

sei unbedingt nötig. Es solle verlangt werden, daß jeder Uhrmacher gerichtlich belangt werden könne, wenn Derartiges geschehe. Der Passus der Vierten Notverordnung, der dem bisher entgegenstand, laufe am 1. Juli 1932 ab. Außerdem schafften die festen Preise Vertrauen.

Die Verkaufsberatung hat Schulungswochen durchgeführt, aufklärende Vorträge gehalten. Dabei hat man sich mit den Schaufenstern beschäftigt und über Werbemittel, Statistik, Kalkulation gesprochen. Der Pessimismus müsse bekämpft werden. Man könne mit großer Freude feststellen, daß neuerdings auch die Besteckindustrie im Sinne des Vertrages mitarbeite.

In den Innungen und Verbänden müsse noch weitere Aufklärungsarbeit geleistet werden. Jeder Verbandsvorsitzende oder Obermeister solle die Gedanken der Kurse weiterverbreiten. Der Markt müsse untersucht werden, der Qualitätsgedanken solle weiter gefördert werden. Die Mitarbeit der Praxis habe man besonders nötig, man solle den eingeschlagenen Weg weiter beschreiten.

Kollege Bätge äußert sich folgendermaßen: Ein abschließendes Urteil über den Frankfurter Vertrag sei natürlich nach einem $\frac{3}{4}$ Jahr noch nicht möglich. Das Beste an dem ganzen Vertrag sei die Verkaufsberatung, sie habe in sehr vielen Fällen schon sehr viel Gutes gestiftet. Was die Kollegen vor allem erwartet hätten, das Fernhalten der Markenware aus den Kaufhäusern, sei nicht erreicht. Außerdem müsse man dagegen angehen, daß nicht bewährte Muster nach verhältnismäßig kurzer Zeit von den Fabriken zu einem viel geringeren Preis auf den Markt geworfen wurden. Wo solle da das Vertrauen des Publikums bleiben? Das seien unhaltbare Zustände. Festgesetzte Preise für Großuhren in dem jetzigen Umfange seien nicht möglich, da jedes Geschäft besonders kalkulieren müsse. Man müsse die Festpreise auf einige Standardmuster beschränken. Es müsse ein Weg gefunden werden, daß festgestellt werden könne, woher die Ware in den Warenhäusern stammt. Die Uhren müßten gezeichnet werden. Jeder Abnehmer könne eine Nummer bekommen, die an der Uhr angebracht werden muß. Kollege Hoffmeister bekennt sich als Freund der gebundenen Preise und bittet, daß die Kollegen in den Innungen die gebundenen Preise wirklich halten. Herr Kollege Kratz ist sich darüber klar, daß der Vertrag gewisse Fehler habe. Ein Hauptfehler seien die übermäßigen Kampfpreise, deren Folge ein übermäßiges Abgleiten der Preise sei. Dergleichen habe das Reparaturgeschäft darunter gelitten. Die billige Ware sei beispielsweise durch große Sammelbestellungen mit Gewalt ins deutsche Publikum gedrückt. Der Redner weist noch einmal darauf hin, daß der Kampf mit dem Warenhaus in vielen Fällen aussichtslos sei. Er begrüßt die Zusammenkunft in Gotha und hofft auf entgegenkommende Stimmung bei Großhandel und Industrie. Es wird folgende Resolution mit dem oben angeführten Zusatz vom Kollegen Bätge gefaßt, die einstimmig angenommen wird:

1. Die deutschen Uhrmacher erklären auf ihrer Reichstagung in Berlin am 26. Juni 1932, daß sie im Frankfurter Schutzvertrag ein wirksames Mittel zur Gesundung des Gesamtgewerbes erblickten. Sie geben der Erwartung Ausdruck, daß jeder einzelne Uhrmacher durch Befolgung der aufgestellten Richtlinien positiv an der Bereinigung des Uhrenmarktes mitarbeite. Dazu gehört vor allem der ausschließliche Bezug der Waren der Vertragsfabriken und die Ablehnung der Außenseiterware. Jeder Kauf von Außenseiterware bedeutet eine Schwächung des Fachhandels zum Vorteil der Nichtfachgeschäfte.

2. Die deutschen Uhrmacher erwarten vom Uhrengroßhandel verständnisvolle Mitarbeit an der Gesundung im Sinne des Frankfurter Vertrages, insbesondere dadurch, daß die Großhandlungen die Ware der Vertragsfabriken führen.

