

Sprechsaal

Nochmals das Grundpreissystem

In Nr. 35 der UHRMACHERKUNST auf S. 441 ist in dem Bericht über die außerordentliche Mitgliederversammlung der Uhrmacher- und Goldschmiede-Zwangsgemeinschaft in Dortmund-Hörde vom 18. September eine Entschliebung gegen das Multiplikatorsystem abgedruckt. Hierzu möchte ich einiges bemerken:

Auf dem 14. Verbandstage des Rheinisch-Westfälischen Verbandes der Uhrmacher und Goldschmiede (E. V.) hat der Direktor des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher in Halle, Herr W. König, in seinem Referat über die Wirtschaftslage sich dahin ausgesprochen, daß derjenige, der heute noch die Mark zum Maßstab seines Vermögens nimmt, sich selbst betrügt. Man müsse nach einem anderen Maßstab suchen. Nicht der zahlenmäßige Umsatz, sondern der Warenbestand bilde den Gradmesser für den Wert des Geschäfts.

Wenn ich diesen überaus richtigen Gedankengang mit der erwähnten Entschliebung gegen das Multiplikatorsystem vergleiche, so ergibt sich daraus ein Widerspruch.

Das Multiplikatorsystem ist deswegen geschaffen worden, weil das bisherige Preissystem, der Totalpreis, vollkommen versagt und Uhrmacher und Goldschmiede sowohl wie die Grossisten in der Aufrechterhaltung ihrer Lagerbestände ungeheuer geschädigt hat. Es ist nicht zu wenig gesagt, wenn ich behaupte, daß dadurch Milliarden verloren worden sind. Auch ist es nicht richtig, daß das Multiplikatorsystem den Einkauf verteuert. Die Fabrikanten berechnen Teuerungsaufschläge, denen die Grossisten allerdings immer einige Tage später erst mit einer Veränderung der Multiplikatoren folgen. Sie geben also nur das wieder, was ihnen von den Fabrikanten berechnet wird, und sie sind deswegen in einer besonders unangenehmen Lage, weil heute kein Fabrikant mehr Aufträge zu festen Preisen, sondern nur noch freibleibend annimmt, so daß die Grossisten nicht wissen, wie sie die Ware, die sie heute zu irgendeinem Multiplikator verkaufen, wieder ergänzen können.

Der Einzelhandel ist hier wesentlich glücklicher daran. Er kann, sowie er Ware verkauft hat, beim Großhändler dieselbe Ware zum gleichen Multiplikator wieder einkaufen und somit sein Lager erhalten und noch dazu einen Verdienst machen. Deshalb dürfte die Empfehlung, nur bei solchen Grossisten zu kaufen, die das Multiplikatorsystem nicht anwenden, als von falschen Voraussetzungen ausgehend bezeichnet werden. Die Grossisten, die ein ständiges Lager unterhalten und reiche Auswahl bieten — dies vermögen sie nur bei Erhaltung ihrer Substanzwerte —, verkaufen sämtlich nach dem Grundpreissystem, und einzelne kleine Außenseiter sind nicht in der Lage, erstklassige Ware zu liefern. Der Uhrmacher und Goldschmied, der sich diesen Außenseitern anvertraut, wird bald merken, welcher große Unterschied zwischen der Qualität besteht, die er von diesen Außenseitern zu angeblich billigeren Preisen bezieht, und der Ware, die der gute Grossist ihm nach dem Multiplikatorsystem verkauft.

Irrig ist es auch, daß das Multiplikatorsystem ein Stocken des Absatzes der Grossisten hervorgerufen habe. Hier wird die allgemeine Wirtschaftslage, die durch Umstände hervorgerufen wird, die zu beeinflussen nicht in der Macht der Grossisten und Fabrikanten liegt, verwechselt mit der Folgeerscheinung, nämlich der Preiserhöhung. Daß bei steigenden Devisenkursen sich die Gold- und Silberpreise erhöhen, dürfte jedem Fachmann bekannt sein, denn das Gold richtet sich automatisch nach der Devisenbewegung und wird zu entsprechenden Sätzen gehandelt, und das Silber ist neben der Devisenbewegung abhängig von Angebot und Nachfrage an den Börsenplätzen. Bei unechten Waren liegen die Verhältnisse ähnlich, denn auch hier spielt das Edelmetall eine bedeutende Rolle. Auch die Arbeitslöhne machen sich im Preise bemerkbar.

