

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland von der Geschäftsstelle bezogen monatlich 8000 Mark. Unter Streifenband für Inlandspost monatlich 9500 Mark. Bei direkter Bestellung bei der Post monatlich 10000 Mark. Für das Ausland unter Streifenband Jahresbezugspreis nach Anfrage.

Die Deutsche Uhrmacher-Zeitung erscheint regelmäßig an jedem Sonnabend.

Preise der Anzeigen

Multiplikator 17000 auf nachstehende Preise: Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,16 Mark, für Stellen-Angebote und -Gesuche 0,10 Mark. Die ganze Seite wird mit 150,- Mark berechnet.

Postscheck-Konto 2581 Berlin
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernspr.: Zentr. 12761, 12762, 741, 1691, 15239.

Uhren-Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

XLVII. Jahrgang

Berlin, 21. Juli 1923

Nummer 29

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten / Nachdruck verboten
Copyright by Deutsche Uhrmacher-Zeitung

Vorsicht beim Verkauf von Schweizer Uhren!

Von A. H. Filius, Vorstandsmitglied des Verbandes Deutscher Uhrengrossisten E. V.

Dem Kleinhandel ist es bekanntlich untersagt, seine Verkaufspreise in einer ausländischen Währung festzusetzen. Dennoch wird der Uhrmacher beim Verkauf von Schweizer Uhren die Entwicklung der Devisen nicht ganz außer acht lassen können, wenn er nicht völlig verarmen will. Seit kurzem hat sich aber ergeben, daß die amtlichen Notierungen für den Schweizer Franken keinen Maßstab mehr bilden für die jeweiligen Einkaufspreise, denn zu diesen amtlichen Notierungen sind weder Dollar, noch Schweizer Franken in nennenswertem Umfange zu bekommen. Die Reichsbank, die seit geraumer Zeit als die einzige Abgeberin ausländischer Zahlungsmittel anzusehen ist, rationiert, d. h. sie gibt jedem, der Devisen braucht, nur einen ganz kleinen Teil des angemeldeten Bedarfs.

Jeder weiß noch aus der Kriegszeit her, welche Folgen z. B. die scharfe Rationierung der Lebensmittel hatte. Es wurde gehamstert, die Käufer überboten einander und trieben dadurch die Preise in die Höhe. Wie wirkt sich nun die Rationierung der ausländischen Zahlungsmittel aus? Nehmen wir einmal ein einfaches Beispiel: Ein Importeur verkaufte Ende Juni verschiedene Waggons Benzol und stellte seinen Abnehmern Rechnungen in Dollar-Währung aus, zahlbar in Reichsmark zum amtlichen Berliner Kurse des Zahlungstages, wie er es gemäß der Devisennotverordnung damals tun mußte. Der Importeur bekommt nun vom ersten, vom zweiten und dritten Kunden einen ganzen Sack voll Papiergeld, dafür bekommt er aber keine Dollar, um seinen Lieferanten bezahlen zu können, denn die Reichsbank gibt ihm anstatt 1000 Dollar nur 50 oder gar 30 jeden Tag. Er müßte also einen ganzen Monat warten, bis er alles zusammen hat. Wie aber wird der Dollar in dreißig Tagen stehen? Das Risiko ist ihm zu groß, und er greift, weil er Devisen nicht bekommen kann, zu Gold und Silber. So wie es diesem Importeur ergeht, so ergeht es tausend anderen auch. Die Knappheit an Gold und Silber besorgt alles Übrige. Die Käufer

überbieten einander, und die Preise steigen infolgedessen immer höher. Daß die Lage durch das gewerbsmäßige Spekulantentum noch verschärft wird, bedarf wohl keiner Erwähnung.

Nun gehören aber zur Fabrikation unserer Uhren vorwiegend Edelmetalle, und die Fabrikanten sehen sich mit in den Strudel gezogen. Sie müssen Material haben und müssen auch diese wahnwitzigen Preise bezahlen, wenn sie ihre Fabriken nicht stilllegen wollen.

Was ergibt sich daraus? Entweder werden die Fabrikanten vom Käufer in Zukunft Gold für ihre Uhren verlangen oder so hohe Preise ansetzen, daß sie sich das Gold, welches sie liefern, damit wieder beschaffen können. Der Grossist wird diesem Beispiele folgen müssen, sonst wird er seine verkaufte Ware nicht mehr ersetzen können. Und der Uhrmacher? Soll er nun seine Ware aus dem Schaufenster nehmen und nicht verkaufen?

Ich stehe grundsätzlich auf dem Standpunkt, daß der ehrsame Kaufmann keine Ware zurückhalten soll; er bessert dadurch nichts. Wenn er ein Handelsgeschäft betreibt, so soll er am Handel verdienen. Dazu gehört nur, daß er darüber informiert ist, was ihn die Ware zur Zeit des Verkaufes selbst kostet, und daß er den Erlös möglichst sofort wieder zur Beschaffung ähnlicher Ware verwendet.

Beim Verkauf von Schweizer Uhren (und hierzu gehören auch die gewöhnlich in Schweizer Franken fakturierten Uhren, welche erst in Deutschland zusammengesetzt werden) wird der Uhrmacher also einen Preis fordern, der ihm die Sicherheit gibt, die verkaufte Ware wieder anschaffen zu können. Er wird seine Verkaufspreise unbedenklich den stark erhöhten Edelmetallpreisen anpassen können, ohne mit den Behörden in Konflikt zu geraten, da es sich bei echten Uhren durchgängig um Luxusartikel handelt.

Der Schweizer Franken (und zwar der amtlich notierte) hat heute nicht mehr denselben Goldwert, wie Ende vorigen