

4. Die im Zeitungs- und Zeitschriftengewerbe übliche Versicherung der Abonnenten darf vom Zugabeverbot nicht ausgenommen werden.

5. Schließlich sind die gekoppelten Verkäufe von Waren gesetzmäßig so zu erfassen, daß eine Umgehung der Zugabe auf diesem Wege ebenfalls unmöglich ist.

Wir haben zu diesen Punkten entsprechende Gesetzesvorschläge ausgearbeitet und diese zur Verarbeitung im Gesetzentwurf an die zuständige Stelle weitergeleitet. (VI 1/64)

Beinahe nicht zu glauben! In einer mitteldeutschen Stadt hatte ein Glasermeister auf ein von ihm abgegebenes Angebot für Arbeiten der Standortverwaltung noch 38% abgegeben. Daraufhin erhielt er von der auftraggebenden Stelle eine Benachrichtigung, worin ihm mitgeteilt wurde, daß der Zuschlag nicht dem Mindestfordernden, sondern einem anderen Handwerker mit günstigem Angebot erteilt worden sei.

Wir möchten nur hoffen und wünschen, daß alle Behörden in dieser Weise vorgehen würden, dann wäre dem Handwerk ein gut Teil geholfen. RH. (VI 1/63)

Warum beurteilt man eigentlich alles nach den Großbetrieben? Die Großbetriebe spielen im deutschen Wirtschaftsleben tatsächlich doch gar nicht die große Rolle, die ihnen Regierung, Wirtschaftsvertretungen, Tagespresse usw. beilegen. Anderthalb Millionen Klein- und Mittelbetrieben stehen nur 900 Großbetriebe (mit mehr als 5 Mill. RM Umsatz) gegenüber.

Also: Klein- und Mittelbetriebe, werdet euch eurer Macht mehr bewußt, laßt eure Vertretungen auf die Tagespresse mitwirken, daß eure Sorgen und euer Wirken mehr in die Öffentlichkeit kommen, damit man sieht, daß Deutschland nicht bloß aus Großbetrieben besteht. (Aus den „Notwinken“, Unabhängige Briefe des Verlags für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart.) (VI 1/64)

Guter Rat! (Frei nach Robert Reinick) von Baiduin.

Vor allem eins, mein Sohn, nimm niemals Zinn, laß nie Tinol die Rep'atur entweihn, denn glaub mir, Löten bringt dir kein' Gewinn, auch ohne Kolben repariert sich's fein!

Und bunze nicht, wenn auch die andern lachen; verpunzte Löcher wirken niemals schön. Es ist so leicht, ein Futter reinzumachen. Die Bunzer, Kind, tun selten was verstehn.

Stich keinen Grat und biege keine Kloben, schon' die Vergoldung und die Politur; so wird man dich und deinen Namen loben als Meister in der Uhrenrep'atur!

Jedoch, ich fühl's, du wirst nicht auf mich hören, dann merke dir zum mindesten, mein Kind: Wenn du auch pfuschst, stets mußt du dich empören, daß alle andern solche Murkser sind! (VI 1/60)

Zentralverbands - Nachrichten

Die Geschäftsstelle des Zentralverbandes erteilt unentgeltlich Auskünfte in allen Rechts- und Steuerfragen sowie über sonstige geschäftliche Angelegenheiten. Auskünfte werden jedoch nur dann erteilt, wenn der Einsender (mittelbares) Mitglied des Zentralverbandes ist und mit der Entrichtung fälliger Beiträge nicht im Rückstand ist. Jeder Anfrage sind Briefmarken für die Antwort beizufügen.

Betrifft Schußvertrag im Uhrenfachhandel. Durch unsere Veröffentlichungen über den Schußvertrag im Uhrenfachhandel ist mitunter die Auffassung entstanden, daß dieser Schußvertrag mit dem „Wirtschaftsverband der Deutschen Uhrenindustrie“, Donaueschingen, geschlossen worden ist.

Wir machen ausdrücklich darauf aufmerksam, daß dies nicht der Fall ist. Der „Wirtschaftsverband der Deutschen Uhrenindustrie“ hat nichts mit dem Schußvertrage zu tun, da dem Wirtschaftsverband ja auch noch andere Uhrenfabriken angehören.