Auf einen Widerspruch möchte ich noch hinweisen. Das Multiplikatorsystem wird verurteilt. Auf dem 14. Verbandstag in Neuenahr ist aber von dem Vorstand des Rheinisch-Westfälischen Verbandes vorgeschlagen worden, die Beiträge gleitend zu gestalten. Ist das etwas anderes als die Anpassung an die Kaufkraft des Geldes, die in derselben Weise durch das Multiplikatorsystem erfolgt?

In den vielen Berichten über Innungsveranstaltungen und Verbandstagungen wird darauf hingewiesen, daß die Uhrmacher und Juweliere noch zu niedrige Preise erheben. Mir selbst sind derartige Fälle bekanntgeworden. Ich darf mich nur auf die Ausführungen des Herrn Direktor König in Neuenahr beziehen: „Es gibt Kollegen, die heute z. B. noch Siegelringe unter dem Goldpreis verkaufen.“ Das ist natürlich durchaus unwirtschaftlich und der beste Beweis dafür, wie notwendig die Einführung des Multiplikatorsystems auch im Einzelhandel ist.

Irrig ist es auch, zu sagen, daß dieses System die genaue und leichte Preisberechnung im Detailverkauf unmöglich mache. Im

Gegenteil: Hat einmal der Einzelhändler seine Lagerbestände auf Grundpreise umgerechnet, so ist er jederzeit in der Lage, den richtigen Tagespreis zu erheben. Auf die verschiedenen Systeme und Möglichkeiten einzugehen, darf ich mir versagen, denn die Fachpresse hat dies zur Genüge von verschiedenen Seiten aus beleuchtet und Vorschläge gebracht.

Daß der Großhandel bestrebt ist, möglichst niedrige Preise für den Einzelhandel zu stellen und zu halten, geht daraus hervor, daß der Grossistenverband bereits vor Inkrafttreten der Luxussteuerbefreiung seine Mitglieder veranlaßt hat, vom 27. September ab zu herabgesetzten Multiplikatoren zu verkaufen. Das bedeutet einen erheblichen Verlust für die Grossisten, den sie aber getragen haben, weil sie ihren Kunden entgegenkommen wollten.

Der Grossistenverband ist stets bereit gewesen, über das Multiplikatorsystem eingehend Auskunft zu erteilen. Ich selbst habe dankenswerterweise Gelegenheit gehabt, auf der Reichstagung der Deutschen Uhrmacher in Hannover und auf dem Verbandstage des Reichsverbandes deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede in Koburg über das Grundpreis- und Multiplikatorsystem zu referieren. Verweisen möchte ich hier nochmals auf meinen Aufsatz in der vorigen Nummer der UHRMACHERKUNST. Ich hoffe zuversichtlich, daß danach Meinungsverschiedenheiten über die Notwendigkeit der Einführung des Systems beseitigt sein werden. Wie sehr aber die am Edelmetall- und Uhrgewerbe interessierten Verbände den Einzelhandel schützen, geht aus einer gemeinsamen Kundgebung der Verbände über die normale Marktlage hervor, in der alle Verbände, auch der Grossistenverband, der die Erklärung mit unterzeichnet hat, solidarisch für den Einzelhandel eintreten.

