

Verschiedenes

EntschlieÙung, gefaÙt anlaÙlich der öffentlichen Vertreterversammlung des Deutschen Handwerks- und Gewerbe-kammertages zu Dresden am 6. April 1932. Der Reichsverband des deutschen Handwerks und der Deutsche Handwerks- und Gewerbe-kammertag haben seit langen Jahren bei ihren Kundgebungen den Standpunkt vertreten, daÙ alle Kräfte angesetzt werden müÙten, um eine Gesundung der deutschen staatlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse unter äußerster Anspannung der eigenen Kräfte des deutschen Volkes zu erreichen, damit die außenpolitische Abhängigkeit sobald wie möglich beseitigt wird. Wir haben immer wieder gefordert, daÙ die Hemmungen beseitigt werden müssen, die einer Entwicklung der produktiven Kräfte der deutschen Wirtschaft entgegenstanden haben. Wir haben eine Steuerpolitik verlangt, die Kapitalbildung zuläÙt und nicht auf Kosten der Substanz und des Unternehmerwillens geht. Wir haben eine Sozialpolitik verlangt, die die Wirtschaft nicht weiter einengt und belastet, eine Preis- und Lohnpolitik in allen Wirtschaftszweigen, die der notwendigen Kapitalbildung gerecht wird und die Erhaltung der Reallöhne und der Kaufkraft zuläÙt.

Wir haben damit die Notwendigkeit einer straffen und zielbewußten Führung der deutschen Wirtschaftspolitik durch die Reichsregierung anerkannt. Gleichwohl sehen wir uns genötigt, feierlich darauf hinzuweisen, daÙ die staatliche Wirtschaftspolitik der letzten Jahre unseren Wünschen nicht gerecht geworden ist.

Der gewerbliche Mittelstand ist durch die Deflationspolitik der Notverordnungen in einer Weise geschwächt worden, die auch vom staatspolitischen Standpunkt aus außerordentlich zu bedauern ist. Die Überwindung der jetzigen Wirtschaftskrise wäre sehr viel leichter gewesen, wenn die breite Schicht des gewerblichen Mittelstandes in ihrer früheren Leistungsfähigkeit heute noch vorhanden wäre. Statt dessen ist in Vollzug der Notverordnungen eine weitere Schwächung und Zertrümmerung des gewerblichen Mittelstandes erfolgt.

Es kommt hinzu, daÙ uns die Möglichkeit genommen ist, für unsere berufsständischen Bemühungen parlamentarische Hilfe in ausreichendem Maße zu gewinnen. Auch die Möglichkeit einer unmittelbaren EinfluÙnahme auf die Reichsregierung ist dem gewerblichen Mittelstand nicht in dem Maße gegeben wie anderen Berufsgruppen des deutschen Volkes. Wir haben bereits im vorigen Jahre dem Herrn Reichskanzler die dringende Bitte vorgelegt, eine unmittelbare Fühlungnahme zwischen der Reichsregierung und dem gewerblichen Mittelstand herzustellen, und zwar durch Aufnahme eines sachverständigen Vertrauensmannes der mittelständischen Wirtschaft in das Reichskabinett. Trotz aller unserer Bemühungen ist es bisher nicht gelungen, dieses Verlangen durchzusetzen. Wir erklären hiermit, daÙ unsere Stellungnahme zur Politik der Reichsregierung entscheidend dadurch beeinflusst wird, ob unser Verlangen nunmehr erfüllt wird oder nicht. Angesichts der wirtschaftlichen Lage in Handwerk und Gewerbe sehen sich der Reichsverband des deutschen Handwerks und der Deutsche Handwerks- und Gewerbe-kammertag veranlaÙt, vor aller Öffentlichkeit noch einmal eine grundsätzliche Wandlung der deutschen Wirtschaftspolitik in ihrem Verhältnis zum gewerblichen Mittelstand zu fordern. Sie verzichtet darauf, die wieder und wieder vorgebrachten Forderungen im einzelnen darzulegen, erinnert aber die Reichsregierung an die furchtbare Verantwortung, die sie gegenüber der Volksgemeinschaft mit ihrer Einstellung zum Handwerk trägt. (VI1/756)

