

Vom Kollegen Walter Beckmann, Barmen:
1 Kiste mit Werkzeug.

Vom Kollegen Franz Kulitz, Havelberg:
1 Kiste mit Werkzeug.

Vom Kollegen Franz Fischer, Delitzsch:
1 Kiste mit Werkzeug.

Vom Kollegen Robert Krengel, Eupen:
1 Kiste mit Werkzeug.

Vom Kollegen Georg Goller, Kohlberg:
1 Kiste mit Werkzeug.

Vom Kollegen Georg Klagemann und Carl Blümke, Penzlin:
1 Kiste mit Werkzeug.

Vom Kollegen D. Bröbbermann, Syke:
1 kompletter Rollierstuhl im Etuis.

Vom Kollegen Zeutschel, Eisenberg:
1 Handschwungrad, 1 Wälzmaschine.

Vom Kollegen Albert Stahl, Weiden:
1 Kiste mit Werkzeug.

Vom Kollegen Otto Estler, Glashütte:
1 Kiste mit Werkzeug.

Vom Kollegen Fritz Pantke, Wanssen:
1 Kasten mit Uhrenbestandteilen aller Art, ferner Tonfedern, Weckergläser, Bügelkopfbürsten.

Vom Kollegen Heldreich Hopfe, Hörde i. W.:
1 Kiste mit Werkzeug.

Vom Kollegen Carl Conrad, Lommatzsch:
1 Zapfenrollierstuhl, 2 Zapfenfeilen.

Vom Kollegen Thomas Fischer, Trochtelfingen:
1 Kiste mit Werkzeug.

Vom Kollegen Emil Braun, Biedenkopf:
1 Paket mit Werkzeug.

Vom Kollegen E. Ebeling, Herzberg a. H.:
1 Kiste mit Werkzeug.

Von Firma Uhrengrosshandlung Damm & Cie., Köln:
1 Kiste mit Werkzeug.

Von Firma Uhrenfabrik Jakob Palmtag, Schwenningen:
1 Kiste mit Werkzeug.

Von einer Werkzeug- und Bestandteile-Grosshandlung im Westen, die ungenannt bleiben will:
6 Kasten, enthaltend Bestandteile und Werkzeuge in grosser Zahl.
Postscheckkonto des Zentralverbandes in Leipzig Nr. 13953.
Kollegen! Benutzt jetzt unseren Arbeitsmarkt! Mehr als je hat unser Arbeitsmarkt Bedeutung! Alle Einsendungen erbitten wir möglichst frühzeitig. Die Zusendung von Feldpostbriefen ist uns sehr erwünscht.

Mit kollegialen Grüssen
**Der Vorstand des Zentralverbandes
der Deutschen Uhrmacher-Innungen und -Vereine, E. V.**
Robert Koch, II. Vorsitzender. W. König, Geschäftsführer.

Die notwendige Neuberechnung der Verkaufspreise für Uhren.

Zu den Ueberraschungen, die uns der Krieg in seinem Verlaufe gebracht hat, ist als neueste der wiederholte, nunmehr bereits bis 15 Proz. betragende Aufschlag für Uhren aller Art gekommen. Wir Uhrmacher stehen in unserer Gesamtheit diesem Aufschlage nicht unfreundlich gegenüber, erhöht er doch den Wert unserer Lager mit einem Schlage um diesen prozentualen Betrag, und da wir, wie die Verhältnisse liegen, nicht nötig haben, in absehbarer Zeit um den Absatz derart besorgt zu sein, dass wir die Ware durchaus verschleudern müssen, sondern, da wir den in Aussicht stehenden Warenmangel in aller Ruhe erwarten und die Kundschaft auf uns zukommen lassen können, so sind wir auch in der Lage, den Nutzen aus diesem Mehrwertwerden des Lagers zu ziehen, wenn wir sofort die Verkaufspreise danach einrichten. Die Freude an der Preiserhöhung würde eine sehr platonische sein, wenn wir letzteres nicht bald geschehen liessen; denn so klug wie wir, sind die Grossisten mindestens auch, und wenn wir heute eine Uhr zum alten Preise verkaufen, so werden wir sie, wenn wir sie morgen wieder ersetzen wollen, zu einem beträchtlich höheren Preise beziehen müssen, als bisher. Selbst wenn der Grossist seinerseits darauf verzichtet, seinen gewohnten Bruttonutzen bei dieser Gelegenheit ebenfalls um einige Prozente zu erhöhen — eine Massnahme, die vielleicht schon lange notwendig sein kann —, so bedeuten 15 Proz. bei einem billigen Freischwinger z. B. schon einen Mehrpreis von etwa 2 Mk. Beweis: Angenommen, diese Uhr habe dem Grossisten bisher 10 Mk. gekostet, nunmehr muss er sie mit 11,50 Mk. bezahlen. Rechnet er als seinen Bruttogewinn — sagen wir, um nur eine Zahl zu nennen 30 Proz. — als Aufschlag darauf, so konnte er sie früher mit 13 Mk. verkaufen, während er heute mit dem Verkaufspreise auf 14,95 oder rund 15 Mk. kommt, was sich von jedermann leicht nachrechnen lässt.

