



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

56. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 13. NOVEMBER 1931 / Nummer 46

Das Gebot der Stunde

Auf der Uhrmacher-Reichstagung in Frankfurt a. M. ist ein Vertrag abgeschlossen worden, ein Vertrag, der für lange Zeit das Verhältnis zwischen Uhrmacher und Großindustrie regeln soll. Es ist auch bisher vieles und sicher auch vieles Gute über diesen Vertrag gesprochen und geschrieben worden. Aber Verträge gleichen den Gehäusen einer Uhr. Ein Uhrgehäuse ist zu nichts nütze, wenn nicht das lebendige Werk, der wahre Kern hineinkommt. Auch Verträge müssen erst mit Leben, mit einem rastlosen Kern erfüllt werden, wenn sie nicht beschriebenes Papier bleiben wollen. Dieser lebendige Inhalt ist dem Frankfurter Vertrag noch zu geben. Dieser Inhalt muß so sein, daß jeder Uhrmacher sich stündlich in seiner Tagesarbeit des Vertragswerkes bewußt ist. Gleiches gilt natürlich auch von der Industrie, die ihr Denken und Handeln auf den wahren Geist des Vertrages einstellen muß.

Es ist hier nicht beabsichtigt, auf Einzelheiten des Vertrages einzugehen, es wird wichtiger sein, die Kernfrage herauszustellen. Durch den Vertrag wird eine Schicksalsgemeinschaft zwischen vertragstreue Industrie und organisiertem Uhrmacher geschaffen. Das ist das wesentliche Ergebnis. Seine praktische Auswirkung muß darin bestehen, daß beide Gruppen sich gewissermaßen als alleinige Kunden und als alleinige Lieferanten betrachten. Damit wird für den Uhrmacher die Verpflichtung aufgestellt, nur bei den vertragstreuen Firmen zu kaufen. Welche Folgen hat diese Verpflichtung?

Die Führung eines jeden Geschäftes verlangt, wenn sie erfolgreich sein soll, als Grundlage ein Geschäftssystem, ein Prinzip, das bei allem geschäftlichen Handeln angewandt werden muß. Wer z. B. für seinen Einkauf den durchaus gesunden Grundsatz aufgestellt hat, nur bei einigen wenigen Lieferanten zu kaufen, weil diese dann durch die höheren Aufträge ein größeres Interesse an dem Kunden haben, sollte auch dann von diesem Prinzip nicht abgehen, wenn ihm einmal ein anderer Lieferant einen kleinen Vorteil zu bieten scheint. Gewiß kann man im Geschäftsleben, das so vielseitig und oft so fließend ist, nicht Grundsätze und Prinzipien aufstellen, die für die Zukunft und in jedem Falle bindend sind. Einmal wird doch, wenn es nicht anders geht, eine kleine Abweichung erforderlich sein. Aber im allgemeinen soll der Kaufmann niemals das große Ziel aus dem Auge verlieren, um dessentwillen er das Prinzip aufgestellt hat. Wenn er sich selbst Hemmungen anlegt, so tut er das gewiß im Hinblick auf größere Aufgaben.

Im Falle der Uhrmacher bedeutet dieses große Ziel nichts weniger als die Erhaltung des deutschen Uhrenfachhandels. Um diese Aufgabe lohnt es sich durchaus, sich selbst Hemmungen anzulegen. Zur Erhaltung des Uhrenfachhandels ist eine Stärkung der vertragstreuen Großindustrie unbedingt erforderlich. Wenn der Uhrmacher auch heute noch Aufträge den Außenseiterfabriken zuschreibt, die ihre Waren ohne jede Hemmung dem Nichtfachgeschäft liefern und dadurch dem Fachhandel unübersehbaren Schaden zufügen, so gräbt der Uhrmacher sein eigenes Grab. Er zwingt die vertragstreue Industrie, andere Wege des Absatzes für ihre Waren zu suchen und er zerschlägt damit das ganze Werk der Schicksalsgemeinschaft von Großindustrie und Uhrmacher. Auf dem Trümmerfeld wird weder das Nichtfachgeschäft noch die Industrie, sondern der Uhrmacher zurückbleiben.

Um diesen verhängnisvollen Weg nicht zu beschreiten, muß der Fachhandel das Prinzip durchführen, nur bei den Vertragsindustriellen zu kaufen. Gewiß kann es vorkommen, daß ein Außenseiterfabrikant dem Uhrmacher ein verlockendes Angebot macht, das geeignet ist, die Hemmungen, die sich der Uhrmacher selbst auferlegt hat, zu beseitigen, aber dann wird der Uhrmacher zu überlegen haben, ob dieses Angebot es wert ist, einen Schritt vorwärts zur Vernichtung des Fachhandels zu tun. Vor allem muß der Uhrmacher bedenken, daß ihm die Außenseiterfabriken niemals die Grundlage seiner Existenz geben können. Wohl kann er einige wenige Spezialitäten dort beziehen, aber zur Komplettierung seines Sortimentes braucht er die Großindustrie.

Damit ist aber keineswegs gesagt, daß sich nun der Fachhandel der vertragstreuen Industrie auf Gedeih und Verderb verschreiben muß. Die einsichtigen Führer des Gewerbes waren sich völlig darüber klar, daß auf beiden Seiten Rechte und Pflichten gleichmäßig verteilt werden müssen. Ein besonderes Instrument für die Überwachung ist in der „Verkaufsberatung“ geschaffen worden. Bei dieser Stelle müssen alle mit dem Vertragswerk zusammenhängenden Wünsche, Anregungen und Beschwerden einlaufen. Niemals darf der Uhrmacher das Gefühl haben, daß die von ihm übernommene moralische Verpflichtung seiner Leistungsfähigkeit im Wettbewerb mit dem Nichtfachgeschäft entgegensteht. Einmal wird die Verkaufsberatung dafür sorgen, daß der Uhrmacher dem Nichtfachgeschäft in bezug auf Preiswürdigkeit nicht nachsteht (durch die Schaffung der Anfangspreislagen),