

Befördert wurde zum Gefreiten unser Geschäftsführer und Schriftleiter unserer Zeitung, Herr W. König.

Unsere Drucksachen: Diplome, Gehilfenzeugnisse, Lehrbriefe, Garantiescheine, Einwickelpapier empfehlen wir allen Verbandsmitgliedern zur Benutzung.

Die Schilder: „Reparaturen werden nur gegen bar abgegeben“, erfreuen sich grosser Beliebtheit; denn es hat sich gezeigt, dass sie ein ausgezeichnetes Mittel bilden, die Kundschaft zur Barzahlung zu erziehen. Die Schilder sind in zwei Grössen vorrätig: Die kleineren 8 × 32 cm kosten 0,50 Mk. das Stück und die grösseren 13 × 25 cm kosten 0,60 Mk. das Stück. Dazu kommt noch das Porto. — Es empfiehlt sich, die Schilder gemeinsam durch den Verein oder die Innung zu beziehen. Bestellungen erbitten wir an unsere Geschäftsstelle, Halle a. S., Mühlweg 19.

Gehilfenzeugnisse. Wir machen darauf aufmerksam, dass unsere Gehilfenzeugnisse gegen Erstattung des Portos kostenfrei abgegeben werden. Wir bitten unsere Mitglieder, hiervon Gebrauch zu nehmen.

Einwickelpapier. Die Aufklärungsarbeit des Uhrmachers darf niemals ruhen. Es ist falsch, zu meinen, wenn das Publikum kurz vor Weihnachten darauf hingewiesen wird, Uhren nur beim Fachmann zu kaufen, so genüge das; nein, diese Aufklärungsarbeit muss im ganzen Jahre fortgesetzt werden. Wir empfehlen allen Kollegen dringend, ständig unser Einwickelpapier mit erläuterndem Text zu verwenden. Preis für 1000 Bogen 4 Mk. und 50 Pf. für Porto oder Fracht. Bestellungen nimmt unsere Geschäftsstelle entgegen.

Schaufensterschutz. Kollegen! Sichert die Schaufenster und Läden; denn die Zeit der Einbrüche kommt näher.

Postscheckkonto des Zentralverbandes in Leipzig Nr. 13953.

Kollegen! Benutzt jetzt unseren Arbeitsmarkt! Mehr als je hat unser Arbeitsmarkt Bedeutung!

Mit kollegialen Grüßen

**Der Vorstand des Zentralverbandes
der Deutschen Uhrmacher-Innungen und -Vereine, E. V.**

Robert Koch, II. Vorsitzender.

Kalkulationsnotwendigkeiten.

Es gibt Gefahren, die, weil sie schleichend kommen, von vielen nicht recht oder erst zu spät in ihrer ganzen Grösse erkannt werden; es sind die schlimmsten, weil die zu ihrer Abwehr nötigen Mittel häufig erst dann ergriffen werden, wenn sie nicht mehr wirksam sein können. Von einer solchen Gefahr ist das Wirtschaftsleben des Uhrmachers schon seit einiger Zeit bedroht, und bei der Gelassenheit, mit der fast die ganze Uhrmacherschaft sie an sich herankommen lässt, ist zu befürchten, dass in absehbarer Zeit die von ihr hervorgerufene Wirkung in zerstörender Weise uns allen bemerkbar werden wird. Es ist das Steigen aller Preise der vom Uhrmacher geführten Waren im Einkauf, denen die Gesamtheit der Uhrmacher die Verkaufspreise nicht angepasst hat, und es ist die Preissteigerung aller zum Leben notwendigen Bedürfnisse, denen gegenüber der Uhrmacher auch die Reparaturpreise nicht entsprechend erhöht hat.

Man sage nicht, dass von berufener Seite nicht auf diese Gefahr aufmerksam gemacht worden wäre. Zuerst erhob sich in diesem Fachblatte eine Stimme, die scharf und klar bewies, welche Gefahr dem Uhrmacher durch das Steigen der Einkaufspreise droht, wenn er nicht sofort seine Verkaufspreise entsprechend erhöht; welcher Segen aber auch daraus erwachsen könne, wenn die Anpassung sofort erfolge. Auch andere Fachblätter unseres Berufes haben Ähnliches geschrieben.