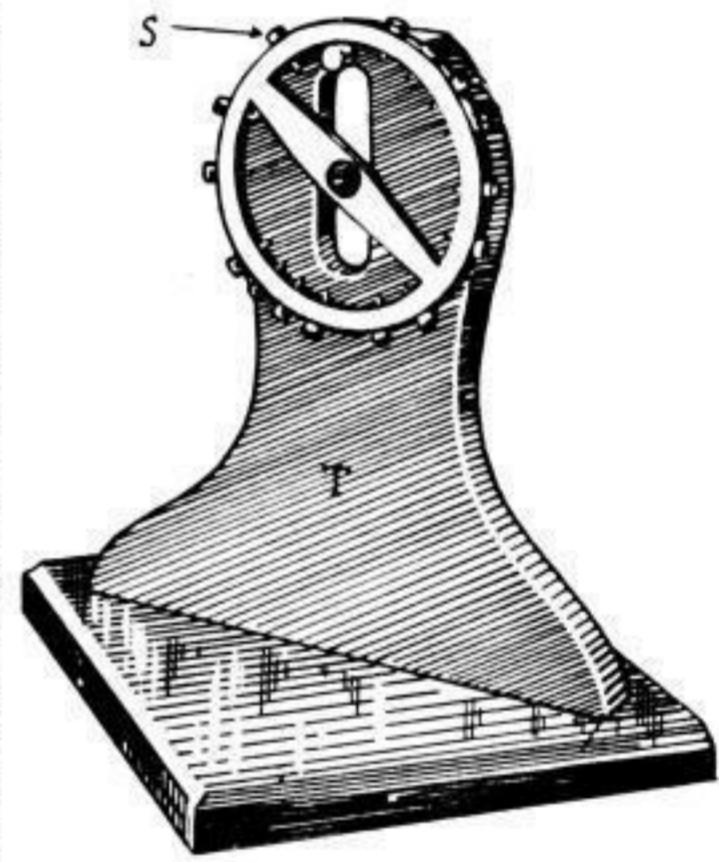
Myrrhé, Direktor des Verbandes der Grossisten des Edelmetallgewerbes (E. V.).

Aus der Werkstatt

Hilfswerkzeug für Unruharbeiten

Ein, praktisches Hilfswerkzeug, das berufen sein dürfte, vielen Aerger zu ersparen, ist das hier abgebildete. Welcher Uhrmacher ist nicht schon in die Lage gekommen, wenn er Aenderungen an den Schrauben des Unruhreifens vorzunehmen hatte, hernach feststellen zu müssen, daß trotz aller Sorgfalt dieser nicht mehr rund läuft. Diesem Uebelstande abzuweichen, hat die Firma C. Hoch in Zürich sich ein kleines Werkzeug beschafft, das keiner großen Erklärung bedarf, das sich jeder Kollege auch leicht selbst anfertigen kann. In sauberer Ausführung aus Neusilber hergestellt (ungefähr natürliche Größe) hat es auf quadratischer Unterlage eine Träger T. Dieser hat oben einen Schlitz zur Aufnahme der Unruhewelle während der Arbeit und darüber einen kräftigen Stift S, an den Unruh angehängt, darauf gelagert wird. Das Ein- und Ausschrauben der Unruherschrauben erfolgt nun hier ohne jedwede Gefahr des Unrundwerdens, da man mit diesem Werkzeug alle Gewähr hat für ruhiges und sicheres Arbeiten.

E. Donauer in der „Schweizerischen Uhrmacher-Zeitung“.



Ueber das Aeußere

Der moderne Kaufmann muß mit der Zeit gehen. Das Publikum ist verwöhnt. Man verlangt „vornehme Aufmachung“, nicht nur von der Ware, sondern auch von der Firma! Und nicht nur von der Inneneinrichtung, nicht nur vom Chef, sondern von allem, was mit dem Hause zusammenhängt.

Die Briefbogen und Geschäftspapiere, die Besuchskarten, die Kataloge und Preislisten, selbst die Briefumschläge, alles dies sind Dinge, von deren Art und Aufmachung man folgerichtige Schlüsse auf den Betrieb und die Bestrebungen der Firma ziehen kann.

(Aus: „Kaufmann sei stolz!“ Ein Buch vom Streben, Handeln und Organisieren. Preis freibleibend zur Zeit 300 Mk.)