Städtischen Berufsschule sowie die Vertreter der Fachpresse. Begrüßungstelegramme vom Rheinischen Verband, Herrn Kochendörffer (Kassel), und Herrn Spillner (Amsterdam) und verschiedenen Firmen werden verlesen.

Herr Quentin überbringt die Grüße des Zentralverbandes und spricht die Hoffnung aus, daß die Tagung von dem Geiste der Selbsthilfe getragen sein möge. Es gelte, jeglichen Pessimismus zu verbannen und eng zusammenzustehen, damit durch die Gemeinschaftsarbeit der notwendige Wiederaufbau durchgeführt werden könne. — Herr Werdo überbringt die Grüße der Hamburger Innung und des Nordischen Verbandes, Herr Bierhenke solche von der Innung Bremen, verbunden mit herzlichem Hinweis auf die enge Freundschaft, die beide Verbände miteinander verbinden. Der Vorsitzende gedenkt hierauf des verstorbenen Kollegen Haase (Bremen). Hierauf wird die Tagesordnung wie folgt erledigt.

#### Geschäfts- und Kassenbericht.

Der Verband hat trotz der Schwere der Zeit, trotz Besetzung und Inflation sich nicht nur zu erhalten vermocht, sondern sich stetig weiterentwickelt. Die Organisation innerhalb des Verbandsgebietes ist restlos durchgeführt. Es bestehen 36 Innungen mit 1100 Mitgliedern, welche 180 Gehilfen, 200 Lehrlinge und 100 kaufmännische Angestellte beschäftigen. Infolge der Besetzung mußte das Verbandsgebiet in zwei Teile zerlegt werden, besetztes und unbesetztes Gebiet. Es bestehen deshalb zwei Geschäftsstellen, eine Hauptgeschäftsstelle in Dortmund und eine Bezirksgeschäftsstelle in Bielefeld. Hinsichtlich der Kassenverhältnisse des Jahres 1923 ist zu berichten, daß infolge der Inflation Mittel in das Jahr 1924 nicht übernommen werden konnten. Seit Januar 1924 sind bis heute 1398,50 Mk. eingenommen und 1102,85 Mk. verausgabt worden.

Wirtschaftliche Tagesfragen. Die Zukunft des Gewerbes: Herr Chefredakteur Kames (Berlin) hielt hierzu ein einleitendes Referat und führte etwa folgendes aus: Die augenblickliche Lage ist gekennzeichnet durch das Vorgehen des Herrmann-Konzerns, der durch Flugzeuge Uhren und Flugblätter sowie Reklameartikel abwerfen läßt, um seine Waren an den Mann zu bringen, ferner durch das Geschäftsgebaren einer sogenannten Dortmunder Standuhrenfabrik, die, weil sie auf der Pachaussstellung nicht zugelassen wurde, in einem Lokal eine eigene Uhrenmesse aufmachte, jedem Käufer 10% Rabatt und ein Westfälisches Frühstück gratis gewährte. Es erhebt sich für uns die Frage, ob wir diesen Konkurrenten folgen sollen. Nein, wir müssen es diesen allein überlassen, ihre Unterbietungen fortzusetzen. Solche Firmen haben in ihrem Unternehmen ein gewisses Kapital investiert, das sie wieder herausholen wollen, und wenn es ihnen nicht ganz möglich ist, sodann mindestens zu 60—80%, damit wenden sie sich dann wieder einem anderen Unternehmen zu. Für uns gilt es, dem Publikum die Gewähr zu bieten, daß es bei uns wirklich gut und solid bedient wird, nur so können wir das Geschäft festigen. Ich rufe darum allen das Motto zu: „Herr Kollege putzen Sie Ihr Schaufenster, stellen Sie Ihre Straßenuhr richtig, putzen Sie Ihr Werkzeug.“ Dieser Mahnruf ist jedoch nur bildlich gemeint, er soll bedeuten, daß jeder einzelne mehr als bisher neben dem Kaufmann auch den Fachmann hervorkehren müsse. Es gelte, das Publikum für den Kauf unserer Artikel zu interessieren, um damit eine Belebung des Geschäftes zu erreichen. So gut wie die Pelzhändler es verstanden haben, die Mode in der Richtung zu beeinflussen, daß die Damen sogar im Sommer Pelze tragen, müssen wir dahin streben, die Eignung unserer Waren als Geschenk- und Gebrauchsartikel hervorzuheben. Die Erwartungen auf die Belebung des Geschäftes dürfen jedoch nicht überspannt werden, denn wir müssen uns stets vor Augen führen, daß die Kaufkraft der Bevölkerung ungemein geschwächt ist. Bezüglich der Preisbildung ist zunächst festzustellen, daß die Fabrikanten nach wie vor einen Preisabbau ablehnen. Der Gedanke einer Erzwingung von Preissenkungen durch die Verhängung einer Verkaufssperre ist sinnlos. Es muß vielmehr eine Einwirkung auf dem Wege über unsere Verbände erzielt werden. Ebenso steht es auch mit der notwendigen Aenderung der Zahlungsbedingungen. Wir müssen uns die Erfahrungen der Vorkriegszeit zur Warnung dienen lassen. Damals hinderte die Abhängigkeit unserer Mitglieder von den Grossisten und Fabrikanten die Durchführung unserer Beschlüsse. Jetzt droht dieselbe Gefahr, wenn wir 90 Tage Ziel fordern. Wir müssen versuchen, Barzahlung oder kurzfristige Bezahlung vorzunehmen, um dadurch in die Lage versetzt zu werden, selbst Bedingungen hinsichtlich der Lieferung zu stellen.