Für den Württembergischen Landtag ist als Kandidat der Vorsitzende des Landesverbandes Württemberg, Herr Kollege Richard Hoffmeister (Stuttgart), aufgestellt worden. Es wäre außerordentlich erwünscht, wenn in die Landtage auch Uhrmacher hineinkämen, weil es dann leichter wäre, manche gerechte Forderung des Uhrmachergewerbes zu verwirklichen. — Hoffentlich gelingt es, den Kollegen Hoffmeister in Württemberg durch das tatkräftige Eingreifen seiner Kollegen und ihrer Freunde in den Landtag hineinzubringen. (VI1/755)

Uhrmacher werde Kaufmann! AuÙer der genauen Beobachtung der Marktverhältnisse für den Uhrenabsatz in Deutschland hat die durch den Frankfurter Schutzvertrag ins Leben gerufene Verkaufsberatung für den Deutschen Uhrenfachhandel die Aufgabe, die kaufmännische Erlüchtigung der Uhrmacher, ihrer Angehörigen und Angestellten zu fördern. Wir berichteten bereits, daÙ im Februar drei Schulungswochen für rentable Geschäftsführung von der Verkaufsberatung in Altona, Alexisbad (Harz) und München veranstaltet wurden.

Besonders erfreulich ist die Tatsache, daÙ sich bei der Schulungswoche in Altona so viele Teilnehmer gemeldet hatten, daÙ vom 4. bis 8. April eine zweite Schulungswoche in Altona stattfinden mußte. Der Verlauf dieser zweiten Schulungswoche bewies deutlich die Notwendigkeit für das Uhren-Fachgeschäft, gerade in der Zeit der Krise sich mit den wichtigen Fragen rentabler Geschäftsführung zu beschäftigen.

Die Schulungswochen werden so aufgezogen, daÙ etwa 50 Teilnehmer zusammen mit den Lehrkräften der Verkaufsberatung eine Arbeitsgemeinschaft bilden, in der in Rede und Gegenrede, in Frage und Antwort die einzelnen Gebiete erarbeitet werden. Für die Schulungswoche in Altona hatte die dortige Städtische Uhrmacher-Fachschule dankenswerterweise ihre neuzeitlichen und für einen solchen Zweck außerordentlich geeigneten Schulräume zur Verfügung gestellt. Herr Direktor Brinckmann, der Leiter dieser Schule, leistete außerdem die für den Kursus notwendigen Vorarbeiten. In den Räumen, in denen sonst die schwierigen und komplizierten fachlich-technischen Fragen der Uhrmacherei behandelt werden, zog nun der kaufmännische Geist



Die Teilnehmer und Lehrkräfte der 2. Schulungswoche (4. bis 8. April 1932) der Verkaufsberatung in Altona vor der städtischen Uhrmacherfachschule.



Der Leiter der Verkaufsberatung, Herr Tumena, erläutert den Teilnehmern die Probleme der Rentabilitätsrechnung.



Herr Rautenberg von der Verkaufsberatung zeigt den Teilnehmern, wie man wirksame Plakate und Blickfänge schafft.

des Uhren-Kaufmanns ein, und so war auch rein äußerlich die glückliche Verbindung zwischen Uhren-Fachmann und Uhren-Kaufmann geschaffen.

Als besonders wichtig verdient hervorgehoben zu werden, daÙ die Teilnehmer nicht nur in theoretischer Weise aufgeklärt wurden, sondern auch durch die zahlreichen praktischen Übungen Gelegenheit hatten, das Gehörte praktisch durchzuarbeiten.

Unsere Abbildungen zeigen eine Gruppenaufnahme der Teilnehmer mit den Lehrkräften vor dem Schulgebäude und je eine Unterrichtsstunde bei dem Leiter der Verkaufsberatung, Herrn Tumena, und bei Herrn Rautenberg, dem Schaufenster-Fachmann der Verkaufsberatung.

Das Programm der Schulungswoche war so gestaltet, daÙ an den Vormittagen die Fragen des Rechnungswesens (Statistik, Kalkulation, Rentabilitätsrechnung, Buchhaltung) und der Werbung