

# Deutsche Uhrmacher-Zeitung



## Bezugspreis

für Deutschland von der Geschäftsstelle bezogen vierteljährlich 15 Mark. Bei direkter Bestellung bei der Post vierteljährlich 100 Mark. Für Österreich (unter Streifband) vierteljährlich 25 Mark. Für das Ausland (unter Streifband) vierteljährlich 45 Mark einschl. Porto.

Die Deutsche Uhrmacher-Zeitung erscheint regelmäßig an jedem Freitag

Fernsprecher: Amt Moritzplatz 12396 bis 12399

## Preise der Anzeigen

Die viergespaltene kleine Zeile oder deren Raum für Geschäfts- u. vermischte Anzeigen 3,— Mark, für Stellen-Angebote und -Gesuche die Zeile 2,— Mark. Die ganze Seite (400 Zeilen) wird mit 1000 Mark berechnet; Ausland 200%, Zuschlag

Postscheck-Konto: 2581 Berlin  
Bank-Konto: Disconto-Gesellschaft, Dep.-Kasse  
Berlin, Lindenstraße 3

Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin

## Uhren-Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

XLV. Jahrgang

Berlin, 4. November 1921

Nummer 45

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten

### Preiserhöhungen

Am 22. September d. J. tagte in Berlin der Wirtschaftsausschuß für das Uhrengewerbe. Nach dem offiziellen Bericht in Nr. 40 auf Seite 521 der Deutschen Uhrmacher-Zeitung erklärten die Fabrikanten nach langwieriger Beratung und unter eingehender Begründung der Notwendigkeit eines derartigen Schrittes, an der Vornahme einer Preiserhöhung von 25 % auf die Großuhrenpreise festhalten zu müssen. Ferner haben sie eine weitere Preiserhöhung angekündigt, wenn die Geldentwertung fortschreite, und zwar wollten sie eine solche Preiserhöhung ohne nochmalige Zusammenberufung des Wirtschaftsausschusses entsprechend der Geldentwertung eintreten lassen. Letzteres geht aus dem offiziellen Bericht allerdings nicht hervor. Auf der Tagung des Verbandes Deutscher Uhren-Grossisten e. V. haben die Fabrikanten nun am 21. Oktober in Eisenach eine weitere Preiserhöhung von 50 % angekündigt (vergl. Deutsche Uhrmacher-Zeitung Nr. 44, Seite 576).

Nach Angabe der Fabrikanten sind die Messingpreise von Mitte Juli bis Mitte Oktober um mehr als 100 % gestiegen, die Zinkblechpreise um 115 % und die Eisenpreise um 75 %. Die Löhne sollen in der gleichen Zeit in der Uhrenindustrie um 70% gestiegen sein. Nach den amtlichen Notierungen vom 20. September bis 18. Oktober, den hier zunächst in Betracht kommenden Stichtagen, sind die Kupferpreise um 83 bzw. 61½ %, die Zinkpreise um 91½ %, die Eisenpreise um 23 % gestiegen. Über die Lohnsteigerungen in der Uhrenindustrie in dieser Zeit liegen keine Ziffern vor. Der Dollar ist in der gleichen Zeit um 71½ % gestiegen. Der Aufschlag von 50 % auf die Uhrenpreise würde also geringer sein als die Steigerung der Materialpreise in der gleichen Zeit.

Zieht man aber die Gesamtpreissteigerung der Uhren in Betracht, also einschließlich des fünfundzwanzigprozentigen Aufschlages vom September, so ergibt sich eine Gesamtpreissteigerung der Uhren von 87½ % gegenüber den von den Fabrikanten angegebenen Lohnsteigerungen von 70%, Eisenpreissteigerungen von 75%, Messing- und Zinkblechsteigerungen von 100 bis 115 %. Die tatsächliche Selbstkostensteigerung für die Herstellung der Uhren ist aus obigen Ziffern natürlich nicht zu ermitteln. Es kann deshalb nicht mit Sicherheit gesagt werden, ob sie auf Grund dieser Ziffern 87½ % erreicht oder nicht. Es läßt sich also auch ohne genaue Kenntnis der Kalkulation nicht ohne weiteres sagen, ob die Preiserhöhung der Uhren für den Inlandsmarkt im vorliegenden Umfang durch diese Material- und Lohnpreiserhöhungen gerechtfertigt ist

oder nicht. Man kann einmal annehmen, daß sie hierdurch gerechtfertigt wäre. Ist sie deswegen nun überhaupt gerechtfertigt?

Diese Frage muß mit einem glatten „Nein“ beantwortet werden, wenn man an dem Grundsatz „Gleiches Recht für alle“ festhalten will. Unter gleichem Recht für alle soll hier das Recht der Preisforderung für die Fabrikation, den Großhandel und Einzelhandel verstanden werden. Zunächst sei einmal klargestellt, wonach der Einzelhandel seine Preise zu bestimmen hat. Soweit es sich um Gegenstände des täglichen Bedarfes handelt, besteht hierüber gar kein Zweifel. Die Wuchergesetzgebung verbietet ihm, Marktpreise schlechthin zu fordern; er muß seine Verkaufspreise auf Grund der Einstandspreise kalkulieren. Es ist ihm also nicht erlaubt, für diejenigen Uhren, die er in den nächsten Wochen verkaufen wird, einen Preis zu fordern, der es ihm gestattet, sein Lager um die gleiche Stückzahl zu ergänzen, es sei denn, es handelt sich um Einkäufe aus der letzten Hochkonjunktur.

Der Einzelhandel muß vom Lager verkaufen, denn erstens ist jetzt die Ware so knapp, daß er gar nicht schnell genug neue Ware hereinbekommen würde, und zweitens dürfte er auch im allgemeinen nicht so kapitalkräftig sein, daß er die alte Ware zugunsten des Verkaufs neuer Ware zurückhalten könnte, immer vorausgesetzt, daß es ihm überhaupt noch möglich wäre, Verkäufe zu höheren Preisen zu tätigen. Befindet sich nun etwa die Industrie in der glücklichen Lage, in der sich der Einzelhandel nicht befindet, d. h. kann sie sich sofort mit neuem Material eindecken und dieses verarbeiten, während sie das ältere, günstiger eingekaufte Material liegen läßt? Im allgemeinen dürfte dies der Industrie ebenso wenig möglich sein wie dem Einzelhandel. Wo aber steht nun geschrieben, daß die Industrie für Gegenstände des täglichen Bedarfs den Bestimmungen der Wuchergesetzgebung nicht unterworfen ist?

Solange die Gesetzgebung nicht geändert wird, d. h. also, solange es nicht gestattet wird, Gegenstände des täglichen Bedarfes zu Marktpreisen zu verkaufen, und solange nicht etwa eine Ausnahmegesetzgebung für die Industrie geschaffen wird, muß ganz energisch gefordert werden, daß die Industrie zur Beachtung dieser Bestimmungen genau so gezwungen wird wie der Einzelhandel.

Besteht nun für die Industrie im allgemeinen etwa eine größere wirtschaftliche Unmöglichkeit, die Bestimmungen der Wuchergesetzgebung einzuhalten, als für den Einzelhandel? Dies wird sicherlich niemand behaupten wollen angesichts des Umstandes, daß es der Industrie möglich ist, sich an der Ausfuhr schadlos zu halten. Man braucht noch lange nicht auf dem Standpunkt zu stehen, daß die Industrie im Inland unter den Selbstkosten ver-