

## Ein unerwarteter Preisaufschlag auf alle Taschenuhrgläser

**E**ine große Überraschung brachte das neue Jahr den Kollegen, die in gewohnter Weise ihren Bedarf an Uhrgläsern in den Furniturenhandlungen decken wollten; denn Gläser, für die vor einiger Zeit noch *L,du* bezahlt wurden, kosteten jetzt auf einmal, ohne daß man das Geringste über die geplante Preiserhöhung erfahren hatte, *R,uu*. Diesen enormen Preisaufschlag wollte natürlich keiner so ohne weiteres bewilligen, und in den größeren Städten gingen die Kollegen flugs zum Konkurrenten ihres bisherigen Furniturlieferanten, in der Annahme, dort noch zum alten Preise kaufen zu können. Aber auch dieser zuckte bedauernd die Achseln und erklärte, durch die Preiskonvention aller Uhrglasfabriken an den festgesetzten Preis gebunden zu sein.

Diese überraschende Preiserhöhung ist darauf zurückzuführen, daß Ende Dezember eine Einigung zwischen allen bestehenden Uhrgläserfabriken zustande gekommen ist, wonach die Gläser nunmehr zu einem einheitlichen Preise verkauft werden müssen.

Wenn auch nicht verkannt werden darf, daß in der letzten Zeit die Preise fast aller Artikel gestiegen sind (denn Material und Arbeitslöhne erfahren noch andauernd eine Steigerung), so steht es dennoch außer jedem Zweifel, daß diese allgemeine Verteuerung nicht allein die Ursache eines solch gewaltigen Aufschlages sein kann. Hier müssen also noch andere Umstände mitsprechen.

Blicken wir etwas zurück und vergegenwärtigen wir uns die Sachlage, wie sie vor sechs und vor drei Jahren war, so kommen wir leichter auf des Rätsels Lösung. Es gab eine Zeit, da kosteten Flachgläser *I,bs* das Gros, und trotz aller Versicherungen des Fabrikanten waren auch diese teuren Gläser nicht besser flach und rund als diejenigen aus der Zeit vor der Syndikatsbildung. Klagen, Proteste und Beschwerden waren erfolglos. Das Syndikat war eben in Gläsern allein herrschend und hatte (zwei kleinere Fabriken ausgenommen) keine Konkurrenz zu fürchten.

Die Fabrikanten hatten aber im Bewußtsein ihrer Macht den Bogen allzu straff gespannt und zwangen den Uhrmacher und Uhrenfabrikanten, auf Selbsthilfe zu sinnen. Es wurde sogar die Gründung einer eigenen Uhrgläserfabrik erwogen. Freilich wurde nicht verkannt, daß die Vereinigten Uhrgläserfabriken, wenn ihnen eine Konkurrenz entstände, die Preise so sehr herabsetzen würden, daß die von den Gegnern vielleicht auf genossenschaftlicher Basis gegründete Uhrgläserfabrik der Gefahr des Niederganges ausgesetzt sein würde. Zur Ausführung dieses Gedankens kam es jedoch nicht; denn ehe er noch vollkommen spruchreif war, hatten sich zwei größere Furniturenhandlungen vereinigt, um sich durch gemeinsames Handeln aus ihrer Abhängigkeit von den Uhrgläserfabriken zu befreien.

Kaum war jedoch die Vereinigung zustande gekommen, und die ersten Gläser des Konkurrenzfabrikats im Handel, da bewahrheitete sich, was vorher befürchtet worden war. Es entspann sich ein Preiskampf von einer Heftigkeit, wie sie wohl ganz vereinzelt dastehen dürfte. Im Frühjahr 1910 ermäßigten die Vereinigten Uhrgläserfabriken ihre Preise ganz rapid, und zwar verkauften sie ihre Flachgläser, die vorher noch *I,bs* kosteten, unter der Hälfte des bisherigen Preises, nämlich zu *L,du*; ein Preis, bei dem sie

