

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 SW 68, Neuenburger Str. 8

Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,27 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 0,17 RM. Die ganze Seite wird mit 255,— RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis \times Multiplikator 1,7 RM)

Postscheck-Konto Berlin 2581. Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin. Fernsprecher: A 7 Dönhoff 2425, 2426, 2427

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 41, Jahrgang 54 * Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 * 11. Oktober 1930

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Mieten . . .

Von Juwelier Jaro Reimann

Außer Gesunden und Kranken gibt es noch zwei andere Menschenarten, nämlich Hausbesitzer und Mieter. Für jene glücklichen Kollegen, die selbst Grundeigentümer sind, ist dieser Artikel eigentlich nicht geschrieben. Immerhin sollten auch sie ihn durchlesen, damit sie daraus, soweit sie es noch nicht wissen, ersehen, wie denjenigen zumute ist, welche den größten Teil des mühsam erarbeiteten Geschäftsgewinnes in Form von Miete wieder abliefern müssen.

Als seinerzeit der Mieterschutz für solche gewerblichen Räume, die nicht mit einer Wohnung in Verbindung standen, aufgehoben wurde, nahmen die meisten Hausbesitzer die Gelegenheit wahr, die Mietszinse sofort zu erhöhen, oft auf das Doppelte bis Dreifache und noch mehr. Dies war eine Reaktion auf die unnatürlich niedrigen Mietsummen der Zwangswirtschaftsjahre, während deren die Mieter wirklich zu lächerlichen Gegenwerten gewohnt hatten. Man wollte sich nach der langen Zeit des Fastens schadlos halten und mal „einen Schluck aus der Pulle“ tun, wie der Berliner drastisch sagt. Darin ging man freilich sehr oft zu weit, und man schloß Mietsverträge ab, bei denen beide Parteien das Gefühl hatten, daß diese Verträge kaum tragbar sein würden. Die großen Mietervereinigungen erkannten wohl rechtzeitig die Gefahr, vermochten aber keinerlei Schutz gegen Mißbrauch der neuen Hauswirtgewalt durchzusetzen, da es sich im großen und ganzen ja nur um eine verhältnismäßig kleine Anzahl von Staatsbürgern handelte, die zu leiden hatten, nämlich hauptsächlich um die Mieter jener Geschäftslokale, die in den lebhaften Verkehrsstraßen der Mittel- und Großstädte gelegen waren. Die Nebenstraßen und die kleineren Orte sind von Mietssteigerungen, die über die Sätze der Zwangsmietsordnung hinausgehen, größtenteils unberührt geblieben.

Nun kann aber das erstklassige Einzelhandelsgeschäft, von seltenen Ausnahmefällen abgesehen, nirgend anders domiciliieren als am besten Ort einer Stadt, also im Zentrum oder an den Hauptgeschäftsstraßen. Demnach sahen sich die Inhaber solcher Geschäfte, soweit sie nicht selbst Hausbesitzer waren, vor die Wahl gestellt, entweder die neue erhöhte Miete

zu bewilligen oder umzuziehen. Es wurde beileibe kein Zwang ausgeübt, Gott bewahre! Wirtschaftsfreiheit! Bitte, wechseln Sie Ihren Laden, es gibt ja so viele Lokale in unserer Stadt . . .

Da lag aber der Haken. Geschäftsräume waren wohl zur Genüge vorhanden, aber sie waren alle besetzt. Von Mietern, die früher keine Ladenkaufleute gewesen waren, die sich in der Inflation oder kurz danach selbständig gemacht hatten, und die bis zur Aufhebung der Zwangswirtschaft noch ganz gut existieren konnten; infolge der billigen Miete. Nun wurden sie, wie alle, plötzlich ebenfalls gesteigert. Statt nun ihren Laden aufzugeben, behielten sie ihn, boten das Lokal aber „hintenherum“ für ziemlichen Abstand an und hofften so, aus ihrem Mietsvertrage als dem einzigen Wert, den sie noch besaßen, Kapital zu schlagen.

So kam es denn, daß 1927 zwar, wie behördlicherseits wahrheitsgemäß versichert wurde, genug Läden zu haben waren, aber zu welchen Preisen! Auch entsprachen sie fast nie den gestellten Anforderungen. Umziehen kostet außerdem Geld, und wenn der Volksmund sagt, daß einmal abbrennen und dreimal umziehen dasselbe bedeute, so hat er recht. Es blieb also dem alteingesessenen Einzelhändler nichts anderes übrig, als entweder sein Geschäft aufzugeben oder in den sauren Apfel der übersteigerten Miete zu beißen. Ich kenne verschiedene Kollegen, die sich in dieser Zwangslage befanden. Geschäftsverlegung in eine Nebenstraße mit billiger Miete wäre bestimmt Selbstmord gewesen, denn ein besserer Juwelier und Uhrmacher muß auf einer Hauptstraße wohnen oder gar nicht. Übersiedelung in ein anderes Lokal einer guten Gegend war aus den angegebenen Gründen in fast allen Fällen rechnerisch zwecklos. So unterschrieben also die meisten der betroffenen Fachgenossen den neuen Vertrag. Innerlich waren sie zwar davon überzeugt, daß die Last untragbar sein würde, äußerlich trugen sie aber eine falsche Energie zur Schau, daß es schon irgendwie geschafft werden könnte. Kein Vertrag läuft ewig, na, und der Hauswirt wird schon mit sich reden lassen, wenn die Miete nicht mehr aufzubringen ist . . .