

Zeiten angeblichen Wohlstandes für 300 Fr. verkauft werden konnte, ein Artikel ohne praktischen Wert, aber ganz hübsch, bieten Sie ihn jetzt für 100 Fr. an! Das Publikum, das diese Uhr für 100 Fr. kaufen würde, ist grundverschieden von dem, das sie nicht mehr für 300 Fr. kaufen würde. Es antwortet Ihnen: „Nein, danke, geben Sie sich keine Mühe. 100 Fr. ist zu teuer, und für 50 Fr. will ich etwas Praktisches von guter Qualität.“ Deshalb haben Sie Ware, für die Ihr Lager das Krankenhaus ist. Mit welchem Leichtsinne haben Sie alle nicht mitunter gekauft, indem Sie nicht genügend die Selbstkostenpreise der Fabrikanten prüften. Sie haben das Blendwerk der Gehäuse ruhig hingenommen. Sie haben den Arbeiterinnen Gehäuse von federleichtem Gewicht verkauft. Sie haben Ware gekauft, ohne sich jemals zu sagen: Prüfen wir erst einmal recht sorgfältig. Ist das Werk tatsächlich gut? Kennt der Fabrikant den Begriff Kundendienst? Kann ich mit dieser Ware einen Ruf aufbauen in der Weise, daß jeweils mein Kunde mir einen zweiten wirbt? Hat das Goldgehäuse ein anständiges Gewicht? Kann ich ehrenhaften und intelligenten Verkäufern zumuten, diesen Schund zu verkaufen, oder entsprechen meine Verkäufer dem Schund, den ich soeben erworben habe?

Die großen Gewinne hatten vielleicht den Vorteil, die Gewährung unsinniger Kredite zu ermöglichen; denn selbst wenn man 50 % bei seinen Schuldnern verlor, kam man doch immer noch auf seine Kosten. Hätten Sie, die Herren Detailhändler und pünktlichen Zahler, wohl jemals geglaubt, daß vielleicht ein Bazar in Ihrer Stadt, ein schwieriger Käufer, 10–15 % mehr als Sie erhielt, weil er die Fabrikanten zu nehmen verstand?

Preisunterbietung? Aber das hat doch gar nichts zu sagen. Der Überproduktion mußte, selbst um den Preis rechtschaffener Arbeit, zum Absatz verholfen werden! Fabrikanten und ihre Verkäufer befanden sich in den größten Schwierigkeiten, und dies war der Auftakt zur Preisunterbietung. Die Folge davon war denn auch, daß viele Detailhändler nur noch das Alleinverkaufsrecht haben wollten, um wenigstens auf diese Weise der Innehaltung der Preise gewiß zu sein. Wenn es sich hierbei um einen bedeutenden Artikel handelt, der einen ausgesprochenen Fortschritt bedeutet, so kann die Vergebung einer Alleinverteilung nur die Opposition aller übrigen Detailhändler der Stadt herausfordern, die alles tun werden, um den Artikel in den Augen des Publikums herabzusetzen, das ja bekanntlich in mehrere Geschäfte geht, ehe es sich zum Kauf entschließt. Unaufgeklärt, wie es ist, und da es schließlich nicht mehr ein noch aus weiß, entscheidet es sich für einen minderwertigen Artikel, während es ohne diese Beeinflussung das Bessere gewählt hätte. Die beste Firma der Stadt erhebt immer den gleichen Einwand, nämlich daß, wenn andere den Artikel ebenfalls verkaufen können, bald überhaupt nichts mehr zu verdienen sei.

Das ist insofern zutreffend, als es der Fabrikant versäumt hat, den ehrlichen Handel genügend zu schützen. Das Ergebnis davon ist der immer steigende Verkauf von Schund. In einer Stadt aber, wo ein guter Artikel lediglich Fürsprecher und Anhänger zählt, erreicht bei allgemeiner Preisinnehaltung jede einzelne Firma weit bedeutendere Umsätze; unter den heutigen Verhältnissen hält der Alleinverkauf den Absatz eines guten Artikels nur auf.

