

Die neue Lederpreis-Verordnung

Erläuterung für die Praxis von Friß Salzsieder

Am 4. Mai 1937 ist im „Reichsgesetzblatt“ Nr. 57 die Verordnung über die Bildung von Preisen und Entgelten auf dem Gebiet der Lederwirtschaft, die Lederpreis-Verordnung, erschienen.

Die neue Lederpreis-Verordnung bezweckt, daß Lederwaren im Einzelhandel nicht höher verkauft werden dürfen als im Jahre 1934.

Wenn z. B. ein Artikel im Jahre 1934 im Einkaufswert (Fakturenwert des Lieferanten) von 0,50 RM mit einem Gewinnaufschlag von 50%, also zum Preise von 0,75 RM, wiederveräußert wurde, so darf der Handelsaufschlag von 0,25 RM keinesfalls erhöht werden. Diese Handelsspanne bleibt bei in Art, Güte und Menge vergleichbaren Waren immer unveränderlich.

Infolge Preissteigerungen am internationalen Häute- und Ledermarkt ist die Industrie nicht immer in der Lage, die Preise von 1934 einzuhalten. In diesem Falle darf die absolute Handelsspanne von 1934 nicht erhöht werden. Wenn also ein Artikel, dessen Einkaufspreis 1934 0,50 RM betrug, sich heute auf 0,60 RM stellt, so hat der Wiederveräußerer folgendermaßen den Verkaufspreis zu errechnen: Einkaufswert von 1934 0,50 RM, zuzüglich Gewinnaufschlag 0,25 RM = 0,75 RM + 0,10 RM Zuschlag für Preissteigerung im Einkaufspreis, heutiger Verkaufshöchstpreis 0,85 RM. Der genehmigte Preisaufschlag darf also nur durch Hintenanhängen berücksichtigt werden. In keinem Fall darf die effektive Handelsspanne von 1934 überschritten werden.

Sollten dem Wiederverkäufer Vergleichsunterlagen fehlen, was bei dem häufigen Wechsel der Mode vorkommt, so bestimmt die Verordnung für diesen Fall im Artikel II, Absatz 3, folgendes:

Ist zur Feststellung des höchstzulässigen Preises eine nach Art, Güte und Menge vergleichbare Ware aus dem Jahre 1934 nicht zu ermitteln, so darf zu den tatsächlich gezahlten Einkaufspreisen nur diejenige Verkaufsspanne hinzugeschlagen werden, die als Verkaufsspanne für einen ähnlichen Artikel, zu berechnen ist, der zur Zeit zu dem gleichen Preis eingekauft worden ist oder hätte eingekauft werden können. Als Beispiel: Ein Artikel ist in einem neuen Muster erschienen oder der Wiederveräußerer hat seinen Lieferanten gewechselt und diese Ware stellt sich heute auf 0,70 RM im Einkauf. Im Vergleich mit anderen Artikeln betrug aber der Einkaufspreis im Jahre 1934 nur 0,50 RM, so muß der Verkaufspreis folgendermaßen errechnet werden: Einkaufswert 1934 0,50 RM, zuzüglich effektiver Gewinnaufschlag 0,25 RM + 0,20 RM für Rohstoffpreiserhöhung, heutiger zulässiger Höchstpreis 0,95 RM. In diesem Falle ist die Verantwortung des Wiederveräußerers besonders groß, denn er muß jederzeit in der Lage sein, der Preisüberwachungsstelle korrekte Berechnungsunterlagen vorzulegen und Preisermittlungen ähnlicher Artikel zur Verfügung halten. (VI 1/7221)

