

besser ist als gar keine. Es ist nie möglich, die Preise so zu differenzieren, daß alle Unterschiede zwischen den einzelnen Unternehmungen ausgeglichen sind. Bei sinkender Konjunktur müssen sich deshalb die starken Fabriken damit abfinden, daß die schwächeren etwas unterbieten, und es ist dies in der Regel besser für sie, als wenn überhaupt keine Richtlinien bestehen. Es gibt eine ganze Reihe von Variationen für Preiskonventionen, von der losen Konvention, die lediglich auf dem Versprechen der Preishaltung aufgebaut ist, bis zu einer solchen mit Konventionalstrafen, mit Produktionskontrolle und Quotenfestsetzung für die einzelnen Artikel. Erst diese gibt der Konvention eine reale Unterlage und den Beteiligten ein gewisses Sicherheitsgefühl. Ganz besonders wichtig für das zu einer Konvention notwendige gegenseitige Vertrauen ist der Austausch von Umsatz, Bestellungen und Produktion durch eine neutrale Stelle. In der Regel glaubt jeder Fabrikant, bei dem das Geschäft schlechter geht, daß er von einem anderen unterboten wird. Dies ist aber, wie die Erfahrung gezeigt hat, meistens nicht der Fall, und durch den Austausch der Statistik kann er sich leicht davon überzeugen, wie er gegenüber dem Verbandsdurchschnitt steht. In die Konvention sollte in geeigneten Fällen auch der Handel eingeschlossen werden, weil in der Regel einige Fabriken an den Detailhandel liefern und andere an den Großhandel. Da besonders der Handel überseht ist, kann eine Gesundung nicht eintreten, ohne daß auch dem Handel ein angemessenes Auskommen garantiert wird und ungeeignete Elemente ausgemerzt werden. Gerade der wilde Handel drückt die Qualität und ist nicht im Interesse des Publikums.

Die Interessengemeinschaft oder das Syndikat ist für die Fertigungsindustrie selten geeignet. Die Tatsache, daß die Verträge, auch wenn sie auf lange Zeit abgeschlossen sind, bei schweren Mißständen unter Umständen jederzeit gekündigt werden können, läßt jeden Beteiligten nur an das Ende des Zusammenschlusses denken.

Der beste Weg des Zusammenschlusses ist natürlich die Fusion, denn während die Preiskonvention nur die Unterbilanzen beseitigt und eine gewisse Kapitalverzinsung

ermöglichen kann, ist die Fusion in der Lage, auch die Fabrikate selbst durch Rationalisierung preiswerter zu gestalten. Sie hat aber für die Fertigungsindustrie den großen Nachteil, daß die Initiative der einzelnen Fabrikleiter beschnitten wird, und daß der Betrieb in seiner Beweglichkeit leidet. Ferner bilden die Persönlichkeit des Unternehmers, die Marke und die Tradition der Firma meistens den Hauptwert des Unternehmens, und der selbständige Verkaufsapparat ist aus psychologischen Gründen außerordentlich wichtig.

Die Uhrenindustrie hat deshalb den Weg beschritten, zwar einen kapitalistischen Zusammenschluß durch Übernahme der Aktien durch die größte Fabrik herbeizuführen, die aufgekauften Firmen jedoch vollständig selbständig weiter bestehen zu lassen. Aus den Direktoren der verschiedenen Fabriken wurde ein Gemeinschaftsvorstand gebildet, dem alle Entscheidungen prinzipieller Natur vorbehalten sind, und die Aufsichtsräte der verschiedenen Firmen bilden einen Gemeinschaftsausschuß, also eine Art Verwaltungsrat. Diese Art des Zusammenschlusses hat sich außerordentlich gut bewährt, weil sie die Stöckkraft und die Beweglichkeit der einzelnen Fabriken aufrechterhalten hat, während die Rationalisierung der Fabrikation infolge des kapitalistischen Zusammenschlusses ohne weiteres vorgenommen werden konnte.

