

viel für den Krieg gearbeitet wurde (verpulvert oder verschossen wurde), so blieb den am Kriege nicht beteiligten Ländern oder den daran weniger Beteiligten doch Zeit, Kraft und Stoff, Vorräte aufzustapeln. Daß diese Vorräte nur langsam in den Verkehr kommen, das ist in der Hauptsache auf die fast völlige Entwertung des deutschen Geldes zurückzuführen. Deutschland konnte trotz seines Mangels nicht kaufen; es fehlte ihm im gesamten an Kaufkraft. Die Warenbesitzer im Ausland verschleierten diesen Zustand. Denn je mehr die Not in Deutschland stieg, um so höher mußten die Preise steigen, so dachten die ausländischen Warenbesitzer. Aber dabei vergaßen sie, daß alles gewisse Grenzen hat. Not lehrt beten, aber Not lehrt nicht kaufen; Not vermehrt nicht die Fähigkeit des Kaufens: Not macht kaufunfähig. Als diese alte Binsenwahrheit wieder entdeckt war, fing die deutsche Mark zu steigen an, Deutschland wurde auf dem Weltmarkt kaufkräftiger. Nur einige Zahlen dafür: In New York zahlte Deutschland am 16. Februar 1920: 100,40 Mark für 1 Dollar (im Frieden 4,20 Mark), am 26. Mai zahlte man in Berlin etwa 35 Mark für 1 Dollar. Am 9. Februar zahlte man 17,32 Mark für 1 Schweizer Franken; am 27. Mai 1920 aber 5,95 Mark.

Nach einer alten Wirtschaftsregel steigt die Einfuhr, wenn der Wert des Geldes in die Höhe geht. Das geschah, und weil das geschah, deshalb fingen die bisherigen hohen Preise zu wanken an. Sie wankten und stürzten in dem Maße, wie die Mark im Preis stieg (man vergleiche: 100 und 35 und 17 und 6 als Zeichen des Aufstiegs der deutschen Mark). Das Gegenteil der genannten Wirtschaftsregel aber ist: wenn der Wert des Geldes steigt, dann läßt die Ausfuhr nach. Das bedeutet, daß Waren, die bisher ausgeführt wurden, jetzt zum Teil im Inland bleiben. Das drückt natürlich mit auf die Preise. Weil sich das nicht Schlag auf Schlag bis zum letzten Verbraucher durchgesetzt hat, glaubten schon viele, die ganze neue Preisentwicklung müsse halt machen, weil im Inland die Erzeugungskosten sich nicht minderten. Aber Tag für Tag wird es klarer, daß die Preise für die Einfuhrgüter in dem Maße fallen, wie die deutsche Mark im Preis steigt. Diese Entwicklung braucht nur eine gewisse Zeit, um sich durchzusetzen; aber sie setzt sich durch.

Zum Beweis des eben Gesagten: am 22. Mai 1920 war im Handelsteil einer Zeitung zu lesen: „Ein Preissturz ist demgemäß auf dem Holzmarkt nicht eingetreten. Ein solcher Preissturz ist auch kaum zu erwarten.“ Am 26. Mai 1920 war zu lesen: „der Preisabbau am Holzmarkt ist nicht aufzuhalten.“ Eine andere Notiz lautete: „Zurzeit kann niemand sagen, wie hoch das Roh-

holz und das Holzfabrikat eigentlich im Preis steht (diese Unsicherheit ist äußerst kennzeichnend).“ Eine Ausnahme macht vorerst das Papierholz, bei dem die Nachfrage mindestens nicht gesunken ist; es ist aber auf die Dauer unmöglich, daß sich die Papierholzpreise halten, wenn das übrige Nadelholz im Preise sinkt; denn alsdann käme bald die Grenze, welche die Papierholzkäufer zum Ankauf von Lang- und Blockholz anstatt unsortiertem Papierholz veranlassen würde. In Wirklichkeit ist diese Vorhersage nichts anderes als die wirtschaftliche Erkenntnis, daß die verwandten Warengruppen einander im Steigen und Fallen der Preise beeinflussen. Die Käufer wandern eben in solchen Fällen von einer zur andern Gruppe ab: Eisen beeinflußt das Holz im Preis, und Holz beeinflußt das Eisen im Preis. Noch mehr und noch schneller aber wirken die steigenden und fallenden Preise der gleichen Warenarten (z. B. verschiedene Hölzer, verschiedene Eisenarten) auf einander ein; Wolle kann durch Baumwolle ersetzt werden, Baumwolle durch Leinen und umgekehrt. Ebenso wirkt der Preis der einen dieser Waren auf die andere ein.

