

Den Kassenbericht erstattete das Beiratsmitglied Hans Schlenker (Fa. Christ. Schlenker Söhne, Schwenningen). Mit Dankesworten wurde ihm vom Fachgruppenleiter Entlastung erteilt.

Herr Dr. Albrecht von der Wirtschaftsgruppe für Feinmechanik und Optik nahm nochmals das Wort zu längeren Ausführungen und erweiterte die Angaben des Fachgruppengeschäftsführers hinsichtlich der Exportfragen. Der Redner diente mit genauem statistischen Material. Wenn die augenblickliche Lage auch ernst sei, so bestände keine Veranlassung zu Pessimismus. Der Redner hofft auf eine baldige politische Entspannung und sagt auf jeden Fall eine Besserung der Exportverhältnisse für das kommende Jahr voraus. Notwendig sei eine enge Zusammenarbeit der Exporteure und steter Austausch der Markt-

erfahrung. Der Wirtschaftsgruppe ständen als Mitarbeiter zur Seite: der Präsident der Handelskammer London, Dr. Kunze von der Deutschen Handelskammer Paris und der Geschäftsführer des Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftsverbandes, Herr Munks.

Der Fachgruppenleiter Speck dankte in seinem Schlußwort allen Rednern für ihre aufschlußreichen Ausführungen und mahnte, auch weiterhin treu zusammenzuhalten zum Wohle der Uhrenwirtschaft und im Dienste für das Gesamtwohl des Deutschen Volkes. Mit einem dreifachen Sieg Heil auf den Führer und Reichskanzler Adolf Hitler wurde die Sitzung geschlossen.

Gemeinsame Tafel und einige frohe Stunden bei Musik und Tanz hielten die Versammlungsteilnehmer noch zusammen.
F. M.

WARUM GELERNTER UHRMACHER?

Der erste unter dieser Schlagzeile erschienene Artikel brachte eine Äußerung des Leiters des Optikhandels der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel. Der Leiter des Optikhandels betonte, daß nur der Optikermeister als Fachmann im Optikhandel angesprochen werden könne. Für den Gegenstand der Uhr wird das von manchem bestritten. Die enge Verbindung zwischen Uhrenhandel und Uhrmacherhandwerk kann man aber ebensowenig bestreiten, wie die Verknüpfung zwischen Gold- und Silberschmiedehandwerk und Gold- und Silberwarenhandel. Das hat vor kurzem der Reichsinnungsmeister des Goldschmiedehandwerks und Leiter der Fachgruppe 12 erklärt, indem er ausführte:

„Es ist eine Selbstverständlichkeit, daß unser Handwerk, das in den Betrieben zum weitaus größten Teil auch Einzelhandel betreibt, zum Einzelhandel die denkbar besten Verbindungen unterhält, wenn ich darauf hinweise, daß Leitung und Geschäftsführung des Reichsinnungsverbandes in Personalunion mit der uns gleichgelagerten Einzelhandelsfachgruppe steht . . . Durch die Personalunion werden Gegensätze, die sonst zwangsläufig auftauchen müssen, in unseren Räumen ausgeglichen; anstatt, daß vier Köpfe über eine Frage befinden, entscheiden dank der Personalunion nur zwei.“

Es drängt sich die Frage auf:

Warum wurde für das Uhrmacherhandwerk und den Uhrenverkauf nicht eine gleiche Lösung gefunden?

Heute darf man wohl feststellen, daß eine selbständige Fachuntergruppe Uhren nicht mehr besteht. Gold- und Silberwaren, sowie Uhrenhandel, wird auch in der Organisation mehr oder weniger als Einheitsgewerbe hingestellt. Ist diese Entwicklung wünschenswert?

Es ist doch nicht so, wie Herr Reichsinnungsmeister Flamm auf der Reichstagung der Goldschmiede ausführte, daß der Werbesatz „Kauft Uhren vom gelernten Uhrmacher“ dem Uhrmacher den ausschließlichen Verkauf der Uhr sichern will, er will nur die erste Legitimation des Uhrenverkaufs durch den Uhrmacher herausstellen. Genau so, wie dem Goldschmied nicht verwehrt wird, die erste Befugnis zum Verkauf von Gold- und Silberwaren kund zu tun. Und ist das nicht recht so? Der Goldschmied hat ursprünglich an Uhren nicht gedacht. Später hat er den Verkauf kostbarer Uhren mit betontem Schmuckcharakter aufgenommen. Heute zeigt sich die Tendenz, daß viele Goldwarengeschäfte Uhren aller Art neu aufnehmen. Damit verschiebt sich einmal der Charakter des Goldschmiedegeschäfts — Umsatzfiguren eines besonderen Berichts für die Jahre 1935 bis 1937 beweisen das —, zum anderen wird der Uhrenverkauf damit ganz und gar auf die Ebene des Handels gebracht. Man will das als natürlichen Lauf der Dinge hinstellen. Ob das, gesamtwirtschaftlich gesehen, die richtige Entwicklung ist, muß bezweifelt werden. Will man in Zukunft den reinen Gold-, Silberwaren- und Uhrenhändler, oder will man zukünftig den handwerklich fundierten Gold- und Silberwarenverkauf und Uhrenverkauf? Will man den Uhrenreparateur einerseits und das Uhrenverkaufshaus andererseits? Der Anfang dieser Entwicklung zeichnet sich schon heute ab. Man nehme beispielsweise einen Uhrenhändler, dessen einziger Uhrmachergehilfe fortgeht. Dieser Händler kann die Uhren vor der Abnahme nicht durchprüfen. Er kann die Gewährleistungspflicht für die verkaufte Uhr in eigener Person nicht

