

haben, sondern jedenfalls in noch höherem Maße den bedeutendsten Absatzmarkt in der Welt für Uhren aller Art.

An erster Stelle im amerikanischen Exportgeschäft steht Ostasien mit etwa 1 1/4 Mill. \$, danach folgt Kanada mit 1 Mill. \$ und Europa mit nicht ganz 1/2 Mill. \$ (in Europa hat das amerikanische Geschäft in den letzten 2 Jahren etwa 50% seines Umsatzes eingebüßt). Latein-Amerika folgt an vierter Stelle mit ebenfalls etwa 1/2 Mill. \$. Demgegenüber verteilt sich die deutsche Ausfuhr für die gleichen Gebiete etwa wie folgt: Ostasien über 2 Mill. \$, Kanada 1/2 Mill. \$, Europa fast 7 Mill. \$ (wobei England allein mit ungefähr 3 Mill. \$ figuriert) und Latein-Amerika mit schätzungsweise 1 1/2 Mill. \$. Nordamerika importiert — wie oben gesagt — im Jahre etwa für 1 Mill. \$ und andere Länder für etwa 6 Mill. \$. Die Schweizer Uhrenindustrie exportiert nach Ostasien für 10 Mill. \$, Kanada 1 1/4 Mill. \$, Europa 25 Mill. \$, Latein-Amerika 4 Mill. \$, schließlich U. S. A. für 14 Mill. \$ und nach anderen Ländern für ungefähr 11 Mill. \$.

Der beste überseeische Kunde für amerikanische Uhren ist Ostasien. Dieses Land, mit Ausnahme von Afrika, ist das einzige, das mehr Uhren von den U. S. A. kauft als 1913. Doch selbst dieser bisher gute Kunde zeigt ein auffälliges Nachlassen in anderen Uhren als Taschenuhren, während sich für letztere im Gegenteil der Importwert von 50000 \$ im Jahre 1913 auf über 600000 \$ im Jahre 1926 steigerte. Wie das Department of Commerce in einem kürzlichen Bericht feststellt, haben sich Taschenuhren am besten auf dem australischen Markt eingeführt, während sich der größte Nachlaß in anderen Uhren in Indien zeigt. Die Betrachtung des amerikanischen Exportgeschäftes in Uhren wirkt fast wie ein Triumphgesang für die deutsche und die schweizerische Uhrenindustrie. Denn in den meisten Fällen ist es der amerikanischen Konkurrenz nicht gelungen, ihren Absatz zu steigern, und offenbar nur mit großer Mühe konnten sie die Vorjahresziffern einhalten, während in mehr als einem Falle sogar ein Verlust im Überseegeschäft festgestellt werden kann. Selbst in einem so günstig gelegenen Absatzgebiet wie Kanada, konnte die Ausfuhr von Taschenuhren nur von 500000 \$ 1926 auf 540000 \$ 1927, d. h. noch nicht einmal 10% erhöht werden; Deutschland hat in der gleichen Zeit seine Ausfuhr nach Kanada, allerdings in Taschen- wie auch in anderen Uhren, von 400000 \$ auf fast 500000 \$, also mehr als 20% gesteigert, während der Schweizer Export von Taschenuhren mit etwa 1,4 Mill. \$ in gleicher Höhe blieb. Die Ausfuhr von anderen Uhren seitens der

U. S. A. senkte sich innerhalb der oben genannten Jahresfrist um etwa 70000 \$.

Die amerikanische Ausfuhr nach Australien dagegen hat sich seit 1913 ungefähr um das Zwölfwache gesteigert, d. h. von 20000 auf fast 240000 \$, 8% der Gesamteinfuhr in Australien kommt von Amerika, doch zeigen die deutschen Verschiffungen nach diesem Markt in der letzten Zeit eine außerordentliche Steigerung, die sich auch daran erkennen läßt, daß vor 2 Jahren die nordamerikanische Einfuhr etwa dreimal so groß war wie die deutsche, während heute beide Länder etwa die gleiche Quote aufweisen.

Auch der südafrikanische Markt hat seine Einfuhr an amerikanischen Uhren seit 1913 von 4000 auf 193000 \$ im Jahre 1927 erhöht, und die U. S. A. beliefern diesen Markt heute etwa mit 13% der Gesamteinfuhr. Verglichen mit Deutschland fällt die Entwicklung des amerikanischen Ausfuhrgeschäftes jedoch entschieden zurück. Denn während Deutschland seinen Export seit 1922 verdoppelt hat, sind die U. S. A. in den letzten 5 Jahren bei der oben genannten Ziffer stehengeblieben.