Wir betonen noch einmal, daß der Schußvertrag lediglich mit den Firmen

Gebrüder Junghans AG., Schramberg im Schwarzwald,
Kienzle Uhrenfabriken AG., Schwenningen a. N.,
Friedrich Mauthe G. m. b. H., Schwenningen a. N.,
Gustav Bössenroth, Berlin-Marienfelde,
Gebrüder Thiel G. m. b. H., Ruhla in Thür.,

geschlossen worden ist. Diese Uhrenfabriken kommen als Lieferanten für die Uhrenfachgeschäfte in Frage. (VII 288)

Firma Robert Isaacsen, Hamburg 36, Büschstraße 13. Die von uns angestellten Ermittlungen haben ergeben, daß die geschäftliche Betätigung der Firma Isaacsen (Aufkauf von Brillant-Schmucksachen und auch Pfandscheinen) zu einer Schädigung des Uhrenfachhandels nicht geführt hat. (VII 289)

Zentralverband der Deutschen Uhrmacher (Einheitsverband)
W. König

Innungs- und Vereinsnachrichten

Thüringer Uhrmacher-Unterverband

Sonntag am 15. November fand in Erfurt (Bürgerbräu) anläßlich eines Vortrages von Herrn Tümena: „Wie stärken wir das Fachgeschäft im Wettbewerb“, eine Mitgliederversammlung unseres Unterverbandes statt. Vormittags von 10-12 Uhr war eine Vorstandssitzung, die sehr schön verlief.

Die Mitgliederversammlung begann 13¹/₂ Uhr. Anwesend waren 82 Kollegen mit ihren Angehörigen. Der Vorsitzende, Kollege Kronberger, gibt seiner Freude über den wirklich zahlreichen Besuch beredten Ausdruck und begrüßt besonders den Vorsitzenden des Zentralverbandes Kollegen Gohlke (Berlin), Herrn Verbandsdirektor König (Halle), den Leiter der neuerrichteten Verkaufsstelle Herrn Tümena, Kollegen Tröscher (Weimar) als Vertreter des Saale-Ilm-Verbandes und den Vertreter der Handwerkskammer (Erfurt).

Der Vorsitzende des Zentralverbandes, Kollege Gohlke, entbietet die Grüße des Gesamtvorstandes des Zentralverbandes. Er bittet, den Vertrag mit der Uhrenindustrie, der den Kollegen nur Gutes bringt, nach vollen Kräften zu unterstützen, denn in diesem Vertrage wäre es lediglich die Uhrenindustrie, die Verpflichtungen übernommen habe.

Im Anschluß an diese Worte hält der Verkaufsberater Herr Tümena seinen Vortrag. Er versteht es meisterhaft, die augenblicklichen Verhältnisse im Einheitspreisgeschäft und Uhrenfachgeschäft zu schildern und entwickelt die Grundsätze, die für die moderne Verkaufsberatung im Uhrenfachgeschäft Gültigkeit haben müssen. Vor allen Dingen soll sein Mahnruf Beachtung finden: Uhrmacher werde Kaufmann, aber bleibe Uhrmacher. Denn da-

Manuskripte für diesen Teil erbitten wir spätestens zum Montag jeder Woche, andernfalls ist die Aufnahme in der jeweiligen Nummer fraglich.

mit ist der Hinweis auf den soliden Charakter des Uhrengeschäfts richtig begründet, vor allen Dingen in bezug auf eine solide Reparaturausführung. In einer Reihe von Beispielen weist der Vortragende erzielte Verkaufserfolge nach und mahnt zur Nachahmung. Er zeigt dann die von der Verkaufsberatung herausgebrachten Sortimente in Kampfpfeislagen, und zwar Wecker, Taschen- und Armbanduhren. Der Uhrmacher müsse unter allen Umständen die Bestrebungen der Industrie und des Zentralverbandes unterstützen, um in dieser Schicksalsverbundenheit gegen die Schädigungen anzukämpfen, die der Uhrenhandel durch die Warenhäuser erleidet.

Der über einstündige Vortrag wird mit großem Beifall aufgenommen. Im Anschluß daran spricht Herr Verbandsdirektor König in nahezu anderthalbstündiger, glänzender Rede über den Frankfurter Vertrag zwischen Uhrmachern und Industrie. Er erläutert das Zustandekommen der vielen, vielen Muster in den letzten Jahren, daß aber nunmehr durch wesentliche Einschränkungen in den Sortimenten selbst die Lagerhaltung des Uhrmachers vereinfacht werde. Herr König spricht weiter über die vereinfachte Preiseinstufung. Er empfiehlt die Führung einer Lagerstatistik und außerdem bei Aufstellung der Bilanz und des Buchabschlusses die Berücksichtigung der richtigen Unkostensätze und des Unternehmerlohnes. Zum Schluß seiner Ausführungen weist er auf die Notwendigkeit der wirklich einwandfreien Reparaturwerkstatt hin.

Die trefflichen Ausführungen lösen einmütigen Beifall aus; die Worte des Herrn Direktor König unterstreicht der Zentralverbandsvorsitzende, Kollege Gohlke, nochmals unter Hinweis auf die im Frankfurter Vertrag festgesetzten Grundsätze: „Gleiche Mengen, gleiche Preise“ und „Die Uhren dem Fachgeschäft“.