

schreiben wollten — so ähnlich, wie es der Lausitzer Verband im Herbst 1928 machte —, so würden Sie sehr bald zu dem Ergebnis kommen, daß selbst bei einem Bruttoaufschlag von 15 % noch kein zufriedenstellender Verdienst möglich ist, vorausgesetzt, Sie nehmen tatsächlich die erforderlichen Abschreibungen auf Einrichtung, Ware, Ausstattung usw. vor, wie sie in Anbetracht der jagenden Zeit auch angebracht sind!

Ich glaube, es dürfte höchste Zeit sein, daß sich unser Zentralverband einmal mit der Kalkulationsfrage eingehend beschäftigt und vor allem Prüfungen anstellen läßt, welcher Bruttoaufschlag bei einem einigermaßen modern und fortschrittlich geführten Geschäft erforderlich ist! Man sage nicht, daß dies bei der Verschiedenartigkeit der Geschäfte nicht möglich sei! Man kann sehr wohl vielleicht drei verschiedene Normen aufstellen. Die letzten drei Prüfungen von Geschäften unserer Branche hinsichtlich Rationalisierungsmöglichkeiten dürften einen sehr guten Anhalt geben! Man gehe jedoch nicht bei diesen Ermittlungen von dem Standpunkt aus, daß sich jedes Uhrengeschäft derart rationalisieren läßt, daß etwa mit halbem Lager ein doppelter Umsatz erzielt werden könnte — das ist in heutiger Zeit nicht möglich. Man kann vielleicht sein Lager, wenn alle günstigen Voraussetzungen getroffen sind, 1½ mal, wenn es ganz glücklich liegt, zweimal umsetzen (natürlich vom Verkaufspreis der Waren ausgegangen), aber ich glaube, daß das schon Ausnahmen sind. Normal dürfte immer noch ein einmaliger Umschlag in unserer Branche üblich sein. Ja, und nun rechne mir einer vor, wie man bei 15 % Bruttoaufschlag, rein kaufmännisch geurteilt, zurechtkommen soll. (8 % Steuerlasten und bis zu 10 % Miete vom Umsatz, 10–12 % Kapitalverzinsung, Gehälter, Versicherungen, Spesen, Reklame, Abschreibungen (I), Erneuerungen (II), Licht und Heizung, Unternehmerlohn und Reingewinn usw.)

Man wird mir einwenden, daß erstens einmal noch gar keine allgemeine Kalkulation von 15 % verlangt wird, sondern es sich nur um kleinere Sortimente handelt, für welche der Preis „festgesetzt“ wird, und daß zweitens die „Zeit“ eine solche Kalkulation verlangt, und daß man dann eben seine Unkosten so drücken müßte, daß man zurechtkommt! „Gut gebrüllt, Löwe!“ möchte man auf einen solchen Einwand sagen. Erstens ist es vollständig nebensächlich, ob es sich vorläufig nur um kleinere Sortimente handelt, denn auf eins folgt zwei, und auf zwei folgt drei! Es ist gar nicht denkbar, daß es für immer bei diesem kleinen Sortiment bleibt. Und es wird auch unwillkürlich Schule machen, diese Kalkulation, man wird die Preise seiner anderen Uhren alsdann den „festgesetzten“ anpassen müssen, und in gar nicht langer Zeit wird es Allgemeingut sein, und man wird dann sagen können: „Friß oder stirb!“ Entweder kommst du zurecht bei 15 % oder du gehst eben kaputt!

Zweitens wäre es löricht, zu sagen, die Zeit verlangt heute eine solche gedrückte, also herabgesetzte Kalkulation! Ja, wenn es alle Branchen und Unternehmungen und Trusts usw. tun würden, dann würde ich es mir schon gern gefallen lassen! Aber warum gerade wir Uhrmacher in dieser schweren Zeit die Dummen sein sollen — in einer Zeit, wo ein auskömmlicher Aufschlag und Verdienst nie nötiger gewesen ist, ist mir unklar! Das ist mir zu hoch — wie man so sagt —, das verstehen die Götter.

Aber wenn es nun schon nicht mehr zu ändern sein sollte, so tun Sie mir den Gefallen, verehrter Herr Kollege, und erzählen Sie es keinem Kaufmann einer anderen Branche oder Ihrem Schneider, der Ihnen 120 RM. Fassung für den Anzug abnimmt, oder Ihrem Krawattenlieferanten, der mit BUS bis ASS % Aufschlag kalkuliert — diese Kaufleute würden sagen: „Ach Gott, wie sind die Männer dumml!“ (V/908) M. A. C.

