

in dem gleichen, wenn nicht in vermehrtem Umfange wie vor dem Kriege Preise nennen. Das schafft einen weit besseren Überblick, als er durch die mehr oder weniger willkürlich herausgegriffenen, im Textteil der Fachzeitungen veröffentlichten Richtpreise gegeben werden kann.

Bezüglich der Bekanntgabe von Preisen liegen die Verhältnisse vielleicht am schwierigsten für den Furnituren- und Werkzeughandel wegen der überaus großen Vielgestaltigkeit der Erzeugnisse und mithin der für die Preisbildung in Betracht kommenden Momente. Und doch müßte sich auch da ein Weg schaffen lassen. Wenn es auch nicht möglich ist, heute neue umfangreiche Prachtkataloge mit Grundpreisen herauszugeben, so wie sie vor dem Kriege mit Festpreisen herausgegeben wurden, so ließe sich doch sicherlich ein Weg finden, um die wohl in den allermeisten Uhrengeschäften noch vorhandenen alten Kataloge nutzbar zu machen, indem einfach die darin enthaltenen Preise als Grundpreise betrachtet werden und indem von den Herausgebern der Kataloge in ihren Inseraten regelmäßig bekanntgegeben wird, welcher Multiplikator für einzelne Gruppen in Betracht kommt. Die hieraus sich ergebenden Preise brauchten ja keine festen Verkaufspreise zu sein. Es würde vollauf genügen, wenn sie als ungefähre Anhalt dienen könnten, damit der Besteller wenigstens einigermaßen in der Lage ist, sich ein Bild von dem Preis der von ihm bestellten Gegenstände zu machen.

Ich habe mich vor einigen Wochen einmal nach den Preisen der verschiedensten Gegenstände im Furnituren- und Werkzeughandel erkundigt und dabei festgestellt, daß die überwiegende Zahl damals das 5200- bis 7000fache der Vorkriegspreise kostete. Innerhalb dieser Grenzen ging es allerdings ziemlich wirt durcheinander. Und doch muß es möglich sein, einen Weg für eine Regelung zu finden, denn wenn es nicht möglich wäre, würden auch die Furnituren- und Werkzeughandlungen selbst nicht mehr in der Lage sein, ihre Waren zu berechnen. Auch sie können unmöglich ihr gesamtes Lager bzw. alle Katalognummern alle paar Tage neu berechnen und auszeichnen. Sobald einmal eine Firma den Anfang macht, werden die anderen sehr bald nachfolgen, zum Vorteil für sich und die Kundschaft.

\*

Man spricht jetzt viel über Preisabbau und wartet immer darauf, daß der andere abbaut. Alle möglichen Regierungsstellen geben Erlasse heraus, um zum Preisabbau anzureizen, und ebenso viele Regierungsstellen setzen ihre eigenen Preise herauf. Wie geht das zu? Ist der Ruf nach einem Abbau der Preise in allen Fällen gerechtfertigt und bedeuten alle jetzt noch erfolgenden Preisherabsetzungen Wucher? Es lohnt sich, diese wichtige Frage kurz zu betrachten. In Nr. 8 der Deutschen Uhrmacher-Zeitung wurde ein von K. H. geschriebener Artikel „Markbesserung und Uhrenhandel“ veröffentlicht, in welchem naturgemäß auch die Rückwirkungen der Markbesserung auf die Uhrenpreise untersucht wurden. Herr Direktor Erwin Junghans schreibt mir zu diesem Artikel folgendes:

„Aus dem Artikel „Markbesserung und Uhrenhandel“ in Nr. 8 der Deutschen Uhrmacher-Zeitung muß man den Schluß ziehen, daß trotz der Herabsetzung der Schlüsselzahl von 3500 auf 2200 die Uhrenpreise doch nicht im richtigen Verhältnis zum Dollarstand stehen, und daß eventuell mit einer weiteren Reduzierung der Schlüsselzahl zu rechnen ist. Dies ist aber durchaus irrtümlich. Wir haben in der letzten Zeit eine außerordentlich interessante Kalkulation angestellt in der Weise, daß wir die Materialien und Löhne eines Babyweckers nach dem Stand von 1914 und nach dem heutigen Stand aufgestellt haben und ausrechneten, wievielmals die heutigen Preise teurer sind wie die damaligen. Es stellt sich dabei heraus, daß die Materialien eines Babyweckers 11 000

mal teurer sind wie im Jahr 1914, der Lohn eines Babyweckers ist 2700 mal größer und die Unkosten 9500 mal größer. Sie sehen also, daß die heutigen Uhrenpreise, die übrigens nicht, wie in dem Artikel gesagt wird, rund das 6000fache sind, sondern etwa das 7000fache, jetzt lange nicht mehr die Selbstkosten bringen. Die Rohmaterialpreise gehen leider außerordentlich viel langsamer zurück als der Dollarstand, und es ist interessant, zu untersuchen warum.

