

Vorstands- und Wirtschaftsausschuß-Sitzung am 16. u. 17. April 1931 in Kassel

Am 16. u. 17. April fand in Kassel eine gemeinsame Wirtschaftsausschuß- und Vorstandssitzung statt, die sich mit einem von den Herren Wempe (Hamburg) und Direktor König aufgestellten Plan zur Gesundung des Uhrgewerbes beschäftigte.

Am vorhergehenden Tage fand mit den maßgebenden Besteckfabrikanten eine Besprechung über ein Programm zur Gesundung des Besteckgeschäftes statt, wo grundsätzlich eine Übereinstimmung zwischen Fabrikation und Einzelhandel festgestellt werden konnte. Die anwesenden Herren erklärten, daß sie den in dem Programm niedergelegten Gedanken sympathisch gegenüberstehen und positiv an der Weiterentwicklung der begonnenen Arbeit tätig sein wollten. Der Zentralverband der Deutschen Uhrmacher wurde beauftragt, mit den in Frage kommenden Verbänden, insbesondere dem Juwelierverband, die Fühlung aufzunehmen, um sie für die dem Programm zugrunde liegenden Ideen zu gewinnen. Es ist also zu hoffen, daß auch auf dem Markt für versilberte Bestecke in dem bisherigen Durcheinander Ordnung geschaffen wird. Endgültige Mitteilungen sollen erst nach Beendigung der Verhandlungen in die Öffentlichkeit gelangen, um die Verhandlungen nicht zu stören.

An der Wirtschaftsausschuß- und Vorstandssitzung nahmen die nachstehend aufgeführten Herren teil: Vom Vorstand: Der Ehrenvorsitzende Kochendorfer (Kassel), Magdeburg (Leipzig), Firl (Erfurt), Gohlke (Berlin), Inkoferer (Regensburg), Breder (Bielefeld), Hoffmeister (Stuttgart), Verbandsdirektor König (Halle [Saale]), die Vertreter der Handelsmarkenorganisationen: Rothmann (Berlin [Alpina]), Ulrich (Frankfurt a. M. [Tellus]), Kraß (Minden [ZentRa]); vom Wirtschaftsausschuß: Wempe (Hamburg), Fuhrmann (Magdeburg), Möhrle (Stuttgart), Stränger-Brader (Chemnitz); von der Fachpresse: Knapp (Halle a. d. S. [„Uhrmacherkunst“]), Helmer (Berlin [„Deutsche Uhrmacher-Zeitung“]), Naumann (Leipzig [„Uhrmacher-Woche“]). Das Programm behandelt in der Hauptsache die Durchführung einer einheitlichen, klaren, zielbewußten Verkaufspolitik, die Neuordnung der Zahlungsbedingungen, die zugleich zur Entschuldung des Fachhandels führt, ferner daß sich die Fabrikanten verpflichten, alle ihre Erzeugnisse ausschließlich über den Fachhandel an das Publikum zu leiten. Der Fachhandel verpflichtet sich dagegen, seinen gesamten Bedarf an Uhren nur von den vertragschließenden Fabrikanten zu beziehen, soweit sie solche herstellen. Voraussetzung des Programms ist, daß der Uhrmacher in die Lage versetzt wird, auch kleinere Mengen zu den gleichen Preisen zu beziehen wie die Außenseiter, um die Konkurrenz diesen gegenüber wirksam aufzunehmen. Ohne diese weitgehende vertragliche Bindung ist eine Gesundung nicht zu erreichen. Es ist weiter geplant, eine Verkaufsleitung zu schaffen, die im Interesse einer freien, ungehinderten Tätigkeit möglichst unabhängig gestaltet wird und die insbesondere folgende Aufgaben hat:

Ständige Aufklärung und Anregung für eine fortschrittliche Verkaufspolitik (des Warenangebotes, Schaufensterauslage, Lagerwirtschaft, Geschäftsführung, Geschäftsübersicht, Statistik mit Herausarbeiten von Kennzahlen für Umsatzentwicklung, Kostengestaltung, Lagerumschlag usw.).

