

Warenhäuser in Berlin die Runde machte, ist bezeichnend dafür, daß das Publikum zunächst sehr wohl bemerkte, wie die Artikel in den Warenhäusern aussahen: Man sprach davon, daß derjenige, der von Wertheim etwas kaufte, nichts von Wert heimbrächte. Diese Erkenntnis freilich hielt die Gier der großen Menge, sich durch einen verlockend billigen Preis in den Besitz einer begehrten Ware setzen zu können, nicht auf, und der Zustrom zu den Warenhäusern und ähnlichen Geschäftsbetrieben war ungeheuer.

Die Tendenz dieser Geschäfte, den Preis werben zu lassen und nicht die Leistung, änderte sich auch gar nicht, als später auch bessere Qualitäten Eingang fanden, und wird sich nicht ändern, solange derartige Massenverkaufsbetriebe bestehen werden. Und das ist der Grund, weshalb Geschäfte dieser Art gerade dem Uhrenhandel, dessen Leiter unbedingt über ein großes Maß von Fachkenntnissen und auch von kaufmännischer Gewissenhaftigkeit verfügen müssen, die immer nach dem Verkauf der besseren Qualität drängen wird, so überaus schädlich gewesen sind. Deshalb dürfen wir den Kampf nicht aufgeben und müssen immer wieder die Forderung stellen: Der Uhrmacher allein darf Uhren verkaufen. Ein großer Schritt vorwärts war das Verbot der selbständigen Handwerksbetriebe in den Warenhäusern, doch ging er für unser Handwerk nicht weit genug, weil ja die Annahme, Ausführung und Ausgabe von Reparaturen und Neuarbeiten nach wie vor im Warenhaus geschieht infolge nicht richtiger und einseitiger Auslegung des Gesetzes. (Zu unserer größten Freude ist das Gesetz jetzt dahin erweitert worden, daß Reparaturen und Neuarbeiten an Uhren durch das Warenhaus ab 1. September nicht mehr ausgeführt werden dürfen.)

### 5. Die Konkurrenz der Fachgeschäfte durch ähnliche Übergriffe im Wettbewerb wie zuvor

Sehr bedauerlich, aber unvermeidbar war es, daß das böse Beispiel der Nichtfachgeschäfte die guten Sitten im Uhrenhandel verdarb. Wir wissen jetzt, daß das seinerzeit so sehr gepriesene Mitgehen mit den Methoden der fachfremden Geschäfte nicht den erwarteten Erfolg gebracht hat. Die Uhrenfabriken haben sicher den besten Willen gehabt, dem Uhrmacher zu helfen, doch kann man es verstehen, wenn sie den Großabnehmer mit direkten Bestellungen auf 10 000 Stück eines Modells dem Uhrmacher gegenüber mit seinen kleinen Aufträgen durch den Grossisten bevorzugten, und wenn bei derartigen Großlieferungen Preise gemacht wurden, mit denen der Uhrmacher nicht mehr konkurrieren konnte. Notwendig war diese Entwicklung nicht, wenn die Uhrenfabrikanten mehr Zusammengehörigkeitsgefühl aufgebracht hätten. So blieb die schöne Absicht in der Theorie stecken, die wenigen wirklich uhrmacher-treuen Fabrikanten standen allein auf weiter Flur in ihrer gut gemeinten Hilfsbereitschaft, und der Uhrmacher hatte im wahrsten Sinne des Wortes das Nachsehen. So sahen wir dann das unschöne Bild eines Kampfes aller gegen alle sich entwickeln mit seinen so unerfreulichen Begleiterscheinungen von Mißgunst und Mißtrauen.

Es wird nicht leicht sein, die Warenhausmethoden aus dem Uhrenfachgeschäft wieder herauszubringen, aber es wird gelingen, weil es gelingen muß und weil erhöhte Leistung und nicht unsaubere Handelssitten der Anreiz für den Käufer in Zukunft sein muß. Jeder soll sein Geschäft in diesem Sinne betreiben, und jeder soll den anderen einen Betrüger schimpfen dürfen, wenn er versucht, durch übertriebene Rabattzugabe (über 5% in Ausnahmefällen) oder durch Lock- und Schleuderpreise dem anderen Fachgenossen Kundschaft und Existenz zu rauben.