Ein Handwerksmeister wirbt mit Erfolg

In Heft 5 der „Verkaufspraxis“ ist ein ausführlicher Aufsatz veröffentlicht, der darlegt, wie zielbewußte Werbung — die nicht einmal viel gekostet hat — den Aufstieg eines Uhrmachermeisters begründete. Sie kennen seinen Namen sicherlich: es ist Meister Steggemann, der durch seine Wiederherstellung der Möllinger Kunstuhr im Schloß zu Berlin zuerst bekannt wurde. In dieser Richtung wurde nun weiter gearbeitet, und es ist besonders hervorzuheben, daß hier Werbefriefe ganz persönlicher Art sehr gute Erfolge hatten. Immer weiter zog sich der Kreis der Interessenten an Kunstuhren und ihrer Wiederherstellung, und heute hat der Name des Meisters einen ausgezeichneten Klang. (VI 1/7246)

Die Chemnißer Kunstuhr

In unserer Nr. 21 brachten wir die Mitteilung von dem neuen Chemnißer Glockenspiel. Heute können wir Ihnen zeigen, wie die Figuren aussehen.



Foto: Schulze

Unser Bild zeigt den Bergmann, der um 18 Uhr aus der Pforte tritt, wobei das schöne Erzgebirgslied „s ist Feierohmd“ erklingt. (VI 1/7223)

Reichsinnungsverbands - Nachrichten

(201) Rudolf - Flume - Stiftungen

Seit Jahren unterstützt die Firma Rudolf Flume unseren Nachwuchs dadurch, daß sie jährlich einen Betrag von 600 RM für Prämien der besten Arbeiten der Zwischenprüfungen des Reichsinnungsverbandes zur Verfügung stellt. Anlässlich des 50jährigen Jubiläums hat die Firma Flume diesen jährlichen Betrag von 600 RM auf 1000 RM erhöht.

Neben dieser laufenden Zuwendung zur Förderung des Nachwuchses hat außerdem die Firma Flume anlässlich ihres 50jährigen Geschäftsjubiläums dem Reichsinnungsverband des Uhrmacherhandwerks einen Betrag von 3000 RM zur Verfügung gestellt, wovon 2000 RM zur Förderung des Nachwuchses im Uhrmacherhandwerk und 1000 RM für Unterstützungszwecke bestimmt worden sind.

Wir sprechen der Firma Rudolf Flume unseren allerherzlichsten Dank für diese Stiftungen und Spenden aus. Wir erkennen darin die Bestätigung der Einstellung der Firma Flume, die von jeher fachtreu und handwerkertreu war. (VII/201)

Reichsinnungsverband des Uhrmacherhandwerks

H. Flügel,
Reichsinnungsmeister.

W. König,
Geschäftsführer.

Innungsnachrichten

Insel Usedom. Am 13. Juni 1937, vormittags 9 Uhr, findet in Swinemünde („Alter Friß“) unter Leitung von Obermeister Friedrich Leifermann eine Pflicht-Innungsversammlung für den Bezirk Insel Usedom statt. Bericht über die Obermeister-Tagung in Waren. (VII/1500)

Altona. Infolge des Groß-Hamburg-Gesetzes fand am 11. Mai 1937 die Abschlußversammlung der Uhrmacherinnung des Kreises Altona bei Pabst statt. Der Obermeister G. Schallwig eröffnete die Versammlung und begrüßte die Kollegen sowie den Vorstand und Beirat der Hamburger Innung, die Vertreter der Presse und unser Ehrenmitglied W. Rings. Er erwähnte weiter, daß unsere Innung seit 1. April 1937 in die Hamburger Innung aufgenommen sei und die Verschmelzung am heutigen Abend erfolgen müsse. Die beiden Lehrlinge des Kollegen Kikky, Dubbecke und Schmidt, wurden für gute Leistungen vom Obermeister beglückwünscht und erhielten je einen Gutschein für Werkzeuge. Zum 40jährigen Geschäftsjubiläum wurde Kollege Deichert vom Obermeister beglückwünscht. Die neuen Fachzeichen wurden an die Kollegen verteilt. Hierauf erfolgt die Verschmelzung der Altonaer Innung in die Hamburger Innung. Obermeister Schallwig übergab die Altonaer Innung zu treuen Händen an den zweiten Obermeister, Kollegen Meyer, der Hamburger Innung. Derselbe legte in einer längeren Ausführung die Vorzüge der Zusammenlegung der Innungen den Kollegen