

Die Frage der staatlichen Intervention in der Uhrenindustrie

Der Uhrenmarkt als Beispiel für die Problematik der freien Konkurrenz

Von Dr. *Hans Böhi*, Zürich

I. Einleitung

Bei der Erneuerung der Schutzgesetze für die Uhrenindustrie handelt es sich um zwei nur lose verknüpfte Problemkreise. Einesteils stellt sich die Aufgabe, durch das Einschränken und Kontrollieren der Bestandteileausfuhr das Auswandern einer alten nationalen Industrie zu verhindern. Dass dieses Vorgehen im nationalen Interesse liegt, darüber herrscht fast Einmütigkeit. Diese Massnahmen bedeuten auch gar keinen Eingriff in die freie Marktwirtschaft, sondern stellen nur die Reaktion auf die Versuche ausländischer Regierungen dar, durch ihre Interventionen eine Uhrenindustrie im eigenen Lande aufzuziehen. Manche ausländische Regierungen versuchen ja schon lange, durch eine rücksichtslose Zollpolitik die Einfuhr der fertigen Uhren zu erschweren und diejenige der Bestandteile zu erleichtern, um auf diesem Wege die Betriebe für das Zusammensetzen und Fertigmachen der Uhren im eigenen Lande zu unterstützen. Die von unserer Seite ergriffenen Schutzmassnahmen stellen nichts als eine Schutzreaktion auf die vom Auslande durchgeführte Verfälschung der Wettbewerbsbedingungen dar. Bei diesem Fragenkomplex erheben sich auch kaum Probleme von wissenschaftlichem Interesse.

Anders ist es dagegen beim zweiten Problemkreis, nämlich der Frage der Weiterführung der Bewilligungspflicht für das Eröffnen neuer Betriebe. Hier handelt es sich um einen Eingriff in die Entwicklung der Industrie im eigenen Lande, um einen grundsätzlichen Einbruch in die Handels- und Gewerbefreiheit. Es fragt sich, ob die ungehemmte Konkurrenz auf dem Uhrenmarkte immer wieder zu solchen Fehlentwicklungen führen wird, dass ein so schwerwiegender Eingriff sinnvoll erscheint. Um diese Frage zu klären, soll im folgenden erst eine kurze Analyse der Angebots- und Nachfragestruktur auf dem Uhrenmarkte gebracht werden und nachher gleichfalls kurz das Funktionieren des Uhrenmarktes in der Zwischenkriegszeit beschrieben werden.

II. Die Charakteristika des Angebotes auf dem Uhrenmarkt

Unsere Ausführungen sollen mit einigen technischen Besonderheiten der Uhrenfabrikation beginnen, welche von wesentlichem Einfluss auf die Struktur des Angebotes sind.

Wie bei allen komplizierten Maschinen und Apparaten lässt sich der Produktionsgang der Uhr in zwei ganz verschiedenartige Stufen gliedern, nämlich in das Herstellen der Bestandteile einerseits und in das Zusammenfügen dieser Teile zur fertigen Uhr andererseits. Bei der Uhrenindustrie weist diese Gliederung des Produktionsprozesses nun darum besondere Bedeutung auf, weil die Produktionsmethoden der beiden Stufen ganz verschieden sind. Diese verschiedenen Produktionsstufen verteilen sich meist auf verschiedene selbständige Betriebe. So geschieht die Bestandteilerzeugung und das Fertigen der Uhren überwiegend in voneinander unabhängigen Betrieben, ja an der Herstellung mancher Bestandteile ist oft schon eine ganze Reihe von selbständigen Betrieben beteiligt. Neben solchen Betrieben, welche im gesamten Produktionsprozess nur eine Teilfunktion ausüben, gibt es andere, welche fast alle oder doch den Hauptteil der Funktionen zusammenfassen. Diese Vollfabriken, wie sie Thommen nennt, stellen einen grössern oder kleinern Teil der für die Uhr erforderlichen Teile selber her und setzen sie nachher auch zusammen¹.