### 6. Die Armbanduhr in ihrer technischen Unvollkommenheit

Ich führte als weiteren Grund für das Absinken von Preis und Qualität das Erscheinen der Armbanduhren an, und ich möchte, weil man dieser Tatsache bisher viel zu wenig Beachtung geschenkt hat, dabei etwas länger verweilen. Der technische Fortschritt bei der Entwicklung der tragbaren Uhren ist an einigen Merkmalen deutlich zu erkennen. Ich erinnere an den Übergang vom Spindel- zum Zylinder- und Ankergang und an die Verbesserung des Schlüsselaufzuges durch den Remontoiraufzug. Seitdem ist ein weiterer technischer Fortschritt eigentlich nicht zu bemerken, er war wohl auch nicht notwendig, denn die gut und sicher in der Westentasche getragene Uhr war in jeder Beziehung so vervollkommen, daß sie allen Ansprüchen durchaus genüge. Da wollte es das Unglück, daß eines schönen Tages irgendwer auf den Gedanken kam, sich ein Band um den Arm zu wickeln und daran eine Uhr zu befestigen. Das, was noch vor vierzig Jahren, also zur Zeit einer Blüte unseres Uhrmacherhandwerks, als lächerliche technische Spielerei bezeichnet worden wäre, wurde die große Mode und jedermann beeilte sich, seinen Arm mit einer Miniaturuhr zu schmücken. Fachmännische Bedenken wegen der Kleinheit der Werke wurden durch eine an sich ganz erfreuliche Belebung des Geschäftes beschwichtigt, und der Käufer war durch die Bequemlichkeit, die Zeit abzulesen, und durch die Möglichkeit, die neu gekaufte Uhr kokett aus dem Ärmel heraussehen zu lassen, sehr beglückt, bis dann oft recht bald die erste Reparatur kam. Zunächst ging das Glas ein paarmal in die Brüche, dann mußte sehr bald das Band ersetzt werden, und schließlich blieb das Werk nach längstens einem Jahr stehen, wenn es nicht zuvor schon bei einem recht temperamentvollen Träger einen Knacks bekommen hatte. Abhilfen gibt es mehr, als einem lieb ist, und an den zahlreichen Reparaturen hängt im allgemeinen auch kein großer Segen, denn der Verdienst ist im Verhältnis zu der Schwierigkeit der Arbeiten viel zu gering, der Kunde aber ist stets geneigt, den Preis der Reparatur nach der Größe seiner Uhr zu bemessen, und glaubt sich durch den Uhrmacher übervorteilt, wenn die Reparaturkosten ebenso hoch oder noch höher bei einer kleinen Armbanduhr bemessen werden müssen als bei einer großen Taschenuhr. Das führt zu recht unangenehmen Auseinandersetzungen mit der Kundschaft, und dem Verkäufer wird oft ein Vorwurf daraus gemacht, daß er den Kauf einer angeblich besseren und leureren Uhr empfohlen und es unterlassen habe, darauf aufmerksam zu machen, daß sie genau so unvollkommen wie die Armbanduhr in der niedrigeren Preislage sei. Wie oft hört man dann folgende Bemerkung: „Hätten Sie mir beim Kaufe gesagt, daß die Uhr nichts taugt, hätte ich eine billigere genommen. Meine Freundin hat im Warenhaus eine Armbanduhr gekauft, die ausgezeichnet geht, obwohl sie nur sechs Reichsmark gekostet hat.“ Ein erfahrener und geschickter Verkäufer wird es gewiß verstehen, die Unzufriedenheit des Kunden zu zerstreuen, aber nicht gänzlich zu beseitigen, denn der Kunde fühlt sehr wohl, daß der Uhrmacher sich in einer schlechten, weil unsicheren Position befindet. Die häufige Säuberungsnotwendigkeit infolge mangelhaften Oles, die damit zusammenhängende schlechte Regulierbarkeit und die große Bruchgefahr sind nun einmal Ubelstände dieser kleinen Uhren, die den hochwertigen ebenso anhaften wie den geringwertigen und die nach den gesammelten Erfahrungen das Publikum veranlaßt, nicht mehr den hohen Preis für eine Armbanduhr aufzuwenden, als es in der ersten Zeit der aufkommenden Mode der Fall gewesen ist.

Eine beharrlich durchgeführte Aufklärungsarbeit hätte wohl viel dazu beitragen können, das Vertrauen der