

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“ Halle/Saale. 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), 5. April 1940

Nummer 15

Wir setzen heute unsere im vorigen Heft begonnene Artikelserie zu dem Thema „Gerechte Warenverteilung“ fort.

Gold gegen Gold

Der Anschluß der Ostmark an das Deutsche Reich, das vollständige Verschwinden der Juden aus dem Handel und der Krieg mit England und Frankreich hat unser Fach innerhalb kürzester Frist vor Verhältnisse gestellt, die vordem niemand geahnt hat.

Gerade die Ostmark war immer mit Gold und Goldschmuck ausgiebig versehen; es ist daher nicht sehr verwunderlich, wenn die große Masse des kaufenden Publikums es bis heute nicht begreifen will, daß es für einen Goldring oder ein Goldkettchen in seinem oft unbeachteten Kram nachsehen soll, ob sich nicht dort ein altes, längst unbrauchbares Stück dieses edlen Metalles vorfindet, welches für ein neues Stück hingegeben werden muß. Und doch ist dieser Umtausch unbedingt notwendig, soll der Groß- und Kleinhandel nicht in abschbarer Zeit vollständig vom Golde entblößt sein.

Wieviel scheinbar unnütze und wertlose Stücke wären noch in diesem Kram zu finden! Ein zerrissenes Silberkettchen oder ein Anhänger, ein zerquetschtes Dublee-Medaillon oder ein Ringlein, dem der Stein schon fehlt und das scheinbar für niemand mehr einen Wert hat. Aber in der Masse ist dieser Kram, wie so vieles im Leben, nutzbar zu machen.

Ein alter Uhrmachermeister hat mir kürzlich aus seinem Laden 710 g Altdublee zusammengesucht und versprochen, wenn ihm die Zeit bleiben werde, noch manches Stück bringen zu können.

Welche Mengen längst vergessener Stücke könnten bei einigem guten Willen auf diese Weise wieder zu neuem Leben erweckt werden!

Der beliebte Einwand, es handle sich bei diesen kleinen, fast wertlosen Stücken in der Kramlade um Andenken an längst verstorbene Menschen und längst entschwundene Stunden, mag wohl in vielen Fällen richtig sein; aber ist nicht die Erinnerung an diese Menschen oder Stunden in unserem tiefsten Herzen besser verankert, als in einem Stück Kettchen oder Ringlein?

Es hat keinen Sinn, Ausnahmen von der Vorschrift Gold gegen Gold zu machen und, wie man bei uns hier zu Lande sagt, ein Auge zuzudrücken, wenn uns ein langjähriger Abnehmer mit einem Augenzwinkern und halblauter Stimme sein Anliegen in das Ohr flüstert: In Anbetracht der langjährigen Freundschaft usw. usw. . . . werden wir wohl bei ihm eine Ausnahme machen und die strenge Vorschrift unbeachtet lassen.

Erst vor wenigen Tagen sagte mir ein langjähriger Kunde mit schwerem Seufzer, er habe sein Goldlager kürzlich wieder einmal abgewogen und zu seinem Entsetzen festgestellt, daß dieses Lager wieder um 100 g leichter geworden sei; trotzdem er nur in den allerseltensten Fällen ohne Goldanlieferung verkauft habe.

Wie lange wird dieser Ladenbesitzer sein weiches Herz noch in den allerseltensten Fällen sprechen lassen können, bis er das letzte Stück Goldware hinauswandern sehen wird?

Genau die gleichen Verhältnisse wie bei diesem Ladenbesitzer sind auch im Großhandel; hier vielleicht noch stärker wie bei dem Kleinhandel.

Der Verkehr des Großhändlers mit seinem Kunden ist in vielen Fällen noch inniger, weil er mit diesem in ununter-

brochener Verbindung steht, ihn häufig von der Geburt seines Geschäftes durch alle Stufen seiner Entwicklung begleitet und gar oft auch sein Bankier sein mußte. Trotzdem schützt uns diese Vergangenheit nicht davor, hart und streng zu sein zu müssen, wollen wir uns nicht unseres Goldbesitzes entblößen, der wahrscheinlich auf Jahre hinaus unersetzlich ist.

Bei meinem vieljährigen, ununterbrochenen Verkehr mit meinen Kunden habe ich es in letzter Zeit nur zu oft erlebt, daß Ladenbesitzer von seiten eines Privaten auf ihr Ansuchen um Goldanlieferung lachend oder zornig die Worte zu hören bekamen: „Ich werde doch nicht mein Gold hergeben, ich komme doch nur darum zu Ihnen, weil ich noch einige Goldgegenstände zu meinem Schmuck haben möchte.“

War diese Ansicht bis vor kurzer Zeit sehr lobenswert, so ist sie jetzt der Ruin des Groß- und Kleinhandels, wenn ihr in allen Fällen Folge geleistet wird.

Die Gegenwart verlangt von uns, vor allem anderen im Geschäftsleben Ruhe zu bewahren und uns den Abnehmern gegenüber sachlich und würdevoll zu benehmen.

Daß wir einem Soldaten gegenüber, der an die Front geht oder von dieser kommt, daß wir einem schwerschaffenden Arbeiter oder dessen Frau gegenwärtig mehr Rücksicht entgegen zu bringen haben wie anderen Käufern, ist einleuchtend.

Wichtig ist auch, diejenigen Betriebe zu berücksichtigen, bei denen der Betriebsführer im Felde steht und wo dessen Frau unter Aufbietung ihrer ganzen Persönlichkeit bestrebt ist, den Betrieb aufrecht zu erhalten. Diese Betriebe sollte jeder Großhändler vor allen anderen Betrieben bevorzugen, damit der Besitzer, wenn er das Glück hat, vom Kriege zurückzukommen, keinen Trümmerhaufen vorfindet.

Trotz dieser unbedingt notwendigen Einschränkung der Verkäufe muß das Schmuckwarenbedürfnis der Menschen, insbesondere der weiblichen, aufrecht erhalten bleiben, denn es schafft Arbeit und Brot, aus der Sehnsucht, seinen Körper zu zieren.

Diesen Zwiespalt zwischen Verkaufseinschränkung und Verkaufsförderung zu überbrücken, ist die vornehmste Aufgabe des Handels; ihr gerecht zu werden, ist eine der schwierigsten Fragen, vor die wir jemals gestellt wurden. Wie in so vielen Fällen der jüngsten Vergangenheit schafft unsere deutsche Industrie auch hierin einen Ausweg, indem sie uns statt der edlen Metalle Schmuckwaren aus Ersatzmetallen liefert.

Leider aber kann sie nicht restlos auf die Verwendung von Gold und Silber verzichten. So muß es nach wie vor unser Bestreben sein, aus den sorgsam verschlossenen Kästen und Läden des Privatbesitzes die vielen, unbeachteten Stücke aus Gold, Silber und Dublee der schaffenden Industrie zugänglich zu machen. Und auch den Herren Ladenbesitzern und Großhändlern wird es sehr förderlich sein, in ihren Warenbeständen Nachschau zu halten, und sie werden finden, daß dort manches Stück liegt, welches nur mehr wert ist, in den Schmelztiegel zu wandern, um von dort den Weg zu einem neuen, modernen Schmuckstück anzutreten.

Kommerzialrat Rudolf Kuthmayer, Wien.