

Zeit ist vorbei! Es gibt wohl nur sehr wenige Uhrmacher, die heute noch jede einzelne Uhr auseinandernehmen und durchsehen.

Den Fabrikanten ist der Umsatz an Großuhren zu gering, und sie haben den Mut, ihrer Forderung den Mantel der Nächstenliebe umzuhängen. Sie sprechen davon, daß 4000 Arbeiter der Uhrenfabriken, welche schon seit Jahr und Tag feiern müssen, wieder in den Arbeitsprozeß eingereiht werden müßten; vergessen aber dabei, daß die Zahl der Erwerbslosen nicht allein durch den verminderten Verbrauch, sondern vor allen Dingen durch die enormen maschinellen Fortschritte, die oft übermäßige Expansion und schließlich die immer mehr fortschreitende Rationalisierung vermehrt worden ist. Ein Beispiel: Wieviel Arbeiter wurden früher bei der Herstellung der Baby-Wecker beschäftigt, wo es noch keine Fabrikation am laufenden Band gab? Und heute? Dabei war der Wecker, durch Menschenhand gefertigt, durchaus nicht viel teurer als heute; dabei aber vielleicht besser, weil jeder Arbeiter sein Bestes hergeben mußte, um überhaupt weiter beschäftigt zu werden. Bei eintretenden Fehlern wurde er sonst verantwortlich gemacht.

Es kann auch nicht vom deutschen Einzelhändler erwartet werden, daß er allein der leidtragende Teil für den ausgefallenen Export sein soll. Es ist sehr schön, wenn der Artikelschreiber davon spricht, daß Gemeinnutz vor Eigennutz gehen muß. Nur sollte auch von der Industrie mit der Tat angefangen werden. Der Einzelhändler hat seit jeher dieser Gesinnung Rechnung getragen.

Warum werden nicht endlich von seiten der Industrie die Verkaufspreise für alle Uhren festgelegt, die in die Warenhäuser wandern, ganz gleich, ob es sich um Marken- oder freie Ware handelt? Hier kann gezeigt werden, ob der Hersteller sich mit der Devise „Gemeinnutz geht vor Eigennutz“ identifiziert. Jetzt ist Zeit und Gelegenheit für die Industrie, uns Einzelhändlern zu zeigen, daß die Verprechungen in die Tat umgesetzt werden, so daß durch allgemeine Festlegung der Verkaufspreise auch die Außenseiter zu diesen gezwungen werden. Ich lasse dabei nicht gelten, daß die durch Mengenrabatte der Großabnehmer bedingte höhere Verdienstspanne als eine unberechtigte und gegebenenfalls als wucherische betrachtet werden könne, oder daß der Umsatz deshalb zurückgehen würde, und die Folge die Entlassung von Arbeitern sein würde. Wenn Bedarf vorhanden ist, dann wird und muß gekauft werden. Wenn dann in allen Geschäften die Preise gleich sind, dann wird der Entschluß des Käufers, lieber beim Fachmann zu kaufen als beim Außenseiter, nicht zweifelhaft sein. Der Umsatz in den niedrigen Preislagen beweist doch immer wieder die fehlende Kaufkraft des Publikums.

Wo muß der Hebel angesetzt werden ?

Wo ist die schlimmste Stelle Ihres Geschäftes?

- Das erfahren Sie durch einen Vergleich mit gleichgroßen Uhrmacherbetrieben, deren Ergebnisse in dem monatlichen Betriebsvergleich zusammengestellt werden.
- Ihren eigenen Betrieb lernen Sie erst kennen, wenn Sie monatlich die Fragen der Monatsstatistik beantworten.
- Darum beteiligen Sie sich an dem für Sie kostenlosen monatlichen Betriebsvergleich, und verlangen Sie die Unterlagen vom Zentralverband der Deutschen Uhrmacher, Berlin NW 7, Bauhofstraße 7.

