



## VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

53. JAHRGANG

HALLE (SAALE), 18. MAI 1928

Nummer 21

### Die Berechnung der Reparaturpreise

Von Albert Bätge

Im nachstehenden veröffentlichen wir den Vortrag des Kollegen Bätge, den er am 26. April in der Freien Uhrmachervereinigung, Berlin, hielt. Wir würden es begrüßen, wenn sich zu diesen Ausführungen recht viele Kollegen äußern würden.

Die Schriftleitung.

Bevor ich auf das eigentliche Thema „Die Berechnung der Reparaturpreise“ eingehe, möchte ich noch einige Betrachtungen über die heutige Lage des Uhrmacher-gewerbes machen. Die Anspornung zur Leistungsfähigkeit ist heute offenbar auf das höchste gestiegen und ein Zeichen für den ungemein scharfen Wettbewerb. Gedrückte Verkaufspreise, Verkauf auf Kredit — oft mit unglaublich niedriger Anzahlung — andererseits übermäßige Inanspruchnahme von Kredit bei den Lieferanten sind Zeichen, daß es unserem Gewerbe nicht gut geht. Die Unsicherheit in der Preisstellung für deutsche Uhren erschwert das Geschäft. Sahen wir 1926 bis Frühjahr 1927 Preisherabsetzungen bis zu 25%, wodurch unsere Lager wesentlich entwertet wurden, so erfahren wir seit dem Herbst 1927 wiederholte Preissteigerungen, die ihr Ende noch nicht erreicht zu haben scheinen. Es ist festgestellt, daß der Erhöhung der Einkaufspreise vielfach keine Erhöhung der Verkaufspreise im Einzelhandel gefolgt ist. Wo eine Erhöhung vorgenommen wurde, da geschah es nur zögernd und meist unzureichend. Heute sieht man noch vielfach im Einzelhandel Großuhren zu den gleichen Preisen angeboten, wie vor Jahresfrist, obwohl wir nicht unbedeutende Preisaufschläge seitens der Uhrenindustrie bekommen haben. Dabei bewegen sich die Geschäftskosten im Einzelhandel ganz rapid in aufsteigender Linie. Ich will nur auf die wesentlichen Mietssteigerungen hinweisen, die uns wohl mit wenigen Ausnahmen alle bedrücken. Daß die Kosten für den Lebensunterhalt immer weiter steigen, ist bei der lebhaft in Fluß gekommenen Lohnbewegung nicht zu verwundern.

Bei diesen Betrachtungen drängt sich die Frage auf: Kann und will der Uhreneinzelhandel den veränderten Verhältnissen Rechnung tragen? Kann der Einzelhandel die Kraft aufbringen, sich unter Berücksichtigung der steigenden Unkosten durch eine genaue Kalkulation einen Ausgleich zu schaffen? Meines Erachtens ist die Kraft wohl da, nur der Wille muß vorhanden sein.

Das Wort Kalkulation ist leider im Uhreneinzelhandel noch vielfach verpönt. Statt durch eine genaue Buchführung und durch eine Statistik die Bewegung der Um-

satzahlen wie die Ziffern der Unkostensummen festzuhalten, und aus dem Ergebnis die Preisberechnung aufzubauen, werden zum eigenen und auch zum Schaden des ganzen Gewerbes, vielfach die Preise nach denen der Konkurrenz festgesetzt. Dabei geht es natürlich ohne gegenseitiges Unterbieten nicht ab. So wie es im Einzelhandel noch der Fall ist, so war es auch in der deutschen Uhrenindustrie bis zum Frühjahr 1927. Der Fusion einiger Uhrenfabriken folgte ein Zusammenschluß aller größeren deutschen Uhrenfabriken. Die Uhrenindustrie ist heute in der Lage, jeder Verteuerung der Fabrikationskosten eine Erhöhung ihrer Warenpreise folgen zu lassen — wenigstens trifft dieses für den Inlandsmarkt zu. Mit dieser Tatsache müssen wir uns abfinden, wenn es auch mit einem gewissen Neid in bezug auf die Geschlossenheit der Fabrikanten geschieht, eine Geschlossenheit, die uns leider fehlt. Im Uhrenhandel ist die Konkurrenz in den letzten Jahren besonders groß geworden, das gilt von der legalen wie von der illegalen Konkurrenz. Der legale Handel bemüht sich, durch Reklame und Gemeinschaftsreklame Interesse für den Uhrenkauf zu wecken und muß dabei täglich zusehen, wie die illegale Konkurrenz Geschäfte macht. Tausende von Uhren werden hier in Berlin durch Mittelpersonen in Großbetrieben an den Mann gebracht. Viele tausend Uhren werden jährlich aus der Schweiz von deutschen Reisenden mitgebracht, durch die, verzollt oder unverzollt — unserem heimischen Gewerbe große Summen verlorengehen.

Sie sehen aus diesen wenigen Beispielen, wie schwer uns der Kampf ums Dasein gemacht wird. Aber was wir im Uhrenhandel an Boden verlieren, muß durch den Ertrag unserer Arbeit wieder eingeholt werden, wenn wir unsere Existenz erhalten wollen. Damit komme ich zu dem Hauptthema meines Vortrags: Die Berechnung der Reparaturpreise.

Es ist leider eine bedauerliche Tatsache, daß die in Großberlin üblichen Reparaturpreise vielfach kaum die Selbstkosten decken. Die Reparaturpreise der allein arbeitenden Meister, die ja bekanntlich in der überwiegenden Mehrzahl sind, sind vielfach niedriger als der Lohn, den unsere Gehilfen für gleiche Arbeiten verlangen. Es ist leider Tatsache, daß analog der Festsetzung der Warenpreise auch die Preise für Reparaturen häufig nach den Preisen der nächsten Konkurrenz gerichtet werden.