1. Die Bestandteilmfabrikation und deren Betriebsstruktur

Bei der Bestandteilmfabrikation handelt es sich zur Hauptsache um das Erzeugen von genormten Metallstücken von höchster Exaktheit, wobei die Toleranzen sehr streng sind und in Grenzfällen bis $\frac{1}{1000}$ mm gehen. Diese Teilerstellung ist nun, vor allem was die wesentlichen Bestandteile der Uhr betrifft, in den hauptsächlichsten Arbeitsvorgängen weitgehend mechanisiert. Präzisionsautomaten von raffinierter Konstruktion formen und schneiden diese kleinen Metallstücklein. Bei dem Herstellen der wesentlichen Bestandteile der Uhr, welche zusammen das Gangwerk der Uhr ausmachen, handelt es sich also zur Hauptsache um mechanisierte Massenproduktion, welche allerdings unter den Sonderbedingungen durchgeführt werden muss, welche die strengen Toleranzen bedingen. Sollen die Teilchen strengen Anforderungen genügen, müssen die Maschinen dauernd sorgfältig überwacht werden. Das Einstellen, Warten und Instandhalten der Maschinen erfordert einen besonders geschulten Personalstab, weshalb die grössern Bestandteilmfabriken über grosse Werkstätten verfügen, die ein sorgfältig ausgewähltes und erzogenes Personal beschäftigen. Die verwendeten Spezialmaschinen sind dabei meist von kleinem Umfang, aber sehr teuer, weil sie ja nur in kleinen Serien abgesetzt werden können und sehr viel Entwicklungsarbeit erfordern. Die grossen Fabriken machen einen Teil ihrer Spezialmaschinen selber, die meisten dieser Automaten kommen aber von in der Nachbarschaft gelegenen Spezialfabriken, welche ihre Konstruktionen im Zusammenhang und in Zusammenarbeit mit der Uhrenindustrie entwickeln.

Wir finden in der mechanisierten Teilerzeugung die gleichen Kostenprobleme wie bei anderer mechanisierter Massenproduktion, nämlich relativ hohen Anlageaufwand und damit beträchtliche fixe Kosten. Bei der Qualitätsproduktion kommt der Aufwand für die Spezialkräfte für das Betreuen der

¹ A. Thommen, Die Betriebsorganisation in der Uhrenindustrie. Basel 1949, S. 18.

Maschinen dazu, welcher auch weitgehend starren Charakter aufweist, da es sich dabei um schwer ersetzbare Kräfte handelt. Wird dagegen nicht auf höchste Qualität der Bestandteile gesehen, so sind die Anforderungen an die Mechaniker, welche die Maschinen warten, geringer; diese Kräfte sind leichter zu ersetzen, und dieser Kostenposten weist dementsprechend elastischeren Charakter auf. Bei weniger sorgfältiger Behandlung der Maschinen können diese auch kontinuierlicher und rücksichtsloser ausgenützt werden, so dass das bei aller mechanisierten Massenproduktion wirksame Streben nach möglichst einheitlichem Massenabsatz bei diesen Betrieben bescheidener Qualität viel stärker in Erscheinung tritt als bei den Qualitätsunternehmungen.

Die Gründung mechanisierter Teilfabriken, welche nur bescheidenen Qualitätsansprüchen dienen sollen, bietet, wie teilweise schon aus unsern vorstehenden Ausführungen hervorgeht, keine besondern Schwierigkeiten, ausser dass ein beträchtliches Anlagekapital erforderlich ist. Beispielsweise wurden in den Krisenjahren 1931/1933, also nach der Gründung der Superholding der Uhrenindustrie, elf neue Aussenseiterbetriebe für die Rohwerkherstellung eingerichtet, welche mit ihren tiefen Aussenseiterpreisen sich im Schutze der Uhrenkonventionen äusserst günstig entwickelten ¹.

Dabei ist man in unserm Lande in der Mechanisierung der Teilproduktion und Teilbearbeitung viel weniger weit gegangen als in den grossen Fabriken der Vereinigten Staaten, was naturgemäss mit dem tiefen Lohnniveau unseres Landes zusammenhängt. Es ist erstaunlich, wie viele Nebenarbeiten bei der Teilherstellung, wie Schleifen und Polieren, noch immer grossenteils durch Handarbeit ausgeführt werden. Diese Handarbeit wird dabei meist durch Firmen von kleingewerblicher Struktur geliefert.

Die grösseren mechanisierten Teilfabriken können sich so von Nebenfunktionen entlasten. Das bedeutet Einsparen von fixen Kosten, was in einem so krisenempfindlichen Wirtschaftszweig natürlich sehr wichtig ist. Diese kleinen Nebenfirmer, welche gutenteils Familienbetriebe darstellen, sind sowohl in bezug auf das Leistungsquantum wie in bezug auf die Kosten äusserst elastisch und stellen für die mechanisierten Betriebe gewissermassen Krisenpuffer dar. Bei dem starken Selbstständigkeitsdrang, der vor allem in den qualifizierten Schichten der Arbeiterschaft lebt, bleibt das Angebot an solchen Kleinmeistern reichlich, obwohl deren Existenz in Krisenjahren sehr hart, oft härter als der unselbstständig Arbeitenden ist.

Als Illustration und Beleg für die geschilderten Betriebsverhältnisse geben wir im folgenden einige Zahlen aus der Betriebsstatistik, die wir der Arbeit von Thommen entnehmen.

