

fürten Unternehmungen ergriffen. Wechsel wurden zum Schluß nicht mehr als Zahlungsmittel entgegengenommen, und man kam zu der Erkenntnis: Geldmangel — Wechselinflation.

Die obigen Erklärungen ergründen nach unserer Ansicht nicht die wahren Ursachen, über die wir ganz anderer Meinung sind.

Zunächst ist es nicht richtig, daß Deutschland unter einem Mangel an Krediten leidet. Es hat 1924 und 1925 etwa 3—3½ Milliarden Mark erhalten, und die Fülle dieser ausländischen Kredite beginnt sogar schon Besorgnis im eigenen Lande zu erwecken, wie man fast täglich aus dem Munde des Reichbankpräsidenten hören kann. Allerdings findet seit einigen Monaten die deutsche Industrie nicht mehr die gleiche Aufnahme auf dem Geldmarkt, namentlich nicht mehr in Amerika. Diese Schwierigkeiten beruhen aber in Wirklichkeit darauf, daß die amerikanischen Banken mit der Verwendung der ersten Kredite nicht einverstanden sind. Die Banken lieben Gelder nach Deutschland, damit dort die industrielle Ausrüstung vervollkommnet und der Umlauf der Produktion gefördert werde. In Wirklichkeit ist das Geld aber dazu verwandt worden, um neue Fabrikgebäude zu errichten, um an der Börse zu spekulieren, zum Teil sind die Kredite sogar für reine Luxusausgaben, sogar im Ausland, verschwendet worden. Die Kreditgeber haben schließlich einsehen müssen, daß die Deutschland gewährte Unterstützung nur dazu gedient hat, die Unordnung zu verlängern, in der man dort seit dem Kriege lebt; man ist der Ueberzeugung, daß Deutschland aus dieser Unordnung nur herauskommen kann durch eine Probezeit, die Deutschland zwingt, sich auf sich selbst zu besinnen. In der Tat hat die augenblickliche Krise denn auch bereits die heilsame Folge, daß die Einfuhr nach Deutschland stark ge-

sunken und damit eine Besserung der Handelsbilanz eingetreten ist.

Aber andere Tatsachen setzen das Ausland in Erstaunen, dessen Gesichtskreis notwendigerweise von der Auffassung Deutschlands verschieden ist, da dieses Land ja ohne Berührung mit der übrigen Welt geblieben war. Dasselbe Hemd aus elsässischem Leinenstoff, welches in Paris etwa 5 Mk. kostet, muß man in Berlin, noch nicht einmal der teuersten Stadt, mit 9 Mk. bezahlen; dabei ist der aus dem Elsaß eingeführte Stoff zollfrei! Ein gleiches Hemd besserer Qualität kostet in Paris 7 Mk., in Berlin 16 Mk. Ein Brot, aus eingeführtem Getreide hergestellt, wird in Berlin für 1,35 Mk. das Kilogramm verkauft, während es in den Nachbarländern (Holland, Schweiz, Dänemark) das Kilogramm 50 Pf. kostet. Bei allen diesen Vergleichen sind die niedrigeren Mieten, Generalunkosten und Gehälter zu beachten. Man kommt mit Notwendigkeit zu dem Schluß, die Ursache der Krise in dem Mißverhältnis zwischen den Preisen und der mangelnden Kaufkraft des Publikums zu sehen.

Sehr wenige in Deutschland erkennen diese Sachlage aber richtig. Täglich veröffentlichen die Zeitungen Berichte von Bankdirektoren oder leitenden Personen der Industrie. Diese geben die Schuld den Alliierten, ihrer Regierung, den ausländischen Zöllen; sie behaupten, der Einzelhandel trüge an dem mangelnden Absatz Schuld, da er nicht Reklame zu machen verstünde (dies ist auf jeden Fall unrichtig, weil in Deutschland ungeheuer viel Reklame gemacht wird und allein die Unternehmungen Erfolg haben, welche sich hierin betätigen). Von dem einzigen Mittel, das in Frage kommen kann und am nächsten liegen müßte, nämlich von einer Preissenkung, ist nie die Rede. Im Gegenteil, man will die Macht der die Preise bestimmenden Kartelle immer noch fester schmieden.

Inventurausverkauf?

