

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 wird mit 1000 Mark berechnet; bei Wiederholung Rabatt

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, 9. Dezember 1921

Nummer 50

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten

Kann der Uhrmacher Einfluß auf die Preisbildung ausüben?

Von Wilhelm Kastellitz

Die Entwicklung der wirtschaftlichen Verhältnisse in den letzten Monaten hat auch dem Uhrmehrgewerbe eine ganze Reihe sprunghafter und beträchtlicher Preissteigerungen gebracht. Die Gründe dafür sind zum Teil häufig untersucht und klargestellt worden. Weniger beachtet wird jedoch die Tatsache, daß der Uhrmacher selbst durch sein Verhalten an dem Ausmaße der Preissteigerungen mit die Schuld trägt. Heute seien nur zwei dieser preistreibenden Faktoren, die Überbestellungen und die Preisrückfragen untersucht.

Überbestellungen. Durch die Unstabilität der Mark ist uns der aus den Friedenszeiten gewohnte Begriff der konstanten Preise immer mehr verloren gegangen. Die Hoffnung auf eine Besserung ist gerade in letzter Zeit durch das weitere ruckweise Hinabgleiten der Mark in den Abgrund ins Gegenteil umgeschlagen. Die Folge davon ist, daß wir aufs neue in erhöhtem Maße jenen unerquicklichen, seit Ende 1919 und Anfang 1920 noch in aller Erinnerung haftenden Zuständen entgegensteuern, deren Wiederkehr jeden soliden Geschäftsmann mit Grauen erfüllt. Die Minderwertigkeit der Mark hat zur Folge, daß die Nachfrage des Auslandes wieder wächst, und die mit Aufträgen überreichlich versehene deutsche Industrie wieder langfristige Lieferzeiten und die verhaßten „freibleibenden“ Preise einführt. Entsprechend dem Fallen der Mark geben jetzt die Preise wieder in rascher Aufeinanderfolge sprunghaft in die Höhe, und die Möglichkeit, ein Angebot zu erteilen, das wenigstens einige Wochen einhaltbar ist, schwindet immer mehr dahin.

Die hinter uns liegende Zeit darf aber nicht an uns vorübergegangen sein, ohne daß wir von ihr gelernt hätten, diese Erfahrungen zum Nutzen unseres Faches bei der Neuauflage wirrer Zeiten zu verwerten. Es liegt mir daran, nachzuweisen, daß auch der Uhrmacher seinerseits einen Einfluß auf die Preisgestaltung besitzt, und daß es im eigensten Interesse des Einzelnen und in dem der Gesamtheit vermieden werden muß, erneut Fehler zu machen, die unbewußt die Preise steigern. Neben den Einflüssen des Valuta-Standes regulieren sich die Preise nach Angebot und Nachfrage. Ist die Nachfrage größer als die Produktionsmöglichkeit, so ziehen die Preise an, um die Kauflust bis zur Grenze des dringendsten Bedarfs einzudämmen. Bei der letzten Warenknappheit glaubte fast ausnahmslos jeder, daß er dem Übel dadurch steuern könne, wenn er weit größere Aufträge erteile, als seinem wirklichen Bedarf entsprach. Der Besteller glaubte, schlau zu handeln, denn er hoffte, nun doch wenigstens dasjenige Quantum zu bekommen, das er wirklich brauchte. Schauen wir aber tiefer in die Wirklichkeit, so ergibt sich, daß die Industrie vor direkten

Unmöglichkeiten stand, und daß sie, um den Zufluß von Aufträgen hintanzuhalten, die Preise sprunghaft in die Höhe setzte. Eine unwirtschaftliche, ungesunde, künstlich gesteigerte Nachfrage ist also eine Quelle der Preiserhöhungen, und es erscheint angebracht, zur rechten Zeit gegen eine etwaige Wiederholung solcher Fehler warnend die Stimme zu erheben.

Preisrückfragen. Eine weitere Ursache zu Preiserhöhungen, der die Mehrheit der Käufer heute noch unbewußt huldigt, erblicke ich in dem derzeitigen Umfange der Preisrückfragen. Es ist hoch an der Zeit, heute einmal in der ernsthaftesten Weise die Frage aufzuwerfen und zu beleuchten: „Soll ich vor einer Auftragserteilung erst Preise einholen?“ Bei flüchtigem Besehen wird die Mehrheit diese Frage ohne weiteres bejahen. Man sagt sich, bevor ich etwas bestelle, will ich erst wissen, was es kostet; ich werde an verschiedene Firmen schreiben und bei der billigsten bestellen. Wer aber tiefer über dieses Problem nachgedacht und einen gründlichen Einblick in das heutige Geschäftsleben genommen hat, darf mit einem „Ja“ nicht so schnell zur Hand sein. Eine alte Weisheit lehrt, daß jedes Ding zwei Seiten hat, und so ist dies auch hier der Fall. Beschauen wir uns nun die Rückseite der Medaille: In solchen Zeiten wie den jetzigen, in denen die Preise wieder sprunghaft in die Höhe gehen, bedingt jeder Zeitverlust eine Verteuerung, also eine Preissteigerung. Hätten wir, statt zurückzufragen, gleich sofort unseren Bedarf einer Firma unseres Vertrauens überwiesen, so wäre statt eines Angebotbriefes bereits die Ware in wenigen Tagen in unserem Besitz gewesen; so aber ist Zeit verlorengegangen, und wir müssen die inzwischen eingetretene Erhöhung tragen. Es ist dabei zu beachten, daß in Zeiten der Hochkonjunktur die Lager der Grossisten schnell leer gekauft sind, und daß bei der nicht ausreichenden Belieferung durch die Fabrikanten nichts mehr warm am Lager wird. Dieser rasche Aus- und Eingang macht es dem Grossisten unmöglich, für längere Zeit verbindliche Preise abzugeben, wenn er nicht riskieren will, erhebliche Verluste zu erleiden. Es ist mehr und mehr zur Sitte oder Unsitte — je nachdem wie man es nehmen will — geworden, daß die Mehrheit der Besteller, bevor sie einen Auftrag erteilt, erst Rückfrage an verschiedenen Stellen hält. Das Ergebnis läuft meist darauf hinaus, daß der eine Lieferant bei diesem, der andere bei jenem Artikel einmal etwas billiger oder teurer ist. Addiert man dann eine solche Sammelbestellung aber zusammen, so gleichen sich die einzelnen Vor- und Nachteile doch meist dergestalt gegeneinander aus, daß das Endresultat schließlich auf ein und dasselbe hinausläuft. Die kleinen Differenzen haben ihre Ursache