

## Industrielle Konjunkturbekämpfung

Von Dr. Dienst (Donaueschingen).

**M**an wird dem verflossenen Jahre 1926 geschäftlich nicht viel Gutes nachsagen können. Das kommende Jahr 1927 eröffnet keine guten Aussichten. Darüber wird man sich klar sein müssen, denn nichts verstimmt mehr als unerfüllte Hoffnungen.

Im ganzen Jahr 1926 war es der deutschen Uhrenindustrie zu keinem Zeitpunkt möglich, ihre Produktionsstätten auch nur annähernd voll auszunützen; 30 bis 40% blieb die Gesamtindustrie im Jahresverlauf unter ihrer normalen Arbeitsleistung. Zwischen 3000 bis 5000 Erwerbslose verzeichneten die Arbeitsämter des Schwarzwaldes dauernd in ihren Listen, so daß diese einen Millionenetat aufzuweisen haben.

Der verminderte Beschäftigungsgrad bedeutet eine unrationell gewordene Fabrikation von zu groß gewordenen Betrieben und das Aufblühen eines immer heftiger werdenden Konkurrenzkampfes um die verkleinerten Absatzmöglichkeiten. An diesen Tatsachen mußten die jahrelang bestandenen und segensreich wirkenden Preiskonventionen der Uhrenindustrie zwangsläufig und naturgemäß von selbst zusammenbrechen. Ein einzelner kann daran keine Schuld haben. In Abnehmerkreisen begann man Morgenluft zu wittern. Das Wort von Seiner Majestät dem Käufer wurde wieder lebendig. Man lebte der falschen Meinung, bisher habe die Uhrenindustrie rücksichtslos die Macht ausgenützt, nunmehr sei sie in die anderen Hände übergegangen, und an ihnen sei es nun, diese zu gebrauchen. Das geht so weit, daß man die Kollegen öffentlich auffordert, durch energisches Abhandeln die äußerste Preisstellung durchzusetzen. (Vgl. „Uhrmacherkunst“ Nr. 48, S. 932.) Wohin muß das führen? Zu einer geschäftlichen Unsicherheit, die am allerwenigsten den Uhrmachern Freude machen wird. Nichts ist für ein Geschäft gefährlicher als die Unsicherheit der Preisstellung, denn dann wird das Geschäft zum Risiko. Auf Risikogeschäfte kann sich nur der ganz gewandte Kaufmann mit weitem Ueberblick einlassen. Einem Teil der Uhrmacher geht aber heute noch die erforderliche kaufmännische Begabung ab. Ich meine, ein guter Kunde darf und muß von seinem seriösen und guten Lieferanten von selbst verlangen, daß er ihm den äußersten Preis und die besten Bedingungen stellt. So war es wenigstens im deutschen Geschäftsleben guter Grundsatz; das Abhandeln gehört zu den Geschäftspraktiken orientalischer Völker, wo das „übers Ohr hauen“ lobenswerte Eigenschaft ist.

Eine feste und sichere Preisstellung liegt zweifellos im Interesse aller. Sie ermöglicht eine ruhige und auf längere Sicht eingestellte Disposition im Uhreneinkauf und beseitigt oder vermindert die Gefahr des Verlustes auf die Lagerware, worüber heute mit Recht Grossisten und Uhrmacher lebhaft klagen. Eine feste Preisstellung würde auch den Fabriken ermöglichen, ein besser verteiltes Fabrikationsprogramm aufzustellen. Heute lebt der Käufer von der Hand in den Mund, d. h. er bestellt infolge der Unsicherheit der Preise nur das Notwendigste und will es dann möglichst schnell geliefert erhalten. Damit drängt sich in der Fabrik die Haupttätigkeit auf kurze angestrenzte Wochen zusammen. Die Arbeiterschaft muß zur Leistung von Ueberstunden angehalten werden, um die oft ein schwerer Kampf geführt wird. Bei einer allgemeinen und festen Preisstellung ist die Möglichkeit einer mehr fortlaufenden und gleichmäßigen Beschäftigung eher gegeben.

