

der Einzelhändler nicht möglich ist, will man den Treurabatt dazu benutzen.

Wie ich bereits in Nr. 51 der UHRMACHERKUNST ausführte, kann man im Interesse des Einzelhandels einer solchen Bindung zustimmen, da auf der anderen Seite (und zwar zum ersten Male in wirklich bindender Form) die Verpflichtung übernommen wurde, nur an Uhrenfachgeschäfte zu liefern.

Es kommt dabei nur darauf an, daß die Durchführung des Treurabatts auf der richtigen Grundlage und in dem rechten Geiste erfolgt. Das wurde gleichfalls von mir schon angedeutet und ist es notwendig, einige Fragen zur Klärung aufzuwerfen.

Die Bindung wird zunächst die Abwehr der Außenseiter herausfordern, die sich ihr Absatzgebiet nicht schmälern lassen wollen. Auch in unseren Reihen haben wir ja gegen genug Außenseiter zu kämpfen: eigene Kollegen, die schleudern oder sonst die Pfade einer einwandfreien Geschäftsführung verlassen, Versandhäuser und Warenhäuser. Sollen wir erfolgreich diesen Wettbewerb aufnehmen, so muß uns dazu die Möglichkeit gegeben sein. Der Kampf wird aussichtslos oder er wird ausschließlich auf unsere Kosten geführt, wenn die Außenseiter von den Außenseitern der Fabrikanten zu wesentlich billigeren Preisen beliefert werden. So erhalte ich die Nachricht, daß ein Grossist Wanduhren mit Markenwerk zu 27 RM. anbietet, die mit genau dem gleichen Markenwerk bei den Vertragsgrossisten 34 RM. kosten würden. Eine Preisspanne von reichlich 20% ist untragbar und läßt den Außenseiter den Kampf gewinnen. Hier müssen also die Vertragsfabrikanten dafür sorgen, solche Unterschiede im Preise unmöglich zu machen. Auf die Dauer muß ein solcher Preisunterschied zum Bruch des ganzen Vertrages führen.

Aber noch eine wesentliche Voraussetzung für den Treurabatt muß vorhanden sein. Bekanntlich hat sich im Uhreneinzelhandel

der Gedanke der Handelsmarke

restlos durchgesetzt. Die Entwicklung zeigt auch, daß dieser Gedanke marschiert und an Macht gewinnt. Wenn das auch gegen den Willen der Fabrikanten und eines Teiles der Großhändler geschieht, so sind ja andere Gedanken zum Durchbruch gekommen, die von seiten der Fabrikanten gegen den Einzelhandel durchgesetzt wurden. Ebenso wie wir uns damit abfinden mußten, ebenso werden die Fabrikanten die Handelsmarken anerkennen müssen. Wenn im Uhrengewerbe dieser Gedanke zum ersten Male verwirklicht wurde, so danken wir das unserer geschlossenen Organisation, die, im

Gegensatz zu vielen Einzelhandelsverbänden, wirklich Handelspolitik trieb.

Nun können die Uhrenfabrikanten für ihre Fabrikate auf dem Standpunkt stehen, die Handelsmarke abzulehnen, weil sie darin eine Gefahr für die Fabrikmarke und eine zu starke Bindung gegenüber dem Einzelhandel erblicken. Sie müssen dann aber diese Einstellung ohne Ausnahme zur Geltung bringen. Dann wird der Einzelhandel es der weiteren Entwicklung getrost überlassen können, wohin der Weg führt. Gesunde Gedanken lassen sich auf die Dauer weder einsperren noch festschlagen!

So wie jetzt aber die Verhältnisse liegen, kommen wir nicht weiter. Die Einführung des Treurabatts muß jetzt bei dem Teil des Einzelhandels, der sich auf eine Handelsmarke eingestellt hat, dem aber entgegen anderen Handelsmarkengruppen die Lieferung von Uhren mit der Handelsmarke verweigert wird, die erbitterteste Gegnerschaft hervorrufen. Der Treurabatt verlangt gleiche Behandlung der Abnehmerschaft. Jede ungleiche Behandlung (und die liegt bis zur Stunde vor) muß als ungerechte Knebelung empfunden werden.

Weder die Fabrikanten noch der Einzelhandel können sich jetzt aber den Luxus einer gegenseitigen Bekämpfung gestatten, wenn sie vermeidbar ist. Daß dieser mit Notwendigkeit kommende Kampf mit seiner Verbitterung vermeidbar ist, darüber kann kein Zweifel bestehen.

Hoffen wir, daß bei den Verhandlungen der nächsten Hauptausschußsitzung eine Einigkeit erfolgt, dann werden wir einen großen Schritt in der Festigung des ganzen Uhrengewerbes vorwärts getan haben.

Eine weitere, sehr wichtige Frage bei der Einführung des Treurabatts ist die alte Außenseiterware und die Erledigung alter Verpflichtungen. Wenn auch der Wirtschaftsverband dem Zentralverband gegenüber die Zusage gegeben hat, daß in der Übergangszeit „die Sache möglichst loyal“ durchgeführt werden soll, so muß doch eine feste Regelung erfolgen, die Streiffälle möglichst von vornherein ausschaltet.

So fehlen zu dem Vertrage noch die Ausführungsbestimmungen, die manche Befürchtung, die der Einzelhandel heute noch haben muß, beseitigen können. Ein folgenschwerer Schritt wird mit Inkrafttreten des Vertrages getan. Er kann zum Segen des Gewerbes sein, wenn sich die Führer auf der Gegenseite bewußt sind, daß nicht nur allein das eigene Interesse vorherrschen darf, sondern auch die gerechte Wahrung der Lebensinteressen des Uhreneinzelhandels!

(1/674)

Der Weg zum Erfolg

1000 Mark für gute Ideen / Ein Preisausschreiben

Gar mancher junge Geschäftsmann hat schon die böse Überraschung erlebt, daß sein mit soviel Liebe zur Sache aufgebautes und mit solchem Feuereifer betriebenes junges Geschäft nicht vorwärts geht. Oder er macht gar die schreckliche Entdeckung, daß es nicht nur nicht vorwärts geht, sondern daß er am Ende seiner Kraft ist, daß es nicht mehr weiter geht. Seine Gläubiger drohen zuzugreifen, um das wenige vielleicht noch vorhandene zu nehmen. Der junge Geschäftsmann ist nicht nur sein sauer erworbenes kleines Anfangskapital los, sondern er verliert obendrein noch seine Existenz und sein guter Name erleidet Einbuße. Und dabei ist er doch ein so sehr guter Fachmann, der die kleinste Damenarmbanduhr und die feinste Präzisionsuhr ebensogut wie den billigsten Wecker tadellos instand setzen kann.

Aber nicht nur junge Anfänger machen solche Erfahrungen, sondern auch manche Geschäftsinhaber, deren Geschäfte vielleicht schon Jahrzehnte bestehen, von den Vorfahren übernommen worden sind, die sich des besten Rufes erfreuen und die „immer gut gegangen sind“. Trotz alledem werden auch hier eines Tages die unliebsamen Feststellungen getroffen, die wir eben geschildert haben. Woran liegt denn das?

Die Ursache ist in dem einen wie dem anderen Falle die gleiche. Man hat nicht nach einem zuverlässigen und erprobten Plan gearbeitet. Man hat vergessen, daß zur Führung eines Geschäftes keineswegs nur fachliches Können und Wissen, sondern ebenso sehr umfassende kaufmännische Kenntnisse und reichste kaufmännische Erfahrung zu der Führung eines Geschäftes gehören. Vielleicht hat man auch