

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,75 RM, unter Streifband 2,10 RM. Für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 25,- RM in Landeswährung (6 U. S. A. \$, 30 Schweizer Franken usw.).

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend, Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, 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 Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: E 1 Berolina 5641

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 12, Jahrgang 52

Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2

17. März 1928

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten • Nachdruck verboten

Festgesetzte Verkaufspreise im Uhren-Einzelhandel

Von Dr. jur. W. Felsing

Den Ausführungen von Direktor Schaefer in Nr. 10 der Deutschen Uhrmacher-Zeitung vom 3. März 1928 muß schon aus dem Grunde widersprochen werden, weil sie eine Gefahr für die mühsam erkämpfte Einigkeit unter den Uhrmachern bilden. Es ist Tatsache, daß die Äußerungen aller maßgeblichen Faktoren im Uhrmachergewerbe, an der Spitze die Deutsche Uhrmacher-Zeitung, der Zentralverband der Deutschen Uhrmacher selbst durch Direktor König und schließlich der einstimmige Beschluß der letzten Hauptausschuß-Sitzung übereinstimmend die Überzeugung aussprechen, daß festgesetzte Verkaufspreise dem Uhren-Einzelhandel durchaus schädlich sein müssen, und daß derartige Bestrebungen daher abzulehnen und zu bekämpfen sind.

Direktor Schaefer mag als Leiter seiner Gilde alle Geschäftsmaßnahmen durchführen, soweit er dazu nach den Bestimmungen seines Unternehmens imstande ist. Diese Grundsätze aber gegen den übereinstimmenden Willen aller bisher bekanntgewordenen Stimmen der Uhrmacherschaft im allgemeinen zu empfehlen, muß zurückgewiesen werden.

An sich sind die Ausführungen von Direktor Schaefer in dem oben erwähnten Aufsatz wenig überzeugend; sie schlagen sich nämlich durch inneren Widerspruch selbst. Gegen die Festsetzung der Verkaufspreise durch die Fabrikanten wird in der Hauptsache eingewendet, daß es die letzteren naturgemäß in der Hand haben, nach einiger Zeit ihre Rabatte zu vermindern. Direktor Schaefer „glaubt nicht daran“, gibt aber im gleichen Atemzuge seine Kenntnis des Planes zu, „daß eine bekannte Uhr mit viel zu billigen Rabattsätzen abgegeben werden müsse“. Er erklärt dies durch die seit Jahren schon schlechte Lage der Fabrik. Es mag dahingestellt sein, ob dies den Tatsachen entspricht; auf jeden Fall gibt Direktor Schaefer damit selbst zu, daß es durchaus nicht ausgeschlossen ist, daß ein Fabrikant aus irgend welchen Gründen seine „Rabattsätze“ viel zu gering bemißt und dadurch dem Uhrmacher die Lebensmöglichkeit nimmt. Bestimmt aber einmal ein Fabrikant einen

den übrigen Marken gegenüber zu geringen Rabattsatz, oder setzt er seinen einmal eingeführten Rabattsatz aus irgend welchen Gründen herab, so werden und müssen ihm die anderen Fabrikanten auf dem gleichen Wege folgen, und es wird dadurch schließlich eine so niedrige Verkaufsspanne entstehen, daß die meisten Uhrmacherbetriebe daran zugrunde gehen müssen.

Die Kontrolle der Preisunterbietung will Direktor Schaefer dem Zentralverband der Deutschen Uhrmacher überlassen. Dieser Verband, der ja immer angerufen wird, wenn irgend etwas nicht aus eigener Kraft durchgeführt werden kann, soll außer dieser Kontrolltätigkeit auch dafür sorgen, daß nur noch Verbandsmitglieder beliefert werden, und er soll schließlich „Schwarze Listen“ einführen, in welchen diejenigen Uhrmacher veröffentlicht werden, die sich gegen die Preisbestimmungen der Fabrikanten vergehen und daher vom Weiterbezug auszuschließen sind. Bei aller Achtung vor der Klugheit des Direktors Schaefer müssen diese Forderungen wirklich überraschen; sie entwerfen jede Kritik, müssen aber in das richtige Licht gesetzt werden, um die Schwäche seiner Position zu beleuchten.

Direktor Schaefer ist als Leiter der Gruen Gilde in der Hauptsache auf die Bedürfnisse der größeren Geschäfte eingestellt. Für diese größeren Betriebe mag die Durchführung des Schaefer'schen Planes vielleicht noch tragbar sein; denn sie können sich eher rühren und unter Umständen eine durch einen zu niedrigen Rabattsatz unlukrativ gewordene Marke abstoßen und durch andere Ware ersetzen. Was soll aber der kleinere Uhrmacher tun, wenn er sich gerade in den Waren einer Uhrenfabrik festgelegt hat, die aus irgend welchem Grunde beschließt, ihre Verkaufspreise als „Kampfpreise“ festzusetzen, um alle anderen zu schlagen? Er ist dann auf Gedeih und Verderb seinem Lieferanten ausgeliefert, seine Existenz ist unter Umständen vernichtet, nur weil er sich einem Preisdiktat unterworfen hat. Den größeren Betrieben würde zweifellos