

Versammlungskalender

Ort der Versammlung	Name der Vereinigung (gekürzt)	Tag	Stunde	Versammlungslokal	Bemerkungen
Perleberg	Zwangsinning	22. 6.	10 V.	Hotel Reichshof	Hauptversammlung
Frankfurt a. M.	Verein	23. 6.	—	—	Versammlung
Göttingen	Zwangsinning	1. 7.	2 N.	Restaurant Ratskeller	Versammlung
Neuruppin	Zwangsinning	24. 6.	11 V.	Rathaus	Vorstandswahl
Berlin	Freie Innung	23. 6.	8 A.	Bismarcksäle	Innungsversammlung
Leipzig	Zwangsinning	22. 6.	8 A.	Innungslokal	Außerordentl. Innungsversammlung
Thum	—	2. 7.	11 1/2 V.	Hotel Thierfelder	3. Innungsquartal
Sonnenburg	Zw.-Innung Königsberg	24. 6.	—	—	2. ordentliche Monatsversammlung
Hannover	Zwangsinning	23. 6.	8 A.	Hotel zur Post	Generalversammlung

Aus der WOG

Einladung

zur Hauptversammlung des WOG, stattfindend gelegentlich der Reichstagung des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher zu Breslau am 29. Juni.

Tagesordnung: 1. Geschäftsbericht über das letzte Geschäftsjahr. 2. Kassenbericht. Festsetzung der Beiträge. 3. Aenderung der Statuten. (Sitz im Vorstand für Bayern. Bildung eines Hauptausschusses.) 4. Vorstandswahl. 5. Bericht über die Krankenkassenfragen. Anträge zu dieser Hauptversammlung sind schriftlich an die Geschäftsstelle einzureichen.

Berlin, den 9. Juni 1925.

Der Vorstand des Wirtschafts-Verbandes optischer Geschäfte.

Gründung eines Unterverbandes Sachsen des WOG in Dresden

Am Sonntag, den 7. Juni, fand in Dresden eine Versammlung von Uhrmacher-Optikern statt, zu der aus allen wichtigen Orten des Landes Vertreter erschienen waren.

An ein längeres, alle wichtigen Fragen erörterndes Referat des WOG-Geschäftsführers schloß sich eine längere, von größtem Interesse getragene Debatte, deren Ergebnis der einhellig gefaßte Beschluß war, sofort einen Unterverband des WOG für ganz Sachsen zu gründen. Auf Vorschlag des eigentlichen Einberufers der Versammlung, Obermeisters Mende, wurden nach Aussprache die Herren Jennisch, Bormann, Stein, Gläser und Rost, sämtlich aus Dresden und nächster Umgegend, in den Vorstand der neuen Gruppe gewählt.

Verschiedenes

Von der Gold-Kredit-Akt.-Ges. geht uns die Goldmarkeröffnungsbilanz per 1. Januar 1924 zu:

Aktiva:	
Kassakonto: Bestand	1489,77 Mk.
Sorten und Effektenbestand	3859,40 "
Kontokorrentkonto: Wertbeständig angelegte Forderungen	6951,39 "
Forderung aus Aktienverkauf	6564,41 "
Aktienkonto: 177000 Vorratsaktien	0,03 "
	18865,— Mk.
Passiva:	
Grundkapital	16000,— Mk.
Kontokorrent-Schulden	1050,— "
Reservefonds	1815,— "
	18865,— Mk.

Vorstehende Goldmarkeröffnungsbilanz ist von der Generalversammlung am 23. Januar 1925 einstimmig genehmigt.

Ueber das Jahr 1924 wird berichtet: Wenn auch das Geschäftsjahr 1924 als günstig zu bezeichnen ist, so war es doch der Gesellschaft nicht möglich, in der geplanten Weise Darlehen zu gewähren. Das vorhandene Kapital erwies sich als für die jetzigen Verhältnisse zu gering, eine Kapitalerhöhung wird in Erwägung gezogen werden müssen. Zur Zeit ist die Gesellschaft mit dem Umtausch der Aktien beschäftigt. Wir weisen besonders darauf hin, daß die Papiermarkenaktien zur Vermeidung der Ungültigkeitserklärung sofort an die Geschäftsstelle, Berlin C 19, Jerusalemer Straße 25, eingesandt werden müssen. — Ein eingehender Bericht wird uns für die nächste Zeit in Aussicht gestellt. Wir halten einen Bericht über die Aussichten des Unternehmens auch für dringend notwendig.