3. Angesichts der schweren Erschütterungen des Preisgebäudes durch ungesunde Konkurrenzverhältnisse wird die Einführung eines lückenlosen Preisschutzes für alle Uhren mit Publikumspreisen von den Uhrenfabriken erwartet. Der lückenlose Preisschutz soll mit allen gebotenen Mitteln durchgeführt werden. Von der Schaffung weiterer sogenannter „Anfangspreislagen“ ist nach Möglichkeit abzusehen.

4. Die deutschen Uhrmacher bekunden ihr Vertrauen zu der „Verkaufsberatung für den Deutschen Uhrenfachhandel“ und begrüßen ihre Aufklärungsarbeit auf dem Gebiet kaufmännischer Erläuterung und die durch die „Verkaufsberatung“ ermöglichte enge Zusammenarbeit zwischen Uhrenfabriken, Besteckfabriken, Uhrengroßhandel und Uhreneinzelhandel.

Zusatzantrag Bätge:

1. Von der Vertragsindustrie wird erwartet, daß die verkauften Markenuhren mit Kennzahlen versehen werden, um feststellen zu können, auf welche Weise Markenuhren in Nichtfachgeschäfte gelangen.

2. Publikumspreise sollen nur für einzelne Standardmuster festgelegt werden, unter der Voraussetzung, daß die Auswahl der Standardmuster und die Preisfestsetzung durch den Einzelhandel erfolgen.

3. Von der Vertragsindustrie wird gefordert, daß die Preisveränderungen einzelner Uhren, die schon nach kurzer Zeit des Vertriebes als sogenannte „Ausverkaufsmuster“ angeboten werden, unterbleiben, da hierdurch jede gesunde Kalkulationspolitik zerstört wird.

Bezüglich der Besteckfrage wird der folgende Beschluß einstimmig angenommen:

1. Die Reichstagung der deutschen Uhrmacher erhebt schärfsten Protest gegen die willkürliche Art der Preisfestsetzung für silberne Bestecke seitens des Verbandes der Silberwarenfabrikanten E. V., Berlin, welche den Verkaufspreislisen die ungesunde Kalkulation einiger Großstädte zugrunde legt, anstatt die normale Verdienstspanne des weitaus größten Teiles des deutschen Besteckeinzelhandels als Richtlinie zu nehmen.

2. Der Verband der Silberwarenfabrikanten E. V., Berlin, wird ersucht, unter Mitwirkung von Detaillisten und deren Fachverbände Preislisten aufzustellen, die unter Zugrundelegung der durchschnittlichen Spesen gut geführter Detailgeschäfte eine genügende Verdienstspanne lassen.

3. Die Mitglieder des Verbandes der Silberwarenfabrikanten E. V., Berlin, verpflichten sich, solche Geschäfte, die von den örtlichen Vereinigungen als Schleudergeschäfte festgestellt werden, nicht zu beliefern.

Herr Direktor König nimmt das Wort zu einem Vortrag über das Thema „Kredit und Gesundung des Uhrengewerbes“, den wir in der nächsten Nummer der UHRMACHERKUNST veröffentlichen werden. Der Redner erörtert die heutigen Zahlungsbedingungen, untersucht die Fragen, an wen Kredit gewährt werden soll, was ein gesunder Kredit ist, wann man bei Errichtung neuer Geschäfte Kredit geben soll, und spricht weiter über die Kreditkontrolle, die Durchführung von Vergleichen und Konkursen, über die Zusammenarbeit zwischen Fabrikanten, Grossisten und Einzelhandel. Nicht das Schema dürfe herrschen, die Persönlichkeit gebe den Ausschlag bei der Kreditgewährung.

Herr Dr. von Uckermann gibt eine Erwiderung. Die Lieferantenschaft könne Herrn Direktor König nur dankbar sein, daß er bei der Frage des Kredits betont habe, man müsse den guten Mittelweg gehen, und es komme auf eine freundschaftliche Aussprache vom Lieferanten und Abnehmer an. Man könne einen gesunden Kredit nur dann geben, wenn der Abnehmer gesund sei und wenn man die Wettbewerbsfähigkeit stärken wolle. Man müsse sich in der heutigen Zeit von jeder gefühlsmäßigen Einstellung freimachen. Der Geschäftsverkehr im Edelmetallgewerbe sei auch in der heutigen Zeit ohne Warenkredit selbstverständlich nach wie vor unmöglich, das hindere aber nicht, den Kredit, den man in Anspruch nehme, im richtigen Rahmen zu halten. Die Interessen der Lieferantenschaft müssen selbstverständlich Berücksichtigung finden, da man bei allem guten Willen für die Aufrecht-