

# Die Uhrmacherkunst

Alleiniges und eigenes Organ des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher, E. V., Sitz Halle (Saale)

48. Jahrgang

Halle, am 17. August 1923

Nummer 33

Nachdruck sämtlicher Aufsätze und Notizen ohne ausdrückliche Genehmigung der Schriftleitung verboten

## Auszeichnung der Lagerware bei fortschreitender Geldentwertung

Die gegenwärtigen, sich überstürzenden Verhältnisse werden es den Kollegen praktisch fast unmöglich machen, die Verkaufspreise ihres Lagers täglich der Geldentwertung anzupassen. Infolge dieser außergewöhnlichen Umstände empfehlen wir, bis auf weiteres auch im Einzelhandel

### ein Multiplikatoren-System

einzuführen, aus dem automatisch die jeweiligen Verkaufspreise für alle Waren zu errechnen sind. Bei der Einführung dieser Auszeichnungsart muß darauf geachtet werden, alle Waren — sowohl Schweizer Uhren, als deutsche Uhren und sonstige Waren des Uhrmachers — einheitlich zu erfassen. Infolgedessen eignet sich dafür nur ein allgemeiner Multiplikator. Derselbe darf sich schließlich nicht auf zu geringen Grundzahlen aufbauen, damit die Berechnung im Augenblick des Verkaufs nicht zu schwierig wird.

Wir schlagen daher vor:

1. Die Preise der Waren werden in jedem Betriebe in Grundzahlen so festgelegt, wie sie bei einer Schlüsselzahl des Wirtschaftsverbandes von 100 000, bei anderen Waren zu entsprechendem Umrechnungskurse bzw. entsprechendem Tagespreise zur gleichen Zeit bestanden haben. Der Verkaufspreis zu der Zeit, als der Uhrenmultiplikator 100 000 betrug, gilt also in Zukunft als Grundpreis.

2. Diese „Grundpreise im Uhren-Einzelhandel“ werden multipliziert mit folgenden Multiplikatoren:

Bei einem Kurs des

Schweizer Franken	Dollars	beträgt der jeweilige Multiplikator
160 000	900 000	—
200 000	1 100 000	1,25 ( $1\frac{1}{4}$ )
240 000	1 350 000	1,50 ( $1\frac{1}{2}$ )
320 000	1 800 000	2
400 000	2 250 000	2,50 ( $2\frac{1}{2}$ )
480 000	2 750 000	3

alle Zahlen sind abgerundet!

Schweizer Franken	Dollars	beträgt der jeweilige Multiplikator
640 000	3 600 000	4
700 000	3 850 000	4,50 ( $4\frac{1}{2}$ )
800 000	4 500 000	5
900 000	5 000 000	5,50 ( $5\frac{1}{2}$ )
1 000 000	5 500 000	6
1 100 000	6 000 000	7
1 200 000	6 600 000	8

alle Zahlen sind abgerundet!

3. An deutlich sichtbarer Stelle im Verkaufsraum ist ein Schild aufzuhängen oder aufzustellen:

Multiplikator . . .

4. Vor jedem Verkauf (ausnahmslos!) ist der Kunde auf den Multiplikator hinzuweisen (nicht erst nachher!).

5. Im Schaufenster ist ein deutlich sicht- und lesbares Schild anzubringen:

Die Preise meiner Waren verstehen sich mit einem Multiplikator von . . .

Wir sind uns bewußt, daß der obenstehend gegebene Rat für uns verantwortungsvoll ist und daß berufsmäßige Kritiker mancherlei dagegen einwenden können. Wir geben aber lieber einmal einen etwas kühnen Ratschlag, ehe wir die Kollegen in Ungewißheit lassen. Den Wuchergerichtsbestimmungen widerspricht die obige, ausdrücklich nur vorübergehend gedachte Regelung unserer Ueberzeugung nach nicht, denn sowohl im allgemeinen Wirtschafts- wie im täglichen Leben folgt jetzt der Preis aller Waren bedingungslos der Bewertung unserer Mark im Vergleich zu den ausländischen Zahlungsmitteln. Der Ordnung halber erwähnen wir, daß das Multiplikatoren-System sich natürlich auch auf einer anderen Grundlage aufbauen kann. Wenn z. B. ein Kollege seine Preise bereits kürzlich auf einer höheren Basis berechnet hat, kann er den Multiplikator auch entsprechend herabgesetzt anwenden.



**Richter & Glück**  
Berlin C19-Dresden A

**Japan-Perlschmuck!**