¹ R. Schild, Sanierungsbestrebungen in der schweizerischen Uhrenindustrie seit 1928 und deren Auswirkungen. Solothurn 1936, S. 86. Thommen, a. a. O. S. 31.

Die Grössengliederung der Betriebe der Uhrenindustrie¹

Grössenklassen der Betriebe nach Arbeiterzahl	Prozent der Betriebe vom Gesamten
1– 20	85
21– 50	8
51–100	4
über 100	3

Die Uhrenindustrie weist also trotz dem Übergang zur Fabrikarbeit und der weitgehenden Mechanisierung der Teilproduktion immer noch überwiegend Kleinbetriebe auf. Allerdings ist der Anteil der grösseren Betriebe in der Bestandteilproduktion stärker, wie die folgende Tabelle zeigt.

Grössengliederung der Betriebe und Verteilung der Arbeiterschaft in der Bestandteilmfabrikation¹

Grössenklassen der Betriebe	Betriebe %	Arbeiter %
1– 20	60	16
21– 50	24	20
51–100	10	19
über 100	6	45

Hier ist der Anteil der mittlern und grössern Betriebe an der Betriebszahl und der Arbeiterschaft erheblich grösser, und die Fabriken mit über 50 Arbeitern umfassen schon mehr als die Hälfte der Beschäftigten. Noch stärker ist die Konzentration bei den Betrieben der Fabrikation wesentlicher Bestandteile, was leicht verständlich ist. Die wesentlichen Bestandteile sind natürlich sehr weitgehend genormt und werden in relativ wenigen Typen fabriziert, währenddem die unwesentlichen Bestandteile, welche die Akzessorien der Uhr wie Schale, Glas, Zifferblatt und Zeiger ausmachen, sich dauernd nach den Schwankungen der Mode richten müssen. Bei dieser viel weniger standardisierten Produktion fällt der Vorteil der Mechanisierung weniger ins Gewicht und sind kleinere Betriebe konkurrenzfähiger und ihr Anteil ist stärker.

Grössengliederung der Betriebe und Verteilung der Beschäftigten bei der Herstellung der wesentlichen Bestandteile²

Grössenklassen	Betriebe %	Arbeitskräfte %
1– 20	49	5
21– 50	23	10
51–100	9	9
über 100	19	76

¹ Thommen, a. a. O. S. 44, 46 und 48.

² Thommen, a. a. O. S. 50/51.

Hier sind $\frac{3}{4}$ der Arbeiterschaft bei den Betrieben mit mehr als 100 Arbeitern konzentriert, davon 60% in solchen mit über 200 Arbeitern. Solche Betriebe sind bei den kleinen Uhrenmaschinen schon ausreichend gross für die Mechanisierung der Arbeitsvorgänge. Dieser grössere Anteil der umfangreicheren Betriebe ist fast allein auf den Einfluss der Mechanisierung zurückzuführen, weil hier von der Absatzseite kein Einfluss in dieser Richtung wirksam ist, da diese Teilfabriken ja die in der Nähe liegenden Uhrenfabriken beliefern.

2. Die Betriebsverhältnisse in der Fertigungsindustrie

Ganz anders ist der Produktionsvorgang in der Fertigungsindustrie, und parallel damit finden wir hier auch einen andern Betriebsaufbau und teilweise eine ganz andere Kostenstruktur. Beim Zusammensetzen der Uhren hat die Mechanisierung relativ geringe Fortschritte gemacht. Das laufende Band, welches das Mechanisierungsinstrument der Fertigungsbetriebe darstellt, findet in der schweizerischen Uhrenindustrie nur eine sehr bescheidene Anwendung. Auch in den Vereinigten Staaten ist man in der Anwendung des laufenden Bandes lange nicht so weit gegangen wie in andern Industrien. Die Arbeit des Zusammensetzens der Uhrenteile erfordert eine sehr angespannte Aufmerksamkeit und viel konzentrierte Sorgfalt, was vor allem für die Fabrikation der Qualitätsuhren gilt. Ein straffes zeitliches Gliedern der Arbeitsakte, das die Voraussetzung für ein sinngemässes Anwenden des laufenden Bandes bildet, hat sich hier nicht als vorteilhaft erwiesen. Die Genauigkeit der Arbeit litt unter der schematischen Arbeitsgliederung.

Von Bedeutung für die technische Gestaltung des Arbeitsprozesses ist auch der Umstand, dass unsere Fabriken eine grosse Fülle von Uhrentypen liefern, weil sie die verschiedenartigsten Wünsche in allen Weltteilen zufrieden stellen wollen. Eine reiche Auswahl im Angebot hat sich bei diesem Luxus- und Modeobjekt als fördernd für den Absatz erwiesen. Allerdings bezieht sich die Vieltätigkeit des Angebotes in erster Linie auf die äussere Ausstattung der Uhren, doch finden wir auch viele verschiedene Typen der Gangwerkkonstruktion vor. Die produzierten Serien sind dementsprechend meist zu klein, als dass sich eine sehr weitgehende Mechanisierung des Zusammensetzens lohnen würde.

