

# Deutsche Uhrmacher-Zeitung



## Bezugspreis

für Deutschland von der Geschäftsstelle bezogen vierteljährlich 20 Mark. Bei direkter Bestellung bei der Post vierteljährlich 100 Mark Unter Streifenband für Inlandspost vierteljährlich 80 Mark. Für das Ausland unter Streifenband vierteljährlich 75 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 3,60 Mark, für Stellen-Angebote und -Gesuche die Zeile 2,40 Mark. Die ganze Seite wird mit 1200 Mark berechnet; bei Wiederholung Rabatt lt. bes. Tarif

Postscheck-Konto: 2581 Berlin

Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin

## Uhren, Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

XLVI. Jahrgang

Berlin, 24. März 1922

Nummer 13

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten

### Kann der Uhrmacher am Ausfuhrgeschäft teilnehmen?

Weit mehr als in Vorkriegszeiten ist die Ausfuhr und ihre Bedeutung für die nationale Wirtschaft bei allen an der Weltwirtschaft beteiligten Völkern in den Vordergrund des allgemeinen Interesses getreten. Das zeigte sich neben zahllosen Zeitungsartikeln und Hinweisen amtlicher Stellen unter anderem auch in dem mehrfach zutage getretenen Verlangen der deutschen Uhrmacher, die Uhrenfabrikanten sollten ihre Inlandspreise auf Kosten der Auslandspreise herabsetzen. Die Ausfuhr ist von ausschlaggebender Wichtigkeit besonders für diejenigen Staaten, die durch die Folgen des Krieges am schwersten betroffen wurden, also in erster Linie für Deutschland. Vor dem Kriege war die deutsche Handelsbilanz passiv, d. h. der Wert der Einfuhr übertraf den der Ausfuhr. Trotzdem war jedoch die Zahlungsbilanz aktiv, da Deutschland beträchtliche Einkünfte aus Kapitalanlagen im Auslande, in seinen Kolonien und seinen internationalen Transportgeschäften hatte. Die letzteren Einnahmequellen fehlen jetzt nahezu völlig, da uns durch den Versailler Vertrag die Auslandswerte fast ganz beschlagnahmt, die Kolonien restlos und die Handelsflotte zum weitaus größten Teile entzogen worden sind. Die Bedeutung der Ausfuhr für den deutschen Wiederaufbau in seiner Gesamtheit springt noch mehr ins Auge, wenn man bedenkt, wie ungeheuer die Lasten sind, die vom deutschen Volke getragen und abgetragen werden müssen.

Die deutsche Ausfuhr, zumal auch die von Uhren, Edelmetall- und Schmuckwaren, hat bald nach der Revolution infolge des in der ganzen Welt herrschenden Warenhungers und des schlechten Standes der deutschen Valuta wieder lebhaft eingesetzt. Wenn auch gewiß in Anbetracht der in sehr vielen Fällen über die deutschen Inlandspreise weit hinausgehenden Weltmarktpreise sich häufig, an den Inlandspreisen gemessen, ein mehr oder weniger beträchtlicher Gewinn ergab, so wurden und werden noch diese aus dem Auslandsgeschäfte fließenden Gewinne in weiten Kreisen des deutschen Volkes doch im allgemeinen stark überschätzt. Mit dem Worte „Valutagewinne“, das sich naiven Gemütern leicht als der nebelhafte Widerschein eines „Dorado“ darstellte, ist jedenfalls viel Unfug getrieben worden. Von märchenhaften Gewinnen kann man um so weniger sprechen, je mehr sich die Inlandspreise den Weltmarktpreisen nähern, und da ja auch die nur aus dem Auslande beziehbaren Rohstoffe und Halbfabrikate zu Weltmarktpreisen bezahlt werden müssen. Auch dürfen die mit dem Auslandsgeschäfte verbundenen außerordentlich hohen Werbungskosten, z. B. für Auslandsvertreter, Kataloge, Porto, Korrespondenz in fremden Sprachen usw. nicht unterschätzt werden.

Diese kurzen Angaben deuten schon darauf hin, daß eine verhältnismäßig starke Kapitalkraft erforderlich ist, um das Ausfuhrgeschäft in großzügiger Weise zu betreiben. Neben der Kapitalkraft ist aber auch eine genaue Kenntnis des Auslandsmarktes und eine feinfühlig-psychologische Berücksichtigung der besonderen rechtlichen, sozialen, kulturellen und wirtschaftlichen Lebensformen der verschiedenen Völker erforderlich, wenn nicht der Ausfuhrhändler selbst und daneben das Ansehen des deutschen Namens im Auslande durch unkaufmännisches und — wenn auch unbeabsichtigt — taktloses und verletzendes Verhalten schweren Schaden erleiden sollen. Da die Uhrmacher nur in den seltensten Fällen über die unbedingt notwendigen Mittel und Kenntnisse verfügen, kommt ein Ausfuhrgeschäft größeren Maßstabes nur für die mit einem umfangreichen Apparat und beträchtlichen Kapitalien arbeitenden Fabriken und Exporthändler in Betracht.

Bei alledem kann der Uhrmacher in einem gewissen Umfange von der Ausfuhr profitieren, wenn er die nötige Vorsicht walten läßt, sich also nicht auf Geschäfte einläßt, die für ihn Spekulationsgeschäfte bedeuten. In erster Linie kommen die an den Reichsgrenzen wohnenden Uhrmacher für das Ausfuhrgeschäft, das wir hier im Auge haben, in Betracht, die häufig Gelegenheit haben, im sogenannten kleinen Grenzverkehr oder bis zu einem gewissen Grade auch darüber hinaus infolge der im Laufe der Zeit mit Privatpersonen oder kleineren Geschäftsleuten des Nachbarlandes angeknüpften Beziehungen die im Uhrmachergewerbe üblicherweise geführten Waren an Ausländer im Inlande oder direkt in das Ausland zu verkaufen. Weiterhin bieten sich günstige Ausfuhrmöglichkeiten für die in den deutschen Hafenplätzen ansässigen Uhrmacher. Da uns die große deutsche Handelsflotte fast ganz genommen worden ist, sind wir für den überseeischen Verkehr in erster Linie auf die Schiffe anderer Mächte angewiesen. Durch die Besatzungen der in den deutschen Häfen zahlreich anlegenden Auslandsschiffe entwickelt sich in den betreffenden Orten ein reger Verkehr mit dem Auslande. Es ist nicht einzusehen, weswegen der Uhrmacher die sich ihm hier bietenden Verdienstmöglichkeiten sich entgehen lassen sollte. Es kommt einmal der direkte Verkauf im Inlande an Ausländer in Frage, bei dem der Käufer den gekauften Gegenstand gleich mitnimmt; dieses Geschäft ist das einfachste, da der Uhrmacher hier nicht gezwungen ist, sich um die Ausfuhrbewilligung zu bemühen. Dieses Auslandsgeschäft ist jedoch noch kein Ausfuhrgeschäft; von einem solchen kann man erst dann sprechen, wenn eine Ware unter der Bedingung ge-