

## Die größte Uhrmacherinnung Deutschlands hält ihre erste Sitzung ab

Versammlung der Berliner Uhrmacherinnung am 15. September 1934

Der große Saal der Kammersäle (Handwerkskammer) war bis auf den letzten Platz gefüllt, als Herr Obermeister Gohlke vor Eröffnung der Versammlung des verstorbenen Ehrenmeisters des deutschen Handwerks, Reichspräsident und Generalfeldmarschall v. Hindenburg, gedachte. Zur Ehrung seines Andenkens erhoben sich die Anwesenden für eine Minute stillen Gedenkens von den Plätzen. Auch den verstorbenen Mitgliedern der Berliner Innung wurde diese Ehrung zuteil.

Sodann begann der geschäftliche Teil der Tagesordnung. Obermeister Gohlke rügte die von vielen Kollegen geübte Art der telephonischen Entschuldigung. Eine solche Entschuldigung ist ungültig, sie muß an die Innung gerichtet werden. — Für die Meisterprüfungen im Frühjahr 1935 beginnen demnächst Vorbereitungskurse; Anmeldungen hierzu sind an die Geschäftsstelle der Innung zu richten: An der Schleuse 10. Auch sind Buchführungskurse geplant, die die Kollegen mit der Verbandsbuchführung nach dem Durchschreibeverfahren bekannt machen sollen. Außerdem steht die Geschäftsstelle der Innung jeden Freitag von 2—4 Uhr allen Interessenten zur Verfügung in Fragen, die die Buchführung und die Steuer betreffen. Diese Beratung ist selbstverständlich für alle Innungsmitglieder kostenlos.

Nach einer kurzen Pause spricht Herr Obermeister Gohlke über das Thema:

„Was muß der Uhrmacher von seiner Innung wissen?“

Wenn auch an den Anfang die unbedingte Pflicht des Mitgliedes gestellt ist, seine Beiträge pünktlich zu zahlen, so war aus den weiteren Ausführungen unbedingt zu entnehmen, daß die Innung ein wesentlicher Faktor ist in allen Wirtschaftsfragen, die den Uhrmacher angehen. Die Innung zählt heute 1400 Mitglieder, deren Erfassung nur durch die Zwangsorganisation möglich geworden ist, da vorher die Zahl der Mitglieder nur etwa 600 betrug. Dadurch ist es möglich geworden, restlos die Uhrmacher Berlins zu erfassen und den Maßnahmen der Innung überall Geltung zu verschaffen. Die neue Innung hat die Aufgabe, im Handwerk für Ordnung und Sauberkeit zu sorgen. Das bezieht sich auf alle Gebiete, die den Beruf angehen. Das Lehrlingswesen ist zu kontrollieren, Eignungsprüfungen werden veranstaltet, die Ausbildung der Lehrlinge wird überwacht, Fachschulen fördern die Ausbildung des Nachwuchses. Solange nicht die Gehilfen in die Innung eingegliedert sind, wird enge Gemeinschaftsarbeit mit ihnen zum Wohle der Gehilfen und Meister dienen. Der Wettbewerb der einzelnen Uhrmacher muß von den Kollegen beobachtet werden; Auswüchse, die im Interesse der Gemeinschaft nicht erlaubt werden dürfen, sind zu melden. Der Obermeister ist hierbei mit außerordentlichen Rechten ausgestattet und vermag Geldstrafen bis zu 100 RM aufzuerlegen. Im Zusammenhang hiermit verdient auch das Ehrengericht besonderer Erwähnung. Nicht nur, daß Geldstrafen verhängt werden, auch zeitweiser Ausschluß aus der Innung, Aberkennung des Meistertitels und damit nicht mehr „Innungswart“ zu sein; im Höchsthalle erfolgt auch Schließung des Geschäftes. — Im Falle, daß außer dem Hauptberufe noch andere Handwerkszweige berührt werden, ist es notwendig, auch den betreffenden anderen Innungen anzugehören, wobei jedoch nur in der Hauptinnung eine Beitragspflicht besteht.

Bei der Besprechung der

### Wirtschaftsfragen

stellte Obermeister Gohlke zunächst fest, daß die Gesamtlage sich unzweifelhaft gebessert hat. Insbesondere ist es erwähnenswert, daß alle Fragen der Wirtschaft im Hinblick auf das Wort „Gemeinnutz geht vor Eigennutz“ gelöst werden. Die Goldfrage, die für uns ganz besonders wichtig ist durch die Trauringe, hat lebhaftes Interesse hervorgerufen. Das neue Goldgesetz ist in Vorbereitung. Inzwischen können auch von der Innung aus, wie es früher geschehen ist, keine Preise vorgeschrieben werden, obwohl sie zweifellos viel Gutes gestiftet haben.

Gravierend kostenlos auszuführen, ist wie immer verboten. In Anbetracht des Goldmangels kann nur geraten werden, möglichst viel Altgold aus Privathand wieder der Industrie zuzuführen. Der Altgoldankauf fällt nicht unter die Devisenverordnung, solange nicht die Altware eingeschmolzen wird.

Da Preisvereinbarungen von seiten der Innung nicht möglich sind, ist es wichtig für alle Kollegen, selbst auf die Preise zu achten. Vor allem ist darauf Rücksicht zu nehmen, daß auch für alle Ware stets der neue Preis für die Wiederbeschaffung als Grundlage für die Kalkulation betrachtet werden muß.

