

Der Verbandstag möge beschliessen, eine Reklamewertmarke anzuschaffen, um die Kassenverhältnisse zu bessern.

Hierzu verliert der Vorsitzende ein Schreiben des Kollegen Hövener, Herford, in dem dieser den Antrag ausführlich begründet. Herr Kollege Hoffmann, Herford, gibt eine Darstellung von der Entstehung des Gedankens. In der Innung Herford habe der Gedanke wohl Widerspruch erfahren, doch sei er angenommen worden. Herr Kollege Rentsch glaubt, dass man nur wenig Erfolg haben werde, ebenso warnt Herr Kollege Reinhardt vor Annahme des Antrages.

Der Antrag wird einstimmig abgelehnt.

Die nun folgende Neuwahl des Vorstandes bereitete grosse Schwierigkeiten, da der alte Vorstand seine Aemter nicht wieder übernehmen wollte und auch die neu vorgeschlagenen Kollegen eine Wahl ablehnten. Da keine Einigung zu erzielen war, musste die Sitzung abgebrochen werden, und zog sich der

Vorstand mit den Vertrauensmännern zur Beratung zurück. Herr Ludewig, Braunschweig, konnte nach Wiederherstellung der Sitzung die Erklärung abgeben, dass der Vorstand bereit sei, seine Aemter so lange weiterzuführen, bis er selbst einen guten neuen Vorstand gefunden habe; er würde seine Aemter aber nicht länger als ein Jahr behalten. Die Versammlung ist einstimmig damit einverstanden und gibt ihrem Beifall lauten Ausdruck.

Als Ort des nächsten Verbandstages wird Osnabrück gewählt.

Unter Verschiedenes gibt Herr Frye, Leipzig, Aufklärung über die Garantiegemeinschaft. Herr König weist auf die Bedeutung des Ministerialerlasses vom 6. Juli d. J. hin, der den Innungen die Möglichkeit gibt, die Schleuderkonkurrenz wirksam zu bekämpfen. Herr Regel, Salzuflen, spricht dem Vorstande den Dank der Mitglieder für die geleistete Arbeit aus. Die Versammlung bringt auf den Vorstand ein dreifaches Hoch aus.

Der Verbandstag wird hierauf vom Vorsitzenden um 7 Uhr geschlossen. W. Kg.

Der Einfluss der Wirtschaftslage auf die Uhrenindustrie.

Die allgemeine Wirtschaftslage zeigt ein eigentümliches Bild. Die Nachrichten aus den einzelnen Industrie- und Handelszweigen widersprechen sich nicht selten: hier und da Hochkonjunktur mit überreicher Beschäftigung aller Betriebe, auf anderen Gebieten wenig lebhafter Geschäftsgang und wieder in anderen Teilen des Erwerbslebens durchaus normale Arbeitsweise. Die Gründungen und Kapitalserhöhungen, die Kapitalherabsetzungen und Konkurse, alle diese Faktoren, die bei der Beurteilung der wirtschaftlichen Lage herangezogen werden, bieten immer wieder Anlass zu der Beobachtung, dass ein einheitliches Urteil nicht möglich ist; ein Teil der Industrie wird durch die politischen Ereignisse und die damit in Zusammenhang stehenden Vorgänge auf dem Geldmarkt ungünstiger und nachhaltiger beeinflusst als ein anderer Teil. Ehe wir uns den besonderen Verhältnissen der Uhrenindustrie zuwenden, mögen nur noch einige allgemeine Bemerkungen gestattet sein. In massgebenden Kreisen wird die wirtschaftliche Lage und namentlich die nächste Zukunft nicht ungünstig beurteilt, obgleich sich die Vorgänge der letzten Zeit durch eine Fülle unvorhergesehener Zwischenfälle auszeichneten. Für die Zeit, die der Beendigung der Balkanwirren folgt, wird mit einem neuen wirtschaftlichen Aufschwung gerechnet. Es ist zu hoffen, dass daran auch die Uhrenindustrie Anteil nimmt. Für uns ist der Einfluss der Konjunktur am ehesten abzulesen von den Ziffern der Einfuhr und der Ausfuhr, und der Zeitpunkt, dies zu tun, scheint gut gewählt, da soeben die Ergebnisse der amtlichen Aussenhandelsstatistik für das erste Halbjahr 1913 erschienen sind. Man muss allerdings, um sie richtig lesen und deuten zu können, über reichliche praktische Erfahrung verfügen, nur dann können Trugschlüsse vermieden werden.