Die Zeit der Inventurausverkäufe ist da, zum Teil schon vorüber. Den Uhrmacher bewegt diese Frage gegenwärtig außerordentlich stark, ist sie doch von der Geschäftsstelle des Zentralverbandes selbst angeschnitten und auch in der Hauptausschußsitzung in Erfurt im Herbst 1925 stark umstritten worden. Es hat sich auch eine überwältigende Mehrheit der Vertreter für die Abhaltung der Inventurausverkäufe in unserer Branche ausgesprochen, und damit ist durch diese Annahme seitens der Vertreter der Uhrmacherschaft von dieser gewissermaßen der Wille für die Inventurausverkäufe dargelegt worden. Meine gegenteilige Meinung und meine Einwände in der betreffenden Sitzung konnten die Kollegen nicht überzeugen. Ich habe mich von Anfang an dagegen gestemmt.

Heute bin ich in meiner Meinung nur noch gefestigter geworden, ich bin also absoluter Gegner dieser Einrichtung für unsere Branche. Und warum? Weil die Waren, die sich im Laufe des Jahres „angesammelt“ haben, wie der Kaufmann sagt, und die unmodern geworden sind oder zu werden drohen, sich bei uns gar nicht vorfinden. Wenigstens nicht in dem Maße, daß sie auf alle Fälle losgeschlagen werden müssen. Die Hauptursache eines Inventurausverkaufes bleibt doch immer die in Aussicht stehende oder kommende Wertlosigkeit eines Gegenstandes. Diese kann bei manchen Gegenständen schon nach Wochen eintreten (Hüte, Modekleider und Stoffe). Niemals aber wird mit einer solchen Bestimmtheit eine Uhr gleich schnell wertlos. Mit Goldwaren mag es ein wenig ungünstiger stehen. Aber auch bei weitem nicht so, daß man hieraus einen berechtigten Schluß für einen Inventurausverkauf ziehen könnte.

Es fehlen auch alle Voraussetzungen bei unseren Waren, daß durch die einmal eingeführten Inventurausverkäufe der in diesem Jahre gekaufte Gegenstand nächstes Jahr wieder

gekauft werden kann oder muß. Bei Kleidungsstücken oder Modesachen ist dies fast stets der Fall und damit rechnet auch der Kaufmann. Seine Ware wird ohne Umtausch, ohne jede weitere Verpflichtung, ohne jede Garantie verkauft. Alle etwaigen Reklamationen scheitern an der Einrichtung des Inventurausverkaufes. Niemals wird sich aber dieses ähnlich beim Uhrmacher einrichten lassen, da bei uns die Verkaufseinrichtungen ganz andere sind und auch bleiben werden.

Meine kürzlich bei der Geschäftsstelle in Halle gehaltene Anfrage in dieser Angelegenheit wurde mir dahin beantwortet, daß nur ein Teil des Warenlagers, also bestimmte Gegenstände, die zum Abstoßen reif sind, in den Inventurausverkauf fallen sollten. Diese Artikel und Gegenstände sind aber in einem gut geleiteten Uhrengeschäft sehr gering an Zahl. Auch können diese Gegenstände auf andere Weise an den Mann gebracht werden. Man soll sie bloß ordentlich im Preise reduzieren und nicht ängstlich immer fragen, was verdiene ich oder verliere ich an dem Gegenstande. Der Inventurausverkauf bringt ja auch streng genommen Schaden für den Verkäufer, da er alle Preise verändern muß. Anzeigen müssen erscheinen, und diese kosten viel Geld; sodann die gerade bei Inventurausverkäufen geübte Art des Einkaufes der Kundschaft. Wie wird die Ware hin- und hergezerrt, wer drängt sich alles in den Laden um „billig“ zu kaufen. Der Uhrmacher hat doch, ohne kaufmännische Einstellung zu vergessen, eine andere Art des Verkaufes als ein Warenhaus oder Modehaus od. dgl.

Ganz besonders aber tritt der Umstand in den Vordergrund, daß unsere Ware zu langlebig ist. Eine Uhr, im Inventurausverkauf gekauft, verdirbt mit aller Sicherheit dem Uhrmacher das normale Geschäft. Eine billige Bluse wird aber meist gekauft, weil der Gedanke und die Sucht etwas billig zu kaufen, leicht einen Gegenstand über das