Das Publikum weiß genau, daß die Uhr zu 3 *RM* genau so lange geht wie die zu 7 oder 8 *RM*. Hier zeigt sich, daß das vor Jahren gepredigte Eintreten in die Anfangspreislagen grundverkehrt war und den Käuferschichten die Augen darüber geöffnet hat, daß für billiges Geld fast gleichwertige Ware geliefert werden kann. Daß die Uhr zum niedrigsten Preise dem Einzelhändler keinen ausreichenden Verdienst bieten kann, ist das bedauerlichste dabei. Seine fixen Kosten können nicht weiter herabgesetzt werden, und er muß, um konkurrieren zu können, einen Kampfpriest in Kauf nehmen. Das gleiche gilt für den Grossisten, während der Fabrikant (prozentual gerechnet) doch wohl die gleiche Verdienstspanne hat, wie an anderen Gegenständen. Die Unkosten des mittleren und kleinen Uhrmachers bleiben die gleichen, der Bruttoaufschlag ist aber noch nicht einmal 20%. Trotzdem muß der Fachmann, weil der Laie die Uhr bei einem gelernten Uhrmacher gekauft hat, Reklamationen Rechnung tragen, die bares Geld kosten und in keinem Verhältnis zur Verdienstspanne stehen. Es wäre deshalb zu wünschen, daß sich die Lieferanten bereit erklären, bei eintretenden Mängelrügen die Ware gegen einwandfreie, gut funktionierende Zug um Zug umzutauschen¹⁾.

Von meinem Standpunkt aus liegt die Wurzel des Übels nicht in der Kalkulation, die wir Einzelhändler des Uhrenfaches zur Aufrechterhaltung der Betriebe anzuwenden genötigt sind, sondern darin, daß die Lebensdauer der Uhren eine viel zu große ist und daß auch (namentlich, was die Taschenuhr anbetrifft) vom Publikum der wachsenden Mode nur in verschwindenden Fällen Rechnung getragen wird. Hier könnte eine Wandlung nur durch intensive Reklame herbeigeführt werden. Daß Mode-Neuheiten mit viel höheren Aufschlägen als sie bei uns üblich sind, verkauft werden und reißenden Absatz finden, steht einwandfrei fest!

Immer wieder kann man bei jedem anderen Artikel, wenn man sich mit Kaufleuten unterhält, die Feststellung machen, daß Artikel, die gerade modern sind, sehr gut kalkuliert werden und daß Aufschläge von 100, 200 und sogar 300% vorkommen. Dabei handelt es sich um Waren, die keine längere Lebensfähigkeit haben als höchstens 2–3 Jahre. Fragt man diese Kaufleute, warum sie so hoch kalkulieren, dann wird man stets die Antwort erhalten, wir müssen einen Ausgleich für etwa nicht verkäufliche Ware haben. Der Uhrmacher aber soll sich mit einem geringeren Nutzen abfinden und warum? Weil die Einsicht fehlt, daß wir auch wieder zu gesunden Verhältnissen kommen müssen. Gerade die Fabrikanten und auch die Grossisten müßten unbedingt ein Interesse daran haben, daß der Uhrmacher wieder zur Kapitalbildung kommt, damit sie wieder einen Abnehmer haben, der seinen Verpflichtungen pünktlich nachkommen kann und keinen Kredit in Anspruch nehmen muß, der für alle nur Geld und unnötigerweise Nervenkraft kostet.

Also, meine Herren, die Sie gewohnt sind, vom grünen Tisch aus zu arbeiten, bedenken Sie, daß der Uhrmacher leben will und daß er gern arbeitet und verkauft. Stellen Sie Waren her, die in jeder Beziehung so beschaffen sind, daß Nachhilfen, Reklamationen usw. nicht mehr vorkommen. Denken Sie daran, daß der Uhrmacher sehr viel Laufereien und Spesen hat, bevor er an ausreichenden Verdienst denken kann. Lassen Sie uns leben, dann werden auch für die anderen Glieder der Kette im Uhrenhandel wieder ersprießliche Zeiten kommen zu Nutz und Frommen der Gesamtheit!

(V/263)

Pehal.

¹⁾ Anm. d. Schriftl.: Dieser Vorschlag ist nicht unbedenklich. Dadurch würde den Nichtfachleuten der Uhrenverkauf sehr erleichtert werden!