

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,50 RM, unter Streifband 1,85 RM. Für das Ausland (unter Streifband) Jahresbezugspreis 25,— RM in Landeswährung (6 U. S. A. \$, 30 Schweizer Franken usw.). Bestellungen nur an die Geschäftsstelle erbeten.

Die Deutsche Uhrmacher-Zeitung erscheint regelmäßig an jedem Sonnabend in Berlin C 2, Breite Straße 8—9.

Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,24 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 0,15 RM. Die ganze Seite wird mit 225,— RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis \times Multiplikator 1,5 RM).

Postscheck-Konto 2581 Berlin
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: Merkur 4660, 4661, 7684, 739.

Uhren-Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

L. Jahrgang

Berlin, 2. Oktober 1926

Nummer 40

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten / Nachdruck verboten

Normung

Von Dr. Karl Giebel

Das Wirtschaftsleben wird heute in allen Kulturstaaten beherrscht von dem Gedanken der Rationalisierung, worunter man das Bestreben versteht, durch schärfste Ausnutzung aller Hilfsmittel der Warenerzeugung und der Güterverteilung eine Verbesserung und Verbilligung der Waren zu erzielen. Solche Bestrebungen sind ja nicht neu; die ganze Geschichte der Kultur, insbesondere der Technik, ist damit so angefüllt, daß sie geradezu nach solchen Fortschritten gegliedert wird. Aber was wir als betrachtende und mithandelnde Zeitgenossen jetzt erleben, ist nicht eine stetige Weiterentwicklung, sondern ein ruckweises Vorwärtsstoßen. Ganz planmäßig führt man den Gedanken der Rationalisierung auf wissenschaftlicher Grundlage und durch großzügige Organisation weiter, angetrieben durch die Wirtschaftslage der Nachkriegszeit.

Wie wir wissen, ist der Wettbewerb in bisher nicht gekanntem Ausmaße gesteigert. Nach glaubhaften Schätzungen sind in den Kulturstaaten die Mittel der Gütererzeugung um rund 40 % gesteigert. Dazu kommt, daß so gut wie alle kriegsführenden Staaten ärmer geworden sind, daß somit die Güteraufnahme geringer geworden ist. Das Angebot auf dem Weltmarkt ist gestiegen, die Nachfrage gefallen. Die Preissenkung, die daraus folgen sollte, würde aber unter die Gestehungskosten heruntergehen. Deshalb müssen diese gesenkt werden. Ob weltwirtschaftlich damit die Krisis behoben wird, bleibt dahingestellt. Für den einzelnen bleibt keine Wahl; wenn er im Wirtschaftskampfe bestehen will, muß er die Güte seiner Ware heben, ihren Preis senken, d. h. rationaler wirtschaften.

Das nächstliegende Mittel, durch Kürzung der Löhne und Verlängerung der Arbeitszeit eine Senkung der Erzeugungskosten herbeizuführen, ist nicht oder kaum anwendbar; denn ganz abgesehen von der sozialen Kräfteverteilung, die dahingehende Bestrebungen unterbindet, lehrt auch die Erfahrung, daß durch derartige Mittel eine nennenswerte Verminderung der Kosten nicht erzielbar ist. Es bleibt also nur

das Mittel, den Arbeits- und Verteilungsprozeß einfacher und ergiebiger zu gestalten.

Einen wesentlichen Teil des Warenpreises machen die Handlungs-Kosten aus. Wir alle haben noch die Zeit der Schieber und des Kettenhandels in lebhafter Erinnerung. Wenn auch diese Sumpfbüten, die seinerzeit durch den Warenhunger hervorgetrieben waren, verschwunden sind, so zeigt doch die Statistik, daß die Zahl der selbständigen kaufmännischen Betriebe auch heute noch nach dem schmerzvollen Reinigungsprozeß in dem verkleinerten Deutschland erheblich höher ist als in dem größeren der Vorkriegszeit. Der Verteilungsprozeß ist zu teuer.

Der natürliche Lauf der Ware ist vom Erzeuger zum Großhändler, Einzelhändler, Verbraucher. Weitere Zwischenschaltungen verteuern die Ware. Wo eine genaue Warenkenntnis und eine fachliche Beratung des Käufers unumgänglich ist, wie beim Uhrmacher, ist der Facheinzelhandel nicht auszuschalten. Wo es sich um viele Warengattungen handelt, die der Einzelhändler vertreibt, ist der Großhändler nur schwer auszuschalten, es sei denn, daß man an seine Stelle eine ähnliche Einrichtung setzt, z. B. die Einkaufsgenossenschaft, die aber nicht immer eine Verbilligung bringt. Anders liegen die Verhältnisse beim Großabnehmer. So verkehrt die Reichseisenbahn nur noch unmittelbar mit dem Erzeuger, ebenso die großen Bergwerke usw. Hier rechnet man mit einer Verbilligung durch Ausschaltung des Zwischenhandels.

Aber auch der einzelne kaufmännische Betrieb muß danach streben, die unproduktiven Unkosten möglichst herunterzudrücken, z. B. durch Ersatz der teuren Menschenarbeit durch Maschinenarbeit, sowie auch durch vereinfachende Organisation. Auch durch geschickte Verkoppelung des Fabrikations- und Vertriebswesens lassen sich die Kosten verringern.

Den stärksten Einfluß übt aber die Rationalisierung auf die Güter-Erzeugung aus. Hier ist durch die von