

vor, die frühere Einrichtung der Uhrenwirtschaft wieder aufleben zu lassen. Errichten wir wieder einen ständigen Ausschuß der Uhrenwirtschaft mit den Vertretern der Fachgruppen Uhrenindustrie, Uhrengroßhandel, der Fachuntergruppe Uhren der Wirtschaftsgemeinschaft Einzelhandel und des Reichsinnungsverbandes des Uhrmacherhandwerks. Dieser Ausschuß tritt vierteljährlich zusammen, nachdem zuvor die Tagesordnung festgelegt wurde.

Über die Absatzwege der Uhr läßt sich viel Negatives sagen. Man vergegenwärtige sich:

1. In Warenhäusern und fachfremden Geschäften findet man teure, markenlose Tisch- und Stuhluhren. Interessant ist, wie sich diese Verkaufsabteilungen zu helfen wissen. Werden sie von Kunden nach Markenware gefragt, so erklären sie: „Die Uhr hat zwar nicht die Marke X, stammt aber aus der berühmten, bekannten Fabrik X.“
2. Elektrische Uhren sieht man in allen möglichen Geschäften. Gewiß gebe ich zu, daß der Uhrmacher manche Unterlassungssünde begangen hat. Durch die fliegende Uhrmacherschule, durch die Fachzeitungen und durch meine Vorträge ist der Uhrmacher heute aber aufgeklärt genug, daß es möglich sein müßte, die elektrische Uhr den Fachgeschäften vorzubehalten.
3. Ähnliches gilt für die Stoppuhr.

Ich richte aus der Erkenntnis der Mißstände heraus den Appell an die Uhrenwirtschaft:

1. das Nürnberger Abkommen des Jahres 1935 erneut zu bekräftigen;
2. das Nürnberger Abkommen auf elektrische Uhren und Kurzzeitmesser auszudehnen. Das wäre eine der vordringlichsten Aufgaben des von mir angeregten Ausschusses der Uhrenwirtschaft.

Damit komme ich auf das viel zitierte Wort der „Fachtreue“. Wenn überhaupt jemand, so bin ich es wohl gewesen, der diese Maßnahme des Großhandelsverbandes unterstützt hat. Meine Schulungsleiter sind von mir angewiesen worden, den Reiseausweis in ihren Vorträgen zu behandeln. Ich selbst lasse keine Gelegenheit vorübergehen, diesen Punkt herauszustellen. Das ist auch nur zu richtig. Der Uhrmacher soll vom fachtreuen Lieferanten beziehen. Er hat kein Recht, sich über einen Außenseiter zu beschweren, wenn er selbst Außenseiter mit Aufträgen bedient. Ich werde auf der Reichstagung des Uhrmacherhandwerks diesen Punkt in aller Öffentlichkeit ausführlich behandeln; dabei gebe ich mich der angenehmen Hoffnung hin, daß die Leiter aller Gruppen der Uhrenwirtschaft sich dafür einsetzen werden, damit wir einmal sagen können:

„Die Fachtreue ist kein leerer Wahn!“

Es sei mir gestattet, das vielfältige Problem der Markenorganisation zu streifen. Die Entstehungsgründe und die heutigen Auswirkungen sind Ihnen bekannt. Wenn heute schätzungsweise 5500 Uhrmacher den Markenorganisationen angehören, mag es verständlich sein, daß ich mich zu dem Grundsatz der Neutralität gegenüber den Markenorganisationen bekannte. Daran knüpfte ich den ausdrücklichen Vorbehalt, daß die Markenorganisationen jede Tätigkeit unterlassen, die dem Aufgabenbereich der Organisationen der gewerblichen Wirtschaft zufällt. Meine damit ausgesprochene Erwartung ist gründlich enttäuscht worden. Es haben sich Vorfälle ereignet, die mehr oder weniger auf Anweisungen an Amtsträger hinauslaufen. Dann denke man an das eigenartige Gebilde der „Werbefront DU“, das mit Schlagworten Uhrmacher fangen und neue Verwirrung stiften wollte. Oder man vergegenwärtige sich die Buntheit der Werbung, die die Uhr für den Verbraucher zu einem Kunterbunt macht. Auch heute glaube ich noch an die Einsicht der Leiter der Markenvereine, daß sich unsere Kreise nicht zu stören brauchen; das Bindeglied ist der gelehrte Uhrmacher, der der Aufbau- und Ausbauarbeit der Markenorganisationen keinen Abbruch tut.