Sie haben es sich leicht gemacht und dadurch den Verkauf von minderwertiger Ware unterstützt. Sie lassen die Jugend, die heranwachsende Generation, glauben, daß eine Uhr, die jede Woche um 4–5 Minuten variiert, ladellos geht. Dadurch haben Sie der Präzisionsuhr den Todes-

stoß versetzt. Sie befand sich bereits in Todesgefahr an dem Tage, wo die Armbanduhr ihren Aufstieg nahm; denn wir wissen alle, daß nur eine Taschenuhr eine Präzisionsuhr sein kann, während man dies von einer Armbanduhr nicht erwarten kann. Man kann fast sagen, daß der Wellruf der Schweizer Uhrenindustrie mit dem Tage erschüttert wurde, wo die Armbanduhr aufkam.

Fragen Sie einmal Ihre Bekannten, wie spät es ist, und 75 % aller Damen antworten bestimmt: „Meine Uhr geht nicht.“ Andere sagen: „Es ist zwei Uhr.“ Und wenn Sie dann bemerken: „Aber nach Ihrer Uhr ist es ja zehn Minuten vor zwei“, so wird Ihnen erwidert: „Ach ja, das macht nichts, sie geht zehn Minuten nach, aber sonst geht sie gut.“

Die meisten jungen Leute, deren Uhren um einige Minuten je Woche variieren, behaupten, daß sie gut gehen. Nur Ärzte, Ingenieure und überhaupt Leute, die an größte Pünktlichkeit gewöhnt sind, fordern auch größte Genauigkeit. Wie kann man sich da noch wundern, wenn die größten Markenuhren, die den Ruhm unserer Uhrenindustrie begründet haben, in dem allgemeinen Chaos ihren Untergang finden? Die großen Markenfabrikanten haben sich eben zu sehr auf ihren Lorbeeren ausgeruht, sie sind hinter ihrer Zeit zurückgeblieben; sie haben den letzten Rest an Energie eingebüßt und bilden nur noch — der Ausdruck stammt nicht von mir — „le home de la poussière (ein Reich, zu Staub geworden)“.

Die großen Fabrikanten und die wirklich guten Etablissee (denn solche gibt es noch, wenn sie auch nicht groß an der Zahl sind), die noch gewissenhaft sind, sehen sich vor die Aufgabe gestellt, ihr Fabrikationsprogramm zu sanieren, zu vereinfachen und die Zahl der Kaliber, Gehäuse, Modelle usw. beträchtlich zu vermindern. Sie sind endlich gezwungen, sich mit der Schaffung eines wirklichen Kundendienstes zu befassen, was besonders für diejenigen ein wahres Problem ist, die mit so ungeheuren Mengen von Formen und Kalibern arbeiten.

Von jetzt an wird das Stahlgehäuse eine bedeutende Rolle spielen. Aber Vorsicht, auch hierin wird bald ein Haufen Schund zu sehen sein. Eine neue Orgie bereitet sich diesmal in der Fabrikation der Gehäuse vor. Was ist wohl schöner als nicht oxydierbarer Stahl, der allein Anspruch erheben darf, an die Stelle von Gold und Silber zu treten; aber seine Bearbeitung kommt wesentlich teurer zu stehen. Auch hier kann man die Fabrikanten in Europa an den fünf Fingern abzählen, die sich die Mühe geben werden, gute Arbeit zu leisten. Fabrikant und Etablissee sind in den meisten Fällen durch Schaden noch nicht klug genug geworden, um endlich zu erkennen, daß, um die Schwierigkeiten zu überwinden, die Ebauche, Chablonnage und Etablissage ihnen in den Weg legen, sie nur Qualität herausbringen dürfen, die andere nicht erreichen können oder wollen.

Sie sind oft nicht fähig genug, über den Wert eines Artikels zu entscheiden, die Kosten eines gut ausgeführten Gehäuses — besonders, wenn es aus Stahl gefertigt wurde — richtig abzuschätzen. Denken Sie daran, daß ein Arbeiter allein für die Politur eines schönen, geschweißten Stahlgehäuses drei Stunden benötigt, so daß die Herstellung eines Goldgehäuses weit weniger kostspielig ist.

Chromierte Gehäuse werden bald der Vergangenheit angehören. Die Fabrikanten werden ihre Kollektionen verbessern und der Zeit anpassen, so daß dann Ihre jetzigen Lagerbestände erneut eine Entwertung erfahren auf Grund dieser schöneren Qualität, die die seriösen Fabrikanten zu vernünftigeren Preisen herausbringen werden.