

*Herr Kollege,*

*wo bleibt Ihre Spende zur Ruhrhilfe? Sie wissen, es geht hier nicht um die Existenz der Kollegen an Ruhr und Rhein, sondern um die Existenz eines jeden Einzelnen.*

*Unsere Opferfreudigkeit darf nicht erlahmen. Es gilt, durchzuhalten bis zum Aeüßersten. Täglich neu sind die Leiden und Verluste unserer Brüder im besetzten Gebiet. Täglich müssen wir uns auch ihrer erinnern.*

Heute quittieren wir über folgende Spenden:

**100000 Mk.:** Verband der Grossisten des Edelmetallgewerbes (e. V.), Berlin.

**311000 Mk.:** Mecklenbg. Uhrmacherverband, Wismar.

**250000 Mk.:** Zwangsinnung Kiel, 2. Rate.

**50000 Mk.:** R. Michaelis (Plauen).

**36000 Mk.:** Bezirksuhrmacherverein Ludwigsburg.

**20000 Mk.:** R. Erbguth (Neustettin).

Große Summen werden noch gebraucht. Wir bitten, Spenden unter der Bezeichnung „Ruhrhilfe“ auf unser Postscheckkonto Amt Leipzig Nr. 13953 einzuzahlen. Ueber die eingehenden Beträge werden wir an dieser Stelle quittieren.

**Zentralverband der Deutschen Uhrmacher (Einheitsverband)**

Hch. Kochendörffer, Vorsitzender

W. König, Verbandsdirektor

## Ruhrhilfe für das Uhren- und Goldwarengewerbe

Bisheriges Ergebnis unserer Sammlung  
**27015859 Mark.**

**13000 Mk.:** Vereinigung Osthavelland.

**10000 Mk.:** G. Schmerschneider (Oebisfelde), A. Burget (Säckingen), O. Radelfahr (Hamburg), R. Schaarschmidt (Magdeburg).

**7245 Mk.:** L. Oehmcke (Darmstadt), 2. Rate.

**5000 Mk.:** M. Oette (Leisnig).

**2000 Mk.:** A. Weitnauer (Dresden), 3. Rate.

**1000 Mk.:** Th. Albrecht (Wanfried), F. Hübel (Giesmannsdorf), W. Graf (Wolfach i. Baden).

## Die neuen Ziel- und Zahlungsbedingungen des Verbandes der Grossisten des Edelmetallgewerbes (E. V.)

Wie wir schon in der Sonderbeilage zu unserer vorigen Nummer bekanntgaben, hat die Hauptversammlung des Verbandes der Grossisten des Edelmetallgewerbes am 27. Mai neue Zahlungsbedingungen beschlossen.

Wir geben Herrn Direktor Myrrhé, dem geschäftsführenden Vorsitzenden des genannten Verbandes, gern Gelegenheit, die neuen Zahlungsbedingungen hier zu begründen. Die Schriftleitung.

Am 27. Mai hat die Hauptversammlung des Verbandes der Grossisten des Edelmetallgewerbes in München getagt. Neben anderen Fragen hat sie auch eine der brennendsten erledigt: Sie hat für den Verkehr mit ihrer Kundschaft neue Konditionen geschaffen. Und wie denn alles auf schärfere Erfassung hinneigt, so hat diese Hauptversammlung leider auch dazu übergehen müssen, die bisherigen Konditionen den Verhältnissen etwas mehr anzupassen. Schon im Herbst des verflossenen Jahres wurde ein Schritt nach der Richtung hin getan, die Zahlungsbedingungen moderner zu gestalten, indem die Abgabe von Wechseln eingeführt wurde, aber leider hat sich dieses System nicht genügend durchgesetzt, um für die Grossisten eine Erleichterung zu bringen.

Ich hatte auf der Hauptversammlung des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher in Hannover im Juni vorigen Jahres schon Gelegenheit, in meinem Referat über das Preissystem von der Kreditnot zu sprechen. Der Zinsfuß, der damals von den Banken gefordert wurde, ist heute längst überholt, die Reichsbank hat ihren Diskont kürzlich von 12 % auf 18 % heraufgesetzt, in der Erwartung allerdings, daß die Banken ihr nicht folgten. Prompt das Gegenteil ist eingetreten, die Banken haben ihren Zinsfuß erhöht. Zinsen in einer Höhe, wie man sie früher auch bei Wucherprozessen nicht gewöhnt war, sind heute bei unserer fürchterlichen Finanzlage gar nichts Außergewöhnliches. Zudem

werden Zinsen und Provision vielfach gar nicht mehr pro Jahr, sondern pro Monat und Woche gestellt und berechnet.

Der Großhandel, der früher stolz darauf war, ausschließlich mit eigenem Kapital im Betriebe zu arbeiten, hat diesen Stolz ablegen müssen. Die den Zeiten nicht angepaßte Preisbildung, die sich erst im vorigen Jahr durch das neue Grundpreissystem etwas geändert hat, das lange Ziel, das er seinen Abnehmern gewährt, haben eine bedenkliche Verminderung des Betriebskapitals des Großhandels mit sich gebracht. Er muß zur Ergänzung seines geschwächten Betriebskapitals Bankkredite in größerem Maße in Anspruch nehmen und erhebliche Zinsen zahlen. Weiterhin erleidet der Großhandel noch empfindliche Verluste an seinen Außenständen. Denken wir doch einmal an folgendes: Ein Uhrmacher oder Juwelier kauft bei einer Goldwarengroßhandlung im Mai Ware zum Multiplikator 1700. Im Juni bezahlt er die Ware, wo der Multiplikator 3300 steht: Der Großhandel kann mit dem Erlös seiner Ware zu 1700 knapp die Hälfte von dem wieder anschaffen, was er zu 1700 verkauft hat, von Gewinnen, die er erzielen müßte, um volkswirtschaftlich nutzbringend zu arbeiten, ist überhaupt keine Rede mehr. Das ist Substanzverlust in krasser Form. Andere Branchen haben ihre Zahlungsbedingungen ganz wesentlich stärker eingeschränkt. Das nächstliegende Beispiel bietet die Uhrenbranche, von Textil-, Schuh- und sonstigen Branchen ganz zu schweigen, bei denen man vielfach das Geld eher abschicken muß, ehe man überhaupt in den Besitz der Ware gelangt. Es ist auch heute noch zuviel, wenn in der Edelmetallwarenbranche die Kundschaft ein offenes Ziel von 30 Tagen genießt, aber der Großhandel will seinen Abnehmern selbst auf Kosten seines Betriebskapitals entgegenkommen und ihnen die schweren Zeiten leichter tragen helfen