

## Werden die Preise billiger?

(Eingesandt.)

Die unter dieser Ueberschrift in Nr. 1 dieser Zeitschrift entwickelten Ansichten teile ich durchaus nicht, und sie stehen auch in direktem Widerspruch zu den heutigen wie auch den kommenden wirtschaftlichen Verhältnissen.

Der Verfasser führt die Schmuckwarenindustrie als Beispiel an und überträgt die von ihm gegebenen Darlegungen auf die Uhrenindustrie. Er sagt, kurz zusammengefasst: Das Gold ist teuer und knapp und die Arbeit ist teuer, beides wird in absehbarer Zeit nicht anders werden — ergo, die Preise müssen mindestens die alten bleiben. Diesen Erwägungen mangelt aber meines Erachtens der Blick für das Kommende, sie sind einseitig. Zwei Faktoren sind dabei völlig ausser acht gelassen, nämlich:

1. die jetzt wieder einsetzende Konkurrenz,
2. die Bedingungen, unter denen allein Deutschland wieder exportieren kann.

Zu Punkt 1 ist zu sagen, dass bisher, also während der Kriegszeit, die Nachfrage nach allen Artikeln das Angebot bei weitem übertraf. Daher sind die ungesunden Preise in der Hauptsache entstanden. Das wird jetzt anders. Hören erst die heimkehrenden Krieger auf, Soldat zu sein, so müssen sie arbeiten, um sich zu ernähren. Sehr viele Geschäfte sind ruiniert oder lahmgelegt, sie können sich nicht oder erst nach längerer Zeit wieder erholen. Beides aber dient dazu, die Arbeitskraft zu verbilligen, denn die Lohn- und Akkordarbeiter werden in die Lage kommen, sich Konkurrenz zu machen. Ebenso wird es den Fabriken, den Kaufleuten gehen. Wer im Kriege in der Lage war, fabrizieren oder Geschäfte machen zu können, konnte in sehr weiten Grenzen seinen Verdienst selber bestimmen, denn der Absatz war ihm sicher. Das hört nun recht bald auf, denn jeder Geschäftsmann will Waren herstellen oder mit ihnen handeln. So werden die Preise nicht mehr durch Willkür, sondern wieder, wie früher, durch Angebot und Nachfrage bestimmt werden, und je mehr sich die Fabrikation hebt, um so mehr werden auch die hohen Preise verschwinden. Das aber wird, sobald unsere politischen Verhältnisse geklärt sind, schnell geschehen, denn unsere Verhältnisse gestatten ein gemächliches Tempo nicht.

Es ist schon heute zu erkennen, dass beispielsweise die Möbelindustrie recht schnell bei billigeren und sehr viel billigeren Preisen angelangt sein wird. Die Nachfrage nach Möbeln ist im Inlande augenblicklich eine sehr grosse, deswegen fangen sämtliche Möbelfabriken und ebenso die Kleinmeister an, mit Hochdruck zu arbeiten. Aber nicht nur diese berufenen Firmen, nein auch viele und sehr grosse frühere Kriegsbetriebe, wie Flugzeugwerke, ja sogar Maschinenfabriken, wissen mit sich nichts Besseres anzufangen, als die Hochkonjunktur der Möbelbranche auszunutzen und sich mit aller Kraft auf die Fabrikation von „Einheitsmöbeln“ zu werfen. Es wird nicht lange dauern, bis der Bedarf hierin gedeckt sein wird. Dann werden bessere Möbel gemacht werden, und wenn auch hierin die gute Zeit vorüber ist, so will und kann man nicht ohne weiteres wieder umstellen, und dann geht die Preisschleuderei an. Das ist ein Beispiel für andere.

Allgemein gesagt, dürfte es wie folgt werden: Die während des Krieges in die Grossstädte und in die Industriezentren eingewanderten Menschen, einschliesslich der aus dem Felde noch hinzukommenden, werden dort zu einem grossen Teile arbeitslos bleiben. Nach Aufhören der Arbeitslosenunterstützung werden sie miteinander konkurrieren und dann werden die arbeitslos bleibenden Leute abwandern müssen. Aus diesen unausbleiblichen Vorgängen erkennt man, dass

1. die Arbeitslöhne fallen werden,
2. die Wohnungsnot sich von selber behebt.

