

unterbietung züchtet, ist klar. Der Kunde, auch der bessere, ist gewöhnt zu feilschen. In Uhren wie in Bijouterie wird daher weniger Wert auf Qualität gelegt. Die französische Valuta gestaltet die Lage noch schwieriger für den hiesigen Detailisten. Eine Genfer Firma, deren Inhaber, Chemiker, Ingenieur und erfahrener Fachmann in echten und imitierten Perlen ist und reist, bot dieser Tage ein Kollier in imitierten Perlen mit Silberdoubléschloß für 28 Schweizer Franken an. Kurz vorher hatte ein französischer Händler (also nicht Fabrikant) ein nicht von jenem zu unterscheidendes Kollier mit gestempelt 18 ka. Schloßchen für 6,50 Fr. verkauft, einschließlich eines repräsentablen Holzetuis.

Was uns der Franzose in Versailles eingebracht hat, zeitigt jetzt in seinem eigenen Lande die Rückwirkung. Der hohe Stand des Schweizer Franken wird jetzt zu ausgedehnten Reisen nach Frankreich benutzt und bei dieser Gelegenheit eingekauft und verzollt oder nicht verzollt über die Grenze gebracht. In hiesigen Schaufenstern stehen riesige Plakate mit der Aufschrift „Unsere Preise sind niedriger als in Frankreich“; an jedem Stück steht außer dem Preis in Schweizer Franken auch der französische Wert.

Der Franzose ist in Bijouterie und Uhrenfabrikaten sehr leistungsfähig, und man kann die Wirkung dieser Zustände auf unser Gewerbe und die ihm verwandten leicht abschätzen. In der Optik, die den Uhrmacher ebenfalls stark interessiert, war der Franzose uns nie ein fühlbarer Konkurrent; jeder, der damit zu tun hat, weiß, daß man von Morez nie ein Glas bekam, das auf beiden Seiten die gleiche Dioptrie maß, und was Fassungen anbetraf, konnten sie gegen unsere Rathenower nicht ankommen.

Heute verlangte ein französischer Fabrikant hier eine Rathenower Zelluloidbrillenfassung, ahmte Nasensteg, Charniere usw. nach, und jetzt, nach französischer Valuta berechnet, und obgleich die Masse in Härte und Farbmischung die minderwertige blieb, belegen die hiesigen Abnehmer das, was sie früher selbst als unmögliche Schundware bezeichneten, mit dem Prädikat „vorzüglich“! Nicht genug, daß es die Freiheit im Handel mit sich bringt, daß die Unmenge von Uhrenmagazinen sich gegenseitig das Geschäft erschweren, kann man hier auch in Zigarrenläden goldene Uhren und Ketten kaufen. Geschäfte für elektrische Bedarfsartikel haben in ihren Fenstern Wecker- und Jahresuhren, Taschen- und Armbanduhren zu Schundpreisen ausgestellt, ganz abgesehen von vielen Privatleuten, die aus Frankreich geholt Waren unter der Hand vertreiben.

So boten mir unterwegs auf der Straße junge Burschen ganz neue französische Luxusräder für 180 Fr. als „günstige Gelegenheit“ an, während dieselben Räder in Velohandlungen für 130 Fr. + 25 Fr. Zoll ausgestellt waren. Wie lohnend dieses Geschäft hier in Genf sein muß, geht aus der Statistik hervor, die feststellt, daß in dieser Stadt mit ihren 70000 Einwohnern (mit Außengemeinden etwa 120000) 41000 Fahrräder polizeilich angemeldet sind!

Daß sich zu diesem Zwischenhandel Uhren und Schmuckwaren ganz besonders eignen, ist ohne weiteres klar, trotzdem hofft der Genfer auf ein gutes Weihnachtsgeschäft. Gerade ist man dabei, große Preisermäßigung in riesigen Lettern auf die Scheiben zu malen, und man fragt sich nur, wer denn die Waren alle kaufen soll, damit der Aufwand an Kosten, Zeit und Energie einigermaßen gedeckt wird, und das jetzt im Winter, wo der Fremdenverkehr ganz stockt. Und nun erst in Uhren, in echten Genfer Uhren? Da gibt es neben den Detailgeschäften noch viele sogenannte Comptoirs in irgendeinem Stock gelegen, in denen Uhren, die im Jura das Licht der Welt erblickten, hier umgetauft als echte Genfer an den Mann gebracht werden; andere lassen sich die Teile vielleicht von dort, vielleicht auch von Frankreich kommen, setzen sie in Genf zusammen, jetzt sind sie echte „Montres de Genève“; dazu haben wirklich erstklassige Jurafirmen ihre Hauptniederlage in Genf. Sie alle wollen umsetzen! Muß man sich da nicht fragen, ob es der richtige Weg ist, mit Rücksicht auf den Umsatz nicht zu dauerhafte Arbeit zu liefern? Oder nur erstklassige Arbeit und Ware zu bieten und durch Zusammenschluß und aufrichtige Kollegialität dahin zu wirken, daß dementsprechende Preise erzielt werden? Wie schön und glatt wäre

das Geschäft, wenn man weniger, aber Erstklassiges verkaufte. Haben doch die wenigen alten Genfer Fabriken, durch welche die Stadt berühmt wurde und die trotz allem Parasitentum von ihrer Qualitätsarbeit um keinen Finger breit abwichen, bis auf den heutigen Tag bestehen können, obgleich in andern Uhrenzentren sich ständig weitere Qualitätsprodukte entwickelten. Wo liegt der goldene Mittelweg? Und hier in Genf, wo höchste Qualität und wertlosester Schund so nahe zusammenwohnen, scheint mir die Frage weit schwerer löslich, als aus der Ferne. Arnold Hofrichter.