Auch die Pachtgesellschaft dürfte für die Fertigungsindustrie ein gangbarer Weg des Zusammenschlusses sein. Hier gründen die verschiedenen Fabriken nach einem bestimmten Schlüssel eine Pachtgesellschaft, deren Vorstand und Aufsichtsrat dem oben genannten Gemeinschaftsvorstand und Gemeinschaftsausschuß entsprechen. Diese pachtet nun die einzelnen Fabriken, läßt sie durch die bestehenden Direktionen betreiben und bezahlt den Pachtzins durch die Verteilung ihres Gesamteinkommens nach dem betreffenden Schlüssel.

Die beste Lösung für die Fertigungsindustrie ist ein gemeinschaftlicher Gewinntopf, welcher die Rationalisierung der Fabrikation und eventuell die Zusammenlegung des Einkaufs gestattet und wo die Selbständigkeit des Verkaufs in vollem Umfange gewahrt ist. (I/724)

## Der Außenhandel der Schweiz mit Uhren im Januar 1929

Der erste Monat des neuen Jahres brachte gegenüber dem Monat Dezember wie gewöhnlich zu dieser Zeit einen stärkeren Rückgang sowohl der Einfuhr als auch der Ausfuhr. Immerhin war der Import und auch der Export im Januar 1929 größer als im gleichen Monat des Vorjahres. Die Januareinfuhr 1929 betrug 45 264 Stück Uhren und 13 649 kg Uhrenwaren im Gesamtwerte von 432 085 Fr. gegen 28 352 Stück und 22 853 kg im Werte von zusammen 342 988 Fr. im Januar 1928 und 54 038 Stück und 37 495 kg = zusammen 647 947 Fr. im Dezember 1928. Der Versand, der natürlich wesentlich größer als die Einfuhr war, betrug im Januar 1929 1 299 400 Stück Uhren und 20 389 kg Uhrenwaren im Werte von 14 533 515 Fr. gegen 1 112 995 Stück und 16 274 kg im Werte von 13 313 913 Fr. im Januar 1928 und 2 627 171 Stück und 29 331 kg = 37 864 593 Fr. im Dezember 1928. Die Schweiz erzielte im Januar 1929 mit ihrem Uhrenaußenhandel einen Ausfuhrüberschuß von 14 101 430 Fr. gegen 12 970 925 Fr. im Januar 1928.

Von der Januareinfuhr in Uhren nach der Stückzahl stammten insgesamt 41 566 Stück aus Deutschland, 3 383 Stück aus Frankreich, 284 Stück aus den Vereinigten Staaten, 25 Stück aus Großbritannien und 6 Stück aus Italien. Als Abnehmer kamen besonders in Frage die Vereinigten Staaten mit 211 182 Stück, Großbritannien mit

200 977 Stück, Frankreich mit 96 952 Stück, China mit 75 059 Stück, Spanien mit 71 109 Stück, Kanada mit 72 370 Stück, Polen mit 64 076 Stück, Deutschland mit 44 746 Stück, Italien mit 39 477 Stück, Japan mit 36 759 Stück, Australien mit 35 013 Stück, Niederl.-Indien mit 37 145 Stück, Ungarn mit 30 803 Stück, Niederlande mit 26 723 Stück, Argentinien mit 23 350 Stück.

In den einzelnen wichtigsten Warengruppen kamen folgende Mengen zur Ein- und Ausfuhr: Bestandteile zu Wand-, Stand- usw. Uhren wurden von der Schweiz 1051 (i. V. 2674) kg = 9672 (18135) Fr. aufgenommen und 2153 (1639) kg = 93 579 (91343) Fr. abgegeben. Hauptlieferant war Deutschland mit 721 kg. Wand- und Standuhren wurden 8853 (14 222) kg = 79 755 (122 949) Fr. ein- und 3895 (2550) kg = 88 181 (82 129) Fr. ausgeführt, und zwar stammten unter anderem 7821 kg aus Deutschland und gingen unter anderem 877 kg nach Großbritannien. In Wecker steht der Einfuhr von 3229 (5232) kg = 28 114 (37 779) Fr. eine Ausfuhr von 427 (463) kg = 19 824 (24 858) Fr. gegenüber. Zwei Drittel war davon aus Deutschland bezogen, während mehr als die Hälfte nach Rußland ging.

Ersatzteile zu Taschenuhren lieferten meist Frankreich und Deutschland, insgesamt 516 (725) kg = 99 795 (46 494) Franken. Bedeutend größer war die Ausfuhr, diese