

Papiermark gleichgestellt worden. Ist jedoch der Risikozuschlag geblieben, und wird der Rabatt auf Rentenmark usw. nur deswegen nicht gewährt, weil ja die Papiermark jetzt gerade so wertbeständig sei wie die übrigen Zahlungsmittel, so liegt Wucher vor.

Der Preisabbau kann am wirksamsten von der Urerzeugung (in der Hauptsache Landwirtschaft und Kohlenproduktion), weiterhin von der Industrie in die Hand genommen werden. Der Handel darf diesen Gruppen zurufen: „Geht Ihr voran, Ihr habt die längsten Stiefel an!“ Aber auch der Handel kann in weitgehendem Maße ohne Rücksicht auf die Industrie einen Preisabbau vornehmen. Im Uhren- und Edelmetallgewerbe müssen wir die bedauerliche Tatsache feststellen, die im Gegensatz zu den Naturgesetzen steht, daß es aufwärts schneller ging als abwärts. Die bedeutendsten Verbände dieser beiden Gruppen, der Wirtschaftsverband der Deutschen Uhrenindustrie und der Verband der Grossisten des Edelmetallgewerbes, gewähren bei Bezahlung in wertbeständigen Zahlungsmitteln einen Rabatt von 25 %. Daß dieser Rabattsatz nicht auch bei Papiermarkzahlungen gewährt wird, ist, sagen wir einmal gelinde, höchst unzeitgemäß. Seitdem der Dollar an den ausländischen Börsenplätzen ungefähr ebenso notiert wird, wie in Berlin, und seitdem auch die „schwarzen“ Börsen kein Agio für wertbeständige Zahlungsmittel mehr bezahlen, liegt kein Grund mehr vor, die Papiermark noch aschenbrödeliger zu behandeln, als es sich leider Gottes nun einmal nicht vermeiden läßt.

Der Uhrmacher tut gut daran, sich bei seinen Lieferanten zu erkundigen, ob sie zu den Bedingungen ihres Verbandes verkauften, oder ob sie den Rabattsatz von 25 % schlechthin gewährten, also bei Bezahlung in wertbeständigen Zahlungsmitteln oder Papiermark. Ist das letztere der Fall, so macht es keinerlei Schwierigkeiten, den Rabattsatz von 25 % im Einzelhandel den Kunden zu gewähren. Ob das besser in Form eines Rabattes oder in einer allgemeinen Preisherabsetzung geschieht, ist nach den örtlichen Verhältnissen zu beurteilen. Ist der Rabatt überall verschwunden, so wird sich der Uhrmacher dem ruhig anpassen können; wird von den übrigen Gewerbetreibenden noch durchweg Rabatt gewährt, so wird es vielleicht im Geschäftsinteresse liegen, den Kunden die harmlose Freude zu gönnen, die sie darüber empfinden, durch ihre brave Rentenmark soundsoviel Prozent „verdient“ zu haben. In letzterem Falle ist jedoch Voraussetzung, daß die Rentenmark schon genügend im Verkehr ist; anderenfalls kann der Rabatt in keinem Falle empfohlen werden. Besteht ein Lieferant auf Bezahlung in wertbeständigen Zahlungsmitteln, während er bei Papiermarkzahlungen keinen Rabatt gewähren will, so kann der Uhrmacher seinerseits trotzdem die Preise um 25 % herabsetzen oder Rabatt in gleicher Höhe gewähren; er hat dann nur nötig, für die Bezahlung von Rechnungen die vereinnahmten Papiermarkbeträge bei Firmen, die in genügender Menge darüber verfügen, gegen Rentenmark umzutauschen. Das macht zurzeit im allgemeinen weder Schwierigkeiten, noch Kosten.

Im übrigen ist der Uhrmacher für die Berechnung seiner Verkaufspreise an die ihm von seinem Fabrikanten abverlangten Preise gebunden, sofern er nicht bei einzelnen Aufschlägen (z. B. Unternehmerlohn und Gewinnaufschlag) einige Abstriche vornehmen kann. Derartige Preisverminderungen werden jedoch zweckdienlich von allen an einem Orte ansässigen Uhrmachern bzw. von Ortsgruppen gemeinsam festgesetzt, da unter allen Umständen ein Konkurrenzkampf vermieden werden muß. Ein weiterer Preisabbau ist in die Hand der Fabrikanten gegeben, die infolge der wirtschaftlichen Zwangslage, in die sie bereits geraten sind oder noch geraten werden, alles daran setzen werden, wie es auch vor dem Kriege geschehen ist, die Preise herabzusetzen.