Die Aufschläge des Grossisten sind keine willkürlichen, sondern im Gegensatz zu denen sehr vieler Uhrmacher genau errechnete. Jeder Grossist muss natürlich so billig als möglich sein, die Konkurrenz zwingt ihn schon dazu; aber es muss vom Gesamtwarenumsatz ein bescheidener Nutzen bleiben, der ihm eine angemessene Lebenshaltung gewährleistet. Ausserdem muss in dem Bruttoaufschlage ein angemessener Prozentsatz als Kapital-

verzinsung, ferner ein solcher, mit dem sich alle zum Betriebe des Geschäfts notwendigen Handlungsunkosten (Gehälter, Mieten, Reisespesen, Reklameaufwand, Verluste u. a. m.) decken lassen, enthalten sein. Es gibt gewiss auch Grossisten, die, ebenso wie viele Uhrmacher, diese selbstverständliche kaufmännische Forderung nicht beachten; aber sie kommen genau wie diese auf keinen grünen Zweig und stehen — das Beispiel lehrt es oft — ebenso bald und gründlich dem Nichts gegenüber, wie die in diesem Punkte fahrlässigen Kunden an der Werkbank.

Diese allgemeine Bemerkung hat ihre Berechtigung, weil damit angedeutet werden soll, dass bei dem Steigen der allgemeinen Unkosten, auch für die Erfordernisse der Lebenshaltung, die Notwendigkeit der Nachprüfung des bisher gewohnten Bruttoaufschlages auf seine Richtigkeit eine dringende geworden ist. Wir haben nicht die Pflicht, uns um das Wohlergehen des Grossisten irgendwelche Sorge zu machen, sind vielmehr ganz überzeugt, dass sie in diesem Punkte selbst genügend hinterher sind, und dass es nicht nötig ist, ihnen darüber etwas zu erzählen. Aber wir wählen das Beispiel des Grossisten, weil sich der Uhrmacher, der ein Geschäft betreibt, ohne jede Aenderung mit seinen Massnahmen danach richten kann, und weil gesagt sein soll, dass wahrscheinlich die 15 Proz. Preiserhöhung der Fabriken Gefolgschaft in einer Erhöhung des Aufschlages der Grossisten finden wird, welchem Beispiele der Uhrmacher seinerseits mit seinem Aufschlage — im Interesse seines Bestehens — zu folgen hat.

Nehmen wir an, der Grossist sei gezwungen, seinen Aufschlag um nur 5 Proz. zu erhöhen, so würde sich für den Uhrmacher der Einkaufspreis der Uhr, die früher 13 Mk. kostete, auf 15,50 Mk. erhöhen.

Das ist die Uhr auch dann dem Uhrmacher wert, wenn er sie zufällig noch zu altem Preise gekauft und noch im Laden hängen hat, vorausgesetzt, dass sie noch modern und kein Ladenhüter ist. Grundfalsch wäre es, den alten Verkaufspreis dafür zu fordern, da doch der Zwang für einen Ersatz besteht, der dann den höheren Betrag kostet. Er kann mit seinen Preisen genau so der Konjunktur folgen, wie die Kaufleute jedes anderen Faches.