

Ferner veranstaltete die Verkaufsberatung drei Kurse für den Großhandel und für Vertreter. Auch diese Kurse brachten wertvolle Anregungen, die noch zu verarbeiten sind.

Nach dem Beschluß der Reichstagung sollen unsere Mitglieder sich dem Zentralverband gegenüber verpflichten, die Ziele der Verkaufsberatung zu unterstützen und ihre Einkäufe bei den mit uns verbundenen Vertragsfabriken oder den Vertragsgrossisten tätigen. Von diesen Verpflichtungsscheinen stehen von vielen Kollegen noch die Unterschriften aus. Es sind bisher rund 3000 Verpflichtungsscheine beim Zentralverband eingegangen.

In diesem Monat führt die Verkaufsberatung wiederum Verkaufskurse durch. Unsere früheren erfolgreichen Verkaufskurse ruhten seit Oktober 1929. Im Februar findet nach dem Muster unserer früheren Verkaufskurse ein solcher in Alexisbad im Harz statt. Die vorgesehene Teilnehmerzahl war bald erreicht, so daß wir weitere Meldungen für später zurückstellen mußten. Erfreulich ist, daß unsere Kurse auch im Auslande Beachtung finden; so nehmen in Alexisbad Kollegen aus Triest, Mailand und Bozen an dem Kursus teil. Ferner finden noch Verkaufskurse statt in Altona und München. Auch der Altonaer Kursus ist weit überzeichnet, so daß es sich notwendig machte, für Anfang April einen weiteren Kursus einzurichten.

Gegenwärtig arbeitet die Verkaufsberatung daran, in Gemeinschaft mit dem Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit eine Marktanalyse für Uhren durchzuführen, um festzustellen, welche Vorbedingungen für eine werbewirksame Propaganda notwendig sind.

Die Tätigkeit des Zentralverbandes für die Leistungssteigerung seiner kaufmännisch eingestellten Mitglieder ist auch außerhalb des Faches beachtet und anerkannt worden.

Kurz nach der Reichstagung kam über Deutschland die sogenannte Juli-Krise. Sie beleuchtete schlagartig, in welcher schweren wirtschaftlichen Lage sich Deutschland befindet und welchen Gefahren unsere Wirtschaft und damit die Wirtschaft jedes einzelnen ausgesetzt ist. Die Schalterschließung der Danabank verursachte eine große Erregung und Unsicherheit, die sich für wenige Tage in einer Umsatzsteigerung im Uhrengeschäft auswirkte. Die Gefahren der Inflation sind noch allzu frisch in unserem Gedächtnis. Schlagartig setzte bei den Großhandlungen teilweise eine starke Nachfrage nach massiven Goldwaren ein, die den Verband der Edelmetallgrossisten veranlaßte, scharfe Zahlungsbedingungen aufzustellen. Durch Verhandlungen gelang es uns, in kurzer Zeit wieder die normalen Zahlungsbedingungen herzustellen. Wenn auch eine gewisse Beruhigung eingetreten ist, so fühlt doch allzu stark die Wirtschaft, wie abhängig sie von innen- und außenpolitischen Verhältnissen ist. Diese Unsicherheit machte sich auch darin geltend, daß immer mehr Firmen dazu übergingen, ihre Rechnungen in Goldmark auszustellen. Die Frage der Goldmarkberechnung wird den Hauptausschuß beschäftigen, der versuchen wird, einen gerechten Ausgleich des Risikos herbeizuführen, um die Schädigungen abzuwenden, die mit einem starren Festhalten an einem einseitigen Standpunkt auf der einen wie auf der anderen Seite verbunden sind.

Die Währungslage der Reichsbank brachte durch die Notverordnungen eine Beschränkung des Goldverkehrs mit sich. Eine Folge davon war, daß durch das Finanzministerium die seit Jahren übliche Verlängerung der Weiterveräußerungsbescheinigung für 1932 nicht verordnet wurde. Es ist deshalb notwendig, die Weiterveräußerungsbescheinigung neu zu beantragen. Wie aus den Rück-

fragen der Finanzämter an uns über die Unbedenklichkeit der Ausstellung der Weiterveräußerungsbescheinigung an den einzelnen hervorgeht, haben offenbar sehr viele Kollegen die Wichtigkeit der Weiterveräußerungsbescheinigung nicht erkannt. Wir raten dringend, die Weiterveräußerungsbescheinigung zu beantragen, da sie voraussichtlich für die spätere Zeit noch wichtiger werden kann, als sie heute schon ist.

