

macht. Der Gläubiger kann bis zum 5. Januar 1931 seine Hypothek zur Rückzahlung frühestens zum 31. Dezember 1931 kündigen, und danach nur für den Schluß eines Kalendervierteljahres. Wird zwischen Gläubiger und Schuldner ein Fälligkeitstermin vereinbart und sinkt während dieser Zeit der landesübliche Zinsfuß unter den nach dem Entwurf bestimmten, so ist der Schuldner geschützt, indem er stets unter Einhaltung einer Frist von drei Monaten kündigen kann.

Der Entwurf bemüht sich, den berechtigten Interessen von Gläubiger und Schuldner gerecht zu werden. Und so darf erwartet werden, daß die Umschuldung am 1. Januar 1932 und den darauffolgenden drei Übergangsjahren ohne krisenhafte Störung der Wirtschaft, etwa durch übermäßige Zwangsversteigerungen belasteter Grundstücke, vor sich gehen wird. Viel wird von der Entwicklung des Geldmarktes abhängen. Niemand wird voraussagen können, ob später mit einem Sinken oder Steigen des Zinsfußes zu rechnen ist. Annehmen darf

man aber wohl, daß, falls die Konjunktur den für unsere Volkswirtschaft so dringend ersehnten Aufstieg einmal wieder nimmt, auch die Nachfrage nach Geld steigt, was in der Regel höhere Kreditzinssätze mit sich bringt.

(II/200)

Steuertermine für Juni 1930

Reichssteuern

- 5. Juni: Steuerabzug vom Arbeitslohn für die Zeit vom 16. bis 31. Mai.
- 20. „ Steuerabzug vom Arbeitslohn für die Zeit vom 1. bis 15. Juni.

Gewerbesteuern

- 5. Juni: Badische Gewerbebesteuer bei monatlicher Erhebung.
- 10. „ Württembergische Gewerbebesteuer.
- 16. „ Sächsische Gewerbebesteuer.
- 16. „ Preußische Lohnsummensteuer.

Sprechsaal

Wie kann der Umsatz in billigen Taschen- und Armbanduhren im Uhrenfachgeschäft gehoben werden?

In allen mittleren und größeren Städten Westfalens (und wohl auch in allen größeren Städten Deutschlands) ist der Verkauf an billigen Taschen- und Armbanduhren in der Preislage von 4 bis etwa 18 *RM* in den Uhrenfachgeschäften während der letzten acht Jahre bedeutend zurückgegangen. Gewiß lassen die vielen Straßenuhren bei Uhrmachern und anderen Geschäften für manchen Kunden eine eigene Taschen- oder Armbanduhr als entbehrlich erscheinen, der billige Warenhauswecker im Hause genügt ihm. Aber es werden immer noch eine ganze Menge billiger Uhren gekauft, jedoch nur zum kleinsten Teil in den Uhrenfachgeschäften. Die große Mehrzahl dieser Uhren werden in den Warenhäusern gekauft, weil diese schon eine Taschenuhr mit einem Jahr schriftlicher Garantie für 2,95 *RM* an liefern. Beim Uhrmacher konnte der Käufer zwar eine bessere Taschenuhr bekommen, aber meist erst von 4 *RM* an.

Um nun den Verkauf der billigen Uhren wieder in das Fachgeschäft überzuleiten, macht die Firma Gebrüder Thiel eine großzügige Reklame für eine „Markenuhr Thiel schon von 5 *RM* an in den Uhrenfachgeschäften“. Die Firma Gebrüder Thiel und auch viele Uhrmacher hatten die Insertion mit Angabe des Verkaufspreises für wirkungsvoller als ohne Preisangabe. Andere Uhrmacher jedoch waren gegen eine Preisinsertion, unter anderem weil andere Fabriken dann mit noch billigeren Preisen ihre Erzeugnisse anbieten würden; und wenn auch bei 5 *RM* Verkaufspreis dem Uhrmacher noch ein angemessener Nutzen bliebe, so würde es bei niedrigeren Preisen nicht mehr so sein.

