

mission vor, die mit den Fabrikanten in der Frage der Qualitätsverbesserung ständig in Fühlung bleiben sollte.

Herr Firl (Erfurt) berichtet über Erfahrungen, die er gemacht, wenn er sich über diese Frage mit Fabrikanten in eine Unterhaltung eingelassen. Da wird einem dann entgegengehalten: Bezahlen die Uhrmacher auch, was die Qualitätsverbesserung mehr kostet? Und gerade hierin mache man eigenartige Erfahrungen. Es ist jedenfalls eine große Torheit, lieber alle möglichen Nachhilfen einer Uhr angedeihen zu lassen, anstatt einen kleinen Betrag mehr für einwandfreie Uhren zu zahlen. Für eine Kommission wird man nicht so leicht geeignete Herren finden. Sie würden auch schwer zu arbeiten haben. Es wäre jedoch zu begrüßen, wenn die Kommission zustande käme.

Vorsitzender Kerckhoff weist darauf hin, daß es besser ist, das Material der Leitung des Zentralverbandes zu übermitteln als noch eine besondere Kommission für diesen Zweck einzusetzen. Alle Wünsche bezüglich der Verbesserung der Uhren sollten dem Zentralverband überwiesen werden.

In dieser Frage wird sodann einstimmig folgende Resolution beschlossen:

„Der technischen Verbesserung der Uhren ist die größte Aufmerksamkeit zu widmen. Insbesondere wird das Vertrauen des Publikums durch den Verkauf der billigsten und deshalb schlechten Armbanduhr erschüttert. Der Fachmann muß für sich den Kauf solcher Qualitäten ablehnen. Auch ist es erwünscht, daß die Fabrikanten auf den Reichstagen ihre Neuheiten zeigen und technische Fortschritte vorführen. Engste Fühlungnahme mit den Uhrmachern ist notwendig, um die Anforderungen der Praxis kennenzulernen und zu verwirklichen.“

#### Konsumfinanzierung

Der nächste Punkt der Tagesordnung betrifft die Konsumfinanzierung, worüber Verbandsdirektor König den einleitenden Bericht erstattet. Der Redner führt unter anderem aus: Konsumfinanzierung ist ein Fremdwort, und hinter jedem solchen steckt stets ein kleiner Schwindel. (Heiterkeit.) Die Konsumfinanzierung hat in unserer Zeit eine große Bedeutung erlangt, und darum steht sie auch auf der Tagesordnung. Sie kennen die Firmen, die auf Teilzahlung verkaufen und uns starke Konkurrenz machen. Ohne Zweifel liegt auch ein Bedürfnis für erleichterte Zahlungsweise vor. Beim Autokauf hat die Sache eingesezt, die zu uns von Amerika herübergekommen ist. Aufgehalten kann diese Bewegung nicht werden; wir müssen uns ihr anpassen. Wir müssen auch hier kaufmännisch denken. Volkswirtschaftlich hat das Abzahlungsgeschäft übrigens auch eine gewisse Berechtigung; viele Anschaffungen würden zweifellos gar nicht erfolgen können ohne die Möglichkeiten der Ratenzahlung. So haben wir auch Hausuhrenfirmen, die auf Monatsraten verkaufen. Ihr Umsatz ist ganz erheblich. Die beste Abwehr ist auch in solchen Fällen die Offensive. Es ist sehr zu überlegen, ob es nicht richtig ist, auf gleiche Weise Uhren zu verkaufen, aber auf solider Grundlage. Die Entwicklung der letzten Jahre hat das Abzahlungswesen legalisiert. Wir könnten in gleicher Weise z. B. Großuhren verkaufen wie die Teilzahlungsgeschäfte, ohne daß ein allzu großes Risiko damit verbunden wäre. Unter Umständen wäre es sogar möglich, daß Kollegen sich zusammenschließen und Hausuhren gemeinsam absetzen. Wir können natürlich nicht empfehlen, daß jeder Kollege nun auf Raten verkaufen soll; ob mehrere Kollegen zusammen die Sache machen können, dies zu entscheiden ist Sache der Orts-Organisation.

