

loser Preisschuß im Sinne des Wettbewerbsgesetzes bzw. der entsprechenden höchstrichterlichen Entscheidungen nicht bestand, und weil es zweitens an wirkungsvollen Maßnahmen gegen lörrichte Unterbieter fehlte. Die „Verkaufsberatung für den Deutschen Uhrenfachhandel“ hat schon vor vielen Monaten die Einführung des lückenlosen Preisschusses für alle Uhren mit festgelegten Publikumspreisen gefordert. Der Wirtschaftsausschuß ist dieser Forderung nachdrücklichst beigetreten und hat beschlossen, nur noch solche Publikumspreise den Fabriken zu genehmigen, die lückenlos geschützt werden. Dieser Beschluß ist auch dahin zu kommentieren, daß die Publikumspreise für alle Uhren, bei denen ein lückenloser Preisschuß nicht eingeführt wird, für ungültig erklärt werden, so daß diese Uhren den Charakter von Markenuhren mit Publikumspreisen verlieren. Dem Verlangen der Verkaufsberatung standen zunächst die Bestimmungen der Vierten Notverordnung vom Dezember 1931 entgegen, die eine Einführung gebundener Preise von der Zustimmung des Reichswirtschaftsministers abhängig machten. Wenn auch die Möglichkeit bestanden hätte, diese Genehmigung des Wirtschaftsministers für gebundene Uhrenpreise zu erhalten, so erwies es sich doch als faktisch zweckvoller, die Aufhebung dieser Bestimmungen, die in der Notverordnung zum 30. Juni befristet waren, abzuwarten.

Lückenloser Preisschuß bald in Kraft

In einer gemeinsamen Sitzung der Vertreter der Verlagsfabriken, des Grossistenverbandes und des Zentralverbandes ist der Beschluß einstimmig gefaßt worden, künftig die Uhren-Publikumspreise lückenlos zu schützen und jeden Unterbieter sofort gerichtlich zu belangen. Für die technische Durchführung des Preisschusses werden die entsprechenden Bestimmungen geschaffen werden. Es gibt verschiedene Wege, die zum gleichen Ziel führen. In Kürze wird man hierüber genaue Angaben der Öffentlichkeit machen können. Gewiß ist schon heute, daß durch den lückenlosen Preisschuß wirkungsvolle Maßnahmen gegen den Unterbieter möglich sind. Die hohen Prozeßkosten allein, die der Unterbieter zahlen muß, werden

als abschreckendes Beispiel eine heilsame Wirkung ausüben.

Der Preisschuß in der Praxis des Uhrenverkäufers

Bei den praktischen Auswirkungen des Preisschusses ist zunächst zu bedenken, daß nicht alle Uhren als preisgeschützte Uhren zu betrachten sind. Es handelt sich gewöhnlich nur um die Markenuhren, die auch bisher schon mit Publikumspreisen von den Fabriken geliefert wurden. Es bestehen für den Uhrmacher also immer noch ausreichende Möglichkeiten für eine eigene Kalkulation. Die preisgebundenen Uhren haben gegenüber den anderen freilich den Vorzug, daß der Uhrmacher beim Verkauf hierauf hinweisen kann. Der Kunde kann dann weder in Königsberg noch in Ulm die gleiche Uhr zu einem unter dem festgelegten Preis liegenden Betrag kaufen. Eine große Sicherheit wird dadurch dem Verkäufer gegeben. Seine Verkaufsmethode braucht nicht mehr allein auf den Preis abgestellt zu sein; er kann sich mehr um die wirkliche Warenempfehlung (Aussehen, Qualität, Behandlungsvorschriften usw.) kümmern.

Wird eine Unterbietung festgestellt, so ist eine Meldung an die zuständige Stelle erforderlich, damit diese unverzüglich im Wege der einstweiligen Verfügung (deren Kosten der Unterbieter zu tragen hat) gegen den Unterbieter vorgehen kann. Der Schaden kann dadurch in den meisten Fällen umgehend und wirkungsvoll behoben werden.

Zu beachten ist auch, daß eine Rabattgabe beim Verkauf preisgebundener Uhren nicht zulässig ist. Eine Rabattgabe ist genau so als Unterbietung anzusehen wie jede andere Preisveränderung. Die meines Erachtens nicht empfehlenswerte Rabattgabe an Mitglieder von Vereinen, an Beamte oder dgl. muß ebenfalls bei diesen Uhren unterbleiben. Wie bei allen anderen Markenwaren, so sind auch Markenuhren mit festem Preis von jeder Rabattgabe ausdrücklichst auszunehmen.

Wir hoffen, daß die Maßnahmen zum Schutz der Preise mit zur notwendigen Gesundung des Gewerbes beitragen. (I/905)

Wirtschaft und Goldwährung

Seit einem Jahr wird auch in Deutschland viel darüber gesprochen, ob es notwendig sein wird, von der Goldwährung abzugehen, ebenso wie es England und die nordischen Staaten im vorigen Jahre getan haben. Wir sind der Meinung, daß die Reichsbank mit allen Mitteln die Mark verteidigen wird und daß das auch in wirtschaftlicher Hinsicht das vernünftigste ist; denn niemand kann in Deutschland nochmals eine Schuldabwälzung auf Kosten der kleinen Sparer ertragen.

Wir haben uns selbstverständlich mit den wirtschaftlichen Auswirkungen durch die Aufgabe der Goldkernwährung näher beschäftigt, um uns zu unterrichten. Unsere Leser wird es gleichfalls interessieren, von den Erfahrungen zu hören, die man in anderen Ländern mit der Aufhebung der Goldwährung gemacht hat.

Durch unsere persönlichen Beziehungen zum Ausland war es möglich, über diese Frage von einem Freund aus England nähere Auskunft zu bekommen, die wir in den wesentlichsten Teilen im nachstehenden wiedergeben wollen:

Der direkte Einfluß als Folge des Aufgebens der Goldwährung war, daß unsere sämtliche Einfuhr sich um die Differenz, die im Gelde gegenüber der Goldwährung bestand, sich verteuerte; infolgedessen haben alle fertig eingeführten Waren entsprechend erhöht werden müssen.

Die Preise hingegen für Gegenstände, die in England fabriziert werden, sind nicht gestiegen, es sei denn, daß sie aus Gold hergestellt waren oder daß das Material eingeführt worden war. Waren solche Gegenstände aus Gold, so kosteten sie entsprechend dem gestiegenen Preise für Gold mehr, und wenn das Material vom Auslande eingeführt worden war, so mußten die Fabrikationskosten sich ebenfalls entsprechend steigern.

Die Preise sind genau im Verhältnis zu der Veränderung des Pfundes gestiegen, soweit die Ware aus dem Ausland eingeführt worden ist, aber nicht für Artikel, die im Inland fabriziert worden sind.

Eine Zunahme in der Nachfrage nach Juwelierartikeln und Uhren als Folge des Verlassens des Goldstandards ist nicht eingetreten. Das Publikum verhält sich weiter sehr vorsichtig im Einkauf. Mit anderen Worten: Das Geschäft ist nicht gut, und es besteht keine nennenswerte Zunahme seit der Änderung im Werte des Pfundes. Die Aufgabe des Goldstandards hat indessen zuwege gebracht, daß wenigstens ein weiterer Niedergang im Geschäft aufgehalten wurde.

Bisher hatte sich statistisch gezeigt, daß von Monat zu Monat der Umsatz zurückging, aber seit Beginn des Jahres ist dieser weitere Rückgang zum Stillstand gekommen. (I/902)