

grunde, und der Verbraucher ist auch betrogen, denn arme Leute kommen deshalb zu nichts, weil sie immer nur Schund kaufen, den sie fortwährend ersetzen müssen. Wenn es außerdem eine Verschwendung von ausländischen Rohstoffen bedeutet oder gar ausländische Ware ist, dann hat noch die Volkswirtschaft einen Schaden. Daß „Arbeit und Lohn“ geschaffen wird, weil immer wieder Ersatz stattfinden muß, ist ein fraglicher Vorteil.

Jedoch es ist nicht die Frage, wer Schuld daran trägt, daß Ware ergänzt wird, die sich im Gebrauch schlecht bewährt, oder wer dadurch geschädigt wird, sondern wie man den Verlust verhütet, der durch die Abwanderung des Publikums zu solchen Geschäften und die Umsatzverminderung in solider Ware entsteht.

Mit zweierlei wird, so weit hinaus wir sehen können, gerechnet werden müssen: Das Angebot solcher Ware, die auf Kosten der Güte billiger ist, als sie der ehrliche Geschäftsmann seinen Kunden empfehlen möchte, wird nicht aufhören. Und zweitens wird niemand das Publikum hindern können, den Erwerb solcher Ware dort vorzunehmen, wo sie ihm angeboten wird.

Die Frage, ob sich aus diesem Zustande und aus dem Gebaren der großen Kaufhäuser und Spezialgeschäfte in ihrem Kampf um das Geld des Publikums für das Geschäft des Uhrmachers und Goldschmiedes etwas Brauchbares lernen läßt und wie weit der letztere mitgemacht werden kann, wird natürlich vielfach gestellt werden. Wenn das niemals restlos der Fall sein kann, so muß doch ganz von selbst dieser in fatalem Sinne „neuen Zeit“ Rechnung getragen werden, ohne daß es von irgendeiner Seite nötig wäre, den Versuch zu machen, die Branche in ihrer Allgemeinheit dazu zu bewegen. Wäre solchen früheren Versuchen mehr Erfolg beschieden gewesen, so würden die in ihrer Summe riesigen Verluste, die durch Preisherabsetzung entstanden sind oder die, wo Preisherabsetzungen nicht geschehen sind, durch Verlangsamung des Warenumschlages erfolgen, sich besser verteilt haben und nicht gerade in der an sich schlimmsten Zeit in Erscheinung getreten sein. Aber immerhin wird ein vorsichtiger Geschäftsmann den Buchwert älterer Sachen nach und nach so weit abgeschrieben haben, daß ihm ein Verlust, der die Inventur nachteilig beeinflußt, nicht entstanden ist. Schwieriger liegt der Fall bei neueren hochwertigen Sachen, mit denen ein Anpassen an den rapiden Verfall der Kaufkraft nicht schnell genug möglich war. Mit letzterem ist noch eine andere Erscheinung bestimmend geworden, und zwar die Einstellung des Publikums, hohe Preise überhaupt nicht mehr anzulegen. Die Zahl derer, die nicht mehr können oder wollen, liegt heute nicht weit unter 100% aller Käufer, so daß selbst ein allererstes Geschäft, das hohe Qualitäten aus Gründen seines Ansehens führen muß, sich mit seinen Vorräten unter Verlusten und mit ihrer Menge in Zukunft stark anpassen muß, es sei denn, daß es sie als Reklame einschätzt und danach bewertet. Die

Kundschaft richtet sich nicht nach dem Verkäufer, sondern sie zwingt ihm ihren Willen auf, und dieser bedeutet, daß durch den Umsatz einer größeren Stückzahl der notwendige Gewinn erzielt werden muß. Das ist für sehr viele eine bittere Erfahrung gewesen, die das Anpassen zwingend machte.

