

## Der Preisabbau

**A. S.** „Es gibt Geschäftsleute, die aus dem jähen Umschwung des Mark- und Dollarwertes eine eigenartige Folgerung ziehen. Sie verfügen nicht nur über beiseite gelegte Verdienste, die ihnen ein Durchhalten für eine gewisse Zeit ermöglichen, sondern auch über ein beträchtliches Maß von Optimismus, und sind felsenfest überzeugt, daß der gegenwärtige niedrige Stand des Dollars nicht von langer Dauer sein werde. Die Preise herunterzusetzen, halten sie für eine unnütze und unkluge Konzession an die Straße und schließen kurzerhand ihren Laden. Ihre Geschäftsweisheit bringen sie auf die Formel, daß man jetzt gar nicht besser verdienen könne, als wenn man überhaupt nichts verdient. Sie begeben sich vielfach in eine nicht langweilige Winterfrische und beobachten von den Bergen aus die weitere Entwicklung der Dinge. Trifft ihre Berechnung zu, steigen sie wohlgenut von den Bergen herunter und sind wieder einmal die Schlaunen gewesen.“ So schreibt E. W. (wohl Dr. Erich Wulf?) im Berliner Tageblatt.

„Das sind allerdings nur Ausnahmen“ wird ganz richtig weiter gesagt, „und die Geschäftsinhaber, die solches tun, verdienen nicht den Namen eines Kaufmanns. Die überwiegende Mehrzahl der Kaufleute ist durch den Dollarsturz in eine sehr bedrohte Lage gekommen, und viele Geschäfte kleinen und mittleren Umfanges haben Mühe, den veränderten Geldverhältnissen sich anzupassen oder gar über Wasser sich zu halten. Solange der Dollar stieg, herrschte eine fieberhafte Kauflust, obwohl schon damals der Mittelstand und die untersten Massen den emporschnellenden Preisen nicht mehr nachkommen konnten und als Käufer ausschieden. Mit der rückläufigen Bewegung trat eine Geschäftsstille ein, wie sie in dem Auf und Nieder der Nachkriegszeit bisher selten vorgekommen ist.“

Im Uhrenhandel ist es nicht anders. Wie zu erwarten war, ist jetzt, wo die Mark seit einigen Tagen etwas wertbeständiger geworden ist, das Streben weiter Kreise, im Ankauf von Sachwerten Schutz vor weiterer Geldentwertung zu suchen, fortgefallen. Das Publikum kauft im Augenblick nur das, was dem wirklichen Lebensbedürfnis entspricht, und wartet vor weiteren Anschaffungen auf den kommenden Preisabbau.

Ob und wann nun ein solcher Abbau kommt, kann natürlich niemand sagen.

### Die Aussichten dafür sind herzlich gering.

Wohl bemüht sich die Regierung außerordentlich, wie auch aus der, allerdings nicht übermäßig geschickten, Veröffentlichung des Reichswirtschaftsministeriums hervorging, in der natürlich der Einzelhandel in erster Linie zum Preisabbau aufgefordert wurde. Auch liefen schon Nachrichten durch die Presse, nach denen eine Herabsetzung der Eisenbahntarife erwogen wurde. Mit diesen Tarifen wird es aber genau so werden wie mit den Preisen vieler anderer Leistungen und Industrieerzeugnisse. Sie können nicht abgebaut werden, weil die Preise noch nicht einmal den heutigen Dollarstand erreicht haben. Man muß sich immer vergegenwärtigen, daß bei dem Dollarstand von 22600 der Dollar auf das 5450fache des Friedenspreises gestiegen ist. Alle Warenpreise und alle Leistungen, die diese Teuerungsziffer noch nicht erreicht haben, müssen und werden noch weiter im Preise steigen.

Ein ganz treffendes Beispiel dafür: Die „Berliner Illustrierte Zeitung“, die bisher ihr Einzelheft mit 200 Mk. verkaufte, mußte den Preis um 50 % auf 300 Mk. erhöhen. Die Geschäftsleitung setzte neben den Preis einfach die Bemerkung: „Dieser Preis entspricht erst einem Dollarkurse von 12000“. Also auch hier ist, wenn die Mark sich auf einem Dollarkurs von etwa 20000 stabilisiert, mit einer weiteren Preiserhöhung zu rechnen. Ähnlich geht es uns mit der

UHRMACHERKUNST. Auch wir haben immer gezögert, unsere Preise dem Dollarkurs anzupassen, und müssen jetzt, wo alle Welt vom Abbau spricht, eine Preissteigerung eintreten lassen.

