

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,60 RM, unter Streifband 1,95 RM, Jahresbezugspreis bei Vorauszahlung 17,50 RM; für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 23,— RM oder in Landeswährung

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend. Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin SW 68, Neuenburger Str. 8

Preise der Anzeigen

Grundpreis $\frac{1}{4}$ Seite 200,— RM $\frac{1}{100}$ Seite — 10 mm hoch und 46 mm breit — für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 2,— RM, für Stellen Angebote und Gesuche 1,50 RM. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Normalpreis \times Multiplikator $\frac{1}{4}$)

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: Sammel-Nr. A 7 Dönhoff 5246

Uhren-Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 38, Jahrgang 59 * Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 * 14. September 1935

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Die Aufbauarbeit im deutschen Edelmetallwaren-Großhandel seit dem Umbruch 1933

Über dieses Thema hielt Hans Wächtler, der Leiter der Großhandels-Fachgruppe Edelmetallwaren, Schmuckwaren, Perlen, Edelsteine und Goldschmiedebedarf, Weimar, auf dem Ende August in Berlin durchgeführten V. Internationalen Juwelier-Kongress einen Vortrag, in dem er im wesentlichen folgendes ausführte:

Ein leistungsfähiger Großhandel ist als Funktion in einer hochentwickelten Volkswirtschaft unentbehrlich. Je entwickelter eine Volkswirtschaft ist, desto mehr verfeinert sich in ihr die Arbeitsteilung. Wir alle wissen, wieweit sich z. B. die industrielle Erzeugung spezialisiert hat. Um so notwendiger ist aber dann auch wieder die Zusammenstellung dieser ungezählten Erzeugnisse der Produktion durch den Großhandel für die praktischen Bedürfnisse des Konsums. Es ist unmöglich, den Sortimentsgroßhandel ohne Schaden für die Gesamtheit aus einer modernen Volkswirtschaft auszutilgen.

Stimmungsmäßig herrschte Ende des Jahres 1932 ein tiefer Pessimismus. Gewaltige Umsatzrückgänge während der vergangenen Krisenjahre bis auf etwa 40 % des Umsatzes des letzten guten Jahres, 1929, unheimliche Verluste an Warenlagern und Schuldern, Steigerung der Steuer- und Zinslasten gaben den Bilanzen ein trostloses Gesicht.

Am 30. Januar 1933 fiel die Entscheidung zugunsten des Aufbaues. In diesem Jahre spielte sich die Arbeitsbeschaffung der neuen Regierung ein. Es brachte dem Großhandel nicht nur einen Stillstand in der rückläufigen Bewegung des Umsatzes, sondern in den einzelnen Zweigen eine Umsatzsteigerung bis 22 % gegenüber 1932. Die Vergleichsverfahren im Großhandel gingen von 670 auf 170, die Großhandelskonkurse von 994 auf 521 zurück. Das Jahr 1934 setzte diese Entwicklung in verstärktem Maße fort. Der Schmuckwarengroßhandel konnte im Durchschnitt 1933 etwa 5 bis 10 %, 1934 20 bis 25 % gewinnen. Hier hat der Appell des Führers und Reichskanzlers an sein Volk, nicht einem kommunistischen Primitivitätskult zu huldigen, seine Früchte getragen. Durch die Umsatzsteigerungen der Jahre 1933 und 1934 wurde der Unkosten-

satz in Prozenten vom Umsatz so gesenkt, daß die Rentabilität der Betriebe 1934 in vielen Fällen wieder erreicht wurde. Mit aufrichtiger Dankbarkeit konnte der deutsche Großhandel die Umsatzsteuersenkung für Großhandelsumsätze von 2 % auf $\frac{1}{2}$ % verbuchen, die durch Gesetz der Reichsregierung am 1. Januar 1935 in Kraft trat.

Die erste Hälfte des Jahres 1935 stand ebenfalls im Zeichen des begonnenen Aufbaues. Allgemeingiltige Zahlen liegen für 1935 noch nicht vor, doch zeigen die gestiegenen Umsatzsteuereinnahmen des Reiches weiter die aufsteigende Linie an.

So erfreulich dieser materielle Aufstieg unseres Schmuckwarengroßhandels, in Zahlen ausgedrückt, sich darstellt, so durfte darüber doch zweierlei nicht vergessen werden. Einmal galt es, die Funktion des Großhandels innerhalb des Gewerbes sicherzustellen. Es gelang dies durch die Verlängerung und den weiteren Ausbau der bisherigen Belieferungsverträge mit der vorgelagerten Industrie. Die nunmehr beendete Organisation des Großhandels in einer Fachgruppe innerhalb der gewerblichen Wirtschaft wird die weitere Behauptung dieser Stellung wesentlich erleichtern. Zum anderen mußte das teilweise bestehende Mißtrauen des Publikums in die Qualität und Preiswürdigkeit der Schmuckwaren beseitigt werden.

Der Preisverfall der vergangenen Krisenjahre hatte einen starken Qualitätsrückgang im Gefolge und zwar nicht nur geschmacklicher Art, sondern auch in bezug auf die Gebrauchsfähigkeit der Ware. Das Verschleppen des Schmuckes in Einheitspreisläden und ähnliche Geschäfte war der Schrittmacher dieser Entwicklung.

Der deutsche Großhandel sieht in den Bestrebungen des B.I.B.O.A. eine begrüßenswerte Anstrengung, Sauberkeit und Ehrlichkeit in unserem Gewerbe, das so sehr auf Vertrauen aufgebaut ist, zu unterstützen.

Gleiche Gedanken haben den deutschen Großhandel in den letzten zwei Jahren dazu veranlaßt, von sich aus mit der Unterstützung der deutschen Schmuckwarenindustrie und der