

durchhalten lassen, so handelt es sich auch meist um Gebiete, die nicht dauernd für uns zu halten sind.

Von besonderem Interesse sind natürlich die Absatzziffern derjenigen Gebiete, in denen durch äussere oder innere Kämpfe eine Beeinflussung des Absatzes zu erwarten war.

Bei einer Zusammenstellung ergibt sich folgendes Bild:

	Ausfuhr im ersten Halbjahr	
	1913	1912
Wand- und Standuhren:		
nach Rumänien . . . . .	234	619 dz
" der Türkei . . . . .	405	926 "

Im Anschluss an die Beurteilung der Lage in den Balkanländern hat man auch neuerdings in Fachkreisen wieder festgestellt, dass der Export nach dem Balkan durchaus nicht ein mit Blumen bestreuter Weg zum Gewinn sei, sondern eher ein Weg voller Fallgruben, in denen die Aussicht auf Gewinn elend zugrunde geht. Welche Schwierigkeiten den Geschäften nach dort entgegentreten, kann nur der beurteilen, der selbst Export nach den Balkanländern treibt und Gelegenheit hat, eigene Erfahrungen zu machen. Diese sind, das ist zuzugeben, sehr oft ungünstig, und mancher Exporteur, der zu vertrauensvoll war, hat grosse Verluste zu verzeichnen. Für den vorsichtigen Industriellen oder Grosshändler ist dies aber noch kein Grund, sich ganz vom südöstlichen Markt Europas zurückzuziehen. Vorsichtige Zurückhaltung bei der Werbung neuer Kunden, strenge Behandlung aller Aufträge in bezug auf die Zahlungsbedingungen, unbedingte Verwendung eines zuverlässigen Vertreters an Ort und Stelle des Verkaufes; diese Faktoren werden immer dazu beitragen können, grössere Verluste auszuschliessen. Gerade die kommenden Monate werden in den Balkanstaaten ganz besonders starken Bedarf zu decken haben, und da erfahrungsgemäss die internationale Konkurrenz sehr schnell zur Stelle ist, muss der deutsche Exporteur seinen Platz zu behaupten suchen. Es hat sich in anderen Gebieten oft genug gezeigt, dass das allzu schnelle Zurückweichen von einem Absatzmarkt wegen der unsicheren Absatz- und Kreditverhältnisse sich später als durchaus nicht zweckmässig erwiesen hat.

Erfreulicherweise haben wir unter unseren Absatzgebieten immer noch einige sehr naheliegende, in denen trotz der grossen eigenen Produktion und trotz des grossen Wettbewerbes unser Absatz noch immer nennenswert ist. Es handelt sich um

	Ausfuhr	
	1913	1912
Taschenuhren in Silbergehäusen:		
nach Russland . . . . .	547	540 Stück
Taschenuhren in Stahl- und Nickelgehäusen:		
nach den Niederlanden . . . . .	21647	14005 "
Wand- und Standuhren:		
nach Grossbritannien . . . . .	9342	8018 dz
" Finnland . . . . .	385	220 "
" der Schweiz . . . . .	1309	1404 "

Man sollte annehmen, dass es eine natürliche Erscheinung ist, wenn die europäischen Gebiete zuerst bei der Unterbringung unserer für den Export bestimmten Produktion in Frage kommen, sind doch die allgemeinen Verhältnisse meist leichter zu übersehen, als in den überseeischen Gebieten, die Beschaffung von Vertretern oder die Entsendung von Reisenden meist unschwer durchzuführen. Aber gerade die Wettbewerbsverhältnisse und die oft gedrückten Preise waren daran schuld, dass entlegenere Gebiete belangreicheren Umsatz und grösseren Nutzen versprochen. Wenn heute die amtlichen Auslandsvertreter in den verschiedenen europäischen Staaten ihren Wirkungskreis erweitern und über die Voraussetzungen für einen belangreichen Absatz, über die Zoll- und Handelsvertragsverhältnisse, über das Speditionswesen, die geeignetste Weise zur Verbreitung von Prospekten und Katalogen, Zahlungs- und Kreditverhältnisse berichten, so tun sie eigentlich nur das, was von vornherein mit viel Eifer und Ausdauer hätte

geschehen müssen, tragen aber nun auch jetzt wirklich zur praktischen Exportbeförderung bei. Da bei Auswahl der für die amtlichen Handelsvertretungen in Aussicht genommenen Männer auf die praktischen Erfahrungen mehr und mehr Rücksicht genommen werden soll, ergeben sich für die Förderung unserer wirtschaftlichen Beziehungen zum Ausland angenehme Aussichten.

