

Was mir Enno Kerckhoff war

Von Karl Fulde

Noch ist das Herz von großer schmerzlicher Trauer erfüllt, noch sucht man vergeblich nach Worten.

Mit Enno Kerckhoff verband mich eine 10jährige Freundschaft und ich durfte mich zu seinen vertrauesten Freunden zählen. Diese Freundschaft ist mir heute ein gewisser Trost, weil wir uns gegenseitig nie enttäuscht haben.

Enno Kerckhoff war ein Mensch ganz besonderer Art. Was ich aber an ihm besonders schätzte, war seine strenge Rechtlichkeit, die er auch zugunsten einer Freundschaft wie die unsrige nie geopfert hätte.

Ich weiß, wie oft er mit sich zu Rate gegangen ist, ob er es der deutschen Uhrmacherschaft wohl recht mache, und manchmal schien mir, als wenn leise Zweifel ihm die mit seinem Amte verbundene Verantwortung erschwerten.

Enno Kerckhoff hatte so viele vorzügliche Eigenschaften, daß sie ihn zu einem ganzen Menschen vollendeten.

Er ist tot, aber als Mensch und Freund wird er uns unvergeßlich sein. (I/403)

Wie andere Handelsbranchen gesund werden

„Willst du dich selber erkennen, sieh wie die andern es treiben!“ Nach diesem alten Spruche handelte die UHRMACHERKUNST schon vor einigen Monaten, als sie in einer Abhandlung zeigte, welche Organisationen in anderen Branchen geschaffen wurden, um das Kreditrisiko so weit als möglich herabzusetzen und damit in schnellster Frist die innere wirtschaftliche Gesundung des ganzen Handelszweiges herbeizuführen. Einerlei, wie die Aufnahme dieser Beispiele im Leserkreise auch gewesen sein mag, hat sie damit doch als getreue Wächterin des Wohles ihrer Leser rechtzeitig Wege gezeigt, die in ähnlicher, dem Uhrenhandel angepaßter Art gegangen werden können, vielleicht auch einmal zur Erhaltung seiner wirtschaftlichen Selbständigkeit gegangen werden müssen. Je zeitiger eine Sanierung in dieser Art erfolgt, desto weniger schmerzhaft für alle wird sie sein, desto mehr wird es Zweck haben, die Augen klar sehend zu machen über wirtschaftliche Möglichkeiten und Notwendigkeiten.

In diesen Zeiten allgemeiner Wirtschaftsnot ist es ebenso lehrreich wie erfreulich, von einer anderen Handelsbranche zu erfahren, wie sie es gemacht hat, um sich der großen Gefahr des Augenblickes: zu großer Läger und zu langfristiger Kredite, zu erwehren. Solche Mitteilungen, meist im Handelsteil der Zeitungen enthalten, sind für den Geschäftsmann die besten Lesefrüchte, und Politik oder Lokales oder der Roman sinken zu völliger Bedeutungslosigkeit zurück, so sehr man auch sonst sie als das Wesentliche des Blattes betrachten mag. Wir haben nun wohl im Laufe der Zeit alle bis zum letzten Mann erkannt, daß ein Uhrengeschäft nicht mit Eigenbrötelei, als ein Erwerbszweig nach eigenen Gesetzen betrieben werden kann, sondern daß es als Handelszweig wie jeder andere auch denselben Bedingungen unterliegt wie andere, trotz mancher zuzugebenden Eigenart.

So höre und staune man, daß heute trotz aller Sorgen, die heute jeden Kaufmann mehr oder weniger bedrücken, die Großkonfektion mit dem Ergebnis ihres Jahresgeschäftes nicht unzufrieden ist. Zwar sind die Umsätze nirgends größer als im Vorjahre, aber da die Ziffern des Verlustkontos erfreulich herabgedrückt werden konnten, spielte sich das Geschäft auf einer gesünderen Basis ab.

Hören wir, wie sie das gemacht hat: „Immer unter dem Gesichtswinkel, mit möglichst geringem Risiko so leistungsfähig wie nur möglich zu sein, sind die Kollektionen mit größter Vorsicht zusammengestellt worden. Die Zahl der Muster wurde beträchtlich herabgesetzt und Lagerware abgeschafft oder auf das äußerste Maß beschränkt, da sie in der Großkonfektion die Hauptgefahrenquelle für Verluste bildete.“ Wenn wir hinter diesem Satz nur eine Pause machten, ohne sonst etwas

dazu zu bemerken, ihn allein dem Nachdenken unserer Leser empfehlend, so könnte er möglicherweise am wirksamsten kommentiert sein, denn das gleiche gilt bezüglich der Verlustmöglichkeit für unsere Ware. Wenn wir weiter hören, daß diese vollständige Umstellung in der Vorratspolitik so restlos durchgeführt worden ist, daß heute schon Abnehmer bei plötzlich eintretendem Bedarf in Schwierigkeiten geraten, so ist das eine Unbequemlichkeit, die aber rechnerisch durch den Erfolg gerechtfertigt ist. Es kann z. B. vorkommen, daß der Detaillist einen Posten Mäntel nachbestellt, für die der Fabrikant den Stoff nicht mehr besitzt und auch nicht mehr erhält. Diesem Falle von Force majeure wird sich jeder beugen müssen, denn etwas anderes hätte auch keinen Sinn, und es wird sich zeigen, daß es sehr leicht auch geht, wenn andere Muster geliefert werden.

In diesem Punkte mußte bei uns die Reform von unten anfangen, denn es gibt in unseren Reihen viel zuviel Geschmackstyrannen, denen kein Muster recht ist. Hat es vergoldetes Blatt, so muß es versilbert geliefert werden, oder es mußte ein Emailblatt sein, wenn es die Raumverhältnisse zuließen. Hat es blaue Zeiger, so müssen es gelbe sein, oder wenn Birnzeiger, dann Loch- oder Cathedralzeiger; ist die Guillochierung grob, dann muß sie fein sein, auch die Karrüre muß anders sein, alles nach eigenen Ideen, die nach Stunden oft schon anders sind und mit dem Geschmack des endlichen Käufers vielleicht gar nicht harmonieren. Die Folge ist dann später wieder die Umänderung oder der Umtausch. Das gleiche gilt von ganz kurzfristigen Bestellungen auf Jubiläumsuhren, die alle gleich in Gewicht, Form, Dekor, Blatt, Zeigern, Werk und Kuvette sein müssen. Solche Wünsche vertragen sich eben nicht mit der Wirtschaftlichkeit der Lagerhaltung, es sei denn, daß es sich um heute kaum noch vorkommende bestimmte Liefermengen zu bestimmter Zeit handelt. In einer Zeit der Auftragsnot wird natürlich alles zugestanden, und wenn der Besteller im gegebenen Augenblick meist nicht mehr genau wüßte, was er bestellt hat, würde der ganze Geschäftsverkehr aus endlosen Scherereien bestehen. So hilft sich ein jeder durch, damit das Lager nicht ins Uferlose zu wachsen braucht. Typisierung in dem Sinne, daß jeder seinen eigenen Typ haben möchte, ist falsch verstanden.

Es heißt in dem Bericht weiter: „Daß die Lieferung anderer Muster hier und da zu unangenehmen Auseinandersetzungen führen mag, aber die Not der Zeit erlaubt eben auch der Konfektion nicht mehr die Großzügigkeit von früher.“ Das ist gut und mutig gesagt und wird von jedermann, sogar wenn es wirklich nötig wäre, es ihm zu erklären, auch vom Publikum verstanden werden. Wenn ein anderer noch liefern kann, so gönne man ihm das Geschäft.