Der deutsche Uhrenexport und die McKenna-Zölle. Im Uhrmachergewerbe befürchtet man eine schwere Schädigung des deutschen Exports durch die Einführung der McKenna-Zölle. Welche Bedeutung der deutsche Uhrenexport

nach England bis jetzt hat, ist daraus zu ersehen, daß im Jahre 1924 von einem Gesamtexport an Großuhren (Stand- und Wanduhren) von 94548 dz reichlich der vierte Teil, nämlich 25688 dz, nach Großbritannien gingen, welches damit das wichtigste Bezugsland war. Im ersten Vierteljahr 1925 betrug die Gesamtausfuhr von Großuhren 22171 dz, und der Anteil Englands ist mit 8633 dz noch größer geworden. Da ferner der Export schätzungsweise mindestens die Hälfte der deutschen Produktion an Großuhren aufnimmt, und der Zollsatz von 33 1/3 % die Konkurrenzfähigkeit nahezu ganz unterbindet, bedeuten die McKenna-Zölle eine schwere Belastung der deutschen Uhrenindustrie, während andererseits eine eigene englische Industrie, die eines Schutzes bedürfte, so gut wie gar nicht existiert.

Ueble Nachreden gegen den Konkurrenten. Zu den guten Errungenschaften des Einheitsverbandes und auch als ein Erfolg fortgesetzter diesbezüglicher Arbeit der Fachpresse ist es zu buchen, daß die früher so stark eingerissene häßliche Gewohnheit, jede Lieferung oder Arbeit eines Kollegen ungünstig zu beurteilen, nicht mehr zu Klagen Anlaß gibt. Wenn wir deshalb nachstehende Notiz aus dem „Konfektionär“ zum Abdruck bringen, so geschieht es in der Hauptsache nicht, um diesen Mißstand bei uns zu bekämpfen, sondern um seine ganze Häßlichkeit zu zeigen, um Rückfällen soweit als möglich vorzubeugen.

„Man beschwert sich so oft darüber, daß das Publikum dem Einzelhandel gegenüber großes Mißtrauen zeigt, was im Grunde genommen eigentlich ganz erklärlich ist. Ich will dabei gar nicht einmal mehr von der unlauteren Reklame in den Anzeigen sprechen, vielmehr von dem Verhalten vieler Chefs und des Verkaufspersonals während der Verkaufsverhandlungen. Es kommt nicht selten vor, daß ein Kunde den Laden betritt, nachdem er bei einer Konkurrenz irgendeinen Gegenstand gekauft hat. Er will sich nun vergewissern, ob er gut gekauft habe und informiert sich nun in dem zweiten Geschäft. Er zeigt die gekaufte Ware und bittet um ein Urteil. Da hört er nun allerlei: Für diesen Schund haben Sie bei A. soviel Geld bezahlt? Weshalb sind Sie nicht bald zu uns gekommen? Diese Art von Waren verkaufen wir erst gar nicht. Aber für den gleichen oder einen noch billigeren Preis können Sie diese und jene Qualität haben!“

So oder ähnlich werden die Verhandlungen geführt, und man wird nicht gewahr, daß man den Kunden mit derartigen Redensarten vor den Kopf stößt, daß er zur Kaufmannschaft das Vertrauen verliert, denn mit Recht nimmt er an, daß sich das gleiche Schauspiel wiederholen würde, wenn er zu A. zurückginge und ihm zeigen würde, was er bei B. gekauft hat. Dieser Mangel an Kollegialitätsgefühl der Einzelhändlerschaft stellt einen wesentlichen Beitrag zur Geschichte des Mißtrauens dar, das das Publikum hegt, und welches nur zu beseitigen ist, wenn man sich diese Gehässigkeiten nun endlich abgewöhnen könnte, weder selbst derartige Reden führt, noch das Personal in dieser Weise instruiert.

Im Gegenteil, das Verkaufspersonal sollte ein für allemal streng angewiesen werden, über Ware der Konkurrenz kein schlechtes Urteil abzugeben, entweder man schweigt auf Befragen des Kunden, d. h. man enthält sich eines Urteils, oder aber, was einen weit angenehmeren Eindruck hinterläßt, man zeigt auch hierbei ein wenig Kollegialitäts- und Taktgefühl, indem man über das Konkurrenzgeschäft nicht ungünstig urteilt. Damit nutzt man sich selbst. Weiß A., daß man sein Geschäft nicht herabreißt, dann wird er ebenso handeln und damit die Kundschaft von der Einzelhändlerschaft einen weit angenehmeren Eindruck empfangen.

Außenhandel und Einfuhr von Uhren aus der Schweiz nach den Niederlanden 1924. Leider können auf Grund der holländischen Einfuhrstatistik keine genauen Zahlen der Uhrenimporte aus der Schweiz genannt werden, da die Statistik für diese Produkte vollständig ungenügende Ziffern aufführt. Diese Tatsache dürfte zur Hauptsache darauf zurückzuführen sein, daß die holländische Handelsstatistik den Inhalt der Postpakete nicht erfaßt. Der Import schweizerischer Nickel-, Silber- und Golduhren scheint im verflorbenen Jahr etwas zurückgegangen zu sein, trotzdem sind die Aussichten keine ungünstigen.

