

Wie verkaufe ich meine Trauringe?

Von Hermann Levy

Diese Frage dürfte zu den aktuellsten auf dem Gebiete der Verkaufspreispolitik des Uhrmachers und Juweliers gehören. Bei der fortschreitenden Entwertung der Mark und bei dem Tempo, mit welchem diese Entwertung gerade in der letzten Zeit fortgeschritten ist, wird die Frage: Wie verkaufe ich ohne Substanzverlust? nachgerade die Lebensfrage eines jeden Geschäftsmannes, ganz besonders aber des Uhrmachers und Juweliers.

Ist er nicht in der Lage, für eine Ware einen bindenden festen Preis abzugeben, so wird der Kunde in den meisten Fällen mißtrauisch werden, und das Geschäft wird sich infolgedessen sehr häufig zerschlagen. Kalkuliert er andererseits auf den Dollarstand des Verkaufstages, so wird es ihm gerade in der letzten Zeit häufig passiert sein, daß er bei steigendem Dollar am nächsten Tage statt zwei verkaufter Ringe trotz des mit aufgeschlagenen Verdienstes nur einen zurückkaufen kann. Aus diesem Dilemma kann er sich nur durch eine radikale Preispolitik retten, und eine solche gibt es auch, die ihm gleichzeitig die Möglichkeit läßt, einen verbindlichen Preis abzugeben. Den Weg hierzu bietet ihm die Errichtung eines

Goldkontos,

wie solche in letzter Zeit von mehreren Firmen eingeführt worden sind. Die Kalkulation vollzieht sich dann in folgender Weise:

Wünscht ein Kunde ein Paar Trauringe zu kaufen, so berechnet man ihm einen vorläufigen Preis auf den Stand des Dollars, wie er am Tage der Bestellung ist. Dieser Preis gilt als Anzahlung, als endgültiger Verkaufspreis wird dem Kunden ein Dollargrundpreis genannt, abzurechnen auf den Kurs, wie der Dollar am nächsten Mittag im Freiverkehr gehandelt wird. Die Kalkulation stellt sich nun etwa wie folgt dar:

Einkaufspreis: 1 g 8 karät. LU Dollar-Cent, 1 g 14 karät. UN Dollar-Cent, 1 g 900er NA Dollar-Cent einschließlich Fasson. Zu diesem Preis wird im allgemeinen 5% Verdienst geschlagen. Da jedoch die enormen Schwankungen des Dollars selbst von einem Tag zum andern ein erhebliches Kursrisiko darstellen, so muß auf massive Goldsachen jetzt mit einem Kursrisiko von 50% kalkuliert werden. Hält sich der Dollarkurs wieder einmal stabil auf einige Zeit, so kann ja mit diesem Kursrisiko heruntergegangen werden. Der Kunde hätte also für 1 g 8 karät. am Tage der Bestellung 66 Dollar-Cents pro Gramm anzuzahlen, umgerechnet zum Dollarbriefkurs des

Bestelltages. Den daraus sich ergebenden Markbetrag schickt der Kunde nunmehr auf Goldkonto ein. Auf diese Weise hat er dann immer die Garantie, daß das Gold, welches er für die Ringe benötigt, voll gedeckt ist. Ist bei Ankunft des Geldes der Dollarkurs gefallen, so erhält der Uhrmacher für das Geld entsprechend mehr Gold und hat somit einen Goldgewinn. Ist der Dollarkurs jedoch gestiegen, so hat der Kunde eine entsprechende Nachzahlung zu machen. Dieser Weg ist heute der allein gangbare, will man nicht nur seine Substanz verzehren, wie das in letzter Zeit in gerade erschreckender Weise in unserer Branche, sofern es sich um Verkauf von massiven Goldsachen gehandelt hat, der Fall gewesen ist.

Die vorstehenden Ausführungen des bekannten Trauring-Grossisten und Leiters der Trauring-Allianz-Genossenschaft bringen wir als Beitrag zu der Lösung der schwierigen Frage des Verkaufes ohne Substanzverlust. Eine restlose Lösung stellen die obigen Ausführungen auch noch nicht dar, denn auf eine Verpflichtung zur Nachzahlung wird ein Kunde schwer eingehen. Wird das Geschäft am Anfang oder in der Mitte der Woche getätigt, so mag es immer noch gehen, da dann noch die Möglichkeit der telegraphischen Ueberweisung und Bestellung besteht. Schwieriger ist es an einem der letzten Tage der Woche. Hier besteht für die Einzelhändler kaum mehr eine Möglichkeit zur Eindeckung. Er kann sich aber auch nicht auf den Standpunkt stellen, den — wie uns geklagt wird — vielfach die Großhändler einnehmen und nach Schluß der Börsenzeit bzw. an Sonnabenden Geschäfte überhaupt nicht tätigen.

