



Von der Reichstagung Frankfurt:
Der bekannte Uhrensammler Kolt. Friebold
und Verbandsdirektor König beim Kaffee
vor dem Ausstellungsgebäude am Tage der
Rheinfahrt.
Sie lieben nach den unruhigen letzten Tagen
die Ruhe und machen neue Pläne.

Die Einheitspreisgeschäfte, namentlich auch Salberg, haben sich erst in jungster Zeit aus ganz kleinen Anfängen heraus entwickelt. Viele unter uns werden die Geschäfte von Salberg kennen. Die Leute sind heute groß und bedeutend. Sie kalkulieren niedrig und haben außerordentlich billige Sachen. Sie können große Mengen kaufen und können Kasse bezahlen. Sie müssen also doch verdient haben. Diese Leute haben zu Beginn fast ausschließlich Großuhren geführt, Wecker, Reisewecker, die einfachsten Wecker. Seit einigen Jahren führen sie aber auch neben den billigen Taschenuhren, die sie

vorher schon hatten, sehr stark Armbanduhren, auch Zylinderwerk-Herrenuhren. Wir wissen, daß diese Leute sehr große Aufträge geben können, daß von einzelnen Artikeln 20000 Stück und noch mehr bestellt werden. Wir wissen aber auch, daß die Erfolge in den kleinen Uhren nicht gering sind. Sie können sie schon selber einführen und remonieren lassen.

Interessant ist auch die Feststellung, daß in Hamburg die Einheitspreisgeschäfte, die sonst Artikel bis zu einer Reichsmark führen, dazu übergegangen sind, Wecker-taschenuhren aufzunehmen. Sie führen schon Wecker und Taschenuhren zum Preise von 1,75 RM, 2 RM und 3 RM, auch Reisewecker und alles mögliche.

Ich habe vorhin versäumt, Ihnen zu sagen, daß auch die Warenhäuser nicht etwa mit riesiger Kapitalmacht ihren Lauf in Deutschland begonnen haben. Sämtliche deutschen Warenhauskonzerne haben sich aus aller-kleinsten Anfängen heraus entwickelt.

Die Konsumvereine bemühen sich seit langen Jahren, auch unsere Waren, insbesondere die Markenwaren, zu bekommen. Sie sind vorstellig geworden beim Wirtschaftsministerium.

Bisher war es immer noch möglich, dank der Einigkeit zwischen dem Wirtschaftsverband und dem Zentralverband, diese Entwicklung zu verhindern. Im großen und ganzen aber glauben wir sagen zu müssen, daß von allen maßgeblichen Persönlichkeiten in der Industrie, im Groß- und im Einzelhandel diese Entwicklung als untragbar angesehen wird. Man glaubt, die Leute sind so bedeutend geworden und stützen sich auf eine so ungeheure Kapitalmacht, daß gegen sie nichts auszurichten ist. Wir sind aber der Meinung, daß es durchaus möglich ist, dieser Entwicklung entgegenzuarbeiten. Wir müssen einmal in die Anfangspreise der Warenhäuser eintreten, wir müssen untersuchen, wodurch diese kolossale Entwicklung der Warenhäuser möglich wurde. Nun waren wir Uhrmacher, teils infolge falscher Einstellung, teils aber auch tatsächlich nicht in der Lage, den Warenhäusern, den Außenseitern erfolgreiche Konkurrenz in den Anfangspreisen zu machen.

Wir haben in Deutschland zwei Vertriebssysteme, durch die die Industrie ihre Waren an den Detaillieur heranbringt: durch Agenten oder Fabrikvertreter, die dafür eine Provision von höchstens 5% bekommen. Die deutschen Uhrmacher dagegen mußten vom Großhändler

beziehen. Es war in der Tat so, daß weder die Industrie noch der Einzelhändler den Großhandel entbehren konnten. Wir brauchten ihn und wir werden ihn auch in Zukunft brauchen. Es ist also unser Interesse, auch stets daran zu denken. Wir sagten, eine Änderung muß eintreten, wir müssen einmal für die deutschen Uhrmacher beide Systeme zur Anwendung bringen: Das Agentensystem in den Stapelartikeln, die von den Außenseitern als Lockspeise herausgestellt werden, und das Großhandels-system bei allen übrigen Artikeln. Beim Großhandel ist die bisherige Kalkulationsspanne nicht zu hoch, sie ist unbedingt erforderlich. In diesem Punkte haben wir alle Fehler gemacht, in der Industrie, im Großhandel und im Einzelhandel. Die Uhrmacherschaft hat ja zu einem großen Teil schon eingesehen, daß sie sich der Leistungsfähigkeit der Außenseiter mehr nähern muß als bisher. Sie hat infolgedessen billigere Artikel gesucht und auch gefunden. Aber diese Ware konnte sie ja nicht von ihren uhrmachertreuen Lieferanten kaufen, denn diese konnten nur zu den festgesetzten Abmachungen liefern. Sie mußte infolgedessen auf der Suche nach einem Ausweg zu den Außenseiterwaren greifen. Die Auswirkung war die, daß die Außenseiterfabriken immer gut beschäftigt waren, die uhrmachertreuen Fabriken aber immer schlechter, weil der Kauf der Uhrmacher in Außenseiterwaren lawinenartig anwuchs.

In der Industrie beschäftigte man sich auch schon seit Jahren damit, dieses Problem einmal zu lösen. Wir alle wissen das ja. Wir wissen auch, daß die Industrie unter gar keinen Umständen zusehen wird, wie ihre Beschäftigung immer schlechter wird. Sie wird einen Ausweg aus diesen Nöten suchen, wenn wir nicht erkennen, was unsere Pflicht ist: nämlich die uhrmachertreuen Fabriken unter allen Umständen zu unterstützen.

Auf der Reichstagung 1929 in Eisenach war man zu der Auffassung gelangt, daß man die gegenseitigen Beziehungen zwischen Industrie, Großhandel und Einzelhandel vertraglich regeln müsse. Auf der Reichstagung 1930 in Münster lag schon der erste Vertragsentwurf vor. Dort wurde auch zum erstenmal von den deutschen Uhrmachern als richtig erkannt, daß einer Verpflichtung der Lieferanten eine Verpflichtung der Abnehmerschaft gegenüberstehen muß. Wir haben es für richtig erkannt, daß es nur zweckmäßig ist, wenn man Verträge abschließt, in denen Rechte und Pflichten für beide Seiten möglichst 50:50% abgewogen sind. Solche Verträge versprechen Dauer und Erfolg.

Auf der Hauptausschüßsitzung im Januar 1931 in Halle wurde der zweite Vertragsentwurf vorgelegt, eingehend beraten und die einzelnen Fragen geprüft. Mit der Kritik wurde nicht gekargt. Wir kamen zu dem Resultat, daß ein Vertrag kommen müsse. Es wurde eine Viererkommission gewählt, der auch ich angehörte. In Halle kam aber auch zum Ausdruck, daß wir einmal dieses Problem der Außenseiterbelieferung lösen müssen. Einer der prominentesten Einzelhandelsvertreter vertrat die Auffassung, daß es vielleicht der richtige Weg sei, unseren vertragsfreien Fabrikanten die Be-



Direktor Sackmann auf der Heimfahrt im Zuge. Er ist froh, wenn er wieder bei Mutter ist.