Den kleinsten, anscheinend unbedeutenden und wenig aufnahmefähigen Absatzgebieten gehört nach wie vor unsere volle Aufmerksamkeit. Diese sind für uns in ihrer Gesamtheit durchaus beachtenswert. Eine kleine Uebersicht ergibt sich aus folgender Zusammenstellung:

	Ausfuhr in der ersten Hälfte	
	1913	1912
Wand- und Standuhren:		
nach Portugal . . . . .	499	309 dz
" Spanien . . . . .	598	515 "
" Britisch-Südafrika . . . . .	280	298 "
" Britisch-Indien . . . . .	508	369 "
" Niederländisch-Indien . . . . .	395	460 "
" Chile . . . . .	340	454 "

Es ist wohl ausser Zweifel, dass auch solche Absatzländer noch viel mehr von unseren Exporteuren bearbeitet würden, wenn nicht die Vorarbeiten so ausserordentlich schwierig wären und in vielen Fällen nicht im Verhältnis zu dem später zu erzielenden Umsatz stehen. Bei den Vorarbeiten wird ja der Exporteur meist durch die Konsulate unterstützt. Er erfährt also durch eine Anfrage die bestehenden allgemeinen Verhältnisse. Aber dann beginnt eigentlich erst der schwierige Teil der Arbeit, die Erkundigung der Marktverhältnisse für unsere Spezialerzeugnisse. Oft vergehen Monate und Jahre, ehe ermittelt werden konnte, welche Warengattungen im einzelnen verkaufsfähig sind, welche Verkaufsart, ob verzollt und frachtfrei oder ob unverzollt von den Abnehmern bevorzugt wird, ob bei zollfreier Lieferung die Auslegungen der Zollbehörden über die Tarifnummern und Zollsätze stetig sind oder ob durch Anwendung anderer Auslegung als üblich die Zollberechnung vollständig umgestossen, eine dauernde Lieferung „franko Fracht und Zoll“ also vollständig unmöglich wird. Der zielbewusste Exporteur wird sich Bemühungen in solchen Fragen nicht verdriessen lassen, aber es ist auch verständlich, wenn ein grosser Teil der Exporteure solche Gebiete bevorzugt, in deren Absatzverhältnissen mancher zu Hause ist.

Es ist nicht überflüssig, zur Ergänzung unserer Beobachtungen der Uhrenindustrie auch die allgemeinen Aussenhandelsverhältnisse, wenigstens mit einigen Ziffern, heranzuziehen. Bei der Ausfuhr handelte es sich

1913 erstes Halbjahr um	361 Millionen Doppelzentner
1912 " " "	307 " " "

Die Mehrausfuhr beträgt also 54 Millionen Doppelzentner der Menge nach.

Bei der Ermittlung des Wertes der ausgeführten Warenmengen finden sich für

1913 erstes Halbjahr	4997 Millionen Mark
1912 " " "	4244 " " "

Die Mehrausfuhr ist also mit 753 Millionen Mark zu bewerten.

Man hat also die Möglichkeit, an den Hauptexportziffern die besonderen Ergebnisse unserer Uhrenindustrie zu messen und Vergleiche anzustellen, wobei es sich natürlich nur herausstellt, dass die Ausfuhrbewegung im allgemeinen ganz andere Steigerungsgrade aufzuweisen pflegt als in den einzelnen Warengruppen. Der Gesamtumsatz (Ausfuhr und Einfuhr) stellte sich in den ersten 6 Monaten 1913 auf 701 Millionen Doppelzentner gegen 632 Millionen Doppelzentner in der gleichen Zeit des Vorjahres. Die Steigerung der Warenmenge ist demnach erheblich, die Steigerung des Wertes ebenso, da der Wert des Umsatzes von 9677 Millionen Mark im ersten Halbjahr 1912 auf 10600 Millionen Mark in der gleichen Zeit 1913 gestiegen ist.

### Flachregulateure (D. R. G. M.).

Unter dieser Benennung haben die bekannten Uhrenfabriken Schlenker & Kienzle, Stammhaus in Schwenningen a. N., in letzter Zeit, ausser sonstigen sehr beachtenswerten Neuheiten, einige

Muster von neuen Regulateuren in den Handel gebracht, wovon wir die umstehenden Abbildungen bringen. Diese sogen. Flachregulateure, die gesetzlich geschützt sind, unterscheiden sich