Was das Einfuhrgeschäft betrifft, so sind die U. S. A. der beste Käufer der deutschen wie auch der Schweizer Ware. Obwohl gerade in diesen Ländern oft Klagen laut werden über die hohen Zollschranken und andere Absatzschwierigkeiten, läßt sich doch eine bedeutende Erhöhung der Einfuhr feststellen. Die Einfuhr der U. S. A. stieg von 595000 \$ 1925 auf 958000 \$ 1927. Von der Schweiz dagegen wurden 1925 für 10 Mill. \$ Uhren importiert, ein Betrag, der sich innerhalb von 2 Jahren auf fast 14 Mill. \$ steigerte. Die Hauptartikel der deutschen Einfuhr sind Stand-, Wand- usw. Uhren und -teile und Chronometer, die im Betrage von nicht weniger als 793000 \$ eingeführt wurden. Taschenuhren stellten sich auf 115000 \$ und Meß- und andere Apparate auf 52000 \$. Den Hauptartikel in der Einfuhr von Schweizer Uhren bildeten Taschenuhren in einem Werte von nicht weniger als 13604000 \$, Meßapparate mit 159000 \$ und schließlich Chronometer und andere Uhren und -teile mit 82000 \$.

Die hauptsächlichsten Konkurrenten für die amerikanische Uhrenindustrie in den überseeischen Absatzmärkten sind, wie schon oben erwähnt, Deutschland und die Schweiz, und in einem weiteren Artikel soll erörtert werden, wie die Konkurrenzverhältnisse auf den verschiedenen überseeischen Absatzmärkten wie Kanada, Australien, England, Südafrika, Latein-Amerika, Ostasien usw. liegen bzw. in welcher Richtung sich die Bestrebungen der deutschen bzw. der Schweizer Industriellen gegenüber der amerikanischen Konkurrenz auswirken. (1/729)

Die Rechtsabteilung

Bearbeitet vom Verbandssyndikus Assessor Heßler

Folgende Fragen wurden unter anderem gelegentlich des Elgersburger Verkaufskurses behandelt.

Was muß man von der Sicherungsübereignung wissen?

In der heutigen Zeit der Geldknappheit ist es besonders schwer, sich Kredit zu verschaffen, obwohl fast jeder Geschäftsmann mehr oder weniger darauf angewiesen ist. Gegen bloße Personalsicherheit wird Kredit nur in geringer Höhe eingeräumt. Die Erlangung guter Bürgschaften unterliegt im allgemeinen großen Schwierigkeiten, die Eintragung einer Hypothek oder einer Grundschuld auf ein Grundstück kommt nur für wenige in Frage. Gerade der Geschäftsmann aus dem gewerblichen Mittelstand hat vielfach keinen anderen Ausweg, als seine Maschinen, Werkzeuge, Gerätschaften, Warenvorräte, Ladeninventar oder Wohnungseinrichtung zur Sicherheit für einen zu gewährenden Kredit anzubieten. Auf welche Weise ist das nun rechtlich durchführbar?

Die Bestellung eines rechtsgültigen Pfandrechtes, an das man in erster Linie denkt, würde voraussetzen, daß der Verpfänder die zu verpfändenden Sachen aus seinem Vermögen ausscheiden und den Besitz an ihnen dem Pfandgläubiger und Kreditgeber übertragen müßte. Damit ist aber dem Geschäftsmann im vorliegenden Falle nicht gedient, weil er ja die als Sicherheit angebotenen Sachen selbst braucht. Das Werkzeug, die Warenvorräte, die Wohnungseinrichtung usw. sind für ihn unentbehrlich. Es muß also ein anderer Weg gewählt werden, der dem Kreditgeber Sicherheit bietet, aber auch gleichzeitig dem Geschäftsmann die weitere Benutzung der zur Sicherheit gegebenen Sachen gestattet. Das hierzu geeignete Mittel ist die sogenannte Sicherungsübereignung.

Die Sicherungsübereignung wird in der Weise vollzogen, daß sich der Geschäftsmann und sein Kreditgeber