

Wie sieht es aus in USA.? (Schluß)

Von Wilhelm Böttcher

Kampf gegen Übelstände und Außenseiter

Roosevelt hatte in seiner Nira-Gesetzgebung (National Recovery Act) auch Eingriffe der staatlichen Hand in das Getriebe der freien Wirtschaft vorgesehen, um all- eingewurzelte Mißstände zu beseitigen. Nachdem der Oberste Bundesgerichtshof aber die „Verfassungswidrigkeit“ dieser Maßnahmen festgestellt hat, tauchen die alten Übelstände wieder auf, zum Leidwesen besonders der Einzelhändler im Uhren- und Schmuckgewerbe.

„Das größte Übel“, so klagt ein Uhrmacher aus Massachusetts, „ist, daß die Fabrikanten unmittelbar an alle möglichen Firmen liefern. Silberwaren, Uhren und Ringe kann man zusammen mit Lebensmitteln oder Seife kaufen.“

Einer aus Piston schreibt: „Meine Kunden können alles aus der Branche kaufen und zum selben Preise, zu dem ich es einkaufe. Fast in jedem Drogen- und Eisenwarenladen sind Schmuckkataloge zu finden. Es gibt Grossisten, die ihre Kataloge gleich waggonweise in unsere Stadt schicken, wie es scheint. Jeder Haushalt hat seinen Katalog ...“

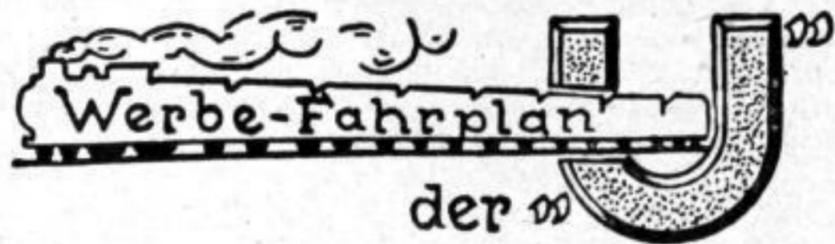
„Das Kommissionsgeschäft ist unerwünscht“, meint ein Fabrikant. „Es belastet die Industrie mit dem Lagerisiko, das der Detaillist zu fragen hätte. Auch die mißbräuchliche Benutzung langfristiger Kredite hat sich zu einem Übelstand entwickelt, den die ganze Industrie fühlt. Beide Gewohnheiten habe die Nira-Convention abzuschaffen versucht, aber jetzt tauchen sie wieder auf.“

Und dann die „Verlust-Bringer“: Loss-leaders sind Artikel, die unter Einkaufspreis verkauft werden, um Kunden anzulocken. Diese Übung führt natürlich dazu, daß der Händler entweder versucht, den Verlust wieder gutzumachen, indem er übermäßig auf die anderen Waren aufschlägt, oder sie treibt den kleinen Kaufmann mit wenig Kapital aus dem realen Geschäft.

Nicht zu verwechseln mit diesen Verlustbringern sind jedoch die Ladenhüter zu stark herabgesetzten Preisen, die auf jeden Fall abgestoßen werden müssen. Hier sündigen die deutschen Kollegen wahrscheinlich öfter als die amerikanischen. Ich kenne Uhrmacher, die Jahr für Jahr immer wieder dieselben Schmucksachen (die wirklich nicht mehr schmuck aussehen) sorgfältig abstäuben und sie dann sacht wieder auf den alten Platz setzen, der auf dem verschossenen Stoffbezug sich deutlich abhebt. Und ich glaube einen dieser Uhrmacher zu hören, wie er folgendes „Verkaufsgespräch“ führt: „Wissen Sie, lieber Herr, Sie glauben gar nicht, wie mir diese Dinge ans Herz gewachsen sind. Immer wenn ein neues Jahr beginnt, stehen sie da auf ihrem alten Platz und nicken mir zu: Laß nur den Kopf nicht hängen wegen der Einkommensteuer, das Jahr wird schon zu Ende gehen, ohne daß du uns verlierst ...“

Diesen Kollegen möchte ich sehr gern mit einem Diamantenspißer auf die Ladenplatte reißen, was Mr. Barthley Doyle, Vizepräsident der amerikanischen Uhrmacher, kürzlich sagte: „Wie ich es schon so oft betonte: Wenn Sie Artikel in Ihrem Laden haben, die ein Jahr oder länger noch dort stehen, hängen Sie einen Preis daran ohne Rücksicht auf die Höhe dieses Preises und verkaufen Sie die Ladenhüter. Jeder Tag, den sie länger noch im Laden stehen, kostet Sie Geld!“

Ein anderer Mißstand, der auch in Deutschland schon viel erörtert wurde, ist das Angebot, Uhren zum Einheitspreise zu reparieren, ungeachtet der Kosten dieser Reparaturen. Der Nira-Plan hatte auch das untersagt, doch nur für eine Zeilang war dieses Übel abgedrosselt.



1. Mai im Schaufenster!

Feiertag der Nationalen Arbeit! Das sollte auch in Ihrem Schaufenster zum Ausdruck kommen. Immer wieder wirksam ist es, die zahlreichen Werkzeuge des Uhrmachers auszustellen. Jedes Werkzeug bekommt seine kurze Erläuterung. Dadurch wird das Publikum aufgeklärt, es bekommt Hochachtung vor unserem schwierigen Handwerk.

Und eine andere Idee zu verwirklichen, soll Ihnen unser Plakat helfen.



Foto: Leunert

Der Untergrund des Kartons ist silbergrau, Uhr und Säulen sind hellgrau, die Schrift ist rot und die Umrandung ist schwarz. (W/495)

H. G. Niemeyer ist Vorsitzender eines Überwachungsausschusses der Uhrmacher und Juweliere. Er zählt im „National Jeweler“ folgende Sünden von Fabrikanten und Grossisten auf:

Als „platinum“ bezeichnete Artikel sind mit Palladium legiert. Das macht sich bezahlt. Ein 10-dwt.-Platinring mit Platin zum Werte von 40 Dollar die Unze würde einen Metallwert von 20 Dollar haben. Derselbe Ring mit Palladium wiegt $5\frac{2}{3}$ dwt., also etwas mehr als die Hälfte, was bei dem gegenwärtigen Marktwert von Palladium den Hersteller rund 6,79 Dollar kostet. Sie sehen also, daß es sich lohnt, Platin mit Palladium zu beladen!

Wenn ein „14 K“ gestempelter Goldring nur 12 K ausmacht, hat der Fabrikant einen Vorteil von mehr als $14\frac{1}{2}$ Cent je dwt. über seinen ehrlichen Wettbewerber.

Für weniger kostspielige Artikel, wie „goldfilled“-Armbanduhren usw., verlangt der Handelsgebrauch eine Mindestgüte von $\frac{1}{20}$ 10 K als „goldfilled“. Aber eine Menge Artikel haben nur bis 85% dieser Mindestgüte. Einige vor kurzem untersuchte Gegenstände waren aus billigstem Dublee und erlaubten dem „chiseler“ (dem unlauteren Fabrikanten) einen Vorteil von 80% gegenüber dem goldfilled-Standard.