Die Aussichten für ein einigermaßen erträgliches Weihnachtsgeschäft waren nicht ungünstig, da durch die unsichere Lage große Käuferschichten geneigt waren, die abgehobenen Spargelder in wertbeständiger Ware anzulegen. Leider brachte die Notverordnung Mitte Dezember eine große Zurückhaltung aller Käuferschichten. Die Auswirkungen der von der Reichsregierung ausgegebenen Preisabbau-Parole sind auch heute noch nicht überwunden.

Die Tätigkeit des Preiskommissars vermochte es, unterstützt durch die scharfen Wettbewerbsverhältnisse, die Preise im Einzelhandel und der Industrie zu senken. Leider ist eine Erleichterung der Wirtschaft durch die Senkung der öffentlichen Tarife (Post, Eisenbahn, Licht usw.) in dem wünschenswerten Umfange nicht eingetreten. Durch die Erhöhung der Umsatzsteuer wurden der Wirtschaft neue Lasten auferlegt.

Nicht unberührt bleiben wird unser Gewerbe durch den Abbruch der deutsch-schweizerischen Handelsvertragsverhandlungen. Am 5. Februar sind die autonomen Zollsätze mit der Schweiz in Kraft getreten. Wenn auch wegen der schlechten Wirtschaftslage die Auswirkung dieser Zollerhöhung im Augenblick nicht allzu schwer in Erscheinung treten wird, so bedeutet die Erschwerung des Verkehrs mit der Schweiz eine weitere Belastung unseres Gewerbes.

Die Verbandsstatistik ist nunmehr seit Januar in der neuen Form durchgeführt, und sie ermöglicht einen viel tieferen und klareren Einblick in die Wirtschaftsentwicklung des Uhrengeschäftes als die frühere einfache Statistik. Der Jahresumsatz des Jahres 1931 ist gegenüber dem Jahresumsatz des Jahres 1930 um rund 20% zurückgeblieben (81,16). Die Gesamtkosten einschließlich eines Unternehmerlohnes betragen im Jahre 1931 46,44% vom Umsatz. Das bedeutet, daß der Kalkulationsdurchschnittsaufschlag rund 11% betragen müßte. Es braucht hier nicht ausgeführt zu werden, daß ein derartiger Durchschnittsaufschlagssatz nicht zu erreichen ist. Da mit einem weiteren Umsatzrückgang zu rechnen ist, so folgt daraus, daß im Uhrengewerbe die Geschäfte ihre Existenz nur dadurch aufrechterhalten, daß sie von ihrem Lager zehren. Der Einkauf ist demzufolge auch im Jahre 1931 gegenüber dem Jahre 1930 erheblich zurückgeblieben, er beträgt nur 67,6%.

Der Wareneingang betrug 1931 vom Verkaufsumsatz 50,3%. Der Umsatz je Kunde (Ladenverkauf) betrug im Durchschnitt 8,30 RM, während der Umsatz je Kunde (Reparatur) 2,96 RM beträgt. In diesen Zahlen kommt der Rückgang der Kaufkraft stark zum Ausdruck.

In den letzten Jahren haben wir immer wieder nachdrücklich auf die Bedeutung einer rationellen Lagerwirtschaft hingewiesen. Wie wichtig gerade diese Frage für die Existenz des Uhrengeschäftes ist, hat der Verlauf des letzten Geschäftsjahres mit aller Deutlichkeit gezeigt.

Der Vorstand trat am 22. u. 23. November in Halle a. S. zu einer Sitzung zusammen, um eingehend über die gegenwärtige Lage zu beraten. Im Vordergrund stand auch die Neuberatung eines Haushaltplanes, da sich inzwischen