

Sprechsaal

Preisinsertion ohne Gefahr

Beide der Frage der Preisinsertion gegenüberstehenden Parteien verteidigten ihre vermeintlichen Interessen aus Gedankengängen heraus, die Zwangslagen entsprungen und deshalb von Sachlichkeit weit entfernt waren.

Die Industrie, von der Zwecklosigkeit aller Anzeigen ohne Preis überzeugt, glaubt, daß diese Kapitalaufwendung einen besseren Erfolg zeigen werde als bisher, weil sie für ihre eigenen Erzeugnisse wirksamer auf dem Instrument Reklame spielen kann, als es die Einzelhändler für sie tun, die vielmehr bestrebt seien, den Ursprung und die eigentliche Marke zu verschleiern. Man wird der Industrie zugestehen müssen, daß sie das Recht hat, ihre Vorteile wahrzunehmen, wie es ihr am geschicktesten erscheint und wo sie dieselben, für jetzt oder später, bedroht glaubt.

Auf der anderen Seite hat der Uhrmacher, in die Abwehrstellung gedrängt, unbewußt das Gefühl, am Ende der Entwicklung in der krassesten Form, nur Warenabgeber für Fabrikate zu werden, die ein anderer empfohlen hat und nicht mehr der fachmännische Ratgeber des Publikums zu sein, welche Eigenschaft er als eine Grundlage für seine ganze Geschäftstätigkeit ganz besonders wertet und in seiner Werbung betont. Man wird auch dem Uhrmacher nicht das Recht absprechen dürfen, das zu bekämpfen, was ihn zu schädigen geeignet scheint.

Wie bei allen unterschiedlichen Auffassungen zwischen Industrie und Uhrenkleinhandel bisher immer ein Übereinkommen gelungen ist, so hat sich auch diesmal eine Einigung vollzogen. Dafür oder dagegen Stellung zu nehmen, hätte keinen Wert, ist auch nicht beabsichtigt, denn schließlich wäre den Argumenten der einen oder der anderen Partei nichts Neues entgegenzusetzen. Wir müssen mit der Tatsache rechnen, daß die Industrie über kurz oder lang ihre Erzeugnisse mit Preisen in den Familienblättern usw. anbieten wird, und wir können nur hoffen, daß bezüglich der Preisfestsetzung Rücksicht darauf genommen wird, was der Uhrmacher an Unkosten aufwenden muß, um diese Ware auch anzubieten. In dieser Hinsicht bestanden gewisse Befürchtungen, die aber durch die amtliche Unkostenermittlung als beseitigt gelten müssen, weil es sich zeigte, daß selbst die Warenhauskonzerne mit gleichen Unkosten arbeiten wie der Uhrmacher. Man wird nicht anders können, als diesen ermittelten Wert und einen Reingewinn in die Kalkulation einzubeziehen, wenn Interesse am Vertriebe verbleiben soll.

Gegenüber der Vielheit solcher Anzeigen, die sich in der Wirksamkeit gegenseitig erschlagen, wie es heute schon bei denen ohne Preis der Fall ist, wird der Uhrmacher seine Rolle als Berater des Publikums behalten,

vielleicht sogar wichtiger machen. Eine Preisinsertion unter richtiger Bemessung des Bruttonußens würde auch sonst keine Gefahr sein oder als solche bald ihre Härten verlieren. Gefahr ist nur dann, wenn nur billige Preise inseriert werden, weil diese in der Gedankenwelt des Publikums leicht zur Regel werden.

Man hört heute schon in der Öffentlichkeit vielfach äußern, die Uhren „seien billiger“ geworden, und damit hängt auch die Unlust zusammen, beim Kauf über einen gewissen Preis hinauszugehen. Die Uhren sind gewiß nicht billiger geworden, was den bis heute festen Preis der bekannten Uhrenmarken betrifft. Aber es ist eine „leichtere“ Ware auf den Markt gekommen, die billiger ist, überall angeboten und vom Publikum als richtig im Preise betrachtet wird; das ist eben „ein Preis, den man heute für eine gute Uhr anlegen muß“. So meint man.

Wird nun heute noch eine billige Uhr mit Inseraten bekanntgemacht, der alle Vorzüge nachgesagt werden, so erfolgt ganz ohne Zweifel ein weiterer Druck auf die Preishöhe, und die bessere Uhr ist noch seltener Gegenstand eines Geschäftes als heute, ohne daß durch ein verkauftes Mehrquantum billiger Uhren Ersatz geboten wäre.

Ebenso waren die Inserate der billigen Reparaturwerkstätten nur deshalb eine Gefahr, weil sie in ihren Angeboten die Preise verdarben. Sie lieferten gar nicht billig, aber dem Publikum galten diese Preise bald als die richtigen, und es forderte ihre Einhaltung auch dann, wenn es in ein anderes Geschäft ging. Die bekannte Uhrmachernervosität ist zu einem großen Teil auf die Auseinandersetzungen zurückzuführen, die mit dem so eingestellten Publikum nötig sind. Es ist eine Kunst, ohne Erregung Leute zu belehren, die durch derartige berufsschädigenden Anzeigen kopfscheu geworden sind.

Hingegen könnte dem Uhrmacher nichts Angenehmeres geschehen, als wenn alle Fabriken, insbesondere die feinen, ihre Uhren in den Familienblättern anpreisen möchten, vorausgesetzt, daß das Fachgeschäft für den Bezug empfohlen und die Kalkulation richtig gemacht wird. Vielleicht erfährt der Uhrenabsatz, besonders der Taschenuhrenabsatz, der augenblicklich einem beispiellosen Stillstande unterliegt, einen Aufschwung, denn ohne Zweifel ist dieser Artikel heute einer der meistvernachlässigten. Ob Preise das ändern können, steht dahin, aber zweierlei würden sie beseitigen, die Auffassung der Industrie und die mancher Kreise im Publikum, daß der Uhrmacher zuviel verdiene.

Nun kommt es schließlich noch darauf an, daß der Uhrmacher auch weiterhin der Verkäufer bleibt und daß nicht von dieser oder jener Fabrik Experimente folgen, die — schließlich ohne Zweck — Unruhe und Gegensätze in die beteiligten Kreise tragen. Es pflegt sich nämlich herauszustellen, daß nichts mit Gewalt zu machen ist, und daß der Uhrmacher immer noch der anspruchloseste und in seiner Menge der beste Verkäufer einer Uhrensorte ist. Man kann auf eine andere Art auch nicht mehr erreichen, als die wirtschaftlichen Verhältnisse zuzulassen, als das Publikum Kaufkraft besitzt. Da sind die erst kürzlich in Nr. 21 der UHRMACHERKUNST bekanntgegebenen Zahlen der Einkommensstaffelung sehr wertvoll, weil sie uns zeigen, wie gering der Prozentsatz der Leute ist, die mehr verdienen als heute im Zeichen der hohen Mieten für das nackte Leben gebraucht wird.

Auch eine frühere Statistik gibt zu denken, die zeigt, wie gering das Warenhaus als Abnehmer unserer Uhrenfabrikate gegenüber der Gesamtheit der Spezialgeschäfte in Betracht kommt. Daran ändert sich auch nicht viel, wenn ein solches Warenhaus vor Weihnachten Tage haben

10 jährige Jubelfeier des Einheitsverbandes

Reichstagung

Münster i. W.

19.—22. Juli 1930