

Die Uhrmacherkunst



Alleiniges und eigenes Organ des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher E. V.

51. JAHRGANG

Halle (Saale)

18. Juni 1926

NUMMER 25

Nachdruck sämtlicher Aufsätze und Notizen ohne ausdrückliche Genehmigung der Schriftleitung verboten

Um was geht der Kampf?

Von W. König

Seit einiger Zeit bringen die Tageszeitungen hin und wieder Nachrichten, die auf eine Besserung der Wirtschaftslage hindeuten. Es mag zugegeben werden, daß in einzelnen Wirtschaftszweigen tatsächlich in den letzten Monaten eine leichte Entspannung eingetreten ist. Soweit das Uhrengewerbe in Frage kommt, ist jedoch das Gegenteil festzustellen. Die Krisis, in der wir uns seit dem Frühjahr befinden, hat sich in den letzten Monaten ungemein verschärft. Ein deutliches Zeichen dafür ist, daß übernommene Zahlungsverpflichtungen jetzt viel schwerer erfüllt werden als im Anfang dieses Jahres. Der Umsatz scheint im Uhreneinzelhandel, soweit das überhaupt möglich ist, noch weiter gesunken zu sein. Zu berücksichtigen ist dabei freilich, daß der Sommer immer die tote Saison für das Uhrengeschäft war, mit Ausnahme der Inflationsjahre, wo im Sommer das Weihnachtsgeschäft gemacht wurde. Hinzugekommen ist, daß in einem nie gekannten Umfange auch das Reparaturgeschäft zurückgeht, und daß überall darüber geklagt wird, daß fertige Reparaturen nicht abgeholt werden. Das bedeutet natürlich einen weiteren Einnahmeausfall, der sich irgendwie bemerkbar machen muß.

Eine Erleichterung dürfte erst zum Herbst zu erwarten sein, wo im allgemeinen die Wirtschaftslage eine weniger große Anspannung zeigt und wo auch wieder Bedarf für Uhren auftritt. Bis dahin stehen dem Uhrengewerbe allerdings noch schwere Monate bevor, die zu überwinden nicht jedem möglich sein wird.

Das Bedenkliche der jetzigen Krise besteht darin, daß von keiner Gruppe, weder der Fabrikation, des Großhandels noch Einzelhandels nennenswerte Reserven vorliegen, die zum Ausgleich herangezogen werden könnten. Jede dieser drei Gruppen ist gleichermaßen mit Sorgen überlastet und kämpft um die Weiterexistenz.

Jede Gruppe wird natürlich aus dieser Krisis die entsprechenden Folgerungen ziehen. Die Fabrikation hat lange eingesehen, daß die Produktion im Verhältnis zu dem jetzt überhaupt möglichen Umsatz zu groß ist, es wird deshalb in der Produktion zu Einschränkungen kommen müssen. Die Betriebe, die unter den Folgen des Krieges und der Nachkriegszeit vergrößert wurden und auf eine gegenüber der Friedenszeit gewaltige Produktion eingestellt waren,

müssen wieder auf die jetzigen Verhältnisse umgestellt werden. Das bedeutet Entlassung von Arbeitern und Angestellten, also auch wieder Druck auf die allgemeine Wirtschaft.

Im Großhandel ist ein erheblicher Teil der Nachkriegsfirmen bereits wieder ausgeschieden. Ob dieser Ausstoßprozeß jetzt schon beendet ist, wird bezweifelt werden müssen. Schärfste Kalkulation, Beobachtung und Anpassung an die Bedürfnisse der Käuferschaft und genügende Kapitalkraft sind die drei Erfordernisse, unter denen ein weiterer Aufbau von Großhandelsfirmen möglich sein wird. Der Großhandel kämpft zur Zeit einen schweren Kampf um sein Weiterbestehen. Alle möglichen Bestrebungen, die ihn bedrohen könnten, werden heute erwogen. Abgesehen von unserem Geschäftszweige ist diese Beobachtung auf der ganzen Linie zu machen. Wer die Berichte der Studienreisenden aus Amerika liest, wird immer wieder das Thema finden, wie der Einzelhandel in seinem Einkauf eine größere Konzentration und damit Verbilligung erreichen kann, um sich der jetzigen geringen Kaufkraft des Publikums anzupassen. Der Uhren-Großhandel wird gut daran tun, diese Fragen sorgfältig zu studieren, um sich durch rechtzeitige Anpassung die Existenzberechtigung zu sichern. Durch Beschlüsse von Verbänden, läßt sich hier nichts erreichen, die Wirtschaft ist unerbittlich und geht über solche Beschlüsse einfach hinweg.

Der Einzelhandel steht gleichfalls vor einer vollständigen Neueinstellung. Mehr als je wird er sich rühren müssen, um einen entsprechenden Umsatz zu erzielen. Bei der geringen Kaufkraft ist es natürlich ungeheuer schwer, Waren zu verkaufen, für die kein unbedingt notwendiger Bedarf vorliegt. Der Uhreneinzelhandel, der in dieser wenig beneidenswerten Lage ist, wird deshalb mehr Anstrengungen machen müssen, als jeder andere, um von der übrigbleibenden Kaufkraft einen bescheidenen Teil für sich zu erobern. Auch hier wird man ihm von außen her wenig Hilfe bringen können, er ist auch hier auf seine eigene Kraft angewiesen. Es heißt, im Geschäft sich in ganz anderer Weise zu betätigen als bisher. Nicht nur die Werkstatt, sondern auch der Laden bedarf einer sorgfältigen Pflege und einer genauen Anpassung an die Bedürfnisse der Käuferschaft. Wo hier zu bessern ist, geht aus dem