

Es stehen dem Warenhaus gegenüber dem kleinen Geschäftsmann zur Verfügung: Großes Kapital, große Aufmachung und Auswahl, geschultes Verkaufspersonal, riesige Schaufenster und die Mittel zu einer großzügigen Reklame. Ferner durch Einkauf in einer bestehenden gemeinsamen Einkaufsorganisation der Warenhäuser das Herausholen der günstigsten Einkaufspreise bei Aufgabe größter Bestellungen. Allerdings fallen auf der anderen Seite ins Gewicht die ungeheuren Unkosten für den großen Verwaltungsapparat, dessen solche Unternehmen bedürfen.

Wir sehen deshalb auch, daß viele unserer Artikel im Warenhaus absolut nicht billiger sind als in den einschlägigen Fachgeschäften. Nur einzelne Sorten werden als Lockartikel besonders vorteilhaft herausgestellt.

Die Umsätze der Warenhäuser in Uhren werden oftmals als eine Folge der großen Aufmachung überschätzt. Gegenüber den Versuchen, die guten Markenuhren aus dem Bezug durch das Warenhaus auszuschneiden, finden solche Unternehmen immer wieder Mittel und Wege und auch Helfer, um sich aus Prestige Gründen in den Besitz der genannten Artikel zu setzen. Der Wunsch, den Warenhäusern den Bezug von Uhren zu unterbinden, bleibt ein frommer, solange es Außenseiter gibt, die in diesem Falle Handlangerdienste leisten.

Welche Wege gibt es, um der Konkurrenz der Warenhäuser zu begegnen?

Einmal muß versucht werden, beim Einkauf gewisser Artikel durch größere Bestellungen gleich günstige Einkaufsbedingungen zu erzielen. Ferner müssen die Angebote an das Publikum zu gleichen Preisen wie durch das Warenhaus erfolgen, selbst auf die Gefahr hin, etwas weniger zu verdienen. Der entgangene Gewinn muß dann als Werbekosten betrachtet werden.

Anzuwenden ist diese Taktik aber nur auf die billigsten Sorten, die sogenannte Warenhausware. Die besseren Sorten führe man mit unserer eigenen Verbandsmarke, sie ist geschützt und darf von den Warenhäusern ohne unsere Erlaubnis nicht benutzt werden. Auf dem Gebiete der Reklame ist der einzelne machtlos, aber in der Gemeinschaftsreklame liegt eine starke Waffe, die man nicht verkennen soll.

Im Verkehr mit der Kundschaft haben wir die beste Waffe in der Hand, indem wir mit der sorgfältigsten Bedienung des gewissenhaften Fachmannes etwas besitzen, was wir als unser höchstes Gut betrachten wollen. Es wäre auch völlig verkehrt, ein Warenhaus herabsetzen zu wollen, das glaubt in diesem Falle doch niemand, es wirkt nur lächerlich, aber man kann, ohne in Gehässigkeiten zu verfallen, sehr wohl zu verstehen geben, daß die Person des anerkannt tüchtigen Fachmannes doch die beste Gewähr beim Kauf einer Uhr bietet.

Bei der Festsetzung von sogenannten Kampfpreisen darf nicht ein einzelner Kollege gesondert vorgehen, dieses muß, wenn es von Erfolg begleitet sein soll, gemeinsam innerhalb der örtlichen Vereinigung erfolgen. Wenn das Publikum in allen Schaufenstern den gleichen Artikel mit denselben Preisen sieht wie im Warenhaus, ist der Anschein besonderer Billigkeit dem Warenhaus genommen.

Die Warenhäuser sind eine hervorsteckende Erscheinung unseres Zeitalters. Sie sind da, und es ist klüger und besser, man rechnet mit dieser Tatsache, die nun einmal nicht aus der Welt zu schaffen ist, als daß man sich nutzlosen Grübeleien hingibt, die auf ihre Unschädlichmachung hinauslaufen. Die kommende Zeit wird uns auf diesem Gebiet noch manches bescheren, und wir wollen uns rechtzeitig darauf einstellen. Für den klugen und aufmerksamen Geschäftsmann sind die Wege durch unsere Maßnahmen auf dem Gebiet der Uhrmacherei vorbereitet, wer sie richtig

auszuwerten versteht, braucht die Konkurrenz der Warenhäuser nicht zu fürchten.