Man wird auch nie sagen können, daß die frühere Preiskonvention ein einseitig ausgenütztes Machtmittel in der Hand der Fabrikanten war. Infolge der starken Produk-

tivität unserer Uhrenindustrie konnten bei dieser losen Preiskonvention überhaupt nur Preise festgesetzt werden, die einen bescheidenen Nutzen ließen, denn sonst wäre sie von vornherein unmöglich gewesen und sofort rettungslos gescheitert. In den Zeiten der Inflation hat sie durch ihr energisches und rücksichtsloses Vorwärtstreiben der Preise in Anlehnung an die Geldentwertung nicht nur zur Rettung der Industrie, sondern vor allem des nur auf den Inlandmarkt beschränkten Handels beigetragen. Das wird heute rückschauend niemand mehr ernstlich bestreiten können. Mit großem Vergnügen entsinne ich mich noch meines ersten Auftretens bei der Reichstagung in Hannover, als die tausendköpfige Versammlung mich auspuffte, wie ich im Auftrag des Wirtschaftsverbandes eine 20prozentige Preiserhöhung ankündigte.

Die Gegensätzlichkeit der heute vorhandenen Tatsachen: Erhöhte Produktionsmöglichkeit und verminderter Absatz, zwingen zur Ueberlegung und zu Maßnahmen, diesem ungesunden und deshalb zum Abstieg führenden Zustand ein Ende zu machen. Die Lösung ist noch nicht gefunden und wird sobald nicht zu finden sein.

Eine etwaige neue Preisvereinbarung unter den Fabrikanten wird auf anderen Grundsätzen aufgebaut sein müssen als die vergangene. Diese durfte davon ausgehen, daß die Produktion schlankweg abgesetzt werden konnte, und sie hatte darum verhältnismäßig leichte Arbeit. Daran ging sie zugrunde, daß sie sich nicht umzustellen vermochte, als die Erzeugung größer blieb als der Absatz; wie also eine Verschiebung im Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage eintrat. Sollte eine neue allgemeine Preisregelung vereinbart werden, dann müßte auch eine Regelung der Produktion erfolgen. Die Preiskonvention müßte die Macht haben, bei verminderter Geschäftstätigkeit die Fabriken auf Quoten zu setzen. Dieses für die Jetztzeit besonders dringliche Problem hat sich bis jetzt nicht lösen lassen und scheint auch bei der ganzen fabrikatorischen und kaufmännischen Struktur der Uhrenindustrie schwer lösbar.

Ueber die Fusion in der Uhrenindustrie ist im Verlauf des letzten Jahres viel, leider allzuviel geschrieben und geredet worden. Unter Fusion versteht man den völligen und unlösbaren Zusammenschluß mehrerer Fabriken in einer einheitlichen und neuen Gesellschaft. Solche Zusammenschlußbestrebungen bestehen seit Jahresfrist unter den sechs größten deutschen Großuhrfabriken, wobei von vornherein zum Ausdruck kam, daß der Beitritt noch anderer Fabriken nach erfolgtem Zusammenschluß zu erstreben sei. Den Anstoß zu dieser Bewegung gab natürlich eine eingehende Betrachtung der heutigen und voraussichtlich zukünftigen Lage der deutschen Uhrenindustrie. Man ist sich darüber klar, daß bei nicht genügendem Absatz ein gegenseitiger Konkurrenzkampf letzten Endes nicht mit dem Siege eines einzelnen enden könne, sondern höchstens mit dem Ergebnis, welcher von den Beteiligten am Ende des Kampfes den geringsten Verlust aufzuweisen habe.

Es muß auch nach modernen Anschauungen als unwirtschaftlich angesehen werden, daß das große und äußerst reichhaltige Uhrensortiment von jeder der großen Fabriken restlos hergestellt und vertrieben wird. Durch eine Verteilung dieses an sich schon sehr großen Sortiments auf die breiten Schultern von sechs Großfabriken ist zweifellos eine rationellere Arbeitsweise möglich, und durch eine einheitliche und vereinfachte Verkaufsorganisation sind weitere sehr erhebliche Ersparnisse zu erzielen. Um diese sich aufdrängenden Fragen einer praktischen Lösung nahezubringen, ist nach Ansicht der beteiligten Kreise die Fusion