Preistreibereien während des Krieges, sondern auch für eine gesunde Rentabilitätsgestaltung im Einzelhandel gegeben. Die Preisstopverordnung wirkte sich in der Praxis meist nicht nur nach oben, sondern auch nach unten aus. Unerfreuliche Preisschleudereien und dadurch hervorgerufene schmutzige Konkurrenzmethoden verschwanden auf dem Gebiete des Einzelhandels.

Die günstige Umsatzentwicklung der letzten Jahre bei fixiertem Preisniveau und die damit verbundenen Mehrgewinne waren dem Einzelhändler sehr zu gönnen. Gehörte er doch zu den Wirtschaftskreisen, die ganz besonders schwer unter den Krisenjahren gelitten hatten. Dem Einzelhändler war die Möglichkeit gegeben, seinen Betrieb wieder zu sanieren, die Läger aufzufüllen und an eine neue Kapitalbildung zu denken.

Während des Krieges hielt die günstige Umsatzentwicklung an, ja sie nahm in vielen Fällen noch erheblich zu. Dies konnte nicht nur im Einzelhandel, sondern auch in manchen anderen Wirtschaftskreisen festgestellt werden. So hatten z. B. auch alle für kriegswichtige Erzeugnisse arbeitenden Unternehmen erhebliche Steigerungen ihrer Umsätze zu verzeichnen. Dadurch waren aber auch Möglichkeiten für eine Preissenkung geschaffen, die natürlich in den einzelnen Geschäftszweigen ein ganz verschiedenes Ausmaß haben kann.

Mit diesem Thema beschäftigt sich der neue Erlaß des Reichskommissars für die Preisbildung. Er bringt zum Ausdruck, daß es nicht nur erforderlich ist, die Preisstopverordnung vom Jahre 1936 weiterhin strikt zu beachten, sondern daß die in der Wirtschaft erzielten, über das normale Maß hinausgehenden Gewinne (infolge der durch den Krieg erhöhten Umsätze) zu vernunftgemäßen Preissenkungen benutzt werden sollen. Es heißt dort: „Wenn zum Beispiel jemand ... das Anschwellen von Aufträgen .... dazu benutzt, sich einen Gewinn zu verschaffen, der den übersteigt, der bei normaler Wirtschaftslage erzielt worden wäre, so ist das weder mit den Grundsätzen einer kriegsverpflichteten Wirtschaft, noch mit dem Geschäftsgebaren eines ehrlichen Kaufmannes zu vereinbaren und deshalb verboten und strafbar.... In solchen Fällen müssen die Preise gesenkt werden, auch wenn sie nach den sonstigen Preisvorschriften zulässig sein sollten." Es wird weiter in dem Erlaß ausgeführt, daß auch ein übernormaler Gewinn, der durch den Verkauf von Waren geringerer Qualität zu den bisher gültigen Preisen erzielt wird, dazu benutzt werden muß, eine Preissenkung herbeizuführen.

Die wichtige Frage, wann ein Gewinn als normal oder wann ein Preis als zu hoch anzusehen ist, beantwortet der Erlaß mit einem Appell an das Verantwortungsgefühl des Kaufmannes: „Es muß angenommen werden, daß jeder Angehörige der deutschen Wirtschaft weiß, wann ein Preis zu hoch ist, und daß er sich darüber klar ist, daß die Kriegsverhältnisse es nicht gestatten, bei der Frage, ob ein Gewinn normal oder angemessen ist, die in Friedenszeiten üblichen und erlaubten Maßstäbe anzulegen, daß der Krieg vielmehr von jedem erhebliche Opfer verlangt."

