

Die Uhrmacherkunst



Alleiniges und eigenes Organ des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher E. V.

51. JAHRGANG

Halle (Saale)

29. Januar 1926

NUMMER 5

Nachdruck sämtlicher Aufsätze und Notizen ohne ausdrückliche Genehmigung der Schriftleitung verboten

Die Unternehmerverbände im deutschen Edelmetall- und Uhrengewerbe

Von Dr. Karl Wüsthoff

[Fortsetzung]

Im engsten Zusammenhang mit den bisher bezeichneten Aufgaben des Kreditorenvereins stand die Verfolgung einer aktiven Preispolitik. Auch in der Preisbildung waren — wie erwähnt — teilweise Zustände eingerissen, die eine Regelung dringend erforderlich machten. Schon zwei Jahre nach seiner Gründung bemühte sich der Kreditorenverein, „gruppenweise die hervorragendsten Vertreter einzelner Fabrikationsspezialitäten amerikanischer Doublewaren für die Aufhebung der gegenseitigen Preisunterbietungen zu gewinnen und zur Vereinbarung einer Minimalgrenze der Preise zu verpflichten“. Dieser Anfang der Kartellierungspolitik des Kreditorenvereins hatte zwar noch nicht die volle erwünschte Wirkung, da teilweise noch der nötige Wille bzw. das Verständnis für eine solche Regelung fehlte; aber man hatte nun doch den Weg gewiesen, der möglicherweise zu einer Gesundung der Verhältnisse führen konnte. 1903 kommt es denn auch zu einer Preiskonvention der Doublekettenfabrikanten und desgleichen 1905 in der Goldkettenbranche. Ebenso kamen damals Konventionen der Doublefabriken und der Legieranstalten zustande, die sich — der Eigenart dieser Branchen entsprechend — sehr bewährten. Auch in anderen Branchen kam das Bestreben zur Gründung von Preiskonventionen zum Ausdruck, ohne daß es hier jedoch zu greifbaren Erfolgen gekommen wäre. Erst im November 1912 wird die nächste Etappe mit der Bildung einer Konvention über Einheits-Feingehaltssätze für Doubleringe ($20/000$ und $35/000$, seit 1913 auch $15/000$ und $50/000$), sowie der Gründung einer „Vereinigung Pforzheimer Doublefabrikanten“ erreicht.

Damit erreicht diese Bewegung bis zum Kriege ihren Abschluß. Die Entwicklung, insbesondere die Langsamkeit derselben, läßt wohl die Frage berechtigt erscheinen, inwieweit denn die Edelmetallwarenindustrie überhaupt kartellfähig ist. — Zunächst jedoch noch ganz kurz ein paar Worte über Begriff und Wesen des Kartells. Nach Liefmann¹⁾ sind Kartelle „vertragsmäßige Vereinigungen von selbständig bleibenden Unternehmern derselben Art zwecks monopolistischer Beeinflussung des Marktes“. — Daß die

Unternehmer dabei vollkommen selbständig bleiben, unterscheidet die Kartelle deutlich von den Trusts, welche unter Ausübung einer Monopolstellung als Gesellschaften (nicht Vereine) eben die ganze wirtschaftliche Tätigkeit ihrer Mitglieder übernehmen. Die Kartelle legen dem Unternehmer jedoch lediglich die Verpflichtung auf, gewisse Minimalpreise, meist zugleich auch bestimmte Zahlungsbedingungen einzuhalten (Produktionskartelle) oder den Vertrieb der erzeugten Ware dem Kartell zu überlassen (Vertriebskartelle). Außerdem unterscheidet man noch Gebietskartelle, Gewinnausgleichskartelle und andere. Die Bindung der Interessenten, die unter diesen verschiedenen Kartellformen natürlich eine verschieden starke ist, läßt noch eine Generalunterscheidung in niedere und höhere Kartellformen angebracht erscheinen, wobei wir zu den niederen im allgemeinen die Konditions- und Preiskartelle — wie wir sie bisher kennengelernt haben — rechnen.

Es ist eine bekannte, ja auch durchaus verständliche Erscheinung, daß die Industrien der Urproduktion und Rohstoffherzeugung, sowie in zweiter Linie auch die Halbfabrikate herstellenden Industrien einer Bindung durch Abmachungen irgendwelcher Art viel leichter zugänglich sind, als die Fertigindustrien, deren Warengattungen so außerordentlich zahlreich sind, daß sie sich nicht in ein Schema pressen lassen. Nur dort, wo in der Fertigindustrie große Massen verbraucht und hergestellt werden, wodurch zugleich eine gewisse Gleichartigkeit der Qualität der Erzeugnisse bedingt wird, wird eine Differenzierung zumeist durchführbar sein. Wie aber in einer Industrie, die ihre Aufgabe in der größtmöglichen Mannigfaltigkeit der Produkte sieht, deren Individualität sie so stark zu betonen sich befließigt? — Die Pforzheimer Handelskammer äußerte sich 1907 einmal darüber. Nachdem sie wieder einmal berichtet hat, daß „die Klagen über Preisunterbietungen, Warenschleuderei, mangelhafte Kalkulation, Durchbrechung oder Umgehung getroffener Abmachungen und Vereinbarungen nicht verstummen“, heißt es dort weiter: „So bedauerlich es auch gewiß ist, daß diese Versuche um eine Regelung der völlig ungeordneten Absatzverhältnisse vergleichsweise nur geringe Erfolge aufweisen und langsam fortschreiten, so verständlich ist das. Denn in einer so fein gegliederten Industrie wie

1) Liefmann, R., Kartelle und Trusts, 4. Aufl. 1920. Liefmann ist zur Zeit der bedeutendste Theoretiker auf dem Gebiete des Kartellwesens.

