

sitzen von sechs Mitgliedern deren drei, außerdem zwei Grossisten und eine neutrale Persönlichkeit. Infolge von Beschwerden über nicht erfolgte Lieferungen der Grossisten ist eine Kommission gebildet worden nur aus Uhrmachern. Die Organisation ist derartig, daß alle Interessen gleichmäßig vertreten sind. Zurzeit ist scheinbar ein Mangel an Uhren nicht vorhanden, denn die Herren Großhändler fordern ihre Kontingente nicht ab. Es war die Frage, ob erneut Kontingente eingefordert werden sollen. Auf dem Verbandstage der Deutschen Uhrgrossisten in Leipzig wurde gewünscht, das Kontingent nicht anzufordern. Da aber inzwischen von verschiedenen Seiten der Wunsch laut wurde, daß es doch zweckmäßig sei, ein Kontingent anzufordern, haben wir uns vor einigen Tagen mit dem Herrn Reichskommissar ins Einvernehmen gesetzt, um dies zu erreichen. Wir haben in langen Verhandlungen erreicht, daß die alten Kontingente bis zu einer gewissen Höhe nicht gestrichen wurden, und daß nunmehr ein neues Kontingent zur Verteilung gelangen kann. Der Deutsche Uhrenhandelsverband kann nicht mehr Uhren verteilen, als ihm zur Verteilung überwiesen werden. Wenn einmal jemand zu wenig erhält, dafür können wir nicht. Wenn Sie danach streben, die Zwangswirtschaft aufzuheben, so gebe ich Ihnen vollständig recht. Wenn Sie das erreichen können, wäre es sehr gut. Es ist nur zurzeit nicht an eine Aufhebung der Beschränkung zu denken, denn es gibt Artikel, die der Deutsche mehr braucht als Uhren. Man hat uns die Einfuhrmöglichkeit überhaupt sperren wollen. Darauf habe ich erklärt: Dann werden die Uhren eingeschmuggelt, und der Staat verliert noch den hohen Schutzzoll. Jedes Kontingent müssen wir uns erkämpfen. Unterstützen Sie uns, meine Herren! Wenn einer der anwesenden Herren eine Frage hat, bin ich gern bereit, sie zu beantworten.

Herr Kollege Sternberg beantragt, die Frage des Uhrenhandelsverbandes nicht zur Debatte zu stellen.

Herr Kollege Siebert, Bernau: Meine sehr verehrten Herren! Wenn es sich um den Bedarf handelt, so glaube ich wohl, daß sehr viel verkauft werden könnte. Der Bedarf ist sehr groß, doch der Artikel so teuer, daß kein Kollege mehr kaufen kann. Ich wollte fragen: Wo bleibt der Preisabbau in Geschenkartikeln, Nickelwaren usw.? Hat man da schon etwas gehört? Das ist eine wichtige Lebensfrage für uns.

Vorsitzender: Sollte jemand hier sein, der darüber Auskunft geben kann, so bitte ich darum.

Herr Bick, Leipzig: Meine Herren! Auf die Frage des Herrn Vorsitzenden möchte ich nur in einem Punkt Auskunft geben, da ich über die Verhältnisse im Kleinhandel des Edelmetallhandels gut orientiert bin. Ich kann Ihnen sagen, daß die Kleinändler des Goldschmiedehandwerks und die Juweliere auf ihrer Tagung in Weimar beschlossen haben, den Preisabbau in den kuranten Artikeln durchzuführen, ebenso der Bund der Silberwarenerverbände und des Edelmetallgewerbes.

Herr Kollege Kames verliest nochmals die Resolution, die Herr Kollege Ritter vorgeschlagen hat, und schlägt vor, daß die nachfolgenden Redner auch gleich zum Antrag des Uhrmachervereins Friedberg in Hessen Stellung nehmen möchten.

Vorsitzender: Diesen Antrag finden Sie in dem kleinen Heftchen, das Ihnen ausgehändigt wurde. Ich möchte fragen, wer sich zu diesem Antrag äußern will.

Herr Uhrland, Kraftsdorf: Ich möchte darauf hinweisen, ob es nicht richtig wäre, den Zusatz zu der Resolution zu machen: „Sie darf nicht veröffentlicht werden“. Stellen Sie sich den Erfolg der Warenhäuser vor, wenn sie diesen Antrag in ihren Schaufenstern ankleben. Der Erfolg wäre ein durchschlagender.

Herr Kollege Hering, Landsberg a. d. Warthe: Meine sehr verehrten Kollegen! Ich möchte anschließen an die Ausführungen, betreffend den Preisabbau, des Herrn Dr. Felsing und des Herrn Kollegen Sternberg aus Pasing. Herr Dr. Felsing vertritt die Auffassung, wir als kleine Verkäufer sollen in die Öffentlichkeit treten und dem Publikum bekannt geben, daß wir einen Preisabbau vornehmen. Der andere Herr ist der gegenläufigen Ansicht. Herr Dr. Felsing vertritt die Geschäftskalkulation mit 100%; es ist auch von Herrn Kollegen Sternberg festgestellt worden, daß wir nicht mit einer derartigen Kalkulation rechnen können, und ein Preisabbau für uns kleine Verkäufer zu unseren Ungunsten geschehen müßte.

