

stadt sind die Uhrmacherläden, dank rechtzeitiger und zäher Erziehungsarbeit der Fachpresse, so repräsentativ und in den geschäftlichen Mittelpunkten zahlreich, daß sie weit über die tatsächlichen Absätze und Gewinne der Branche hinaus ihr Glanz und Ansehen verleihen. Ein Fabrikladen könnte kein notwendiges Vorbild, sondern nur einer von vielen, eine unnötige und in diesem Falle zu bekämpfende Konkurrenz sein. Das Uhrmachergewerbe kann die Erzeugnisse seiner Industrie noch aus eigener Kraft wirksam genug anbieten, es ist noch nicht so weit herunter, daß sich ein Fabrikladen damit motivieren ließe.

Von der Schuhwarenindustrie, die doch seit Jahrzehnten schon mit Fabrikläden arbeitet, sollte man denken, daß sie damit restlos glücklich sei, denn wenn ein Schuhladen aufhörte, so war er immer Eigentum eines privaten Unternehmers. Aber dem ist durchaus nicht so, und es zu wissen ist äußerst lehrreich und für den Uhrmacher beruhigend, wenn er die Parallele zieht. Was die einzelnen Generalversammlungsberichte in ihrem trockenen und nicht leicht zu durchschauenden Rechenwerk nicht zum Ausdruck bringen, wird an solchen Tagungen leichter vernehmbar, da die Zahlen dort keine Rolle spielen, um so mehr aber ein Bericht über die ganze Lage, wenn er sich auch vorsichtig ausdrückt.

So heißt es: „Mit dem Direkt-Verkauf der Fabriken seien unterschiedliche Erfahrungen gemacht worden.“ Mit anderen Worten: er ist das Richtige nicht, läßt jedenfalls zu wünschen übrig.

„Wo große Umbauten und Neueinrichtungen hohe Unkosten verursachen, ist erklärlicherweise ein Risiko vorhanden, zumal Schwierigkeiten der Übergangszeit vorhanden sind.“

Welcher Laden von einigem Eindruck müßte heute nicht vollkommen umgebaut und neu eingerichtet werden? Mehr noch als die Schwierigkeiten in der Übergangszeit dürften bei uns die der alten Gewohnheit in Frage kommen, wenn der Laden nichts Neues mehr ist und durch starke Reklame sich vor dem Vergessenwerden retten muß.

„Die Ausgestaltung der Verkaufsorganisation der eigenen Läden ist schon durch die örtliche Verschiedenheit nicht leicht.“

Es ist die alte Geschichte, daß da, wo das Auge des Herrn fehlt, selten alles in Ordnung geht. Durch starke Kontroll- und Revisionsmaßnahmen soll es ersetzt werden, die das Personal ärgerlich, unsicher und bürokratisch machen. Der Laden kann keine einfache Auslieferungsstelle sein, sondern verlangt sehr flüchtiges Personal, was, um vor Verlockungen geschützt zu sein, gut bezahlt werden muß. Der Geschäftsführer ist ohne ein hohes Maß Initiative und geschäftliches Können nicht denkbar. Wo bleibt da bei Uhren angesichts des

möglichen Umsatzes das richtige Verhältnis zu den Spesen?

„Der scharf spezialisierten Fabrik ist der Verkauf im eigenen Laden schwer, da das Publikum eine reiche Sortenauswahl verlangt.“

Das erscheint als Hauptargument gegen einen Fabrikladen in Uhren, der spezialisiert nur eine sehr teure Reklame bedeutet, aber als Mischmaschgeschäft für alle anderen Fabrikate, vielleicht sogar für Schmucksachen, seine Eigenart verlieren würde. Die Fabrik würde sich – wie es in anderen Branchen schon da war – schnell entschließen, das Geschäft an einen Uhrmacher zu verkaufen, der mit ihm als einer der Zuvielen sein Leben zu fristen suchen müßte. Vielleicht als „Alleinverkauf“ des betreffenden Fabrikates, vielleicht auch wäre die Fabrik klüger und bemühte sich um die Wiederaufnahme der früheren, abgebrochenen Beziehungen zu den einzelnen Uhrmachern. Sie wird schnell erkennen, daß in diesem Fall viele schmale Pfade, die bis an das Publikum herangehen, für den Absatz der Ware besser sind, als ein breiter Weg, zu dem das Publikum kommen soll. Ganz von der Frage abgesehen, ob ein solches Geschäft wenigstens im Preise einen Vorteil bieten könnte, darf nicht vergessen werden, daß für einen Kauf viel eigenartige, auch persönliche Einflüsse mitspielen und die Ursache „Preis“ durchaus nicht immer die zwingende Rolle spielt; wie einfach läge sonst das Geschäft!

Der Zweck dieser Zeilen ist, unseren Kollegen zu zeigen, welche Schwierigkeiten dem Gedanken der Fabrikläden gegenüberstehen. Schwierigkeiten, kann man sagen, sind dazu da, daß sie überwunden werden; aber zu einer so heroischen Pose schwingt sich ein Kaufmann, der keinen Erfolg davon sieht, nicht mehr auf. Mißerfolge werden ihm nicht mehr verziehen.

Wenn eine Branche, wie die der Schuhe, diese Frage nicht unbedingt bejahend beantworten kann, nach so langjähriger Erfahrung und gewiß richtiger Einstellung zu Bedarf und Geschmack, so muß sie für eine so grundverschieden gelagerte Branche, wie die unsere, direkt verneint werden.

Die Trustbildung in der Uhrenindustrie hat neuerlich solchen Befürchtungen Raum gegeben, aber sie kann an der Aussichtslosigkeit der Sache nichts ändern. Das hat die Industrie wohl schon selbst zu verstehen gegeben, unsere eigene Überlegung soll und kann aber nur das Mißtrauen ganz ausrotten. Die Industrie kennt das wohl alles, sie weiß auch, daß allzu scharf scharf macht, und sie ist, wie das Beispiel zeigt, viel eher geneigt, mit uns zusammen Aufbauarbeit zu leisten, als noch weiter zu zerstören. Dazu brauchen wir aber gegenseitiges Vertrauen. Bringen wir das unsererseits auf, dann gibt es uns auch die Stärke und das Recht viel zu verlangen, damit wir das, was wir alle nötig haben, erreichen: Gesundheit der Branche! (I/578)

## „Not im Berufe — und doch Gravieren gratis“

Von Paul Kochanowski (Halle)

„Handwerk hat goldenen Boden“ und „Die Kunst geht nach Brot!“ Zwei eng ineinandergreifende Sprichwörter! Schlagsätze, die wohl den meisten Jüngern unserer Zunft seit langem bekannt sein dürften. Treffen sie heute noch zu? Ersteres wohl kaum; das zweite hat bestimmt an Berechtigung gewonnen. Die fortschreitende Verarmung großer Massen unseres Volkes, welche ausschlaggebend für das gesamte Wirtschaftsleben waren, hat unheilvoll zugenommen. Das Gespenst „Arbeitslosigkeit“ hat sich breit gemacht und noch lange ist kein

Ende abzusehen. Wenn auch hier und da in Aufsätzen oder schönen Reden von einer Besserung der Lage gesprochen wird, so suggeriert man sich meines Erachtens diese Meinung selber; die Couèsche Theorie hat ja auch bei uns ihre Anhänger: „Mir geht es täglich besser und besser!“ Die Worte höre ich wohl, doch fehlt mir der Glaube.

Wen trifft nun all die große Not im großen schönen Vaterlande am meisten? Den Handwerker und vor allem den Kunsthandwerker, wozu wir uns und die uns ver-