## Zusammenbruch oder Gesundung?

Es war vorauszusehen, daß sich unserem Widerspruch gegen einige Wendungen des Verfassers in dem mit dieser Ueberschrift erschienenen „Eingesandt“ solche aus dem Leserkreis anschließen würden. Wir lassen nachstehend drei von ihnen folgen.

Die Schriftleitung.

Es ist ganz unverständlich, daß ein Lieferant so etwas schreiben kann. Als Wirtschaftler müßte er doch wissen, daß Absatzschwierigkeiten und Geldmangel überall vorhanden sind, auch im Auslande. Daß er uns Uhrmacher aber als böswillige Zahler hinstellt, muß doch energisch widersprochen werden. Ein so gutes Geschäft, wie der Einsender glaubt, macht kein Kollege, dazu sind diese Waren alle zu teuer. Sie kosten etwa doppelt so viel als im Frieden, und bei Taschenuhren ist es noch schlimmer.

Der Fabrikant hat seine Preise dauernd erhöht und kann nicht genug verdienen! — Wir aber haben es mit der Kundschaft auszufechten, die auch nicht das Doppelte wie im Frieden verdient, und wir müssen mit geringem Nutzen als im Frieden zufrieden sein, eventuell noch mit Teilzahlung entgegenkommen. Die Reparaturen bleiben uns oft monatelang und länger auf dem Halse, bis sie abgeholt werden. Dann kommen die vielen, vielen Grossisten mit ihren Neuheiten usw. und hängen dem Uhrmacher unnötig

mehr Ware auf als er absetzt. Das Ziel ist schnell um, und nun wird tüchtig um Zahlung gedrängt oder Wechsel zur Unterschrift beigelegt. Die Ware liegt zum größten Teil noch da, von was soll der Uhrmacher denn bezahlen? Wir haben auch unsere hohen Steuern, Miete, Gehälter usw. zu zahlen und unsere persönlichen Bedürfnisse sind schon lange auf das Notwendigste eingestellt. Große Feten, wie sie sich vielleicht manche Lieferanten leisteten, können wir doch nicht machen, darum erübrigt sich diese Mahnung.

Aber heute sind Grossisten und Firmen, die Uhrmacher-Bedarfsartikel führen, so weit, daß sie die bestellten Sachen, ohne Berücksichtigung vorher eingeräumten Zieles, einfach als Nachnahme zusenden, trotzdem sie auch Ziel erhalten. Auch wir sind in der Inflation um Barmittel und größeren Warenbestand gekommen. Die Lieferanten, die kein Ziel geben und sofort ihr Geld haben wollen, sollen ihre Sachen behalten. Wir müssen auch der Kundschaft in der Zahlungsweise entgegenkommen, damit wir Ware verkaufen, und wenn die Lieferanten für unsere Not kein Verständnis haben, so haben wir auch keins für die ihrige. Hier in unserer Industriegegend verdient ein Arbeiter 120—130 Mk. je Monat. Nun rechnen Sie sich einmal aus, was ihm nach Abzug für die Familie für unsere Artikel noch übrigbleibt? — Die Ware ist eben viel zu teuer, da müßte jeder auch doppelt soviel verdienen, dann würde das Geschäft besser gehen und der Uhrmacher leichter zahlen können. Aber von einem Preisabbau wollen ja die Lieferanten nichts wissen; für diese Sache, herrscht bei ihnen Verständnislosigkeit, und mit verschlossenen Augen und zugeknöpften Taschen stehen sie da. So können auch wir den eventuellen Zusammenbruch nicht aufhalten.

Gustav Haufe, Ober-Waldenburg.

Gegen das Eingesandt in Nr. 48, „Zusammenbruch oder Gesundung“ betreffend, erheben 26 Innungsmitglieder der Zwangs-



# Die besten Wünsche zum Jahreswechsel

Wir haben besondere **Neujahrskarten** für Uhrmacher herstellen lassen. 100 Stück in dieser Art kosten mit Firmeneindruck 4,35 Mk., jedes weitere 100 1,50 Mk. 100 Umschläge dazu 1,30 Mk. Verlangen Sie die Muster unserer farbigen Karten! DIE UHRMACHERKUNST, Halle a. S., Mühlweg 19

men. Der  
rt dagegen  
optischen  
au dieser  
ng beson-  
Die Er-  
isch nicht

erlag von  
men. Die  
ne um so  
Umfang  
r zweiten  
it gut ge-  
nnen und  
ge Gebiet  
, 7 und 8,  
en waren.  
Ausgestal-  
d gekürzt  
etrachten.  
e vermis-  
er, welche  
ren, aber  
an ihnen  
der letzten  
rkes kann  
und auch  
llen, nur  
re besitzt.  
ihrer be-  
r missen.  
P. H.