So ist es dem Uhrenhandel in keiner Weise und in keinem seiner Geschäfte erspart geblieben, von allen Grundsätzen abgehen zu müssen. Wenn es, als es ihm aus seinen Reihen klargemacht wurde, wie die Anpassung am besten geschieht, nicht ohne Widerspruch geblieben ist, so wird die Zukunft lehren, daß solche Maßnahmen in dieser schlimmen Lage direkt geboten sind, wenn er nicht als der Lieferant seiner Waren an das Publikum ganz aus dem Spiele kommen wollte. Anpassung ist noch nicht Verzicht auf seine Grundsätze, die er beim Verkauf immer noch zum Ausdruck bringen kann, ohne den Kunden damit zu verärgern. Die Qualitätsunterschiede sollen sich beim Kunden durchaus nicht verwischen, und weil er beim Fachmann Ware kauft, wird er deshalb nicht mehr von ihr verlangen, als sie zu geben vermag. Der Uhrmacher aber, der die Schwächen der Ware kennt, würde unehrlich sein, wenn er in der alten Art seine ganze fachmännische Ehre dahintersetzen wollte. Er kann es nur, soweit es die dem Preise angemessene Qualität zuläßt.

Der Rückschlag auf alle diese Erscheinungen wird nicht ausbleiben. Gerade durch solche Käufe wird dem Kunden der Begriff „Qualität“ langsam wieder klar werden, so daß bei größerer Geldflüssigkeit der Besitz einer guten Uhr als wirklich nicht die schlechteste Kapitalanlage gelten wird.

Aber wir müssen hindurch und uns bis dahin auf das geschickteste anpassen. Auch wir müssen Umsatz zu machen suchen (nicht nur andere Branchen) und müssen die Zeit verstehen. Wie trostlos sieht es doch heute in den Wohnungen mit Uhren aus. Es gab eine Zeit, wo in jedem Zimmer eine Uhr „gehen“ mußte, weil es sonst „zu tot“ war und in der eine gute Taschenuhr zur Ausstattung des ordentlichen Menschen gehörte. Im Augenblick machen andere Erfindungen allzuviel Lärm in den Wohnungen, und das Bedürfnis, etwas zu gellen, wird mehr äußerlich und nach der sportlichen Seite betrieben. Jedoch auch hier dreht sich das Rad, und es muß unsere größte Sorge sein, daß, bis es für das Uhrengeschäft wieder bergan geht, der Uhrmacherladen die Bezugsquelle für Uhren und soliden Schmuck geblieben ist. Darum heißt es jetzt und zu jeder Zeit: **Anpassen!** Es mag sehr gegen die alte Gewohnheit sein, aber es ist das klügste. Wer es nicht einsieht, mache sich einen Augenblick von allem fachgewohnten Denken frei und bemühe sich, mit den Gedanken des Käufers die Angelegenheit anzusehen. Diese sind maßgebend für alles das, was wir mit geschäftlichem Erfolge tun wollen.

(1/908)

Das Schaufenster im Dienste der Reparatur

Ein Uhrengeschäft ohne Werkstatt ist auch heute noch kein echtes Uhrenfachgeschäft. Wenn heute der Enqueteausschuß Direktor König nach seiner Meinung fragen sollte wie damals im Sommer 1929, dann wäre die Antwort genau die gleiche, nämlich: „Ein Uhrengeschäft läßt sich meiner Überzeugung nach nur in Verbindung mit einer Reparaturwerkstatt führen, sie ist die Grundlage des Fachgeschäftes, denn durch Reparaturen wird das Vertrauen erworben.“ Daran müssen wir festhalten,

daß wir mit der Reparatur Vertrauen schaffen, die Fachqualifikation ist auch heute noch ein wesentliches Aktivum des deutschen Uhrmacherlandes. Obwohl die Entwicklung der industriellen Uhrenherstellung zur stetigen Qualitätsbesserung drängt, so daß möglicherweise zu einem entfernteren Zeitpunkt die Reparaturfähigkeit des Fachgeschäftes auf ein Minimum sinken kann, so sind wir aber heute noch von diesem Zustand entfernt, noch immer bildet die Reparaturfähigkeit für eine sehr große Zahl