Einmal ist es überhaupt falsch, den Dollarstand zum Vergleich heranzuziehen; man muß vielmehr die Weltmarktpreise vergleichen, und da findet man, daß in keinem Land die Rohmaterialien und Halbfabrikate den Preis von vor dem Kriege haben. Sobald es sich um verarbeitete Rohmaterialien wie z. B. Messing, Eisen, Glas usw. handelt, betragen diese internationalen Rohmaterialpreise mindestens 50 % über dem Friedensstand 1914. Dazu kommt dann noch, daß in Deutschland an und für sich die Fabrikation viel teurer ist, einmal weil im Gegensatz zu verschiedenen anderen Ländern nur acht Stunden gearbeitet wird, dann aber, weil die Steuern, besonders die Warenumsatzsteuer, das Risiko der Geldentwertung usw. die deutsche Fabrikation der Halbfabrikate gegenüber der Auslandsfabrikation ungebührlich verteuern. Bekanntlich besteht auch noch eine Einfuhrbeschränkung, so daß die Rohmaterialfabrikanten und Fabrikanten von Halbzeug den Zollschatz voll ausnützen können. Das geringste Niveau, das im Vergleich zum Jahr 1914 für Uhrenpreise als normal angesprochen werden kann, beträgt beim heutigen Dollarstand mindestens das 8200fache. Es genügt aber nur dann, wenn auch die Rohmaterialien sich dem anpassen. Gegenwärtig bietet ja die Lohnhöhe noch einen kleinen Ausgleich gegenüber den Rohmaterialpreisen; da aber der Lohn im Gegensatz zu früher nur einen ganz kleinen Teil der Uhr beträgt, kann der Einfluß der billigeren Löhne auch nur ein kleiner sein, abgesehen davon, daß die Löhne selbstverständlich nach wie vor die Tendenz zum Steigen haben werden.“

Wenn nun jetzt die Uhrenpreise das 7000fache der Vorkriegspreise betragen, während sie nach dem jetzigen Dollarstande (1. März 1923) das 8200fache betragen müßten, so wäre man mit der Preisherabsetzung in der Uhrenindustrie bereits über das zulässige Maß hinausgegangen, und man hätte dann bei gleichbleibendem Dollarstande nicht nur keine Verringerung, sondern eher eine Erhöhung der Preise zu erwarten, wenn nicht aus anderen Gründen (Angebot und Nachfrage!) anders verfahren wird.

Es ist eigentlich schade, daß man die Preisbildung nicht besser beobachten kann. Schon vor Jahren habe ich die Forderung gestellt, es sollten Normalkalkulationen bekanntgegeben werden, damit sich auch der Einzelhandel ein Urteil über die Berechtigung oder Nichtberechtigung von Preisforderungen bilden könne. Leider habe ich bei dieser Forderung wenig oder gar keine Unterstützung gefunden. Vor mehr als Jahresfrist haben namhafte Uhrenfabrikanten im Wirtschaftsausschuß für das deutsche Uhrengewerbe dem Handel das Angebot gemacht, daß eine Nachprüfung der Kalkulationen vorgenommen werden könnte. In der Deutschen Uhrmacher-Zeitung ist wiederholt auf dieses Angebot hingewiesen worden. Über ein Ergebnis habe ich aber nie etwas gehört. Ich muß deshalb wohl annehmen, daß man von dem Angebot keinen Gebrauch gemacht hat. Dies halte ich für eine schwere Unterlassung.

Wie steht es nun jetzt mit Preiserhöhungen oder Preisermäßigungen? Um sich hierüber ein Bild machen zu können, muß man wenigstens einigermaßen über den Anteil der einzelnen Faktoren an der Preisbildung einer Ware unterrichtet sein. Besteht der größere Teil der Gestehungskosten in den Preisen der Materialien, die von der Valuta abhängig sind, so mußte nach dem Dollarsturz unbedingt eine Herabsetzung der Preise erfolgen, wenn sie vorher mit dem Dollar