Ein heikler Punkt für den Uhrmacher ist die Frage der Reparaturpreise. Wir können hier zunächst ganz allgemein unseren früheren Vorschlag wiederholen, daß die Festsetzung von Reparaturpreisen in erster Linie Sache der örtlichen Vereinigungen ist; diese allein sind dazu in der Lage, die Leistungsfähigkeit der Kundschaft, die Preise der Lebenshaltungskosten, die Preise der übrigen handwerklichen Leistungen u. ä. m., an die sich ja bis zu einem gewissen Grade auch die Reparaturpreise für Uhren anlehnen müssen, zu beurteilen. Grundsätzlich möchten wir als das für sämtliche Waren und Leistungen, also auch für Reparaturen an Uhren, anzustrebende Ziel hinstellen, daß die Vorkriegspreise zuzüglich eines der Weltteuerung annähernd entsprechenden Zuschlages wieder erreicht werden. Da die Weltteuerung ungefähr 60 bis 70 % über Vorkriegspreis beträgt, dürfte die einfache Reparatur einer Zylinder-Herrenuhr, die vor dem Kriege 3,— Mark kostete, jetzt mit etwa 4,80 Mark berechnet werden. Da die Preisentwicklung für die verschiedenen Waren seit der Vorkriegszeit eine nicht gleichmäßige war, so stellt sich vielleicht im Laufe der Zeit eine Abweichung des angegebenen Preises nach oben oder unten heraus. Bei allen diesen Überlegungen gilt als Voraussetzung, daß unsere Verhältnisse stabil bleiben und die Rentenmark weiterhin dem 4,2 ten Teile eines Dollars entspricht. Ob das Ziel der Stabilisierung erreicht wird, hängt von Momenten ab, auf die der einzelne Gewerbetreibende keinen Einfluß hat, in erster Linie von dem Gleichgewicht in den Einnahmen und Ausgaben des Staates und der Aktivierung unserer Zahlungsbilanz. Das Mißtrauen, das die letzten Monate und Jahre in uns großgezüchtet haben, darf auch jetzt nicht verschwinden. Bei aller Freude über die jetzt etwas besseren Verhältnisse dürfen wir die Möglichkeit nie aus den Augen verlieren, daß wieder ein Umschwung zum Schlechteren eintreten kann. Daher müssen nach wie vor alle Ereignisse im wirtschaftlichen und politischen Leben genau verfolgt werden, um von etwa kommenden Ereignissen nicht allzusehr überrascht und überannt zu werden.

Hand in Hand mit der Frage der Reparaturpreise geht diejenige der Gehilfenlöhne. Daß die Errechnung der Gehilfenlöhne gemäß der Vereinbarung zwischen dem Zentralverbande der Deutschen Uhrmacher und dem Deutschen Uhrmacher-Gehilfen-Bunde mit Hilfe der Reichsindexziffer für die Lebenshaltungskosten, wie sie bis zum 6. Dezember bestand, viel zu hohe Endlöhne ergab, seitdem die Indexziffer den Entwertungsfaktor der Mark im Vergleich mit dem Dollar weit überstieg, hat auch der Arbeitgeber-Ausschuß des Haupttarifamtes erkannt und demzufolge die Vereinbarung gekündigt. Über das Ergebnis der neuen Verhandlungen ist bislang nichts bekannt geworden. Auch hier muß als das in Verbindung mit den Reparaturpreisen zu erreichende Ziel gelten: Vorkriegslöhne zuzüglich eines Prozentsatzes, der sich aus den an den einzelnen Orten herrschenden Preisverhältnissen für die Lebenshaltung ergibt. Ein Abstrich muß allerdings hier, wie bei den Reparaturpreisen, in Anbetracht der Tatsache gemacht werden, daß wir durch den Verlust des Krieges ein armes Volk geworden sind, das ungeheuerliche Lasten zu tragen und abzutragen hat, und daß demgemäß nicht mehr so aus dem Vollen geschöpft werden kann, wie vor dem Kriege. Durch das praktische Leben kristallisieren sich die neuen Formen nach und nach heraus; vorläufig ist alles noch zu sehr im Flusse, als daß etwas Endgiltiges gesagt werden könnte. Damit wollen wir nun aber nicht sagen, daß die Löhne Hungerlöhne sein müßten; wenn wir unseren Stand hochhalten wollen, dann müssen wir auch dafür sorgen, daß die Einkommensverhältnisse talentvolle junge Leute nicht abschrecken, den Uhrmacherberuf zu ergreifen, auch wenn sie keine Aussicht haben, sich selbständig zu machen. Der Satz Bismarcks: „Wenn ich gute Politik machen soll, muß man mich auch gut füttern“, gilt auch hier.