Nun sollte man meinen, dass jeder Geschäftsmann, der Gelegenheit hat, einen Schaden für sich zu verhüten, und der durch eine einfache geschäftliche Massnahme in die Lage gestellt wird, diesen Schaden umgekehrt in einen beträchtlichen Nutzen für sich zu verwandeln, sofort diese Gelegenheit mit aller Energie ergreifen würde. Hört der Gemüsehändler oder der Butterhändler, dass die Kartoffeln oder die Butter im Preise gestiegen sind, so erhöht er sofort auch die Preise für jene Ware, die er noch in grossen Posten im Keller liegen und zu wesentlich geringerem Preise eingekauft hat. Das hat der Schreiber dieses persönlich zu beobachten Gelegenheit gehabt; es ist also nicht eine blosse Vermutung, sondern eine jeden Tag und tausendfach durch die Vorgänge in den letzten Monaten beweisbare Tatsache — die an sich ganz selbstverständlich ist und von keinem übelgenommen wird. Nützen doch diese Leute, ungelernete, aber geborene Kaufleute, wie sie sind, einfach die Konjunktur für sich aus. Wie dagegen der Uhrmacher? Jeder mag sich die Frage selbst für sich beantworten. Denn demjenigen, der Gelegenheit hat, in die verschiedenen Betriebe hineinzusehen, ist sie schon leider hinlänglich bekannt.

Seine Scheu vor jeder Berechnung, die alte Gewohnheit, auch eine gewisse Angst vor dem losen Mundwerk der geschätzten Kundschaft, hält den Uhrmacher davon ab, sich seine Ware und

Arbeit angemessen bezahlen zu lassen. Und so wird es kommen, was in jenem ersten Artikel schon warnend prophezeit worden ist: der Uhrmacher könnte wohl nach dem Kriege nur noch wenig Ware, aber dafür viel Geld haben; jedoch er wird keine Ware mehr, aber auch kein Geld haben — durch eigene Schuld!

Wie manchem von uns, der sich von früh bis spät damit plagt, andere Leute zufriedenzustellen, ohne jemals Dank dafür zu ernten, kommt nicht der Gedanke, seine trübselige, selbständige Existenz aufzugeben und bei besser gestellten und auch klüger wirtschaftenden Kollegen eine der heute gut bezahlten ersten Gehilfenstellen anzunehmen. Das wird das Ende sein, was sich unter den gezeigten Umständen schon voraussagen lässt: Der Zusammenbruch mancher selbständigen Existenz! Vielleicht lernt ein solcher Uhrmacher in seiner späteren Stellung, wie er hätte rechnen und handeln müssen. Dann aber wird es zu spät sein. Damit dieses harte und unbarmherzige Wort „Zu spät“ für unsere Leser nicht gelten möge, sei hiermit nochmals ein Warnruf veröffentlicht, damit noch, was irgendwie gerettet werden kann, gerettet wird.

Viele Uhrmacher wissen ja gar nicht einmal genau, welchen Prozentsatz sie heute für neue Waren mehr anlegen müssen, als sie bezahlt haben, da sie ihren heutigen Lagerbestand einkauften. Das gilt nicht nur für Uhren, sondern auch für Goldwaren. Sie werden erst recht Augen machen nach dem Kriege, wo uns voraussichtlich noch weitere Steigungen der Herstellungskosten und damit die Kosten für alle Dinge, die wir zu bezahlen haben, erwarten.

Noch deutlicher tritt diese Erscheinung in Oesterreich zutage, wo schlaue Händler heute schon bei dem Uhrmacher gewisse Waren zu dessen Verkaufspreisen aufkaufen, weil sie an anderer Stelle zum Engrospreise schon teurer bezahlt werden müssen oder in Kürze teurer werden bezahlt werden müssen. Daran ist zum grossen Teile der schlechte Stand der Krone gegenüber dem Frank schuld, welcher Uebelstand auch bei uns, aber nicht so schwer in die Wagschale fällt, da die Mark immerhin noch besser steht als die Krone. Immerhin ist das Verfahren jener Aufkäufer deutlich. Es beweist, dass es für sie vorteilhafter ist, Ware beim schlecht kalkulierenden Uhrmacher zu kaufen, als beim gut, d. h. richtig kalkulierenden Grossisten. Bei Neuanschaffung von Ware seitens des Uhrmachers verliert dieser also nicht nur die Differenz zwischen seinem Verkaufspreise und dem neuen Einkaufspreise, sondern auch seinen Gesamtaufschlag auf die alte Ware: Handlungskosten und erhoffter Gewinn. So viel über die Notwendigkeit schleunigster gründlicher Neukalkulation aller im Preise gestiegener Handelsware.

Nun auch etwas über die Reparatur. Hier haben sich die Vereine in letzter Zeit etwas merkbarer gerührt. Aber auf eins