wahrscheinlich nicht nur nichts verdienten, sondern bares Geld zusetzten. Den erwähnten Furniturenhändlern blieb nun nichts anderes übrig, als auch ihrerseits im Preise bis auf die unterste Grenze herunterzugehen. Sie verzichteten eine Zeit lang auf Gewinn aus dem Gläsergeschäft und auch auf eine Verzinsung ihres Kapitals in der sicheren Erwartung, den Kampf länger auszuhalten zu können als das Gläser Syndikat. Sie rechneten dabei wohl auch mit der Treue ihrer Kundschaft, und darauf, daß diese, um die Macht des Gläser Syndikats zu brechen, auch einen etwas höheren Preis bewilligen werde. Diese Erwartung scheint sich aber nicht erfüllt zu haben, vielmehr kauften viele Kollegen die Gläser dort, wo sie am billigsten waren.

Dieser gegenseitige Kampf währte über drei Jahre, zum Schaden der Uhrgläser-Fabrikanten, aber wenigstens zum vorübergehenden Nutzen der Uhrmacher. Gegen Ende des vorigen Jahres zeigte sich nun bei beiden Parteien eine gewisse Kampfmüdigkeit, und nach langen Verhandlungen kam es zu einem bedingten Frieden. Die Folge dieses Friedens ist aber nun die Hinaufsetzung der Gläserpreise auf eine Stufe, die zwar noch nicht die Höhe von 1907 erreicht hat, die aber dennoch hinreichen dürfte, den Schaden, den die Fabriken während der Kampfperiode erlitten, in einiger Zeit wieder auszugleichen.

Vom Standpunkte des kleinen Uhrmachers wäre der Frieden eigentlich zu bedauern, wenn nicht auch dieser Fall eine erfreuliche Kehrseite hätte. Die Glasfabriken sind nämlich nicht zu einem Syndikat zusammengeschlossen, sondern das Syndikat und die syndikatfreien Fabriken sind nur in eine Preiskonvention eingetreten. Da es ohne Konkurrenz keine Fortschritte gibt, und da jede der Glasfabriken doch zweifellos danach trachten wird, ihren Absatz zu vergrößern, so kann sich der Konkurrenzkampf, da die Preise festgelegt sind, nur auf dem Gebiete der Qualität abspielen, und das ist die erfreuliche Seite. Mögen nun die Fabriken untereinander in der Lieferung ganz flacher, ganz runder und genau kalibrierter Gläser wetteifern, dann wird der Uhrmacher die Mehraufwendung für Taschenuhrgläser etwas leichteren Herzens tragen, umsomehr da ja auch für Brillengläser, wie wir in letzter Stunde erfahren, eine erhebliche Preissteigerung eingetreten ist.

An anderer Stelle dieser Nummer veröffentlichen wir ein sehr praktisches Gläsermaß, das voraussichtlich berufen sein dürfte, die Kollegen bei der Kontrolle ihrer Gläser zu unterstützen, und das ihnen die Wahl derjenigen Marke, die sie bevorzugen wollen, erleichtert.

Für die Kollegen erwächst aber nunmehr auch die Pflicht, ihren Kunden gegenüber eine Preissteigerung eintreten zu lassen. Wer sich vergegenwärtigt, daß er ein riesenhaftes Gläserlager unterhalten muß, und daß er wohl nur  $\frac{2}{3}$  der eingekauften Gläser gegen Barzahlung wieder verkauft, wer ferner berücksichtigt, daß Zeit Geld ist, daß ein Geschäftslokal Miete kostet, daß für Beleuchtung und Reinigung der Werkstatt, für Steuern, Versicherungen und sonstige Aufwendungen sehr große Ausgaben entstehen, der muß auch einsehen, daß das Aufsetzen eines Glases für *lu* kein Geschäft ist. Ein anständiger Handwerker läßt sich wie jeder anständige Kaufmann seine Arbeit anständig bezahlen, und wer für einfache Flachgläser *us* fordert, handelt anständig gegen sich und gegen seinen Kunden.

