

beschäftigung ermöglichen läßt. Um der seelischen Not der Arbeitslosen zu steuern und ihnen den Anschluß an das Fach zu erhalten, sind überall, wo es die Verhältnisse ermöglichen, Fortbildungskurse für Arbeitslose einzurichten, etwa mit folgenden Zielen: a) für Junggehilfen allgemeine Fortbildung; b) für Fortgeschrittene Spezialfortbildung, etwa in Armbanduhren oder elektrischen Uhren oder Reglage usw. Die Unterstützung der Arbeitsämter und ähnlicher Stellen ist hierbei mit in Anspruch zu nehmen.

Sie werden einstimmig angenommen.

Es folgt der Vortrag von Herrn Tümena, dem Leiter der Verkaufsberatung für den Deutschen Uhrenfachhandel:

**Wie hat sich der Frankfurter Vertrag ausgewirkt?**

Das Wichtigste an dem ganzen Vertrag sei, daß man zum erstenmal eine Gemeinschaftsarbeit zwischen Industrie, Großhandel und Einzelhandel erreicht habe. Das Fachgeschäft wird als die anerkannte Trägerin des Uhrenfachhandels angesehen. Die billigen Kampfpreise be-

engere Zusammenarbeit zwischen dem Großhandel und dem Zentralverband. Durch den Anfang Juli in Gotha stattfindenden Grossisten-Verbandsstag ist eine Gelegenheit gegeben, hierüber zu beraten. Waren nun die Uhrmacher treu? — An vielen Stellen wird das verneint, es würde immer noch bei Außenseitern gekauft, manches Uhrengeschäft sei nur der billigen Preise wegen zu Außenseitern gegangen. Zur Erhaltung des Fachgeschäftes sei es notwendig, nur die Ware der Vertrags-Fabriken zu kaufen und billige Angebote zu meiden. In Zukunft soll die Verkaufsberatung befragt werden, wenn der Uhrmacher unter allen Umständen in derartige Preise eintreten möchte. Falls der Uhrmacher jetzt von dem Vertrag abfällt, liefern die Fabriken an alle. Das Warenhaus warte nur auf die Markenuhren. Wenn man es ernst meine mit der Erhaltung des Uhrenfachgeschäftes, dürfte der Vertrag nicht aufliegen.



Blick in den Saal

deuten eine Stützung der Fachgeschäfte gegenüber den Warenhäusern. Es erfolgt eine kaufmännische Beratung und Ausbildung der Uhrmacher. Die Uhrenfachgeschäfte sollten nur von den Vertragsfirmen beziehen. Die verschiedensten Wirtschaftsverbände seien auf den Vertrag aufmerksam geworden.

Man müsse anerkennen, daß die Vertragsfabriken im Sinne des Vertrages gehandelt hätten. Die Industrie gehe bereitwilligst auf die unerläßlichen Wünsche des Einzelhandels ein. Auf der Gegenseite seien die Außenseiter nicht bereit, mit den Uhrenfachgeschäften feste Bindungen einzugehen. Wie man schon in der Hauptausschußsitzung betonte, werde der Verlust durch das billige Absetzen der Ware an die Warenhäuser nur durch das teurere Verkaufen der Uhren an die Uhrenfachgeschäfte ausgeglichen. Wenn der Uhrmacher es fertigbringe, treu zu sein, könne man die Außenseiter zur Vernunft bringen. Durch die Ausschaltung des Exportes versuchten der Außenseiter, auf jede erdenkliche Art im deutschen Geschäft Fuß zu fassen.

Zwischen dem Großhandel und dem Uhrmacher fehle noch die rechte Fühlung, man beabsichtige eine

Sind die Anfangspreislagen notwendig? Durch Absinken der Kaufkraft habe sich ein Absinken der Preise ergeben. Der Kunde soll durch die Anfangspreislagen am Fachgeschäft festgehalten werden. Wenn ihm die Reparaturpreise zu hoch seien, verlange er meistens nach billigen Uhren. Die Kampfpreise seien schon ein Übel, aber das kleinere Übel. Es sei nun aber nicht notwendig, jedes Außenseiterangebot mitzumachen, daher solle man weitere Anfangspreislagen ablehnen. Die Anfangspreislagen seien nicht immer in der richtigen Art gehandhabt, z. B. seien die Kampfartikel an bevorzugter Stelle angeboten worden. Es müsse genügen, wenn man mit den bisherigen Anfangspreislagen weiter arbeite.

Bezüglich der Preispolitik hätten die Uhrengeschäfte zu wenig Rückgrat gezeigt. Es sei gegen den Preisabbau nicht scharf genug vorgegangen. Die Unkosten bleiben gleich, der Umsatz geht herunter, dann könne man doch unmöglich die Preise derartig, wie geschehen, heruntersetzen. Es gäbe törichte Unterbietungen, sogar Markenuhren verkaufe man unter dem vorgeschriebenen Verkaufspreis. Das Halten der Preise