



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

62. JAHRGANG

BERLIN W 35, 1. JANUAR 1937

NUMMER 1

Ein „Königsweg“ im Uhrenhandel?

Nachdenkliches zum Beginn des neuen Jahres

Von W. König

Zwischen der Überschrift und mir als Verfasser dieses Aufsatzes besteht kein Zusammenhang. Das muß zunächst vorangestellt werden, um Irrtümer oder falsche Auslegungen zu verhindern. Mein Verfassername hat mit dem „königlichen“ Weg nichts zu tun.

Die Überschrift macht es vielleicht auch notwendig, den Begriff des „Königsweges“ zu erklären.

300 Jahre vor Christi Geburt lebte der größte Mathematiker der Griechen, der auch heute noch berühmte Euklid. Euklid war auch schon zu Lebzeiten anerkannt, bei seinen Landsleuten berühmt und bei seinem König hoch geachtet. Dieser sein König Ptolemäus Philadelphus fragte Euklid nach einer *bequem* Unterrichtsmethode der Mathematik, nach einer Methode also, die keine Mühe macht und mit der man trotzdem das erstrebenswerte Ziel, die mathematische Wissenschaft zu beherrschen, erreichen könnte. Selbstbewußt und wahrheitsgemäß antwortete Euklid seinem König: „Zur Mathematik führt kein Königsweg!“

Trotz aller Erfahrungen die wir im Leben machen, sind wir alle, der eine mehr, der andere weniger, auf der Suche nach dem „Königsweg“. Wir glauben doch alle, daß es irgendwie einen Weg geben müsse, auf dem man glatt, schnell und bequem vorwärts kommt. So gibt es z. B. eine ganze Menge von Unterrichtsmethoden für fremde Sprachen ohne Vokabellernen, ohne Grammatik, auf psychologischer Grundlage (wahrscheinlich legt man sich das Sprachbuch unter das Kopfkissen, wie wir es als Jungen taten) u. dgl. Der Absatz aller dieser bequemen Spracherlernungsmethoden zeigt, wieviel Menschen es noch gibt, die glauben, ohne Mühe eine fremde Sprache lernen zu können. Wir wollen aber nicht überlegen auf diese Menschen herabzusehen und bei uns denken, daß wir ja an solchen „Unsinn“ natürlich nicht glauben. Wir glauben trotzdem daran.

Es ist unangenehm und es bringt Schaden, wenn alle möglichen Leute Uhren verkaufen, wenn im Warenhaus in großen Massen billige Uhren angeboten werden, und wenn das Einheitspreisgeschäft seinen Umsatz durch den Lockartikel „Uhr“ steigern will. Jeder einzelne Uhrmacher fühlt diesen unbequemen und manchmal auch unlauteren Wettbewerb, und er schreibt dann

an den Verband, ein solcher Uhrenhandel durch Nichtfachleute, durch Warenhäuser, durch Einheitspreisgeschäfte, durch Versandgeschäfte, durch Hausierer, durch Reisende, im Café und in Wirtschaften, in Betriebsräumen, durch Vertrauensleute im Betriebe, durch Betriebsleiter usw. müsse verboten werden. Damit wäre mit einem Schlage jede Schwierigkeit beseitigt, um den Uhrmacher wäre eine hohe Mauer gezogen, und er könnte bequem und in Ruhe Uhren verkaufen und Geld verdienen.

Leider gibt es auch hier diesen „Königsweg“ nicht. Jeder, der in dem berechtigten Kampfe gegen Außenseiter und Auswüchse im Uhrenhandel steht, weiß, wie schwer es ist, diesen Kampf zu führen und ihn mit Erfolg zu führen. Er weiß auch, daß er nie zu Ende geführt werden wird, weil immer neue Formen und Arten des Außenseitertums entstehen werden. Wir können die Wirtschaftsform Warenhaus, Einheitspreisgeschäft, Hausierhandel usw. nicht mit einem Schlage aus der Welt schaffen. Das kann auch nicht die Regierung, weil sie eben damit rechnen muß, daß diese gewordenen Formen des Warenabsatzes miteinander und mit der gesamten Wirtschaft verknüpft sind, so daß man sie nicht ohne weiteres und auf einmal herausreißen kann, ohne wirtschaftliche Schädigungen zu verursachen, die wir in der gegenwärtigen Zeit nicht