Für die Ausfuhrziffern der Uhrenindustrie haben wir zunächst drei grosse Gruppen zu bilden und zu unterscheiden, ob die Ergebnisse gegen das Vorjahr günstiger oder ungünstiger geworden sind, oder ob sich eine gewisse Stetigkeit der Absatzverhältnisse bemerkbar macht. Dem letzteren sind einmal einige besondere Worte zu widmen. Die Ausfuhr betrug

	im ersten Halbjahr	
	1913	1912
in Stand- und Wanduhren:		
nach Belgien	1654	1585 dz
„ Dänemark	611	570 „
„ Frankreich	1681	1695 „
„ den Niederlanden	2285	2333 „
„ Norwegen	294	250 „

Hier entsprechen also die Absatzziffern der ersten 6 Monate dieses Jahres ungefähr den im ersten Halbjahr 1912 nach diesen Gebieten verkauften Mengen. Man wird sich dieses Ergebnisses freuen können. Wenn auch unser Streben dahin gehen muss, die Absatzziffern möglichst zu erhöhen, so handelt es sich bei Gebieten mit gleichbleibenden Absatzziffern meist nicht um die schlechtesten Abnehmer, vorausgesetzt, dass die Ziffern nicht an sich zu niedrig sind. Es ist anzunehmen, dass bei solchen Gebieten der Konkurrenzkampf nicht zu heftig ist, dass die Ab-

nehmer einen fast unveränderten Konsum beherrschen und den Bedarf immer wieder gern bei deutschen Lieferanten decken. Das ist gleichzeitig ein Beweis für die Güte des Fabrikates und dafür, dass die Preise als angemessen, jedenfalls nicht als zu hoch angesehen werden. Haben wir recht viele Gebiete mit einem im voraus zu übersehenden Bedarf, so wird auch für die Industrie von vornherein ein Faktor gegeben, der eine Beurteilung der ungefähr benötigten Mengen zulässt. Bei verschiedenen Absatzländern hat sich auch jetzt eine Stetigkeit noch nicht erzielen lassen. Die Schwankungen sind teilweise so erheblich, dass sich nur aus dem Zusammenwirken der verschiedensten Faktoren die erhebliche Abweichung gegen die Verhältnisse des Vorjahres erklären lässt. Besonders interessant ist in dieser Hinsicht folgende Zusammenstellung:

	Ausfuhr im ersten Halbjahr	
	1913	1912
Taschenuhren in Goldgehäusen:		
nach Oesterreich-Ungarn	482	160 Stück
Taschenuhren in Stahl- und Nickelgehäusen:		
nach Grossbritannien	156 736	99 525 „
Silberne, Nickel- usw. Taschenuhrgehäuse:		
nach Oesterreich-Ungarn	8 490	215 „
Wand- und Standuhren:		
nach Schweden	909	560 dz
„ China	546	254 „
„ Argentinien	2 279	1 855 „
„ Brasilien	524	846 „
„ den Vereinigten Staaten von Amerika	3 163	2 543 „

Wenn, wie dies jetzt bei Kanada der Fall ist, unser Absatz in Wand- und Standuhren von 903 dz im ersten Halbjahr 1912 auf 583 dz in den ersten 6 Monaten 1913 zurückgegangen ist, so entsteht einem zielbewussten Vertreter aus dieser Beobachtung vor allem die Verpflichtung, die Ursache des Rückganges zu erkunden und darüber seinem Hause zu berichten. Ist der Rückgang nur ein zufälliger, indem in der erwähnten Zeit des Vorjahres zufällig grosse Aufträge ausgeführt sind und der vorhandene Bestand in der ersten Hälfte dieses Jahres den Bezug weiterer Mengen vorläufig überflüssig gemacht hat, so besteht zu besonderen Massnahmen kein Anlass. Anders aber, wenn die Anzeichen darauf hindeuten, dass eine Verdrängung der von deutschen Häusern gelieferten Uhren stattfindet, dass Exporteure anderer Fabrikationsgebiete unsere Konkurrenten auf dem internationalen Markt, mit Erfolg durch direkte Offerte oder Bearbeitung durch Vertreter unser Absatzgebiet streitig machen. Es gilt dann, keine Anstrengungen zu unterlassen, um an der Spitze zu bleiben, und selbst wenn einmal mit geringerem Gewinn als üblich gearbeitet werden muss, so ist dies, wenn es sich um vorübergehendes Nachgeben handelt und die Zahlungs- und Kreditverhältnisse nicht ungünstig sind, noch immer das kleinere Uebel. Die Frage, ob zur Erreichung der führenden Stellung im Export nach einzelnen Gebieten und in verschiedenen unserer Erzeugnisse zeitweise ohne Gewinn oder gar mit Verlust gearbeitet werden soll, ist wohl unbedingt zu verneinen. Wenn der Wettbewerb so scharf wird, dass sich nicht annähernd normale Preisverhältnisse