

# Die Uhrengroßhandelstagung in Marienbad

Sämtliche Aufnahmen:  
Uhrmacherkunst

Der glücklich gewählte Tagungsort Marienbad — einer Perle des Sudetenlandes — brachte es mit sich, daß die Tagung des Uhrengroßhandels außerordentlich gut besucht war.

Der erste Tag der Zusammenkunft war ausgefüllt mit einer Sitzung des Beirates der Fachgruppe und einer Sitzung des Gesamtvorstandes des Reichverbandes. Der Abend sah die fördernden Mitglieder der Gedu sehr lange versammelt, so daß das Abendessen im Eduard-Zimmer des Kursaales von verschiedenen Teilnehmern erst spät eingenommen werden konnte.

Lediglich der Vormittag des 19. Mai mit den Begrüßungsansprachen und grundsätzlichen Vorträgen war öffentlich, die Unterrichtung der Mitglieder über die Tätigkeit und die Kassenführung erfolgte intern.

In dieser öffentlichen Kundgebung konnte der Leiter und Vorsitzende E. Bickel die zahlreichen Gäste begrüßen. Als erster sprach danach

E. Speck, Leiter der Fachgruppe Uhrenindustrie:

Er hob die Schwierigkeiten hervor, mit denen die Industrie zu kämpfen hat, da das größere Deutsche Reich mit seinen neuen Gauen größere Anforderungen stellt.

Trotz der augenblicklichen schlechten Saisonzeit ist die Uhrenindustrie voll beschäftigt. Ihre jährliche Produktionssteigerung beträgt rund 10%. Der Absatz dürfte noch stärker ansteigen, da sowohl Spanien als auch das Protektorat Böhmen und Mähren bald als Abnehmer auftreten werden.

Die starke Anspannung der Fabrikation bedingt straffe Organisation und Disziplin in allen Reihen. Ganz besondere Bedeutung muß der Normung und Typisierung beigemessen werden, die allein in der Lage sind, die Erzeugung entlastend zu beeinflussen. Die Mustereinschränkung wird nur segensreich wirken, ohne daß eine Benachteiligung eintrete.

Fachgruppenleiter Speck schloß mit glückwünschenden Worten — zugleich im Namen des Leiters der Fachgruppe Taschen- und Armbanduhren H. Becker — seinen sympathischen Vortrag.

W. Sander, Leiter der Fachgruppe Uhren, brachte zum Ausdruck, daß gemeinsame Besprechungen aller Teile stets von ihm angebahnt wurden. Er ging näher auf die Funktionsbestimmungen der Uhrenfachleute ein und erwähnte auch die Umsatzverteilung auf Handwerk und Handel im Uhrengeschäft.



Die klaren Ausführungen von Reichsinnungsmeister Flügels machen einen nachhaltigen Eindruck.

Der Geschäftsführer der Fachgruppe Uhrenindustrie, Dr. Sasse, spricht. Gerade geht Direktor Popitz vorbei.



Auf dem Rednerpult der Uhrengroßhandelstagung: links Reichsinnungsmeister Flügel, Mitte Fachgruppenleiter Speck, rechts Generaldirektor Erwin Junghans

Nach ihm sprach

H. Flügels, Reichsinnungsmeister des Uhrmacherhandwerks.

Seine klaren, eindringlichen Ausführungen wurden oft von zustimmendem Beifall unterbrochen:

„Für die Einladung des Verbandes des Uhrengroßhandels danke ich herzlich. Ich bin der Einladung um so lieber gefolgt, als mir dadurch Gelegenheit gegeben ist, vor Ihnen wenige, aber grundsätzliche Erklärungen abzugeben.“