Über meine Aufbauarbeit will ich nicht berichten. Zwar sagt irgendein griechischer Weiser, daß sich jeder seiner Leistung rühmen darf; ich glaube aber, daß meine Erfolge schon genug sprechen. Das sollte auch der Großhandelsverband gelten lassen. Grundlage und Voraussetzung unserer Zusammenarbeit ist, das darf ich hervorheben, daß man die letzte Funktionsstufe der Uhrenwirtschaft ungehindert arbeiten läßt und ihr keine, wenn auch noch so gut gemeinten väterlichen Ratsschläge erteilt. Ob der Uhrmacher nun eine Doppelrolle erfüllt oder eine Neben- oder Hauptrolle spielt, überlassen Sie das doch uns, meine Herren vom Großhandel. Ihr Geschäft hat durch die immer noch bestehenden Kontroversen keinen Abbruch erlitten. Wenn ich dem Uhrmacher als Handwerker den Erstverkauf der Uhr erhalten möchte, so werden Sie mir den tiefen Ernst und die Überzeugungskraft meiner Forderung nicht abstreiten können. Ich will aus meinen Uhrmachern keine „Spezies“ machen. Ich will aber mit meiner ganzen Kraft den Uhrenverkauf auf der Grundlage des Handwerks. Ist es richtig, daß die Warenhäuser mehr denn je Uhren handeln? Ist es richtig, Uhren

in Hausiererkolonnen an den Verbraucher zu bringen? Ich frage mich, warum Eisenwarenhändler, Lederwarenhändler, Haushaltsgeschäfte Uhren erhalten? Das Handwerk hat durch den großen Befähigungsnachweis die Branchenabgrenzung angebahnt. Das Handwerk hat dieses Streben verstärkt durch einengende Auslegung des § 4 der 3. Handwerksverordnung. Der Handel andererseits erklärt, daß der Begriff der artfremden Ware sehr weit gefaßt werden müsse. Das bedeute die Proklamation der Branchenfreiheit oder der Gewerbefreiheit. Sie gestatten mir, meine Herren vom Großhandel, daß ich dieser Entwicklung nicht meine Hand bieten kann.

Als erster Vortragender begann

Generaldirektor Erwin Junghans

mit gewohnt prägnanten Worten die Unterschiede zwischen der kapitalistischen und der nationalsozialistischen Wirtschaftsauffassung herauszustellen. Während früher das Kapital im Vordergrund stand, ist es heute der Mensch. Jeder Mensch hat sein Recht auf Arbeit, das Kapital ist nur Werkzeug. Die kapitalintensiv orientierte Fabrik unterliegt Konjunkturschwankungen, die unvermeidbar sind. Es ist unlogisch, daß Angebot und Nachfrage die Preise regeln. Der Nationalsozialismus sagt darum, daß der Preis einer Ware durch die Kosten bestimmt wird. Da die Arbeitslöhne gleichgehalten werden, sind Spekulationen ausgeschlossen. Diese Wirtschaftslenkung durch die Politik wägt das Wohl des Volkes ab gegenüber dem einzelnen.

Die Rede von

Dr. Karl Sasse, Geschäftsführer der Fachgruppe Uhrenindustrie,

behandelte in humorgewürzter Weise die Absatzwege der Uhr. Er wies auf die historische Merkwürdigkeit hin, daß der Uhrenabsatz seine Herkunft vom Hausierer herleite, da ja der Schwarzwälder früher mit seiner „Krätze“ umherzog. Die heutige Ideallösung des Absatzes der Uhren — gewissermaßen die Reichsautobahn der Uhr — sei: Produktion, Großhandel, Einzelhandel, Abnehmer.

Die Uhr ist nicht fertig, wenn sie die Fabrik verläßt, sondern erst, wenn sie beim Verbraucher angelangt ist. Dieser Weg ist aber sehr buntscheckig, und der Front der Fachgeschäfte steht die Front der Außenseiter gegenüber — wohlorganisiert und mit einer Kapitalinvestierung von über 30 Milliarden RM.

Wenn auch in der früheren Tschecho-Slowakei diese Fragen schon weiter gediehen waren, so ist doch nicht zu verkennen, daß bei uns nicht mit einem Federstrich eine Radikallösung vorgenommen werden kann. Dr. Sasse befürwortete eine intensivere Aufklärung der Verbraucherschaft über die Vorteile des Kaufes im Fachgeschäft. Er schloß seinen Vortrag mit folgenden Worten:

„Wir vertreten von der Industrie aus und werden dafür wahrscheinlich Ihrer Zustimmung sicher sein, den Standpunkt, daß das Verbot der Gewerbeordnung über



Reichsinnungsmeister Flügel und Geschäftsführer Assessor Natorp im Garten des Tagungsorts



Frohen Mutes behebt der Reichsinnungsmeister die Reifenpanne auf der Fahrt von Marienbad nach Frankfurt a. M.