Eine, wenn auch nicht immer mögliche Lösung ist auch die schon früher vom Zentralverband vorgeschlagene, daß sich die Kollegen — namentlich handelt es sich um solche in Mittel- und Kleinstädten — vereinigen, um sich zur Eindeckung nach größeren Verkäufen gegenseitig mit den angekauften Edelmetallen auszuhelfen. Hier kann sich echte Kollegialität zeigen und bewähren. Natürlich darf man nicht verlangen, daß ein Kollege aufgekauftes Edelmetall aus Kollegialität und Freundschaft unter Preis oder zu einem niedrigen Preise abgibt. Wenn es sich um die Eindeckung gegen Geldentwertung handelt, dann ist jeder, auch der höchste Kurs recht und angemessen.



Die Reichsindexzahl als Reparaturpreismultiplikator — Öffentlicher Aushang der Reparaturgrundpreise

Wenn man die Vereinsberichte durchliest, ist man erstaut über die Verschiedenartigkeit der Errechnung der Schlüsselzahlen für die Reparaturgrundpreise. Dollar oder Schweizer Franken sind derartigen Schwankungen unterworfen, daß ihre Anwendung als Schlüsselzahl höchst problematisch ist.

Es kann bei ihrer Anwendung als Schlüsselzahl der Fall eintreten, daß am Ende der Woche der Reparaturpreis niedriger ist, als am Anfang, während die Lebenshaltungskosten gestiegen sind.

Die gleichmäßigste Anpassung an die Teuerung ist zweifelsohne die Reichsindexziffer, und ihre Anwendung als Schlüsselzahl für Uhrenreparaturen würde nicht nur eine möglichste Teuerungsanpassung sein, sondern auch jedem Vorwurf des Preiswuchers würde die Spitze genommen, da doch auch die Löhne aus der Indexzahl errechnet werden.

Großstädte mit besonders hohen Lebenshaltungskosten müßten ihre Grundpreise oder die Schlüsselzahl erhöhen, das gebe ich ohne weiteres zu, aber für das Land, die mittleren und kleineren Städte wäre die Anwendung der Indexziffer als Schlüsselzahl bei entsprechender Staffelung der Grundpreise zwar kein Allheilmittel, aber doch eine gute, stetige Grundlage der Reparaturpreiserrechnung.

Durch das öffentliche Aushängen der Preise im Schaufenster wäre dreierlei erreicht:

1. Der Kunde ist unterrichtet, was die Reparatur ungefähr kostet, bevor er den Laden betritt, und manche unliebsame Auseinandersetzung wird vermieden.

2. Das Publikum sieht, daß die Uhrmacher einig sind, und daß das Erfragen der Reparaturpreise bei verschiedenen Kollegen zwecklos ist.

3. Das öffentliche Aushängen gibt den Kollegen unter sich eine Kontrolle, daß die Preise gleichmäßig sind.

Ist mit der Berechnung mittels der Reichsindexziffer und dem öffentlichen Aushängen der Preistafeln auch nicht alles erreicht, so ist aber doch ein Weg gezeigt, um die jetzige Uneinheitlichkeit zu beseitigen.

Kraichgau.

Die vorstehenden Ausführungen über den Aushang der Reparaturpreise decken sich mit Erwägungen, die auch schon von der Leitung des Zentralverbandes gepflogen wurden. Reparaturpreistafeln, auf denen die Grundpreise verzeichnet sind, und die eine Vorrichtung zum Einschleiben der jeweiligen Schlüsselzahl haben, befinden sich zur Zeit im Druck. Näheres wird in der nächsten Nummer bekanntgegeben werden.

Generalversammlung der Uhrgläserwerke Deutscher Uhrmacher, Teuchern, und der Deutschen Präzisionsuhrenfabrik, Glashütte

Die Generalversammlungen der Uhrgläserwerke Deutscher Uhrmacher, Teuchern, und der Deutschen Präzisionsuhrenfabrik, Glashütte, fanden am 8. Oktober in Dresden statt. Die Beteiligung war in Anbetracht der Verhältnisse eine gute. Sachsen überwog natürlich, doch sahen wir auch Kollegen aus weiterer Ferne, wie z. B. Kollegen Schick (Sinsheim i. Baden). Zunächst gab es ein mißtöniges Präludium. Einige Genossen hatten am Eingang ein Flugblatt verteilt, in dem heftige Angriffe gegen die Leitung erhoben wurden. Es ist niemand zu verargen oder gar übelzunehmen, wenn er Beschwerden vorbringt oder wenn er harte Kritik übt; verlangen muß man aber, daß diese Kritik in die richtige Form gekleidet wird; das war hier leider nicht der Fall. In der Aussprache stellte sich dann auch heraus, daß das vorgebrachte Material der Kritik nicht stand hielt, so daß zum Schluß dem Vorstand und dem Aufsichtsrat das volle Vertrauen ausgesprochen wurde. Ein Sturm im Wasserglase also, auf den wir hier eingegangen sind, um einmal auszusprechen, daß es notwendig ist, Anträge zu Genossenschaftsversammlungen sehr sorgfältig zu überlegen, daß Kritik rein sachlich geübt und in jeder Hinsicht fest begründet sein muß. Dann wird daraus Nutzen erwachsen; sonst aber kann nie wieder gutzumachender Schaden