

Es wäre ja nun recht einfach, dieses Übel dadurch aus der Welt zu schaffen, daß man kategorisch fordert: Uhren unter einer bestimmten Preisgrenze dürfen nicht mehr angefertigt werden! Mit dieser Forderung werden wir, nehme ich an, zunächst nur in wenigen Fällen etwas erreichen, denn ihre Erfüllung setzt voraus, daß alle uhrenherstellenden Fabriken sich zusammengeschlossen haben, und dieser Zusammenschluß liegt anscheinend noch in weiter Ferne. Aber ich glaube, daß es noch einen anderen Weg gibt, um doch etwas in den besonders schlimmen Fällen zu erreichen, und das wäre das Aufrollen der Frage vor dem Treuhänder der Arbeit, welche Löhne für die geringwertigsten Basaruhren gezahlt werden.

Weitere Schritte für die Hebung von Preis- und Qualitätsniveau können wir nun noch dadurch tun, daß wir die gesamte Uhrenproduktion in ganz bestimmte Qualitäts- oder Wertstufen eingliedern und jede Stufe mit einer genauen Kennzeichnung versehen. Darauf komme ich später noch einmal zurück. Jedenfalls muß dafür gesorgt werden, daß der Konkurrenzkampf der Fabrikanten sich nicht auf Kosten der dem Arbeiter gezahlten Löhne ausspielt durch dauernde gegenseitige Preisunterbietung, von der wir gar keinen Vorteil haben. Warum soll das, was der Einzelhandel anstrebt und auch vielfach ohne Zwangsinnung schon erreicht hat, nicht auch im Kreise der Fabrikanten bei energischem Wollen erreicht werden können? Warum muß der Preis die Waffe des Wettbewerbes sein und nicht die Leistung? Damit ich recht verstanden werde, möchte ich ein Beispiel anführen. Man stelle sich vor, daß drei Fabrikanten je zwanzig Wecker in gleicher Preislage und in genau gleicher Ausführung geliefert hätten. Bei Prüfung dieser sechzig Wecker wird festgestellt, daß von den Weckern des Fabrikanten A ein übermäßig hoher Prozentsatz versagt, daß von den Weckern des Fabrikanten B der größte Teil ganz schlecht reguliert und daß die Wecker von C ganz einwandfrei gehen. Daß die Wecker von C in Zukunft auf dem Markte bevorzugt gekauft werden, ist wohl ganz selbstverständlich, denn sie wiesen die beste Leistung auf, und darauf kommt es an. — Im übrigen muß das einstweilen noch herrschende Durcheinander in der Qualitätsfrage einen sehr ungünstigen Einfluß ausüben. Der eine versteht unter guter Qualität dies, der andere jenes, und es bleibt nicht aus, daß auch ein sonst gewissenhafter Verkäufer ungerade gerade sein läßt und einmal von einer Uhr, die er gern verkaufen möchte, etwas behauptet in bezug auf ihre Qualität, was er eigentlich mit seinem fachmännischen Gewissen nicht verantworten kann. Deshalb muß versucht werden, Ordnung in den Wirrwarr zu bringen, und das ist eben nur durch die Einführung von Wertstufen möglich, die sich nach der Gangleistung und Lebensdauer der betreffenden Uhren zu richten hätten. Ich kann mir sehr wohl denken, daß z. B. in der Gruppe der großen Wecker drei Stufen eingerichtet werden, und daß man sie in bezug auf das Werk selbstverständlich, aber auch äußerlich so verschieden gestalten könnte, daß dem Laien die Preisunterschiede erklärt und auch von ihm verstanden werden. Ich gebe zu, daß die Schwierigkeiten, die der Durchführung dieses Vorschlages entgegenstehen, außerordentlich große sind. Trotzdem aber sollten wir nicht davor zurückschrecken, denn hier lohnt sich die aufgewendete Mühe ganz gewiß. Der große Vorteil der Einführung von Wertstufen für Uhren bestände darin, daß sie dem gewissenhaften Händler Sicherheit geben, dem leichtsinnigen aber Zwang auferlegen zum Festhalten an der Wahrheit. Andererseits wird das Publikum Vertrauen zum Uhrenhandel gewinnen und eher geneigt sein, für die höhere Wertstufe auch einen höheren Preis auszugeben.

Wir stellen vor

Oswald Firl

Vorstandsmitglied des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher



Das langjährige Vorstandsmitglied des Zentralverbandes Oswald Firl, ist durch seine Tätigkeit für den Verband und durch seinen Ruf auf fachlichem Gebiete einer der bekanntesten Kollegen.

Oswald Firl wurde am 9. Mai 1879 in Nicolai in Oberschlesien geboren. Er besuchte dort die Volksschule, wollte Naturwissenschaftler werden, wurde aber durch den frühen Tod der Eltern gezwungen, ein Handwerk zu erlernen, und ergriff die Uhrmacherei. Er lernte bei Meister Berndt in Kattowitz und arbeitete nach gut bestandener Prüfung als Gehilfe in Dresden, Werder, Crimmitschau, Erfurt.

Da sich bei ihm sehr früh eine Neigung zu der feinen Uhrmacherei zeigte, ließ er sich bei einem Genfer Regleur ausbilden und vervollkommnete sich bei der Firma Löbner in Berlin und bei der bekannten Firma Jäger in Paris.

Oswald Firl macht sich 1906 in Erfurt selbständig. Sein Geschäft zeigt nach einem kleinen Anfang sehr bald eine recht gute Entwicklung. Es wird heute zu den angesehensten Geschäften Mitteldeutschlands gerechnet.

1925 wurde Kollege Firl in den Vorstand des Zentralverbandes gewählt, dem er auch nach der Reichstagung in Halle wieder angehört.

Oswald Firl beschäftigte sich sehr viel mit Lehrlingsfragen: bekannt sind seine Berichte über die Lehrlingsprüfungen und seine Kritiken der eingelieferten Arbeiten. Früher war er Unterverbandsvorsitzender in Thüringen. Dieses Amt gab er ab, um seine ihm neben dem Geschäft verbleibende Zeit ganz dem Zentralverband zu widmen. Der Zentralverband würdigte Firls Arbeit durch Verleihung der Großmann-Plakette.

4. Die Konkurrenz von Nichtfachgeschäften durch Preisunterbietung und unlautere Anpreisung

Es ist eine Tatsache, die nicht vergessen werden darf, daß das Sinken der Preise und der Qualitäten in engem Zusammenhange steht mit dem Auftauchen und Anwachsen von Nichtfachgeschäften, die in der Art der nützlichen Gemischtwarengeschäfte auf dem Lande nach dem Jahre 1870, also zu einer Zeit beginnenden Wohlstandes und größerer Kaufkraft, in den großen Städten entstanden und sich allmählich durch die ungeheuer große Steigerung ihres Umsatzes zu einer außerordentlichen Gefahr für den Einzelhandel ausgewachsen haben. Und zwar deshalb, weil die Tendenz dieser Handelsunternehmungen von Anfang an dahin ging, durch eine bunt zusammengewürfelte Masse der verschiedensten Handelsgüter Neugier und Sehnsucht und durch einen Minderpreis einzelner Warengruppen des täglichen Bedarfs einen besonderen Kaufreiz zu schaffen. Die Leistung selbst, d. h. die Pflege der Qualität, spielte dabei eine recht untergeordnete Rolle, und die Frage nach Haltbarkeit der verkauften Ware wurde seitens des forchtigen Käufers meistens auch gar nicht gestellt. Ein Scherzwort, das in der ersten Zeit des Anwachsens der