

Sprechsaal

Kleiner Umsatz, großer Nutzen?

In dem Pforzheimer Brief in Nr. 51 wird von der großen Menge der Arbeitslosen geschrieben, und es ist wohl richtig, daß im allgemeinen eine schlechte Zeit ist, wo wenig gekauft wird, aber ob das so sein müßte, ist die andere Frage. Gerade bei einem Teil der Goldwaren wird der Materialwert in Anschlag gebracht, und da passieren wunderliche Sachen. So brauchte ich eine lange goldene Herrenkette, um den Hals zu tragen, und erhielt zugesandt eine 14karät. Kette Erbsmuster, 13 g schwer, zu IU und eine 8karät. Panzerkette 23,95 g schwer zu II Mk. Der Goldwert betrug bei beiden also 22 bis 23 Mk. Durch was rechtfertigt sich der weitere Preis von rund UU Mk.? Wenn man annimmt, daß eine Doublekette genau so sauber gearbeitet sein muß und vielleicht für N Mk. zu haben ist, und man rechnet den Goldwert hinzu, so kommt man auf LS bis LA; rechnet man hierzu noch AU % vom Gesamtbetrage, so sind es erst LO, d. h. die Hälfte vom geforderten Preis. Es kommen also auf AL Materialwert UD bis UU Arbeitslohn und Verdienst. Ist es da zu verwundern, wenn die Käufer fehlen? „Großer Umsatz und kleiner Nutzen“ war die Parole, die früher galt, und wo allenthalben Arbeit in Fülle war und wir zu Wohlstand gelangten. Die hohen Preise bringen das Gegenteil. Was dem einen recht ist, mag dem andern billig sein. So kaufte ich silberne Kaffeelöffel, die bei einem Gewicht von 250 g also rund AU Silberwert mit BR Grundpreis belastet waren, wo also Arbeitslohn und Verdienst nur $\frac{2}{5}$ des Gesamtpreises ausmachten, ein Preis, den man gern bezahlt. Also was in Schlesien möglich ist, muß in Pforzheim auch möglich sein.

F. Wasner.

Es liebt die Welt, das Strahlende zu schwärzen!

Kaum ist das Weihnachtsgeschäft vorbei, das mit seinem finanziellen Ergebnis unsere Erwartungen mehr oder weniger enttäuscht hat, so beginnt in jedem ordentlichen Geschäft das große Reinemachen und Putzen. Denn was die sogenannten Sehleute, also Nichtkäufer, in bezug auf das Betasten und Beschmieren der ihnen tadellos präsentierten Ware geleistet haben, ist unglaublich. In raffiniertester Art und Weise verstehen sie besonders glattpolierte Uhren ihres strahlenden Glanzes zu berauben; sei es nur durch zartes Streicheln mit dem Daumen oder durch kräftiges Wischen mit der ganzen Hand, oder nach kräftigem Anhauchen durch Darüberwischen mit dem Handschuh, oder durch Reiben an der Brust bzw. dem mehr oder weniger gewölbten Busen. Jedenfalls hat jeder ein neues Mittel, um die Waren, die sie oft gar nicht kaufen wollen, ihres Glanzes zu berauben. Das bescheidene: „Bitte nicht wischen“, wird mit einem empörten Augenaufschlag beantwortet. Wenn Blicke töten könnten, würde ein ganzer Teil der Kollegenschaft das Gesamtergebnis des Weihnachtsgeschäftes nicht erlebt haben. Was ist da zu tun? Das ist die Frage, deren Beantwortung diese Zeilen bezwecken sollen, und der Schreiber hofft, in unserer UHRMACHERKUNST recht viel Ratschläge von den Kollegen einlaufen zu sehen. Wie verhält sich Meister U in solchen Fällen? Sehr leiden auch — allerdings ohne Verschulden der Kunden — bei wechselnder Temperatur die versilberten und vergoldeten Zifferblätter. Da habe ich nun die gebogenen Glasplatten der Silberkränze auf passende Tablett mit gepolsterten Ständern eingelegt, die ziemlich dicht schließen und einen sauberen Eindruck machen. Diese Methode erspart viel Putzarbeit und schont die Zifferblätter außerordentlich.

Fritz Ebersberger.

Innungs- u. Vereinsnachrichten

Westfälisch-Lippischer Uhrmacher- und Goldschmiede-Verband

An unsere Mitglieder!

Zur Jahreswende die herzlichsten Glückwünsche!

Dank allen Kollegen für ihre Mitarbeit innerhalb der Innungen und des Verbandes, möge das neue Jahr allen Wünschen Rechnung tragen und das gegenseitige Vertrauen ein Bollwerk, an dem alle eine Stütze für die kommende schwere Zeit haben werden.

Der Vorstand des Westfälisch-Lippischen Uhrmacher- und Goldschmiede-Verbandes Dortmund.

O. Trawny, Th. Erdmann, A. Kratz, Brüninghaus, Langen, Wensimius, Steinhoff.

Der Rückblick auf das verflossene Jahr hat wenig Licht-, aber desto mehr Schattenseiten. Ein Jahr angestrengtester Arbeit, dem der Enderfolg in seiner ganzen Auswirkung nicht beschieden war.

Ein Kampfjahr um die Existenzhaltung! Manches liegt vergessen, soll vergessen sein! Eine Kette von Enttäuschungen. Wirtschafts-niedergang! —

Es lohnt nicht die Arbeit, in diese Arena der Enttäuschungen zu treten und die vereinzelt Lichtseiten hervorzuheben. Viel wichtiger ist, was geschehen kann, oder aber was geschehen muß, um dem Leben die Existenzmöglichkeiten abzurufen. Der Daseinskampf geht weiter.