Meine bis jetzt vorgebrachten Gründe gelten für den jetzigen Zustand, für den Inlandsbedarf. Wir müssen jedoch alles daransetzen, so schnell wie möglich wieder den Export aufzunehmen, denn sonst wird der Magen der Deutschen noch mehr eingeschnürt werden müssen als bisher. Und so komme ich zu Punkt 2.

Gesetzt den Fall, wir wären von heute auf morgen politisch so weit, dass einer Ausfuhr nichts mehr im Wege stände. Würden wir sodann ohne weiteres Waren herstellen und sie ausführen können? Nein, wir könnten es nicht, denn wir wären nicht konkurrenzfähig. Unsere Herstellungskosten sind heute so exorbitant hoch, dass wir mit England und namentlich mit Amerika unter keinen Umständen den Konkurrenzkampf aufnehmen könnten. Stundenlöhne von 3 Mk. an ganz kleinen Plätzen, die auf eine billige Fabrikation eingestellt sind, und von 4 Mk. und mehr auf grösseren Plätzen und für bessere Arbeiten sind einfach unmöglich; sie ersticken den Ausfuhrgedanken im Keime. Was uns für die Ausfuhr nützt, das ist

1. eine Verbilligung der Löhne um mindestens 40%, damit die Preise konkurrenzfähig werden,
2. eine Verlängerung der Arbeitszeit auf 9 Stunden, damit wir lieferfähig werden. Deutschland muss hart arbeiten, will es wieder hochkommen. Wollen die heimkehrenden Soldaten das nicht einsehen, so ist es mit unserer Existenz vorbei und dann wird, allerdings zu spät, der Hunger uns zur Arbeit zwingen. Die heutigen Verhältnisse treiben uns dem Abgrund zu, daran ist kein Zweifel. Ing. Krause.

Zu den vorstehenden Ausführungen möchten wir sofort mit einigen Worten Stellung nehmen. Gerade das, was der Einsender ausführt, spricht mehr dafür, dass an eine erhebliche Preissenkung im Uhrmachergewerbe in absehbarer Zeit nicht zu denken ist. Die Arbeitskräfte waren in unserem Gewerbe stets knapp und sind jetzt durch den Krieg noch viel knapper geworden. Wenn wir nicht in der Lage sind, Export zu treiben, so werden wir mit Rücksicht auf unseren Geldkurs im Auslande auch die Ausfuhr auf das möglichst geringste Mass einschränken müssen. Es ist dann aber nicht daran zu denken, Uhren in solchen Mengen für die Einfuhr freizubekommen, um den Bedarf oder gar mehr als den Bedarf decken zu können. Unsere eigene Taschenuhrfabrikation aber ist noch lange nicht soweit, um sich gegenseitig durch Preisunterbietungen das Leben schwer zu machen.

Die Schriftleitung.

### Sprechsaal.

Nachstehendes bitten wir Sie höflichst in Ihrer Zeitschrift „Die Uhrmacherkunst“ zu veröffentlichen:

Zu dem Artikel: „Das veränderte Gesicht der Uhrmacheruhr“ in Ihrer letzten Nummer gestatten Sie uns folgendes zu bemerken: Wir und wohl mit uns alle Leser dieses „Eingesandt“ vermuten, dass durch

diesem Artikel vermieden werden soll, dass unser junges, zukunftsreiches Unternehmen für seine Erzeugnisse den leider so schwer belasteten Namen „die Uhrmacheruhr“ in Anspruch nimmt. Leider bleibt der Einsender nicht konsequent, denn im letzten Absatz schreibt er, „dass die Uhrmacheruhr, so, wie wir sie bieten, allen gefällt . . .“

**Verkauf mit Nutzen ist das erste, Einkauf mit Vorteil das zweite Gesetz . . .  
Lesen Sie darum aufmerksam die Anzeigen in der Uhrmacherkunst!**