Sie können sich vorstellen, daß mich meine Tätigkeit als Reichsinnungsmeister in viele Bezirke Deutschlands führt. Dabei wird mir sehr viel berichtet. Häufig konnte ich feststellen, daß die geschäftlichen Beziehungen des Uhrmachers zum Uhrengroßhändler durchaus gut und solide sind. Nur dann und wann taucht ein Vertreter in der Rolle einer Flüsterante auf. Er malt die Warenknappheit als Schreckgespenst. Das führt dann zu übermäßigen Einkäufen des Uhrmachers, ungesund für ihn und nachteilig für seine Kameraden. Stellen Sie sich vor, daß einige Uhrmacher im Januar und Februar 1939 das Doppelte an Ware hereingenommen haben als in den Vergleichsmonaten des Vorjahres, obwohl die Geschäftssteigerung niemals 100% ausmachen wird. Oder es kommt vor, daß ein Vertreter sich zu sehr als „Sortimenter“ fühlt. Er erklärt, daß der Uhrmacher nur dann Armbanduhren erhält, wenn er zugleich Großuhren abnimmt. Das erinnert mich an das Verhalten einer Marktfrau, die Apfel nur bei Abnahme von Tomaten abgibt. Das sind Gott sei Dank Einzelfälle. Ich glaube, daß es der Erziehungsarbeit Ihres Verbandes gelingen wird, diese Mißstände für die Zukunft zu unterbinden.

Der Großhandelsverband hat aus wichtigen, anerkanntswerten Gründen die Funktionen des Großhandelsgeschäftes herausgestellt. Über eine Funktion ist des öfteren diskutiert worden: die Kreditgewährung.

Wenn man bedenkt, daß die Lieferantenverschuldung der 1500 Uhrmacher im Jahre 1935 26 Mill. RM, also nahezu ein Drittel der Warenlager ausmacht, so werden Sie mir zugeben, daß mir hier ein bedeutsames Problem zur Lösung gestellt wurde. Wenn ich mich für die Ablösung des Lieferantenkredites durch den Bankkredit eingesetzt habe, so befinde ich mich mit dieser Forderung in durchaus guter Gesellschaft. Den „Deutschen Volkswirt“ und die „Deutsche Volkswirtschaft“ kann man sicherlich in der Beurteilung dieser Frage als unvoreingenommene Beurteiler anerkennen. Auch der Reichsstand des deutschen Handwerks hat in durchaus objektiver Weise die Dringlichkeit der Ablösung betont. Es geht dabei ja gar nicht darum, dem Großhändler überhaupt jede Kreditgewährung zu unterbinden. Genaue Kenntnis der geschäftlichen Verhältnisse des Uhrmachers wird nicht selten den Uhrengroßhändler als idealen kurzfristigen Kreditgeber erscheinen lassen. Indessen, das Ziel muß sein, den Grundsatz der „halbtägigen Barzahlung“ zu verwirklichen; die Verschuldung des Uhrmachers wird häufig auch Schulden der vorgelagerten Stufen verursachen. Der Kredit des Lieferanten sollte nicht als Aufgabe, sondern vielmehr als ein bisweilen nicht vermeidbares Übel aufgefaßt werden. Es würde mich freuen, wenn auch hier eine ersprießliche Zusammenarbeit möglich würde.

Wiederholte Besprechungen mit Ihrem geschätzten Vorsitzenden gaben Gelegenheit, wichtige Sachgebiete zu besprechen. Ich nenne hier den Entwurf von Zahlungs- und Lieferbedingungen. Wir haben dabei ganz bestimmte Vorschläge gemacht. Ich denke an das Verbot der Lieferung von Kommissionsware, an das Gebot kurzfristiger Auswahlsendungen. Man sollte auch für die Fälle unverschuldeter Lieferungsmöglichkeit und Lieferungsverzögerung klare Rechtsfolgen für beide Partner vorsehen. Ich darf wohl annehmen, daß dieser Großhandelstag den Zahlungs- und Lieferbedingungen endgültige Gestalt unter Berücksichtigung unserer Anregungen gibt.

In der Offrage habe ich noch Besprechungen mit der Uhrenindustrie. Es kommt mir darauf an, daß meine Uhrmacher erfahren, wann und mit welchen Olen die Erzeugnisse geölt werden. Die Form der Bekanntgabe ist noch nicht endgültig geklärt. Ich darf darum bitten, daß die Großhändler die Bekanntmachungen der Fabrikanten weitergeben.

Ein sehr wichtiges ausbauwürdiges Gebiet ist die Marktberatung. Dank des Verständnisses bedeutender Firmen konnte ich den Fachbeiräten in bestimmten Absatzzweigen wichtige Fingerzeige geben. Inhalt und Umfang der Marktberatung will ich nicht näher umschreiben. Damit diese Aufgabe verwirklicht werden kann, schlage ich