Der Vortragende erläuterte nun die Möglichkeiten der Finanzierung solcher neuzeitlichen Teilzahlungsunter-

nehmen. Für das Uhrmachergewerbe kommt dabei vor allem die Hausuhr in Betracht, bei der keine besondere Gefahr vorhanden ist, im Gegensatz zur Taschenuhr. An einem Beispiel legt Verbandsdirektor König dar, wie solche Geschäfte unter Mitwirkung einer Kreditgesellschaft und einer Bank gelätigt werden. Bei einer Hausuhr im Wert von z. B. 100 RM. beträgt der Aufschlag, wenn ratenweise gezahlt wird, 10%. Anzuzahlen sind 10%. Bleibt also ein Restkaufgeld von 100 RM. Der Grossist oder Fabrikant erhält durch die Kreditgesellschaft 66,50 RM. Von den restlichen 33,50 RM. erhält die Kreditgesellschaft 10 RM., und der Uhrmacher bekommt nach Eingang der Raten 23,50 RM. Wenn nun der Käufer nicht zahlt? Dann wird er durch die Kreditgesellschaft gemahnt. Stellt es sich heraus, daß er schon den Offenbarungseid geleistet hat, dann hat der Uhrmacher das Risiko zu tragen für die noch ausstehenden Raten. Aber durch eine Versicherung kann man auch von diesem Risiko befreit werden; die Versicherungsbeiträge wären wohl schon in dem Aufschlag von 10% enthalten. Eine G. m. b. H. würde die Sache auf die geschilderte Weise durchführen. Der Vortragende empfiehlt, die Sache auf dieser Grundlage zu machen. Wenn einmal eine Uhr nicht mehr bei dem Käufer vorhanden ist, so zahlt die Versicherungsgesellschaft 80% des Verkaufspreises. Ist jedoch der mit Eigentumsvorbehalt verkaufte Gegenstand noch da und der Käufer kann nicht zahlen, so zahlt die Gesellschaft  $33\frac{1}{3}\%$  und der Uhrmacher erhält seine Uhr zurück. Mit den  $33\frac{1}{3}\%$  kann man die Kosten der Aufarbeitung decken. Auch in der Beurteilung dieser Neuerungen im Geschäftsleben muß man sich auf den Boden der Tatsachen stellen. Der Vortragende betont zum Schluß, daß er sich durch solch eine Neuorganisation des Verkaufsgeschäfts auf der Grundlage der Ratenzahlung eine erhebliche Steigerung des Umsatzes in Großuhren verspreche.

Herr Deutschmeister (Berlin) fügt den Darlegungen Direktor Königs noch einige kurze Erläuterungen bei. Bei dieser Art des Verkaufsgeschäfts sei Bedingung, daß der Kunde nicht mehr als 10% Anzahlung leistet, denn eine Voraussetzung für diese Unternehmen sei, daß eine Verschuldung der Käufer vermieden wird. Das System, so führt der Redner weiterhin aus, wird gewiß Erfolg haben. Der Grossistenverband habe erkennen lassen, daß er der Sache sympathisch gegenübersteht.

In der Aussprache wird zunächst die Frage aufgeworfen, ob nicht auch der Brillantenverkauf hier mit einbezogen werden könne, was Herr Deutschmeister verneint. Grundsätzlich lehne jede Großbank derartige Finanzierungen ab. Eine Reihe von Diskussionsrednern wendet sich gegen den Gedanken solcher Teilzahlungsverkaufsgeschäfte, so die Herren Wolter (Berlin), Roth (Dresden), Bierhenke (Bremen), Hoffmeister (Stuttgart) und Lindeberg (Stockholm), der einiges über die Erfahrungen in Schweden auf diesem Gebiet erzählt. Herr Inkoferer (Regensburg) weist darauf hin, daß die Entwicklung hier nicht aufzuhalten sei. Wir müssen auch in diesem Punkt umlernen. Wer es machen will, den sollten wir nicht daran hindern. Herr Volkert (Nürnberg) erinnert an die vielen Abzahlungsgeschäfte, die schon zu Grunde gingen, und kommt in diesem Zusammenhang auch auf die gemeinsamen Einkaufsgeschäfte von Beamtenverbänden usw. zu sprechen. Man muß es dem Einzelnen überlassen, wie er sich zu dem Problem der Ratenzahlung stellen will. In der Aussprache werden namentlich auch Bedenken dagegen geäußert, daß mit Wechseln bei solchen Unternehmen gearbeitet werde. In seinem Schlußwort führt Direktor König noch aus: Ich will, daß wir nicht abwarten, bis die andern das Geschäft