Was ist Schwarzarbeit? Schwarzarbeit ist die Ausführung gewerblicher Leistungen ohne Anmeldung des Gewerbes. Ihre Bekämpfung wird durch eine neue Maßnahme der Berliner Innung

wirksamer gestaltet. Die Furniturenhandlungen erhalten Verzeichnisse der bezugsberechtigten Mitglieder der Innung; die Lieferanten verpflichten sich, nur solche Uhrmacher zu beliefern, die in der Liste angeführt sind. Andere Anfragen werden an die Innung verwiesen. In engem Zusammenhang hiermit steht die Frage der Pfuscharbeit. Der Obermeister bringt einige besondere Fälle zur Kenntnis. Die Schließung solcher unwürdiger Geschäfte kann bei hartnäckigen Fällen vorgenommen werden.

Obermeister Gohlke berichtet sodann über die Werbung der Berliner Uhrmacher auf der 8. Internationalen Büro-Ausstellung, die überaus erfolgreich verlaufen ist. — Die Rundfunkreklame erregt die Gemüter immer noch. Mit der Firma M. Busse ist eine Vereinbarung getroffen worden, die wenigstens eine Heraufsetzung der Anfangspreislagen zum Gegenstand hat.

Die Sterbekasse der Berliner Innung wird aufgelöst. Die eingezahlten Beiträge werden entweder auf Schulden gegenüber der Innung verrechnet oder aber zurückgezahlt.

Herr Direktor König vom Zentralverband gibt sodann Bericht über den Stand der

### Gemeinschaftsreklame der deutschen Uhrmacher.

Es sind bisher gegen 80000 RM eingegangen. Das neue Fachzeichen ist da, es wird in allen Anzeigen der Gemeinschaftsreklame erscheinen, die vom 18. Oktober ab in der „Berliner Illustrierten“ und dem „Illustrierten Beobachter“ veröffentlicht werden. In immer dichter Folge bis zu Weihnachten werden sie eine wirksame Unterstützung des Weihnachtsgeschäftes ergeben. Aber nicht allein diese Anzeigen sollen helfen, dem Uhrmacher wieder die Kunden zuzuführen, die in Außenseitergeschäften ihren Bedarf deckten. Hand in Hand damit muß das Bestreben gehen, im Fachgeschäft einwandfreie Bedienung, saubere Auslagen, gute Ware zu finden. Das Fachgeschäft darf diese Waffen nicht aus der Hand geben, sondern soll sie benutzen, um für sich zu werben und das Ziel aller Uhrmacher des Zentralverbandes zu erreichen: Die Uhr dem Uhrenfachgeschäft.

Nach kurzer Pause sprach Herr Tümena von der „Verkaufsberatung für den Deutschen Uhrenfachhandel“ über

### „erfolgreiche Geschäftsmethoden“.

Er ging davon aus, daß die Uhrenfachgeschäfte durch die Krisenjahre besonders hart betroffen worden sind. Ihr Umsatzrückgang war größer als der anderer Wirtschaftsgruppen. Außer dem Umsatzrückgang bedrückten die Unkosten, die sich nicht in gleichem Maße vermindert hatten, und Preissenkungen das Uhrenfachgeschäft. Besonders wichtig ist es daher, Wege zu weisen, durch die die wirtschaftliche Situation im einzelnen Geschäft verbessert werden kann. Diesem Zweck dient die „Verkaufsberatung für den Deutschen Uhrenfachhandel“, die mit verständnisvoller Unterstützung der großen Uhrenfabriken, einiger großer Silberwarenfabriken und des Verbandes der Edelmetallgrossisten beim Zentralverband errichtet worden ist. Die Arbeiten der Verkaufsberatung erstrecken sich darauf, zu untersuchen, wie die Umsatzmöglichkeiten und die Lagerverhältnisse in den Fachgeschäften verbessert werden können. Weiter soll durch neue Verkaufsmethoden dem Fachgeschäft geholfen werden. Die „Verkaufsberatung für den Deutschen Uhrenfachhandel“ führt zu diesem Zweck Schulungsabende und Schulungswochen durch, um aufklärend zu wirken. Durch Vorträge in Konsumentkreisen wirbt die Verkaufsberatung außerdem für die Uhr und den Uhrmacher. Auch die individuelle Beratung der einzelnen Geschäfte wird besonders gepflegt. Herr Tümena forderte die Anwesenden auf, von dieser Einrichtung einen recht regen Gebrauch zu machen.

Anschließend folgte der Vortrag des Herrn Rautenberg von der Verkaufsberatung für den Deutschen Uhrenfachhandel, der die Werbemaßnahmen des Uhrmachers behandelte. Herr Rautenberg führte aus, daß gerade in der Großstadt der Kampf um den Kunden besonders intensiv geführt wird und dazu alle verwendbaren Werbemaßnahmen herangezogen werden müssen. Es sei nötig, daß planvoll geworben wird und zu dem Zweck zunächst ein Werbeplan für das ganze Jahr aufgestellt werden muß. Er zählte die einzelnen Werbemittel vom Schaufenster bis zum Verpackungsmaterial auf und empfahl, entsprechend den vorhandenen Mitteln für die Reklame eine Werbung gut zu durchdenken und richtig auszuführen. Auf das Hauptwerbemittel des Uhrenfachgeschäftes, das Schaufenster, ging Herr Rautenberg besonders ein und empfahl, die Aufstellung eines Dekorationsplanes unter Berücksichtigung der einzelnen Feste, Saisons und örtlichen Veranstaltungen zu machen. Es muß unter allen Umständen angestrebt werden, interessantere Schaufenster in der Uhrenbranche zu schaffen. Nachdem Herr Rautenberg Preisauszeichnungen, gute Textschilder und Abbildungen in der Schau-