Wer seine Preise dem Dollarkurs angepaßt hatte, der kann natürlich abbauen, so z. B. die Uhrenfabrikanten, die ihre Schlüsselzahl schon zweimal, erst von 3500 auf 3000 und dann auf 2200, herabsetzten. Im Uhreneinzelhandel ist zum größten Teil schon wieder das Gegenteil der Fall. Trotz aller Aufklärungsarbeit und aller Bemühungen des Zentralverbandes hatten immer noch viele Kollegen ihre Preise nicht dem Wiederbeschaffungspreis angepaßt. Nun verlangt das Publikum nach herabgesetzten Preisen, z. T. wohl veranlaßt durch eine Pressenotiz, in der von einer Preisherabsetzung der Uhren die Rede ist. Der Zentralverband der Deutschen Uhrmacher hat auch hier wieder eingegriffen und eine weitere Pressenotiz veranlaßt, in der bekanntgegeben wird, daß die Schlüsselzahl für Uhren herabgesetzt sei und daß der einfachste Wecker jetzt nur noch 21000 Mk. und die einfachste Wanduhr nur noch 140000 Mk. koste. Diese Notiz soll den Kollegen helfen, ihre Preise den jetzigen Zeitverhältnissen anzupassen, und ihnen gleichzeitig eine Handhabe bieten, ungerechtfertigten Forderungen des Publikums und der Behörden entgegenzutreten.

Ähnlich geht es übrigens auch in anderen Geschäftszweigen. So lesen wir, daß die Interessengemeinschaft Deutscher Kakao- und Schokoladenfabrikanten die Preise für Tafelschokoladen billigerer Art auf 1450 bis 1650 Mk. und besserer Art auf 1650 bis 1800 Mk. herabgesetzt hat. Wer sich die Auslagen der betreffenden Geschäfte betrachtet, findet, daß zur Zeit der Herabsetzung noch alte Ware zu billigeren Preisen verkauft wird. Also auch hier wird die Herabsetzung der Preise durch die Fabrikanten eine Heraufsetzung der Preise im Einzelhandel bedingen.

Wie bereits in einem Aufsatz in Nr. 8 der UHRMACHERKUNST angeführt wurde, ist mit

### Preiserhöhungen

für alle solche Waren unseres Faches zu rechnen, bei denen die Arbeitslöhne einen großen Einfluß haben, z. B. Schmuckwaren der Gruppe I. Damals wurde schon ausgeführt, daß mit einer Erhöhung des Multiplikators für die Gruppe I zu rechnen sei. Die Entwicklung hat uns recht gegeben. Der Multiplikator wurde von 1500 auf 1700 erhöht.

Da auch die Kosten der Lebensbedürfnisse eine Steigerung auf das 5450fache in den seltensten Fällen erreicht haben, und vor allen Dingen die Löhne noch nicht auf diese Höhe geklettert sind, wird man mit weiteren Lohn-erhöhungen und demzufolge auch mit weiteren Preiserhöhungen zu rechnen haben. An einen Preisabbau der Reparaturpreise ist z. B. gar nicht zu denken.

Auf die Frage: Was tun? antwortete in Nr. 8 Herr Emil Ziegler von der Firma Rudolf Flume: Wir müssen uns von dem Zahlenwahnsinn freimachen, der Respekt vor der Million, der uns aus den Zeiten der Goldmark noch in den Gliedern sitzt, muß ersetzt werden durch die klare Ueberlegung, was sich in jedem Falle an realen Gütern hinter der Million verbirgt. Diese Worte, wie überhaupt die ganzen, außerordentlich lesenswerten Ausführungen in Nr. 8 möchten wir am liebsten als Plakat drucken lassen und gerahmt jeden Kollegen über den Schreibtisch hängen.

Freimachen von dem Zahlenwahnsinn, rechnen mit Ware statt mit Mark, das ist die heutige Losung und die sichere Richtschnur, die durch alle Wirrnisse des Preisauf- und -abbaus führt. Wer mit Ware statt mit Mark rechnet, für den bietet auch ein Preisabbau, wenn er tatsächlich und in noch viel stärkerem Maße kommen sollte, keine Schrecken.