Zur Bekämpfung der unlauteren Konkurrenz gibt es kein besseres Mittel als größte Reellität, tadellose Instandhaltung des Ladens und Fensters und vor allen Dingen persönliche Sauberkeit. Es macht einen üblen Eindruck, wenn ein Geschäftsinhaber oder Angestellter in unsauberem Anzug vor der Kundschaft steht. Saubere Wäsche und saubere Hände, ein sauberer Arbeitsmantel, ein rasiertes Gesicht, und nicht zu vergessen, gepflegte Zähne sind unerläßliche Dinge. Das schönste Gesicht verliert, wenn der Betreffende den Mund zum Sprechen öffnet und grüne, ungepflegte Zähne kommen zum Vorschein oder gar ausgehöhlte, schlechte Zähne, denen ein übler Geruch entströmt. Nichts stößt mehr ab, als wenn einem beim Sprechen des Verkäufers Tabak- oder Alkoholgeruch entgegenweht. Die Zahnheilkunde ist heute so hoch entwickelt, daß gerade hohle und schlechte Zähne tadellos repariert werden können; schon aus gesundheitlichen Gründen sollten diese Bazillenherde und -höhlen beseitigt werden. Hierher gehört auch die unvermeidliche Schnupftabaksdose. Eine ebenso große Unhöflichkeit liegt darin, wenn man die Kundschaft mit brennender Zigarre oder Pfeife bedient. Es mag ja auf dem Lande und in Geschäften, die außerhalb des großen Verkehrs liegen, nicht so streng genommen werden, aber in ein Geschäft der Großstadt, selbst mit kleiner Kundschaft, gehören solche Gepflogenheiten nicht hinein.

Diese Dinge gehören auch zum Konkurrenzkampf, denn derjenige, dessen Geschäft und Person den besseren Eindruck auf die Kundschaft macht, wird ja stets im Vorteil sein gegenüber seinem Konkurrenten, der lässig in der Kleidung und im Gebaren ist. Gutes Äußere, Höflichkeit und Zuvorkommenheit sind heute Hauptfaktoren im Geschäftsleben.

Eine nette, freundliche und schmucke Uhrmachersgattin oder eine ebensolche Verkäuferin sind dem Geschäft viel einträglicher als ein brummiger Uhrmachermeister, der unwillig ist, daß er gerade beim Richten einer Spiralfeder gestört wurde, um eine neue Reparatur annehmen zu müssen, oder vielleicht ein Verkaufsgeschäft abzuwickeln. Notwendig ist aber noch eins, und es ist eigentlich das Wesentliche: Um all die vielen Widerwärtigkeiten des heutigen Konkurrenzkampfes mit Erfolg überwinden zu können, ist es erforderlich, daß man gesundheitlich auf der Höhe ist. Leider tun die meisten Uhrmacher in dieser Beziehung viel zu wenig. Sie sitzen den ganzen Tag in ihrer gebückten Haltung über dem Objekt ihres Berufes, konzentrieren ihre ganze Sehkraft, ihre Willensstärke, ihren Nervenapparat auf 40 kleine Punkte, und wenn der Tag herum ist, sind sie müde und angespannt. Zur Ablenkung gehts dann abends ins Kino, zum Kegeln, Skatspielen oder in den Gesangsverein, und am anderen Morgen fängt das Spiel mit dem durch Tabakrauch, Bier usw. in einem teilweise betäubten Zustand befindlichen Gehirn und Nervensystem von vorn an. Wieder kleine Spiralen, Kundenstörung, Aerger mit der Konkurrenz und eines Tages versagt der Körper. Kopfschmerzen, Magenschmerzen, und was weiß ich alles, stellen sich ein.

Wundert ihr euch darüber? Habt ihr einmal etwas für euren Körper getan, diesen Koloß aus Fleisch und Blut, der nicht nur dazu da ist, daß ihr Raubbau mit ihm treibt, daß ihr eure Kräfte verludert und verschwendet? Jede Uhr, jede Maschine braucht ihre Pflege, ihre Wartung, sonst rostet sie ein, sonst bleibt sie stehen. Auch der menschliche Körper verlangt diese Pflege, diese Wartung. Die Erneuerung des Blutes, des wichtigsten Bestandteiles, braucht Sauerstoff und Stoffwechsel überhaupt. In dumpfer Werkstatt und gebückter Haltung geschieht das nicht. Raffe sich jeder auf, morgens $\frac{1}{2}$ Stunde früher aufzustehen