

Jetzt wirkt sich der Auftragsrückgang zunächst in der besseren Lieferung aus. Da dürfte es angebracht sein, die Frage zu erörtern, wie es mit dem

Rücktrittsrecht

steht. Nach den Lieferungsbedingungen ist das Rücktrittsrecht nach jedem Aufschlag gegeben, wenn dadurch die Preise seit Auftragserteilung um 300 %, also auf das Vierfache, gestiegen sind. Wäre der Rücktritt nicht gegeben, so kämen viele Kollegen in eine sehr ernste Lage, weil sie einfach die Summen, die heute eine nur kleine Lieferung ergibt, einfach nicht aufbringen können. Die Frage des Rücktritts ist auch in anderen Gewerben eine sehr vordringliche. So wird sie von Herrn Rechtsanwalt Dr. Wagener in Nr. 409 des „Berliner Tageblatt“ erörtert. Die Rechtsprechung des Reichsgerichts über die Aufhebung von Verträgen infolge unvorhersehbarer, veränderter Verhältnisse (clausula rebus sic stantibus), von der die Industrie in den vorhergehenden Monaten reichlich Gebrauch gemacht hat, muß auch jetzt dem Einzelhandel zugute kommen. In dem Aufsatz kommt Dr. Wagener zu dem Schluß, daß hier einfach ein neues Anwendungsgebiet der clausula rebus sic stantibus gegeben ist, denn die Verhältnisse liegen genau ebenso, wie im umgekehrten Falle bei dem Fabrikanten, der den vereinbarten Festpreis nicht durchhalten kann. Auch hier hat sich die Geschäftsgrundlage vollkommen verschoben, der Sinn des Vertrages ist nach dem, was sich die Parteien bei Abschluß desselben über seine Abwicklung vorgestellt haben und vorstellen konnten, ein ganz anderer geworden. Der einzelne Auftrag steht, wenn er zur Erfüllung käme, im krassen Mißverhältnis zu den gesamten Betriebskapitalien des Abnehmers und erfordert Aufwendungen, die ihm die Erfüllung aller seiner übrigen Verpflichtungen — man denke nur an die ganz ungeheuerlichen, ebenso unvorhersehbar gewordenen neuen Steuerlasten! — unmöglich machen würde.

So wie man im einen Fall den Fabrikanten geholfen hat, wird man hier den Abnehmern helfen müssen. Was dem einen recht ist, ist dem anderen billig. Naturgemäß wird auch hier nur von Fall zu Fall entschieden werden können und nur dem geholfen werden dürfen, der ohne wüste Spekulation den Umfang seiner Bestellungen nach den vernünftigen Grundsätzen eines ordentlichen Kaufmanns eingerichtet hat.

Der Begriff „Wertbeständigkeit“ birgt also ernste Gefahren. Darauf sei auch im Hinblick auf die Bestrebungen hingewiesen, bei uns die Lohnregelung auf die Goldmark abzustellen. Das Haupttarifamt machte darüber einige Ausführungen, nach denen vorgeschlagen wird, zwei Drittel des Friedenslohnes mal Goldmark zu zahlen; also 40 Pfennig Friedenslohn mal Goldmark. Die Stunde würde demnach heute, bei einem Dollarstand von 9675750, gegenüber einem Stundenlohn der letzten Woche von 410000 Mk. auf 921500 Mk. kommen, der Multiplikator für die Reparaturgrundpreisliste auf 1730000, so daß die billigste Reparatur 6920000 Mk. kosten würde. Legt man den Durchschnittskurs der vergangenen Woche zugrunde, so ergibt dieser einen Stundenlohn von 774342 Mk., einen Multiplikator von 1460000, also einen Reparaturpreis für die billigste Reparatur von 5840000 Mk.

Wir würden es dankbar begrüßen, die Meinung der Kollegen zu hören, ob diese Sätze und Preise tragbar für das Gewerbe sind, oder ob die nächste Folge nur ein starker Rückgang der Reparaturen und eine große Arbeitslosigkeit der Gehilfen wäre.

Alles in allem: Zunächst hat uns der Uebergang zur Goldrechnung in ein Durcheinander gebracht, aus dem sich niemand mehr herausfindet. Schwierigkeiten auf Schwierigkeiten türmen sich auf. Wir werden in harter Arbeit versuchen müssen, darüber hinwegzukommen, soll nicht alles zusammenbrechen. Wir kämpfen alle um unser Leben!
W. König.

Der Einheitsmultiplikator

Bei dem Durcheinander der Berechnungsarten für die Waren unserer Gewerbe ist der Wunsch der Kollegenschaft nach einem Multiplikator, der für alle Waren gilt, verständlich. Leider besteht bei der Verschiedenartigkeit der Waren und den Schwierigkeiten der Errechnung und Herstellung neuer Grundpreislisten wenig Aussicht auf Erfüllung dieses Wunsches.

