

Bezugspreis für Deutschland: vierteljährlich 3,75 RM; Jahresbezugspreis 13,50 RM (einschließlich Versandkosten); für das Ausland nach Anfrage. — Die „Uhrmacherkunst“ erscheint an jedem Freitag. Anzeigenschluß: Mittwoch mittag. Briefanschrift: Verlag der „Uhrmacherkunst“, Halle (Saale), Mühlweg 19.



Preise der Anzeigen: Grundpreis 1/1 Seite 184 RM, 1/100 Seite — 10 mm hoch und 48 mm breit — für Geschäfts- u. vermischte Anzeigen 1,84 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 1,38 RM. Auf diese Preise Mal- bzw. Mengennachlaß laut Tarif. Postscheck-Konto: Leipzig 169 33. Telegramm-Anschrift: „Uhrmacherkunst“ HalleSaale. Fernsprecher: 264 67 und 283 82.

Offizielles Organ des Reichsinnungsverbandes des Uhrmacherhandwerks

Vereinigt mit der „Fachzeitung der Uhrmacher Österreichs“ (Wien) und mit der „Mittleuropäischen Uhrmacher-Zeitung“ (Tiefenbach/Desse, Sudetengau)

65. Jahrgang

Halle (Saale), 29. März 1940

Nummer 14

Gerechte Warenverteilung

Zu dem Thema „Gerechte Warenverteilung“ haben wir einige Industriefirmen und vor allem den Großhandel gebeten, sich zu äußern, denn das Problem der Warenversorgung und Kontingentierung beschäftigt unsere Berufskameraden in weitestem Maße. Wir beginnen heute mit der Veröffentlichung der uns zugegangenen Artikel. In der nächsten Nummer der „Uhrmacherkunst“ veröffentlichen wir weitere Einsendungen von Grossisten und Uhrmachern. Diese Artikel sollen keine „Debattenreden“ mit allen möglichen und unmöglichen Beschwerden sein, sondern — und das ist der Zweck der Artikelserie — Erkenntnisse über die augenblickliche Marktlage vermitteln und Wege weisen zu einer haushälterischen Warenabgabe durch die Fachgeschäfte. Unsere Berufskameraden haben in ihrem eigenen Interesse dafür zu sorgen, daß die zur Verteilung kommende Produktion planmäßig dem wirklichen Bedarf der Kundenschaft entsprechend abgegeben wird.

Eine Uhrenfabrik stellt uns folgenden Artikel zur Verfügung:

Die Frage der Warenbeschaffung ist heute für den Uhrmacher in den Vordergrund gerückt. Die Probleme der Verkaufstaktik ruhen. Mühelos lassen sich alle Waren, insbesondere Uhren, verkaufen, die Nachfrage der Verbraucher ist noch immer außerordentlich groß.

Dieser großen Nachfrage stehen aber Hemmnisse der Erzeugung entgegen, so daß der Uhrmacher viele Wünsche seiner Kunden nicht befriedigen kann und er immer wieder überlegen muß, wie er trotzdem Ware beschaffen kann.

Da gilt es zunächst, den Lieferantenkreis sorgsam zu prüfen. Es wird wohl kaum ein Lieferant in der Lage sein, jetzt neue Geschäftsverbindungen aufzunehmen, da er die knapp gewordene Ware seinen bisherigen Abnehmern vorbehalten muß. Es ist daher meist zwecklos, wenn der Uhrmacher sich an Lieferanten wendet, mit denen er bisher noch nicht gearbeitet hat. Jedem Uhrmacher ist vielmehr zu raten, sich an die Lieferanten zu halten, bei denen er bisher eingekauft hat. Das Suchen nach neuen Geschäftsverbindungen ist zeitraubend und enttäuschend. Es sollte jeder einsehen, daß eine gerechte Warenverteilung verbietet, daß jemand sich zusätzlich weitere Waren von neuen Lieferanten beschaffen kann. Der bisherige Lieferant wird sicher im Rahmen des Möglichen seine Abnehmer bedienen, wenn er verantwortungsbewußt ist und seine Verpflichtungen darin gegenüber seiner Warenherbeischaffung nicht zu groß ist.

Eine zweite Möglichkeit, Ware für den Verkauf zu beschaffen, wird auch darin liegen, daß solche Waren, die schon längere Zeit am Lager des Uhrmachers sind, jetzt in den Vordergrund gestellt werden. Der Uhrmacher, der die Möglichkeit hat, immer wieder neue Muster einzukaufen, neigt zwar dazu, eine vor wenigen Jahren angefertigte Uhr als Ladenhüter anzusehen, jedoch für den Verbraucher ist diese Uhr meist völlig wert-

gleich, zumal ja auch das Werk keine Einbuße durch modische Veränderungen der äußeren Gestalt erlitten hat. Sicher läßt sich bei sorgfältiger Prüfung der Lagerbestände noch die eine oder andere Uhr feststellen, die jetzt mit Nutzen dem Verkauf zugeführt werden kann. Auch Ausbesserungen kleiner Beschädigungen soll man jetzt in Angriff nehmen, um die betreffenden Uhren wieder verkäuflich zu machen.

Daneben wird es Aufgabe des Uhrmachers sein, den Kaufdrang seiner Kunden etwas abzubremsen. Es wird ihm durch geschickte Fragen manchmal möglich sein, festzustellen, ob für den Einkauf ein notwendiger Bedarf vorliegt, oder ob es sich nur um eine überflüssige Investition handelt. Der Uhrmacher soll die Ware, die er erhält, dorthin liefern, wo sie wirklich eine fühlbare Lücke ausfüllt.

Für den Uhrenlieferanten, insbesondere den Hersteller von Uhren, ergeben sich heute Verteilungsprobleme, die sorgfältige Überlegungen erfordern. Der Lieferant soll die hergestellte Ware gerecht verteilen. Nach welchen Maßstäben soll dies geschehen? Die einfachste Methode wäre es, jedem Abnehmer genau im Rahmen der bisherigen Bezüge Waren zuzuteilen. Jedoch versagt das System der Verteilung nach den bisherigen Umsätzen, wenn man die neu hinzugekommenen Gebiete ebenfalls berücksichtigen will. So würde z. B. die Quote für den Sudetengau recht gering werden, auch könnten das Memelgebiet und die Ostmark schlecht abschneiden, ganz abgesehen von den jüngsten Reichsteilen, den Gauen Danzig-Westpreußen und Wartheland. In allen diesen Gebieten war die wirtschaftliche Lage vor der Angliederung schlechter als im Altreich, so daß die dortigen Uhrmacher entsprechend ihrer früheren wirtschaftlichen Situation heute nur sehr wenig gegenüber dem Altreich erhalten würden. Für diese Gebiete müssen die früheren

Kupfer, Messing, Bronze, Nickel, Neusilber, Alpaka, Blei und Zinn

wird bis zum 6. April für den Führer gesammelt! Auch in unseren Läden und Werkstätten finden sich Gegenstände daraus! Fort jetzt mit alten Ladenhütern! Auch den Privathaushalt gründlich durchsehen:

Jeder gibt für die Metallspende zum Geburtstag unseres Führers!