

Wanduhr nach den heutigen Konventionspreisen 70 RM kosten. Welcher deutsche Uhrmacher ist heute noch in der glücklichen Lage, solche Preise zu erzielen? Die Betrachtung von einigen hundert Schaufenstern genügt, den Fabrikanten zu beweisen, daß sich der Uhrmacher in weitestgehendem Maße bereits der Sachlage angepaßt hat, und daß diese Wanduhren von 90 % der deutschen Kollegen mit etwa 50 RM, teilweise noch darunter, also mit noch nicht ganz US% kalkuliert werden. Man könnte ja nun fragen, warum denn nun die Aufregung über die obengenannten IU%, wenn in Wirklichkeit schon mit US% kalkuliert wird? Leider habe ich keine authentischen Zahlen über den Durchschnittsunkostensatz der Uhrmacher; es dürfte aber doch feststehen, daß er mindestens LS % vom Umsatz beträgt. Bei einem Aufschlag von US % auf den Einkauf ist also das heutige Großuhrengeschäft für den Uhrmacher ein Geschäft, das günstigstenfalls gerade die Unkosten deckt. Kaufmännisch gerechnet ist weiterhin das Alpakabesteck-Geschäft ein Verlustgeschäft. Ein gleiches Verlustgeschäft ist das Geschäft mit goldenen Herrenuhren bei dem in Deutschland allgemein üblichen Aufschlag von RS %, denn hier kommt durch die mangelhafte Umschlagsfähigkeit der Läger ein besonders hoher Zinsverlust in Frage. Können wir uns nun den Luxus erlauben, zuzulassen, daß eine Preisfestsetzung der Fabrikanten eine Senkung der Aufschläge bei weiteren Warengruppen nach sich zieht?

Gibt man der Preisinserierung freie Bahn, dann bleibt es nicht bei Großuhren und billigen Taschenuhren, sondern dann folgen unzweifelhaft die besseren, insbesondere die Schweizer Taschenuhren nach. Es steht positiv fest, daß man von der Schweiz aus nur auf den ersten Anstoß wartet und nur nicht der erste sein will, der den Brand in das Strohdach legt. Was dann kommen wird, dafür fehlt es nicht an Beispielen. Die Schweiz und Frankreich haben bereits die Preissenkung in Taschenuhren; dort liegen die inserierten Aufschläge bei RS %. Kommt das in Deutschland auch, und es ist die ganz unausbleibliche Folge, wenn man den Beschluß von Eisenach gegen die Preisinserierung aufhebt, dann ist eine Katastrophe unabwendbar.

Wie liegt es denn in Deutschland bei der Kalkulation der Taschenuhren? Durch meine vielen Organisationsreisen für den Markenuhr-Verein in diesem und im vergangenen Jahre kenne ich gerade die Kalkulationsverhältnisse vielleicht am genauesten. Es ist ja eine der Hauptaufgaben der Markenorganisation, die Preise zu regeln und, wo es nötig ist, auch preismäßigend zu wirken. Die in Deutschland allgemein übliche Kalkulation für Taschenuhren kann man auf eine ganz einfache Formel bringen. In den meisten Großstädten, ferner auch in den der Schweiz und Frankreich benachbarten Landesteilen, auch wenn sie rein ländlich sind (man sieht da schon deutlich den üblen Einfluß der Preisinserierung in den benachbarten Ländern), liegt der Aufschlag bei NS % für gängige Uhren. In den mehr ländlichen Gegenden liegt er auch zum Teil bei BSW %. Es ist das auch durchaus erklärlich, und es ist berechtigt durch die gerade in diesen ländlichen Gegenden mangelnde Umsatzmöglichkeit. Setzt nun eine Preisinserierung ein, und sei es sogar auf der Basis von NS % für Taschenuhren, so würde das bedeuten, daß, wenn in diesen Gegenden mit BSW % kalkuliert wird, einem sehr hohen Prozentsatz finanziell schwacher Kollegen die Lebensmöglichkeit entzogen wird, und je niedriger die inserierte Verdienstspanne im Laufe der dann kommenden Jahre würde, desto höher würde der Prozentsatz dieser unglücklichen Kollegen. Kommen wir einmal auf einen Satz von RS%, wie er in der Schweiz und Frankreich heute schon üblich ist, dann ist es nicht zu schwarz gemalt, wenn ich behaupte, daß 50 % der deutschen Uhrmacher ihre Läden zumachen können, denn man darf nicht vergessen, daß die Schweiz und Frankreich reiche

Länder sind, und trotzdem sind die Kollegen auch dort mit dem Aufschlag nicht zufrieden.