In Nr. 33 wurde deshalb schon der Vorschlag gemacht, ein eigenes Multiplikatorensystem zu schaffen und für die Preise aller Lagerwaren eigene neue Grundpreise zu errechnen.

Heute bringen wir eine Tabelle, die als Grundlage den Multiplikator aller Multiplikatoren, den größten und allerobersten Multiplikator, den Dollarkurs hat. Wir verdanken die Anregung und die Vorarbeiten dazu Herrn Rudolf Bistrick in Königsberg i. Pr.

Die Tabelle reicht von 1,0 bis 9,8 in Abstufungen von 0,2. Sie kann also durch entsprechende Stellenverschiebung für sämtliche Dollarstände verwendet werden.

In der zweiten Spalte ist der aus dem Dollarstand (Dollar: 4,20) errechnete Wert einer Goldmark angegeben.

Die dritte Spalte gibt den Stand des Schweizer Franken annähernd an. Zugrunde ist dabei das Verhältnis 1:5,5, wie es der jetzigen Bewertung des Schweizer Franken auf dem Weltmarkte entspricht, gelegt. Kleinere Schwankungen können selbstverständlich vorkommen.

Auf dem Frankenkurs bauen sich die Schlüsselzahlen für Großuhren und deutsche Taschenuhren (65 %) und für Schwarzwälder Wanduhren (40 %) auf.

Die nächsten Spalten bringen die Multiplikatoren für Schmuckwaren, und zwar auf Grund der gegenwärtigen Schlüsselzahlen 18 für Gruppen I, Ia, Ib und II, 19 für IIa, 24 für IIb und III, 30 für IV und 25 für V.

Herr Kollege Bistrick schreibt zu der Tabelle noch folgendes: „Es zeigen sich durch diese Aufstellung folgende Tatsachen: Der Goldpreis der Gruppe IV verhält sich zur Goldmark wie 1,26:1, ist also 26 % höher als der Goldmarkpreis, der Silberpreis der Gruppe V entspricht ungefähr dem Goldmarkpreis, nur 5 % höher. Am nächsten der Goldmark stehen Gruppe IIb u. III, also Kleinsilber und gutes Doublé.

Der Zweck der Tabelle ist, bei wechselndem Dollarkurs sofort, ohne viel Rechnen, sämtliche Multiplikatoren entsprechend verändern zu können. Man kommt also ganz von selbst auf die Berechnung sämtlicher Multiplikatorgruppen nach einer einzigen Schlüsselzahl, dem Dollar.

Es wäre jetzt also möglich, alle Warenarten auf eine Gruppe, vielleicht Gruppe III (die dem Goldmarkkurs entspricht) oder Gruppe V (1/4 Dollar), zu bringen. Man käme so am leichtesten zur Goldmarkberechnung, die man indirekt schon längst gebrauchte. Uebrigens könnte dieser Uebergang der Auszeichnung in der Weise vorgenommen werden, daß man vorläufig nur die neu hereinkommende Ware auf eine Gruppe bringt, während man die älteren Lagersachen nur allmählich verändert, und die verschiedenen Gruppen so lange bestehen läßt, wie alte Ware vorhanden ist.

Man erhält auch wieder eine Uebersicht, wieviel direktes Kapital (in Goldmarkpreisen) man noch besitzt.

Bei Berechnung der Preise gegenüber dem Kunden im Kleinhandel empfiehlt es sich, die Multiplikatoren abzurunden, wie es bisher von Fabrik aus ja auch schon der Fall war, also Gruppe I beim Dollar 6000000 von 1,08 auf 1,1 Million, beim Dollar 7000000 auf 1,3 Million usw.*

Für die Handhabung der Tabelle, die wir auszuschneiden und aufzukleben empfehlen, wird kaum noch eine Erklärung notwendig sein. Beträgt z. B. der Dollarstand 14 Millionen, so gelangt Zeile 1,4 zur Anwendung. Das Komma sämtlicher Zahlen ist dabei um eine Stelle nach rechts zu verschieben. Es betragen also an diesem Tage:

1 Goldmark	3330000 Mk.,
der Frankenstand	2550000 „
die Großuhren-Schlüsselzahl	1650000 „ usw.

Bei einem Dollarstande von 960000 würde die Zeile 9,6 zu verwenden sein mit Verschiebung des Komma um eine Stelle nach links, also

1 Goldmark	228600 Mk.,
der Frankenstand	174500 „
die Großuhren-Schlüsselzahl	113400 „ usw.