Ständiges Studium des Marktes, der Preislagen und der Bedürfnisse des Publikums.

Scharfe Beobachtung der Außenseiterkonkurrenz und deren Preisangebote.

Einheitliche Richtlinien für die Abwehr, insbesondere Verkaufsgespräche, Vermeidung von zu großen Versprechungen bei Minderqualitäten, einheitliche Garantie-scheine für Qualitätsware, Zylinderuhren und Kampfartikeln.

Bekämpfung jeder unlauteren Konkurrenz, auch in den eigenen Reihen.

Schnellste Anpassung bei Durchführung örtlicher Abwehrmaßnahmen. Durchführung gebundener Preise bei allen Waren, die für das Publikum leicht vergleichbar sind, auf alle Fälle aber bei allen Kampfartikeln.

Durchführung einer wirkungsvollen Publikumsreklame.

Verständnisvolle Benützung der Fach- und Tagespresse zur Erreichung der gestellten Ziele.

Um ein Abrutschen des Preises und der Qualität zu verhindern und um die Grenze zwischen Fachgeschäft und Außenseiter nicht zu verwischen, damit weiter der Uhrmacher den Kunden leichter vom Kampfpreis und der Kampfqualität weg auf die normale Preislage und Qualität bringt, sollen alle Kampfartikel besonders gekennzeichnet und als „b“-Qualität einheitlich ausgestellt und angeboten werden. Diese Kennzeichnung erfolgt durch ein einheitliches Etikett mit dem Zeichen „b“. Dadurch soll hauptsächlich erreicht werden, den Glauben im Publikum zu verdrängen, daß billige Ware nur im Warenhaus gekauft werden könne. (Vgl. auch den Artikel in Nr. 16 der UHRMACHERKUNST: „Wollen wir den Kampf gegen die Außenseiter aufnehmen?“) Die Verhandlungen, die mit dem Schwarzwald bereits geführt wurden, lassen erkennen, daß auch die Industrie, um eine Gesundung des Uhrgewerbes herbeizuführen, durchaus auf dem Boden dieses Programms steht. Beabsichtigt ist ferner, die Anfangspreislagen und die Ware, die als gleichartig erkannt wird, im Preis zu binden.

Allgemein bedauert wird das Scheitern der Fusionsverhandlungen. Es wird deshalb beschlossen, ein Telegramm an die Firmen Junghans, Kienzle und Maulhe zu richten.

Bezüglich des Programms wird die folgende Entschliebung einstimmig von den anwesenden Herren angenommen:

Der Vorstand des Zentralverbandes und der Wirtschaftsausschuß des Uhreneinzelhandels stellt sich einstimmig auf den Boden des „Planes zur Gesundung des Uhrgewerbes“. Vorstand und Wirtschaftsausschuß sehen in dem Plan einen Weg, eine Gesundung des Uhrgewerbes herbeizuführen. Nur im engen, geschlossenen Zusammenwirken von Fabrikation, Groß- und Einzelhandel können die Schwierigkeiten überwunden werden.

Wir beauftragen die Geschäftsstelle, in weiterem Zusammenarbeiten mit Herrn Wempe die Verhandlungen weiterzuführen und so zu fördern, daß die Reichstagung Frankfurt endgültige Beschlüsse fassen kann.

Für das Programm soll bereits jetzt auf den Unterverbandsstagen durch Vorträge geworben werden, um bis zur Reichstagung in Frankfurt im Juni durch die dortigen Verhandlungen den Schlußstein legen zu können. Für die Verkaufsleitung soll von seiten des Zentralverbandes bzw. des Einzelhandels Herr Wempe (Hamburg), der sich für die Interessen des Einzelhandels einzusetzen bereit erklärt hat, vorgeschlagen werden.