Verschiedenes

Die alte Brosche. Es war ein ehrlicher Finder, der die alte Brosche gefunden hatte und sie, nachdem er auf Grund der gesetzlichen Bestimmungen des Fundrechtes Eigentum an ihr erlangt hatte, für 200 RM. an einen Juwelier verkaufte. Der Juwelier stellte die Brosche, mit einem Preis von 750 RM. ausgezeichnet, ins Schaufenster, und hier entdeckte sie der ehemalige Besitzer, der sie verloren hatte. Dieser setzte sich mit dem Finder in Verbindung und beide einigten sich auf folgender Grundlage: Der Finder soll die 200 RM., die er für die Brosche erzielt hat, behalten, jedoch tritt er alle übrigen Ansprüche, die eventuell noch gegen den Juwelier geltend gemacht werden können, an den Verlierer ab. Der Verlierer klagte daraufhin gegen den Juwelier mit der Begründung, daß dieser unter Ausnutzung der Unerfahrenheit des Verkäufers die Brosche zu einem sittenwidrig niedrigen Preise erstanden habe, daß das Geschäft deshalb nichtig sei, und daß infolgedessen der Juwelier die Brosche herausgeben oder Wertersatz in Höhe von 1000 RM. leisten müsse.

Tatsächlich verurteilte zunächst das Landgericht den Juwelier zur Herausgabe der Brosche, aber das Oberlandesgericht Kassel hob dieses Urteil auf und wies die Klage ab. Ein allmodisches Schmuckstück — so führt das Oberlandesgericht aus —, sei keine marktgängige Ware und könne jahrelang liegenbleiben. Der Juwelier könne deshalb den wirklichen Wert nicht dafür anlegen, vielmehr nur den reinen Materialwert, und da ein Sachverständiger diesen auf 250 RM. geschätzt hat, also auf einen Betrag, der nur unerheblich von dem tatsächlich gezahlten Preise abweicht, sei das Verhalten des Juweliers nicht zu beanstanden. Dabei sei es unerheblich, ob es dem Juwelier vielleicht doch gelingt, den Schmuck zu seinem tatsächlichen Werte weiterzuverkaufen; das sei dann mehr oder weniger ein Zufall, mit dessen Eintritt der Juwelier bei Ankauf des Schmuckstückes nicht sicher rechnen kann und auch nicht zu rechnen braucht. (VI 1/889)

Rationeller Uhrenschmuggel in Amerika. Auf eine Beschwerde der New Yorker Uhrenhändler, daß große Mengen Schweizer Uhren zur Hälfte des gewöhnlichen Preises verkauft würden, forschte man diesem Handel näher nach und kam einem schlaun Schmuggelsystem auf die Spur. Der Zoll der in den Vereinigten Staaten auf Uhrenwerke erhoben wird, beträgt 2 Dollar, während der kanadische

Zoll 12½ Cent ausmacht; dagegen müssen Uhrgehäuse, die nach Kanada eingeführt werden, sehr viel höher verzollt werden als bei der Einfuhr nach den Vereinigten Staaten. Diese Verschiedenheit hatte sich nun ein Ring von Schmugglern zunutze gemacht, der große Mengen von Uhrgehäusen in den Vereinigten Staaten und die entsprechenden Uhrwerke in Kanada einfuhrte. Die Uhrwerke wurden dann in extra dafür eingerichteten Automobilreifen über die amerikanische Grenze geschmuggelt und ebenso wurden die entsprechenden Gehäuse nach Kanada geschafft. Die Uhren wurden dann zusammengesetzt und konnten auf diese Weise sehr viel billiger mit großem Vorteil verkauft werden. Der Handel hatte einen sehr großen Umfang angenommen. Es sind bereits mehr als ein Duzend Schmuggler in New York verhaftet worden, und die kanadische Polizei hat auf Grund dieser Meldungen ebenfalls Verhaftungen vorgenommen. (VI 1/891)

Das Zusatzabkommen zum schweiz.-deutschen Handelsvertrag. Die Ratifikationsurkunden sind am 6. Juli ausgetauscht worden. Da das Abkommen gemäß Vereinbarung 14 Tage nach der Ratifikation in Kraft treten soll, wird es also am 20. Juli zu wirken beginnen. (VI 1/890)

10 Jahre Reichsbund Deutscher Papier- und Schreibwarenhändler e. V. Der Reichsbund Deutscher Papier- und Schreibwarenhändler e. V. (Würzburg) konnte mit seiner diesjährigen Tagung, die im Juni in Düsseldorf stattfand, zugleich die Feier des zehnjährigen Bestehens begehen. (VI 1/895)

Zugaben und unlauterer Wettbewerb. Gegen Ende dieses Monats wird im Verlag der „Uhrmacherkunst“, Wilhelm Knapp, Halle (Saale), ein von Verbandssyndikus Assessor Heßler bearbeitetes Büchlein „Zugaben und unlauterer Wettbewerb“ erscheinen. Aus dem Inhalt nennen wir: Der Begriff der Zugabe (die kaufanziehende Wirkung der Zugabe, die Zugabe als Nebenleistung, die Zugabe als selbständige Leistung mit eigenartigem Gebrauchs- oder Genußwert, die Zugabe als unentgeltliche Zuwendung), die Einwände gegen die Zugabe, die Zugabe als unlauterer Wettbewerb (die Gewährung von Zugaben als wettbewerbliche Sittenwidrigkeit, das Zugaberversprechen als unrichtige und als täuschende Reklame), zur Frage einer gesetzlichen Regelung des Zugabewesens (die einer besonderen