Wichtig ist also, daß wir hinsichtlich des Kreditwesens zu einer Lösung kommen. Der Weg, eigene Kreditorganisationen auf berufsständiger Grundlage zu schaffen, ist nach den früheren Erfahrungen nicht gangbar. Es ist also nur der Anschluß unserer Mitglieder an die bestehenden mittelständischen Kreditgenossenschaften zu empfehlen und anzustreben, auf diese Einfluß zu gewinnen, damit unserem Gewerbe Kredite zugeführt werden können. Hinsichtlich der Beseitigung der Schmutzkonkurrenz kann eine dauernde Besserung nur erzielt werden, wenn die Erziehung unseres Nachwuchses von vornherein so betrieben wird, daß das richtige

Verständnis für die Erfordernisse des Handwerks im Lehrling, Gehilfen und werdenden Meister gepflegt wird. Ist dieses Verständnis vorhanden und ausgeprägt, so hört die unlautere Konkurrenz von selbst auf. Hieraus geht hervor, daß die Nachwuchserziehung ganz wesentlich von der Eignung sowohl des Meisters als auch des Lehrlings abhängt. Lehrmeister kann noch lange nicht jeder sein, der einen Lehrling hält. Er muß auch gewisse pädagogische Kenntnisse besitzen, um die Vermittlung der Kenntnisse in der richtigen Weise vorzunehmen. Nur eine tüchtige Ausbildung fördert das Vertrauen zum Können und bildet gute Kollegen heran. Es kann deshalb nicht ernstlich genug der Gedanke der Errichtung von Fachklassen und die Heranziehung von Wanderlehrern für solche Bezirke, die sich eine eigene örtliche Fachklasse nicht leisten können, empfohlen werden. Wir müssen durch Zwischenprüfungen die Ausbildung überwachen und müssen schließlich auch die Meisterprüfungen darauf ausdehnen, ob der Prüfling auch Kaufmann ist, d. h. nicht nur die Buchführung beherrscht, sondern auch sonstige kaufmännische Kenntnisse über Warenquellen, Kaufabschlüsse usw. besitzt. Es ist also die Mitarbeit aller erforderlich, wenn diese weitgehenden aber notwendigen Ziele erreicht werden. — Bei der nun folgenden Aussprache führte Herr Kratz (Minden) aus: Uns bewegt heute vor allem die Frage der Preise. Wir wissen, daß im Oktober vorigen Jahres die Fabrikanten die Preise um 25% erhöht, aber inzwischen noch keinen Preisabbau vorgenommen haben. Wir vermuten deshalb, daß in den jetzigen Preisen noch versteckte Risikoprämien einkalkuliert sind und verlangen, daß diese verschwinden. Da wir heute gezwungen sind, auf das allerschärfste zu kalkulieren, so müssen wir ein Gleiches auch von unseren Lieferanten verlangen. Die Regierung hat Preissenkungen durch Verbilligung der staatlichen Tarife und der Kohlenpreise angekündigt. Diese Preissenkungen machen sich in den Warenpreisen aber noch keineswegs bemerkbar, trotzdem verlangt das Publikum vom Einzelhändler Preisabbau. Hier muß also ein Entgegenkommen der Lieferanten einsetzen, und zwar speziell seitens der Großuhrenfabrikanten. Die Lieferanten von Goldwaren und optischen Artikeln haben sich schon einigermaßen den Friedenspreisen angepaßt, doch besteht auch bei ihnen bis heute noch zum Teil das leidige System der Multiplikatoren. Wir verlangen Beseitigung der Konditionensyndikats, da