Leben heißt kämpfen!

Der Ausbau des Zentralverbandes muß nachdrücklichst gefordert werden. Ein Hauptfordernis ist die beschleunigte Einführung der Uhrmacher-Markenuhr „Centra“. Jeder Kollege hat die Pflicht, sich umgehend mit einem Sortiment davon zu versehen. Es empfiehlt sich, den Markenwecker, der in einwandfreier Weise herausgebracht worden ist, mit der vorzüglichen Reklame von den Grossisten zu verlangen. Der Centra-Wecker wird eine scharfe und sichere Waffe. Bei der Ergänzung des Lagers muß die Uhrmacher-Markenuhr bevorzugt werden. Wo dieselbe nicht geliefert werden kann oder aus irgendwelchen Motiven nicht angeboten wird, wende man sich sofort an die Geschäftsstelle, die Grossisten nachweist, die gerne die Uhrmacher-Markenuhr verkaufen. Die Friedhofstille der Warenhäuser ist Täuschung, der Kampf wird in größter Schärfe entbrennen, dafür muß das Rüstzeug, das der Zentralverband bietet und das in langer Arbeit gut vorbereitet ist, angeschafft und verwandt werden. Kollegen, kauft Centra-Taschenuhren und Centra-Wecker, bestellt und gebraucht die Reklame, damit die Uhrmacheruhr eingeführt wird! Es gibt bestimmte Kreise, die es versuchen, die Markenuhr mit Absicht zu sabotieren, denen muß jeder Kollege zum Bewußtsein bringen, daß sie von uns leben, und nicht umgekehrt!

Inventur und Bilanz.

Es ist notwendig, daß jeder Kollege eine Inventuraufnahme macht. Nicht aus dem Stegreif, sondern eine ordnungsmäßige Aufzeichnung seines gesamten Vermögens. Er muß sich klar sein, daß sein Lager wohl zeitgemäß sortiert, aber nicht zu groß sein darf, eingestellt auf den wirklichen Bedarf. Sorgfältig muß eine Umstellung vorgenommen werden auf Artikel, die wirklich verlangt werden unter Anpassung der verminderten Kaufkraft. Man hüte sich, Kredite aufzunehmen oder auf Ziel zu kaufen, welches man nicht übersehen kann; dafür ist die allgemeine Wirtschaftslage zu unbestimmt, nur zu leicht könnte da wieder eine Abhängigkeit zu Grossisten oder Fabrikanten eintreten wie vor dem Kriege. Und dann eine ordentliche Buchführung, wo dieselbe noch nicht vorhanden ist. Immer wieder muß den Kollegen vor Augen geführt werden, daß es ohne dieselbe nicht geht.

Neu-Orientierung.

Dem aufmerksamen Beobachter wird eine Neu-Konstellation innerhalb des Gewerbes nicht fremd sein. Fast unmerklich vollzieht sich eine Trennung des handwerksmäßigen Gewerbes und eines solchen, welches nur auf kaufmännische Grundlage gestellt ist. Wenn man vor der Kriegszeit und auch nachher oft die Standesbezeichnung „Uhrmacher und Juwelier“ las, so kommt heute bereits „Kaufmann und Uhrmacher“ häufiger vor. Man belächelte das erste und auch das andere, beides mit Unrecht. Zuerst glaubte man, der Kollege schämte sich wohl, sich Uhrmacher zu nennen, jedoch liegen die Gründe tiefer, zumal in der Groß- oder auch Mittelstadt. Man findet heute eine große Anzahl Fachgeschäfte ohne Werkstatt. Der Kapitaleinsatz ist viel größer geworden und die Kalkulation eine andere. Aber auch die traditionelle Verkaufsgepflogenheit hat sich geändert. Wenn auch das kombinierte Geschäftsverfahren, Werkstatt und Verkauf, beim Publikum zu tief eingewurzelt ist und mit einem Schlage nicht aufhören wird, in der Kleinstadt am allerwenigsten, so drängt die Entwicklung der Großstadt in andere Bahnen. Es ist heute noch verfrüht, von Uhren-Kaufhäusern zu sprechen, daß dieselben früher oder später kommen werden, ist ohne Zweifel; damit tritt aber auch eine Umstellung im Gewerbe ein, die wir aber schon heute in Rechnung stellen müssen. Wir müssen Sorge tragen, daß unsere handwerkliche Arbeit ihren Lohn erhält, daß Fachklassen und Ausbildung von dem Gesamtgewerbe getragen werden, und daß vor allen Dingen dem Handwerk nicht der Boden entzogen wird. Was weitschauende Kollegen seit Jahren befürchtet hatten, vollzieht sich allmählich, aber bereits deutlich. Schon heute sind Innungen und auch Verbände dem Einzelhandel außer der Handwerkskammer angeschlossen. Und so sehr sich auch der auf dem Boden der Handwerkerbewegung stehende Kollege sträubt, diese Entwicklung anzuerkennen oder mitzumachen, man kann sich diesen Tatsachen nicht mehr verschließen.

Der Uhrmacher-Optiker.

Ein jeder Optik führender Kollege weiß, daß heute das optische Geschäft sich nur neuzeitlich führen läßt. Der Kampf, der zur Zeit zwischen den Uhrmacher-Optikern und Spezial-Optikern herrscht, ist in seiner Auswirkung ein Daseinskampf! Man sollte annehmen,

Fortsetzung auf S. 49