Dieser Erlaß ist für den Uhrmacher von großem Interesse. Wem es möglich gewesen ist, durch gesteigerte Nachfrage einen höheren Umsatz und dadurch einen höheren Gewinn zu erzielen, muß jetzt sorgfältig prüfen, inwieweit er die von ihm vertriebenen Erzeugnisse verbilligen kann. Gewiß wird man nicht einer ziellosen Preisschleuderei das Wort reden, es müssen nun aber die verantwortlichen Organisationen prüfen, welche Möglichkeiten nach dem neuesten Erlaß des Reichskommissars für die Preisbildung gegeben sind, um die bisherige Preisgestaltung zu ändern. Der Uhrmacher wird gewiß nicht in dem Bestreben arbeiten, Kriegsgewinne einzuheimsen, sondern wird gern auch zu seinem Teil dazu beitragen wollen, den Verbrauchern während des Krieges möglichst viele Güter zu günstigen Preisen zuzuführen. Besonders wird dieser Gesichtspunkt Geltung haben bei denen, die noch günstige Warenbeschaffungsmöglichkeiten gegenüber solchen besitzen, deren Geschäftszweig verständliche Einschränkungen während des Krieges erdulden mußte.

Um dieses Gebiet abschließend zu beurteilen, muß allerdings in den Uhrengeschäften die verringerte Einkaufsmöglichkeit berücksichtigt werden. Dort, wo eine Umsatzsteigerung unter Zuhilfenahme des bisherigen Lagers möglich war, ist damit zu rechnen, daß der Umsatz künftig absinken wird, da eine Ergänzung des Lagers in normaler Weise nicht mehr möglich ist. Ein Absinken des Umsatzes bedeutet aber Schmälerung des Gewinnes, bei starkem Absinken sogar Verlust. Die bisher erzielten Mehrgewinne könnten dann als Reserve für die Zeit betrachtet werden, in der eine Umsatzminderung eintritt. Es wird sicher noch geklärt werden, ob diese Ausgleichsmöglichkeit geschaffen und ob auf eine Preissenkung verzichtet wird, wenn der bisherige Preis, der — angesichts der großen Absatzmöglichkeiten — einen Sondergewinn zuließ, künftig aber kaum die unvermeidlichen Kosten decken wird. Das Problem der Ausgleichskalkulation, das jedem Einzelhändler und insbesondere auch dem Uhrmacher vom Modeartikel her bekannt ist, gewinnt in diesem Zusammenhang erhöhte Bedeutung.

Wichtig ist in jedem Fall, daß der Uhrmacher sich mit diesen Fragen beschäftigt, sei es zunächst auch nur, indem er strikt darauf achtet, daß jede Erhöhung seiner bisherigen Preise unterbleibt, will er sich nicht den allerschwersten Strafen aussetzen, die er dann mit Recht als Volksschädling verdient.

Die Altersversicherung des dienstverpflichteten Uhrmachers

In Nr. 27 der „Uhrmacherkunst" vom 28. Juni 1940 berichteten wir über die Altersversicherung der dienstverpflichteten Uhrmacher. Es wurde darin klargelegt, daß auch in diesen Fällen die Altersversicherung des Handwerks (Angestelltenversicherung oder den Befreiungsvorschriften entsprechende Lebensversicherung) weitergeht, daß dagegen der Uhrmacher einer sonstigen Pflichtversicherung, z. B. Invalidenversicherung, nicht unterliegt.

Weiter wurde die Frage behandelt, inwieweit die Arbeitgeber der dienstverpflichteten Uhrmacher die durch die handwerkliche Selbstversicherung eingesparten Arbeitgeberanteile an den Pflichtversicherungen den Beschäftigten auszahlen müssen. Wir vertraten seinerzeit die Ansicht, daß die Arbeitgeber verpflichtet sind, diese Anteile unter allen Umständen zu vergüten, ohne Rücksicht darauf, ob der Uhrmacher Angestelltenversicherungsmarken klebt oder hiervon wegen einer Lebensversicherung befreit ist.

Diese Auffassung wurde jetzt durch Verordnung vom 20. Dezember 1940 (RGBl. I, S. 1671) bestätigt. Es heißt hier:

„Der Handwerker hat, soweit er neben selbständiger Tätigkeit auch in einem Beschäftigungsverhältnis bei einem Unternehmer steht, gegen diesen einen Anspruch auf die Unternehmerhälfte des ersparten Pflichtbeitrages, und zwar auch dann, wenn er auf Grund eines Lebensversicherungsvertrages Versicherungsfreiheit oder Halbversicherung geltend macht."