erfüllen. Kann der Uhrenhändler die Garantiereparatur bei einem Heimuhrmacher nicht unterbringen, dann gibt es doch nur zwei Möglichkeiten, um sich sein Uhrengeschäft zu erhalten: er bezieht ausschließlich teure Ware, bei der er die Inanspruchnahme wegen Werkmangel nicht 100prozentig zu besorgen brauche; dann hat er das Risiko, ob er die Uhren wird verkaufen können; oder er legt sich auf den Vertrieb billigster Sorten, die reparaturunwürdig sind.

Qualitätssteigerung ist notwendig. Wie die Uhrenindustrie bestrebt sein muß, Jahr für Jahr bessere Erzeugnisse auf den Markt zu bringen, so muß der Uhrmacher die Erzeugnisse durch Nachprüfung, Nachhilfearbeiten, Verbesserungsarbeiten vor und nach dem Verkauf (Garantie) noch qualitätsreifer an den Verbraucher bringen. Diese Arbeit kann nur der Uhrmacher verrichten. Die Zeitmeßfunktion der Uhr ist so wichtig, daß die Umrahmung des Werkes niemals zur Hauptsache werden darf. Für beide Aufgaben setzt sich der „gelernte Uhrmacher“ ein. Es lohnt sich, dafür zu arbeiten und diese Ziele zu verwirklichen, oder ist es etwa richtig, daß die Uhr als gewöhnlicher Handelsartikel behandelt und in allen möglichen fachfremden Geschäften angeboten wird, ohne daß der Inhaber oder ein Angestellter irgendwelche Kenntnisse und Erfahrungen in der Uhrenbehandlung haben?

Die Lösung liegt darin:

1. daß der Berufsanwärter in einem einheitlichen Ausbildungsgang ohne doppelte und dreifache Prüfungen handwerklich und betriebswirtschaftlich so ausgebildet wird, daß er ein Meister des Uhrmacherhandwerks und des Uhrenverkaufs ist;
2. daß derjenige selbständige Unternehmer, der Meister eines anderen Handwerks ist — gedacht ist an Goldschmiedemeister — und nun den Uhrenverkauf betreiben will, sich zuvor einer hochwertigen Uhrensachkundeprüfung unterzieht.

Das dürfte in der Linie der Handwerksgesetze und des Erlasses des Reichswirtschaftsministers vom 16. Dez. 1933 liegen. Auf diese Grundlage hat der Reichsinnungsmeister des Uhrmacherhandwerks immer wieder seine Ausführungen gestellt. Er hat namentlich hervorgehoben, daß sich der künftige Uhrmachermeister, der später einmal den Verkauf von Gold- und Silberwaren aufnehmen will, auf eine Sach- und Fachkundeprüfung in Gold- und Silberwaren vorbereiten muß, es sei denn, daß er als Gehilfe in einem gemischten Betriebe längere Zeit mit dem Ein- und Verkauf von Gold- und Silberwaren beschäftigt war. Insofern bedürfen die Ausführungen des Reichsinnungsmeisters Flamm auf der Reichstagung der Goldschmiede einer Richtigstellung; der Reichsinnungsmeister des Goldschmiedehandwerks meinte, namentlich die Uhrmacherorganisation wolle sich alles und den anderen nichts gönnen. Es ist anzunehmen, daß der Reichsinnungsverband des Uhrmacherhandwerks sich mit „allen geeignet erscheinenden Mitteln“, um einen Ausdruck des Reichsinnungsmeisters des Goldschmiedehandwerks zu gebrauchen, für die Erfüllung der gesetzlich verankerten Forderungen einsetzen wird. Nicht darum geht es, dem Goldschmied oder Goldwarenhändler, den Verkauf der Uhr oder den Uhrenhändler oder Uhrmacher den Verkauf von Gold- und Silberwaren zu erhalten, sondern darum, das Volksgut der Uhr so an die Verbraucherschaft abzugeben, daß sie mit dem Zeitmeßgerät der Uhr zufrieden sei und sich auf die Uhr verlassen kann.