die von ihnen aufgestellten Konditionen doch nur auf dem Papier stehen und doch schon manche Lieferanten ihre Bedingungen individuell gestalten. Diese Einrichtungen bedeuten also einen Lehrlauf und eine Belastung der Wirtschaft. Wir haben wieder Friedenszeiten und verlangen deshalb auch wieder Friedensbedingungen. Die Verhandlungen mit den Fabrikanten müssen sofort wieder aufgenommen werden. Das Verlangen unseres Verbandes ist in eine Entschließung zu kleiden, deren Wortlaut ich in Vorschlag bringen werde. Herr Brüninghaus-Lüdenscheid führt zur Frage der Kreditbeschaffung aus, daß eine Beteiligung der kleinen und mittleren Uhrmacher an neuen Kreditgenossenschaften unmöglich sei. Eine Beteiligung an bestehenden mittelständischen Kreditgenossenschaften sei jedoch empfehlenswert. Das erfolgreichste Hilfsmittel sei jedoch: mit Liebe und Fleiß dem Gewerbe nachzugehen. Herr Quentin (Halle) führt aus, daß offene Kredite heute unmöglich zu erlangen seien. Nur auf Grund längerer Mitgliedschaft und erworbenen Vertrauens, sowie Stellung entsprechender Sicherheiten könne Krediterlangung erwartet werden. Der Zentralverband habe wegen der Herabsetzung der Preise wiederholt mit den Fabrikanten verhandelt. Diese behaupten, daß der Abbau des Oktoberzuschlages durch die hinterher eintretende Verteuerung der Frachten und Kohlenpreise aufgehalten worden sei. Die Verhandlungen werden fortgesetzt. Ein Druck auf die Fabrikanten sei nur vom freien Wettbewerb zu erwarten, wie das Vorgehen der Firma Richter & Glück bewiesen habe, denn diese habe den Grossistenverband zum Mitgehen gezwungen. Im übrigen könne auch erst nach einer allgemeinen Verminderung der Reichlasten eine Rückkehr zur normalen Lage erwartet werden.

Herr Quentin ladet Herrn Kratz zur Teilnahme an den nächsten Verhandlungen des Wirtschaftsausschusses ein. Herr Brefeld jun. (Dortmund) weist darauf hin, daß heute mancher in wirtschaftlicher Not befindliche Kollege der Gefahr ausgesetzt sei, dem Werben der Konzerne nachzugehen und seine Freiheit aufzugeben. Vielleicht könne man einen Fonds schaffen, um solchen bedrängten Kollegen zu helfen. Herr Kupperschlag (Kamen) weist auf die Stellungnahme des Zentralverbandes in der letzten Nummer der UHRMACHERKUNST hin, in welcher die Forderung auf Preisermäßigung begründet sei. Herr Lückhoff von der Firma Kienzle betont nochmals den Standpunkt der Fabrikanten bezüglich des geforderten Preisabbaues und weist darauf hin, daß die allgemeine Verteuerung der Fabrikation sich nicht nur in Deutschland, sondern auch im Ausland auswirke. Auch die Schweiz habe auf Uhren einen solch hohen Aufschlag wie die deutsche Uhrenindustrie. Wir kranken an der Mannigfaltigkeit der Kollektionen. Eine Vereinfachung derselben würde eine wesentliche Verbilligung bringen. Während der Verhandlungen läuft ein Telegramm vom Zentralverband ein, in dem mitgeteilt wird, daß die Verhandlungen des Zentralverbandes soeben eine Erleichterung der Zahlungsbedingungen auf 30 Tage Ziel mit 2%, 45 Tage netto erbracht habe. Dagegen sei der Preisabbau