Die Verordnung ist mit dem 1. Dezember 1940 in Kraft getreten.

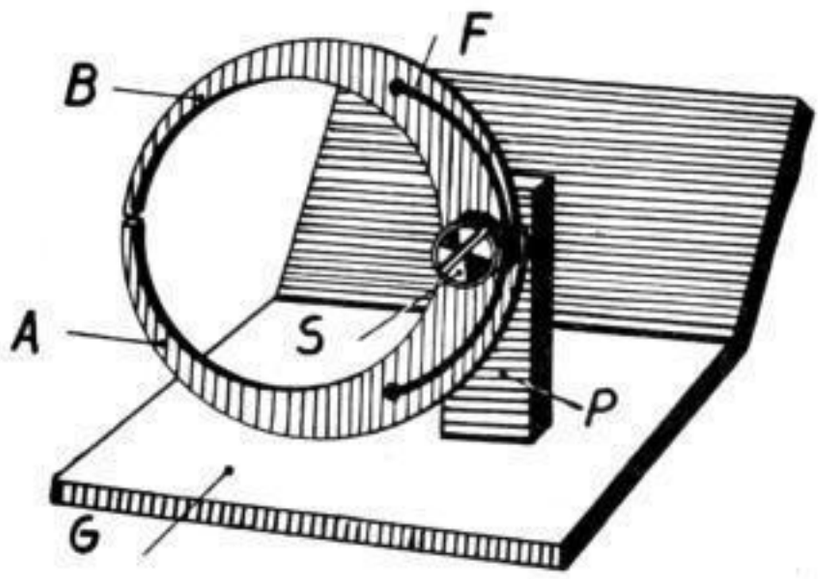
Zur Vermeidung von Irrtümern sei noch darauf hingewiesen, daß der Arbeitgeber natürlich immer nur die Hälfte des Versicherungsbeitrages zu vergüten hat, der sich nach dem Entgelt aus der Dienstverpflichtungsbeschäftigung ergibt. Erhält also z. B. ein Uhrmacher, der in einem R-Betriebe tätig ist, einen Wochenlohn von 55 RM, so hat ihm der Arbeitgeber die Hälfte des wöchentlichen Invalidenversicherungsbeitrages von 2,70 = 1,35 RM auszuzahlen. Die Höhe der Beiträge, die der Uhrmacher zur Angestelltenversicherung oder für seine Lebensversicherung (bzw. bei Halbversicherung für beide) entrichtet, spielt hierbei keine Rolle.

Für die Werkstatt

Wieder einmal: Rundlaufzirkel

Ein unerschöpfliches Kapitel! Der eine Berufskamerad schwört auf die „Achterform", der andere hat den neuen Halter in Benutzung, der andere hat auch diesen wieder verbessert. Und wieder ein anderer richtet nur im umgeänderten Eingriffzirkel, und der nächste hat sich gar ein ganz neues Instrument gebaut.

Vor einiger Zeit sahen wir eine interessante Konstruktion, die dieser Meister schon aus seiner Lehrwerkstatt mitbrachte. Das Vorzügliche daran ist die Möglichkeit des „Umlegens", damit der zu richtende Reif der Unruh gut in die Blickrichtung gelangen kann.



Der Rundlaufzirkel, der auch schräg nach hinten umgelegt werden kann

Diese Möglichkeit ist ganz einfach durch eine entsprechend gewinkelte Grundplatte G erreicht. An der Säule P ist mit der massiven Schraube S der eigentliche Rundlaufzirkel befestigt, der aus den Backen A und B besteht. Die Stahldrahtfeder F drückt beide Arme ständig zusammen und sorgt für sanfte Drehung der Welle ohne Luft.

Beim Rundrichten der Unruh — wenn also die Augen von oben blicken müssen — steht der Rundlaufzirkel senkrecht wie in der Zeichnung. Das Flachrichten des Reifens erfordert aber, daß wir die Fläche genau überschauen und beobachten, wie der Lichtspalt zwischen Lineal und Reifen schwankt: dann legen wir das Werkzeug schräg nach hinten auf die andere Grundfläche.

Jendritzki.

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19410100/16