

die Tatsache, daß 1928 diese Einfuhr (abzüglich 10 %₀, die wieder ins Ausland verkauft werden) 29,4 %₀ (siehe Abb. 5) unserer Gesamteinfuhr von fertigen Taschenuhren und Armbanduhren und Werken dazu ausmachte. Im letzten Jahre betrug sie der Stückzahl nach schon 55,5 %₀. Rein zahlenmäßig ist naturgemäß auch diese Einfuhr stark zurückgegangen. Sie war am größten 1924 mit 394000 Stück (Abb. 6), ein zweiter höchster Wert wird 1928 mit 335000 Stück erreicht. 1932 wurden 111000 Werke eingeführt.

Hier handelt es sich fast ausschließlich um Armbanduhrenwerke. Berücksichtigt man diese Einfuhr, so ändert sich dadurch das Verhältnis Taschenuhr/Armbanduhr sehr zugunsten der Armbanduhr. Sie hat 1932 den Sieg über die Taschenuhr errungen. Ob auf die Dauer? Das wird darauf ankommen, ob die Armbanduhr mehr und mehr eine zuverlässige Gebrauchsuhr wird oder ob sie, wie bei der Armbanduhr für die Dame, zur Modespielerei wird. Hier entscheiden die Uhrenfabrikanten über ihr eigenes Schicksal!

Die Leipziger Frühjahrsmesse 1933 ist wichtig

Die Frühjahrsmesse 1933 wird in Schmuckwaren, Silber, Metallgerät und Uhren wieder eine Musterschau bieten, die allen Ansprüchen gerecht zu werden vermag. Es ist in der Industrie eifrig gearbeitet worden, um mit anderen Branchen Schritt zu halten. Wir haben ja nun allmählich eine sichere Linie bekommen, die Zeit des Stilwirrwarrs ist vorüber, so daß selbst das Serienzeugnis geschmacklich befriedigt. Bemerkenswert ist, daß sich der Zug zum Echten immer mehr durchsetzt. So wird z. B. der Chrom- und Galalithschmuck einen scharfen Konkurrenten im helioplattierten Silberschmuck mit echten Steinen erhalten und neben dem Doublé sehr viel Gold zu sehen sein. Die schärfste Ausnutzung aller Betriebseinrichtungen wird es trotzdem ermöglichen, ihn preiswert zu erhalten. Daß man sich wieder mehr dem Wertschmuck zuwendet, hat seine guten Gründe. Ebenso wie in der Inflationszeit, als der Warenhunger groß war, etwas wild drauflos produziert wurde, hat man sich auch in den letzten Jahren unter dem Druck der gesunkenen Kaufkraft, der von selbst zu der Parole „Billig, billig!“ führte, dazu verleiten lassen, „wohlfeil“ zu fabrizieren und immer geringeres Material zu verarbeiten. Nun macht sich schon längst eine Übersättigung in dem billigen „Modeschmuck“ geltend. Vor allen Dingen aber haben selbst die größten Mengen nicht den erhofften Nutzen gebracht – sie schlagen nicht zu Buch, weder beim Fabrikanten noch beim Einzelhändler. Da kann nur Einsicht und Abkehr helfen. Diesen verdanken wir also das Einschwenken auf eine Bahn, die sicher auch ein Weg zur Besserung ist, zumal auch der Käuferschaft damit mehr gedient wird.

In der Uhrenindustrie spielt sich zur Zeit ein zäher Kampf zwischen den deutschen und den Schweizer Fabrikanten ab. Die deutschen Fabriken haben viel Terrain aufgeholt, aber die Schweizer sind zäh und wehren sich. Man darf also mit Sicherheit darauf rechnen, zur Frühjahrsmesse entsprechende Ergebnisse zu sehen, denn solche Konkurrenz ist immer fruchtbar, zumal es dabei um Güte und Preiswürdigkeit geht.

Diese kurzen Angaben dürften zur Genüge beweisen, daß der diesjährigen Frühjahrsmesse erhöhte Bedeutung

zukommt. Auf der einen Seite gilt es, dem eigenen Geschäft frisches Blut zuzuführen, auf der anderen nicht überrascht zu werden von dem Neuen – was der andere führt. Der Weg zur Besserung beginnt, wer will sich da zurückziehen?