Herr Dr. Felsing: Meine Herren! Der Herr Vorredner ist im Irrtum, wenn er annimmt, ich hätte meiner Rede einen 100%igen Preiszuschlag auf die Ware unterlegt. Ich habe nur ein Beispiel angeführt, und dieses Beispiel der Einfachheit

halber mit 100% Zuschlag ausgerechnet. Meine Ausführungen gelten aber auch für jeden anderen beliebigen Prozentsatz. Ich habe nur auszuführen versucht, daß, nachdem die Fabrikanten mit 30% Abschlag an uns herangetreten sind, es kaufmännisch richtig ist, auch die vorhandene Lagerware entsprechend herunter zu setzen. Das, meine Herren, ist kaufmännisch eine so primitive Wahrheit, daß ihr nicht widersprochen werden kann. Herr Sternberg hat ausgeführt: Erst sollen die Fabrikanten abbauen, dann wir. Meine Herren! Ich habe jetzt 10 Minuten lang darüber gesprochen, daß die Fabrikanten schon abgebaut haben. Können Sie die neue Ware billiger bekommen, dann liegt kein Grund vor, nicht die allerprimitivste kaufmännische Lehre daraus zu ziehen, Ihren Lagerbestand billiger auszuzeichnen. Wenn Sie nicht kaufmännisch handeln, werden Sie durch den Handel auch nichts verdienen. (Bravorufe.)

Herr Bick: Meine Herren! Was uns die Fabrikanten als Preisabbau zugesagt haben, ist entschieden zu wenig. Wir sind nicht alle in der gleichen angenehmen Lage, in größeren Orten in bester Lage gute Geschäfte zu besitzen und ein Publikum zu unseren Kunden zu zählen, dem es auf 10 oder 20 Mark mehr nicht ankommt. Es sind viele Kollegen, die Landkundschaft haben. Das gilt in allererster Linie für solche Kollegen, die auf Arbeiterkundschaft angewiesen sind, deren Löhne mit der Preisentwicklung in keiner Weise Schritt gehalten haben, wie hauptsächlich im Osten. Wenn ein Arbeiter einen Wecker kauft, so ist das kein Luxus-, sondern ein Gebrauchsgegenstand; denn allemal scheint die Sonne nicht. Einen Wecker muß er wohl schon haben. Es müßte von den maßgebenden Vertretern dahin gewirkt werden, daß gerade für Gebrauchsgegenstände die Preise entschieden mehr herabgesetzt werden. Der Landarbeiter braucht seinen Verdienst für Lebensmittel und Kleidung. Zum Regulator langt's bei weitem nicht; aber einen Wecker muß er haben.

Was die Taschenuhren anbelangt, so sind auch diese zu teuer. Von den Fabrikanten müssen uns Preise gemacht werden, die eine reguläre Kalkulation ermöglichen; auch müssen die Preise tatsächlich Stabilität erlangen. Fortwährende Preisschwankungen macht das Publikum scheu, und das Vertrauen ist nicht wiederzugewinnen, das wir früher gehabt haben (Bravorufe).

Vorsitzender: Bei Taschenuhren liegen die Verhältnisse insofern anders, als wir in der Hauptsache auf den Bezug aus der Schweiz angewiesen sind. Da spielt die Valuta eine Hauptrolle. Ich war vor wenigen Wochen selbst in der Schweiz und habe mich überzeugt, daß dort die Preise der Uhren gegenüber den Friedenspreisen allerhöchstens um 50% gestiegen sind, in der Regel noch weniger. Aber wenn wir für einen Franken 7 Mark bezahlen müssen, dann machen die 30 Franken für eine silberne Uhr 210 Mark aus. Dazu kommt dann noch der Zoll und der Grossisten-Aufschlag. Daher kommt die Uhr so teuer. Unsere deutsche Taschenuhrenindustrie ist noch nicht so leistungsfähig, daß sie den ganzen Bedarf decken könnte. Auf diese Verhältnisse können wir absolut keinen Einfluß ausüben, sie sind in der allgemeinen wirtschaftspolitischen Lage begründet.

Herr Kollege Kames: Meine sehr geehrten Herren Kollegen! Ich habe bei den Ausführungen der Herren Vorredner ein tieferes Eingehen auf den Hauptpunkt vermißt, der uns hier wesentlich beschäftigen sollte. Herr Dr. Felsing hat Ihnen ausgeführt, daß die Fabriken sich bereit gefunden haben, mit ihren Preisen herunter zu gehen. Dies ist durch Verhandlungen erreicht, die wir gehabt haben. Sie können versichert sein, daß wir uns nicht leichten Herzens mit diesen Zugeständnissen begnügt haben. Wir wollten und konnten aber die Verhandlungen nicht ergebnislos verlaufen lassen und erstrebten eine Belebung des Geschäfts. Eine solche Wirkung kann aber dann nicht eintreten, wenn die Uhrmacher diesem Vorgehen nicht folgen. Man muß sich klar machen, wie wiederholt ausgeführt worden ist, daß die Ware nur dann abgesetzt werden kann, wenn eine gewisse Preishöhe nicht überschritten wird. Ich glaube doch, angesichts der Tatsache, daß jetzt schon zu einem billigeren Preise eingekauft werden kann, daß das als ein wesentlicher Fortschritt zu betrachten ist. Können Sie sich nicht zu einem Preisabbau verstehen, so ist die Befürchtung vorhanden, daß die Fabrikanten sagen: „Allein können wir auch nichts machen.“ Wir werden später dann überhaupt nichts mehr erreichen.

Ich werde noch darauf aufmerksam gemacht, daß die Kommission mit den Herren Fabrikanten und Grossisten weiter ver-