Im Sprechsaalartikel der Nr. 18 der UHRMACHERKUNST verteidigt nun ein Kollege die Insertion der Firma Gebrüder Thiel mit dem 5-*RM*-Preis: „So viel Verstand besitzt der Laie doch, daß er sich sagt: Wenn ich beim Uhrmacher schon von 5 *RM* an eine Uhr erhalten kann, dann kaufe ich dort, ich habe dann die Gewißheit, beim Fachmann zu kaufen, was mir immer eine Garantie für meine Uhr bedeutet.“ Nein, mein lieber Kollege, ich habe dies vor Jahren auch geglaubt, aber diesen Verstand besitzt der Laie eben nicht, denn er weiß, daß er hier beim Uhrmacher schon von 4 *RM* an eine Taschenuhr bekommen kann, und er kauft doch meist im Warenhaus. Sein Verstand sagt ihm: Die Warenhäuser sind in großen Konzernen vereinigt. Sie geben große Bestellungen auf

einmal gegen sofortige Kasse auf, kaufen ihre Waren, darunter auch Uhren, bedeutend billiger ein und verkaufen sie dementsprechend billiger. Der einzelne Uhrmacher kann nur kleine Mengen beziehen und muß daher teurer sein. Darum geht der Laie nicht zum Uhrmacher, sondern ins Warenhaus, wo ihm ja auch ein Jahr schriftliche Garantie gegeben wird.

Nun höre ich manchen Kollegen sagen: „Was brauchen wir uns um den billigsten Wecker und die billigste Taschenuhr so zu reißen, da ist ja doch nichts daran verdient.“ – Ja, wenn es sich nur um diese billigsten Uhren handeln würde, könnte man den Einwurf gelten lassen; aber in Wirklichkeit ist die Sache so, daß die Warenhäuser mit den Preisen dieser billigsten Uhren dem Publikum eingepreßt haben: Wir Warenhäuser sind mit unseren Uhren unbestritten billiger als der Uhrmacher! Dann gingen sie dazu über, große Uhrenlager in jeder Preislage bis zu etwa 25 *RM* sich zuzulegen. Dies hat in den letzten acht Jahren eine immer größere Abwanderung der Käuferschicht, die billige Uhren bevorzugt, in die Warenhäuser veranlaßt. Es macht so viel aus, daß viele Uhrmacher gegen früher jetzt vielleicht nur den achten Teil der Uhren in der Preislage bis 18 *RM* verkaufen. Die Kundschaft, die diese Uhren früher beim Uhrmacher kaufte, glaubt jetzt, das Warenhaus ist billiger und kauft dort. Das ist doch ein großer Schaden für den Uhrmacher!

Wie kann dem abgeholfen werden? Wie kann diese Kundschaft dem Uhrenfachgeschäft wieder zugeführt werden? – Liebe Kollegen, es gibt einen Weg dazu, aber nur einen: Wir müssen der Kundschaft beweisen, daß sie beim Uhrmacher Uhren ebenso billig kaufen kann wie im Warenhaus. Dazu ist erforderlich, daß der Uhrmacher durch gemeinsamen Kassaeinkauf die billigsten Uhren ebenso billig einkaufen kann wie ein Warenhauskonzern, und daß dann in genügender Weise dem Publikum bekanntgegeben wird, daß der Uhrmacher jetzt in der Lage sei, infolge gemeinsamen Einkaufs ohne verteuernenden Zwischenhandel so billig wie irgendein Warenhaus oder irgendeine andere Stelle zu liefern.

Ist nun dieser Einkauf zu gleich billigen Preisen, wie sie dem Warenhaus eingeräumt werden, dem Uhrmacher möglich, ohne daß Fabrikanten und Großhändler in ihren Verdiensten Schaden erleiden? Ich bin überzeugt davon und möchte den Weg dazu zeigen. Was den Fabrikanten betrifft, so wird ein Großhändler, der