Zum Schluß noch ein Wort an die, denen diese Darlegungen zu optimistisch erscheinen. Es ist nicht so, daß wir unter allen Umständen Stimmung machen wollen für die Messe. Wer den Gedanken des Messewesens richtig erfaßt hat, weiß, daß sie eine wirtschaftliche, nein, eine Lebensnotwendigkeit geworden ist, der wir in schlimmen Zeiten fast noch weniger entzogen können als in guten. Was aber gerade die bevorstehende Frühjahrsmesse betrifft, so ist ein frisch zupackender Optimismus schon berechtigt. Ein großer Teil der Geschäftswelt gibt selbst zu, daß seit dem Herbst wieder eine gewisse Bewegung eingesezt hat, das Institut für Konjunkturforschung stellt dies ausdrücklich fest, und zahlreiche Wirtschaftsführer, Persönlichkeiten, die sich und anderen keinen blauen Dunst vormachen, haben ihrer Überzeugung Ausdruck gegeben, daß das Schwerste überwunden ist und mit Sicherheit ein langsamer Wiederaufstieg erwartet werden kann.

Besondere Beachtung verdient in diesem Zusammenhang die Stimme des Präsidenten der Handelskammer Pforzheim, der für 1933 gleichfalls eine langsame, aber stetige Besserung erhofft, wozu die Beobachtungen der letzten Zeit zweifellos berechtigen.

Haben wir Selbstvertrauen und Vertrauen zur Lage, so ist es klug gehandelt, wenn wir uns schon jetzt geschäftlich auf die kommende Besserung einstellen; die Aussteller durch entsprechende Beschickung der Edelmetallmesse, die Uhrmacher, Juweliere und Goldschmiede durch eifrigen Besuch und Einkauf im Rahmen des möglichen. Es heißt jetzt handeln, denn aus anderen Lagern schallt es immer deutlicher herüber, daß man im Frühjahr alle Minen springen lassen wird, um rechtzeitig am Mann zu sein, d. h. in diesem Falle am Käufer. Zögern wir nicht länger, marschieren wir mit auf dem Wege zur Besserung! (161)

Sprechsaal

Finden Sie, daß Fräulein Rallos sich richtig verhalten hat?

Der kleine Artikel in Nr. 4 der UHRMACHERKUNST 1933 hat bei unsern Lesern großen Widerhall gefunden. Es ist diskutiert worden, wie sich Fräulein Rallos hätte verhalten sollen, denn darüber, daß sie sich nicht richtig verhalten hat, sind wir uns wohl alle einig. Wir haben eine Reihe von Zuschriften erhalten, aus denen wir nachstehend einige veröffentlichen. Mit Absicht haben wir zwei Antworten an den Anfang gestellt, die sich in der Begründung ähneln und die wir – denn Sie gestatten uns wohl auch eine Stellungnahme – als die richtigsten ansehen. Die Schriftleitung.

Die Frage, ob sich Fräulein Rallos richtig verhalten hat, möchte ich mit einem unzweifelhaften „Nein“ beantworten. Um meine Ansicht zu begründen, möchte ich folgendes ins Feld führen:

1. Ein sehr wichtiges Geschäftsprinzip, welches wir Uhrenverkäufer auf unser Papier schreiben sollten, lautet: Unbedingte Wahrung des Geschäftsgeheimnisses.

Übertragen wir diese Feststellung auf unseren Fall, so dürfte Fräulein Rallos nie und nimmer Herrn Ungnade mitteilen, daß seine Gattin ihm eine Tischuhr schenken wollte, denn dadurch verlegte sie ja das Geschäftsgeheimnis. Er wäre am heiligen Abend von dem Geschenk seiner Frau genau so überrascht gewesen, wie diese es war. Und sicher hätte die dadurch entstandene große Überraschung, der beide zum Opfer gefallen wären, dazu beigetragen, die Situation ganz anders zu gestalten. Ein Mann ist selten ein so guter Schauspieler,