



## VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

56. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 27. NOVEMBER 1931 / Nummer 48

### Einiges über Zusammenarbeit und Verbandsbestrebungen der Uhrmacher Amerikas

Von Dr. W. Hornung

Amerika ist nicht mehr das Land der unbegrenzten Möglichkeiten, wenn man auch noch sagen kann: „Amerika, du hast es besser.“ Der geschäftlichen Ausdehnung des einzelnen sind durch scharfe Konkurrenz, durch Nachlassen der Kaufkraft, durch starke Arbeitslosigkeit und durch Steuerbelastung Grenzen gezogen. Die Uhrmacherschaft Amerikas begegnet den drohenden Schwierigkeiten durch engeren Zusammenschluß ihrer Organisationen, die erhebliche Kampfmittel aufwenden, um Einfluß auf die Gesetzgebung, sei es in der Union oder in den 48 Einzelstaaten, zu gewinnen, damit ihre Belange nicht beiseite geschoben werden.

Auch in der Staatskasse der Vereinigten Staaten Nordamerikas zeigt sich ein Defizit, das zu decken ist. Die Regierung zieht in Erwägung, entweder eine allgemeine Umsatzsteuer von  $1\frac{1}{2}\%$ , oder aber eine Luxussteuer von vielleicht  $5\%$  zu erheben. Der Juwelier- und Uhreneinzelhandel nimmt als das kleinere Übel natürlich lieber die allgemeine Umsatzsteuer in Kauf, als der Gefahr ausgesetzt zu werden, sein Gewerbe sondersteuerbelastet zu bekommen in einem Ausmaß von  $5\%$  der gefügigen Verkäufe. Die Ansichten der Mitglieder der Regierung über die Zweckmäßigkeit einer allgemeinen oder einer Sonderumsatzsteuer scheinen geteilt zu sein. Man wird hier den Weg zu gehen suchen, der am wenigsten dem sich anbahnenden Wiederaufschwung des Geschäftslebens hinderlich ist.

Der Nationalverband der Juwelier- und Uhreneinzelhändler ist entschlossen, den Kampf gegen die Gefahr der Einführung einer seine Mitglieder ohne Zweifel geschäftlich stark schädigenden Luxussteuer aufzunehmen. Die Einheillichkeit und die sich daraus ergebende Stärke seiner Organisation ermöglicht es, sich Einfluß auf die gesetzgebenden Körperschaften zu verschaffen. Mit kleinen Mitteln ist dabei in Amerika nichts zu erreichen, denn andere Geschäftszweige, z. B. die Automobilbranche, werden ebenfalls bemüht sein, daß nicht etwa ihnen steuerliche Sonderlasten aufgebürdet werden.

Ebenso wie bei uns kommt es auch in Amerika vor, daß Fabriken oder Grossisten Direktverkäufe an den Verbraucher vorzunehmen versuchen. So spricht man dort von einem retailing - wholesaler - Problem; es ist üblich geworden, daß Grossisten besondere Kataloge, die speziell für den direkten Verkauf zu

Engrospreisen an die Angehörigen von Heer und Marine bestimmt sind, herausgeben. Auch in diesem Punkte steht der Unionverband der Juweliere und Uhrmacher kampfbereit, ausgestattet mit den erforderlichen finanziellen Mitteln.

Bei der letzten Konvention des Verbandes wurde beschlossen, einen Kampffonds für die erwähnten Zwecke in Höhe von mindestens 50000 \$ (210000 RM) zu bilden. Aus der Bereitwilligkeit der Mitglieder, einen im Hinblick auf die schlechte Geschäftslage doch immerhin recht erheblichen Beitrag von über 200000 RM aufzubringen, läßt sich auf die harmonische Zusammenarbeit unserer amerikanischen Kollegen schließen. Auch ihnen macht es zur Zeit große Schwierigkeiten, die Unkosten, vornehmlich die hohen Ladenmieten, aufzubringen. Wer einen langfristigen Mietvertrag hat, ist auf die Einsicht und das Entgegenkommen seines Vermieters angewiesen. Wer dagegen heute neu ein Geschäftslokal mieten will, kann für mäßige Miete aus der Reihe der namentlich in den großen Städten genügend leerstehenden Läden die Wahl treffen.

Der Verband bekämpft auch die Gepflogenheit von Grossisten und Fabrikanten, Gegenstände des Juwelier- und Uhrenhandels für Prämienszwecke direkt, z. B. an Ordens- oder Bruderorganisationen, welche drüben sehr zahlreich sind und große Mitgliederzahl aufweisen, abzugeben. Allerdings wird er sich auf Proteste zu beschränken haben, da gesetzliche Maßnahmen, wonach derartige Lieferungen durch den Einzelhandel zu gehen haben, nicht zu erwarten sind.

Ein besonderes Verdienst hat sich der Verband durch sein Bestreben zur Veredelung der Geschäftsmoral erworben. Bei dem Kampf gegen den Mißbrauch der Zeitgarantieangaben auf Uhrengehäusen (gold filled oder Golddouble) — die neuen gesetzlichen Bestimmungen darüber brachten wir in Nr. 40 der UHRMACHERKUNST — hat der Verband regen Anteil gehabt.

Das Bestreben im amerikanischen Juwelier- und Uhrmachergewerbe, sich ethischer Prinzipien zu bedienen, scheint jetzt besonders wach zu werden. Man ist der Meinung, daß, sobald in den Reihen des Einzelhandels ethische Grundsätze bei den Kollegen zueinander, ferner aber auch zu ihren Grossisten obwalten, es dann leichter ist, gewissen Mißbräuchen zu begegnen.