Man führt nun als Argument auch an, daß gerade die Handelsmarken selber zu einer Preisfestsetzung kommen (was im übrigen auch noch etwas ganz anderes ist als eine Preisinserierung). Man darf hierbei aber nicht vergessen, daß es doch etwas ganz anderes ist, wenn Uhrmacher für Uhrmacher in engster Zusammenarbeit zwischen Mitgliedern und Vorstand Preise festsetzen, als wenn es von dritter Seite unternommen wird. Hier geschieht es von Leuten, die am eignen Leibe fühlen, was erträglich ist und was nicht. Hinzu kommt, daß man auch hier sehr vorsichtig und tastend vorgeht, um den kranken Organismus nicht unheilbar zu schädigen, und daß man sich durchaus noch nicht dazu entschlossen hat und auch wohl nicht dazu entschließen wird, einen allgemeinen Aufschlag von NS % vorzuschreiben.

Nun komme ich zu der Frage, ist die Uhrmacherschaft übersetzt? Wir wollen ehrlich sein und diese Frage mit „Ja“ beantworten. Ist nun aber die Uhrmacherschaft selbst schuld an diesem Zustand? Doch ganz gewiß nicht! Es gab vor dem Kriege wohl kein Gewerbe, das eine so niedrige Zahl von Konkursen aufwies als das unsrige. Mußte der Grossist auch manchmal etwas länger borgen, der Uhrmacher kam aber doch durch; dabei half ihm ja auch sein Reparaturgeschäft. Es war damals wie heute ein bescheidenes Auskommen, aber mehr verlangt der Uhrmacher ja nicht. Und ich glaube, vor dem Kriege befanden sich die Grossisten und die Uhrmacher recht wohl bei den ganzen Verhältnissen. — Wenn die deutsche Uhrmacherschaft nun heute übersetzt ist, dann ist sie übersetzt, weil sie vor dem Kriege unter den besseren Verhältnissen ihr bescheidenes Auskommen hatte, heute bei den katastrophal veränderten wirtschaftlichen Verhältnissen dieses knappe Auskommen für die den damaligen Verhältnissen entsprechende Zahl von selbständigen Uhrmachern nun aber nicht mehr da ist. Gerade die Uhrmacherschaft aber ist es, die vielleicht am ehesten von allen drei Partnern des Uhrengewerbes diesen Schaden erkannt hat, und die mit ihrer Lehrlingsstatistik und durch zielbewußte Arbeit einen gesunden und natürlichen Ausscheidungsprozeß anstrebt. Aber eine Doktor-Eisenbart-Kur lehnen wir ab. Eine solche Kur ist es, wenn man durch eine Preisinserierung auf nicht erträglicher Basis einer Anzahl von Kollegen, die zurzeit gerade noch ihre Existenz haben, den Verdienst so schmälern würde, daß diese (etwa 2000 bis 3000 Kollegen) zwangsweise aus dem Produktions- und Verteilungsprozeß ausgeschieden würden. In den Verhandlungen des Enqueteausschusses ist ja festgestellt worden, welch ein hoher Prozentsatz von Kollegen heute gerade nur noch das Existenzminimum hat. Eine Gewaltmaßnahme wie die hier zur Erörterung stehende würde doch allzusehr an das berühmte Clémenceausche Wort von den 20 Millionen Menschen erinnern, die in Deutschland zuviel seien. Die deutsche Uhrmacherschaft wird zielbewußt und kaufmännisch geführt, um wenigstens für die Nachkommen erträgliche Lebensbedingungen zu schaffen; aber wir haben die Pflicht, auch mit allen Mitteln gegen Experimente Front zu machen, die der jetzigen Generation die Existenz schmälern und nehmen würden.

Ist nun der Vorwurf, daß das Uhrengewerbe übersetzt sei, nur auf die Uhrmacher anzuwenden? Soll ich an die unwidersprochene Feststellung einer maßgebenden Stelle im Enqueteausschuß von einem „Grossistenüberschuß“ erinnern? Hat die Grossistenschaft an dem unstreitigen Übersetztsein an ihrem Teile nicht viel mehr eigene Schuld? Ist man bei der Grossistenschaft gegenüber fachfremden Händlern oder Uhrmachern gegenüber, die sich plötzlich zu schade fühlten, nur Uhrmacher zu sein und nun Grossist sein wollten, in der Nachkriegs- und Inflationszeit nicht recht