Der Geldmarkt übt, wie hier dargetan wurde, die größten Wirkungen auf den Warenmarkt aus. Der Geldmarkt beeinflußt aber auch den Arbeitsmarkt oder: Geld- und Warenmarkt schaffen die jeweilige Eigenart des Arbeitsmarkts. Wenn die Warenpreise stark anhaltend sinken, dann können sich überspannt hohe Gehälter und Löhne nicht halten: Sie müssen sinken. Dieses Sinken braucht aber durchaus kein Sinken der Lebenshaltung zu sein. Im Gegenteil, es kann dabei sogar eine Verbesserung der Lebenshaltung erstrebt werden. Eben, indem die Preise für die Lebenshaltung mehr verbilligt werden, als Gehälter und Löhne im Geldlohn heruntergehen. Es ist volkswirtschaftlich durchaus erwünscht, daß die breiten Volksmassen kaufkräftig gemacht werden; denn nur so kann sich der Absatz und der Umsatz mehren und heben. Eins aber muß dabei bedacht werden: Die Einfuhr muß mit Ausfuhr wieder bezahlt werden. Bringt Deutschland nicht die genügende Menge und genügenden Wert für die spätere Ausfuhr auf, dann sinkt seine Mark wieder im Wert. Der Wert seiner Mark kann demnach auf die Dauer nur durch den Fleiß, die Tatkraft und die wirtschaftsbeständige Umsicht seiner Bevölkerung gehoben und gehalten werden. Die Warenverbilligung, wie wir sie im Augenblick erleben, ist nach alledem ein Vorschub auf künftig zu leistende Arbeit. Kann Deutschland den Vorschub nicht innerhalb einer bestimmten Frist einlösen, dann sinkt der Wert seines Geldes wieder oder, was das Gleiche ist: Die Waren werden wieder teurer.

F. A. B.

Einheitsverband

Bericht vom ersten Obermeistertag des Deutschen Uhrmacher-Bundes

(Fortsetzung zu Seite 230)

Zu Punkt 5 der Tagesordnung „Die Frage des Einheitsverbandes“ gab Herr Kollege Hermann Ritter, Berlin, folgenden Bericht:

Werte Kollegen! Das, was ich befürchtet habe, ist eingetreten. Die Einigkeit der Uhrmacher ist daran gescheitert, daß die Einheitsorganisation sich nicht vollständig unabhängig gemacht hat. Das, was ich Ihnen hier als meine Auffassung des Einheitsverbandes vortrage, brauchen Sie sich nicht zu eigen zu machen. Ich bitte Sie aber, es in Ihren Organisationen den Kollegen zu unterbreiten, damit diese Fragen in den Kollegenkreisen behandelt werden. Was ist die Einheitsorganisation der Uhrmacher? Die erste Organisation der Uhrmacher entstand aus der Notwendigkeit heraus, sich zu organisieren; aus der klaren Erkenntnis einsichtiger Köpfe, die Verelendung der Uhrmacher aufzuheben und auszuschalten. Die ersten Bestrebungen fielen in eine Zeit des wirtschaftlichen Niederganges. Diese Organisation hatte sich ein Organ geschaffen, und dieses Organ war der Zankapfel, der erst die zweite Organisation geboren hat. Ich will auf die Entwicklung nicht näher eingehen. Die älteren Kollegen wissen, daß der Zentralverband sich durch das ihrer Ansicht nach ungerechtfertigte Vorgehen des damaligen Schriftführers und Verlegers die „Uhrmacher-Kunst“ geschaffen hat, und es kam dann so, daß die Deutsche Uhrmacher-Zeitung, um sich einen Stützpunkt in den Reihen der Uhrmacher zu schaffen, eine neue Organisation ins Leben rief. Sie hat damals damit nicht das Schlechteste getan. Es war sehr schwer, die Uhrmacher zu organisieren. Diese sahen in jedem Kollegen ihren Todfeind, und die Beseitigung dieses Gedankens ist erst durch die Organisation möglich gewesen; und

darin hat die Deutsche Uhrmacher-Zeitung und haben auch die anderen Zeitungen alles getan, was sie tun konnten.

Es wurde dann noch eine dritte Uhrmacherzeitung von Bedeutung geschaffen. Es gehen die allerverschiedensten Gerüchte herum, von denen ich nicht weiß, ob sie zutreffend sind. Es wurde damals behauptet, daß die dritte Zeitung geschaffen wurde im Auftrage der Grossisten, daß die Leipziger „Uhrmacher-Woche“ ein Werk der Grossisten war, die hofften, sich damit unabhängig zu machen. Ich will diese Behauptung nicht aufstellen. Ich habe nur das Gerücht, das mir von verschiedenen Seiten zugegangen ist, hier wiedergegeben. Es wurde alles Mögliche versucht, um die Uhrmacher zu einem festen Stamm von Zeitungslesern der Uhrmacher-Woche zu machen. Ich erinnere an die Garantiegemeinschaft und verschiedene andere Einrichtungen. Die Konkurrenz wurde immer schärfer, und es kam dann eine Art Syndikat der Zeitungen zustande. Es war keine Kontingentierung vorgesehen. Wenn die eine Zeitung der anderen einen gewissen Stamm von Lesern kontingentiert hätte, dann wäre der Konkurrenzkampf kein so großer gewesen.

Nun ist solch eine Zeitung ein Instrument, von dem man sagen kann: zwei Seelen wohnen in seiner Brust: der Zeitungsverleger und der Redakteur. Der Verleger will aus der Zeitung Gewinn schlagen, und der Redakteur, wenn er Uhrmacher ist, will zum Nutzen der Uhrmacher arbeiten. Der Abonnementspreis der Zeitungen deckt noch nicht einmal die Papierkosten. Die Kosten der Zeitungen müssen die Inserate decken. Es war immer das Bestreben vorhanden, etwaige Gegensätze zwischen Grossisten und Uhrmachern auszugleichen, und wie da die Tendenz war, läßt sich