Heute sind die Uhrenbestandteile auch bei durchschnittlicher Exaktheit der Produktion so genau gearbeitet, dass das Zusammensetzen keine grossen Schwierigkeiten bereitet und deshalb auch von mässig qualifizierten Kräften ausgeführt werden kann. Es ist nicht mehr nötig, wie noch vor wenigen Jahrzehnten, dass die Uhrenteile beim Einfügen erst noch mit Schleifen und Feilen angepasst werden, was naturgemäss eine grosse Geschicklichkeit und Übung erforderte. Auch das Einfügen der regulierenden Bestandteile und das nachherige Regulieren des Ganges benötigt bei Uhren für die bescheidensten Ansprüche keine hochqualifizierten Fachkräfte mehr. Allerdings haben wir dann eben eine Uhr ohne zuverlässigen Qualitätsstand, deren Ganggenauigkeit bescheiden und Zuverlässigkeit gering ist. Das Herstellen von Massenuhren der billigsten Qualität lässt sich heute also relativ leicht einrichten, weil die dafür

erforderlichen bescheiden qualifizierten Arbeitskräfte in einem Uhrenlande wie der Schweiz leicht aufzutreiben sind. Bei der Einführung der Uhrenindustrie in einem Lande beginnt man immer mit solchen bescheidenen Uhrentypen und entwickelt erst langsam im Laufe der Jahrzehnte die Fähigkeiten zum Herstellen guter Uhren. Bei der Qualitätsproduktion dagegen braucht man eine in langen Jahren geschulte und erzogene Arbeiterschaft und viele technische Hilfsmittel. Es ist ein gut eingespielter Arbeiterstamm erforderlich, der viele erstklassige Fachkräfte umfasst; eine kostspielige Apparatur von Hilfsinstrumenten für die Fertigungsarbeit und zur Qualitätsprüfung wird verwendet, und schliesslich werden kostspielige Entwicklungsarbeiten und kleine Forschungen ausgeführt.

Auf der besondern Leistung von Uhrenarbeitern beruht auch heute noch zum guten Teil die Vorzugsstellung, welche die Schweizer Industrie doch immer noch geniesst. Beim Einfügen der Regulierungsteile und im besondern beim Regulieren der Qualitätsuhren ist noch immer die alte berühmte Uhrmacherkunst vonnöten. Trotz vieler Hilfsapparate erfordert das Regulieren immer noch eine besondere Geschicklichkeit, die in langer Tradition gepflegt worden ist und zu einer von den Konkurrenten unerreichten Kunstfertigkeit ausgebildet worden ist. Die Regleure besitzen auch wegen ihrer vielbenedeten Kunst eine Sonderstellung unter den Arbeitern in der Wertschätzung, die sie geniessen, und in der Bezahlung.

Auf Grund der geschilderten Produktionsbedingungen haben sich zwei ganz verschiedene Arten der Fertigungsbetriebe entwickelt, welche wir in ihrer extremsten Ausgestaltung kurz schildern wollen. Einesteils handelt es sich um Betriebe von kleingewerblicher Struktur, andernteils um den Typus einer wissenschaftlich fundierten technischen Spezialfabrik. Die meisten Betriebe allerdings stehen zwischen diesen beiden Grenzfällen. Bei der Herstellung von billigen Massenuhren ohne Qualitätsanspruch wird vielfach sozusagen nur Handarbeit verwendet und kaum technische Hilfsinstrumente benutzt¹. Die Fertigungsbetriebe, welche solche billigen Uhren machen, weisen deshalb gütenteils kaum Anlagekapital auf; sie beschäftigen auch nur bescheiden qualifizierte Kräfte. Dementsprechend sind die Kosten sehr anpassungsfähig, da sie ja fast ausschliesslich im Bezahlen der leicht ersetzbaren und darum in Krisenzeiten schnell entlassenen Arbeiter und im Mieten der Arbeitsräume bestehen. Die Betriebe dieses Typus sind meist von sehr bescheidenem Umfang. Allerdings gibt es auch Grossbetriebe, welche Massenuhren herstellen, und diese verwenden mehr maschinelle Hilfsmittel. Wesentlich für unsere Betriebsverhältnisse ist, dass beim schweizerischen Lohnniveau solche kleingewerbliche Betriebe, die fast nur Handarbeit verwenden, immer noch gut konkurrenzfähig sind. Zur Betriebsgründung ist allerdings ein nicht unbeträchtliches Betriebskapital erforderlich, weil sich auch in kleinen Betrieben relativ grosse Werte ansammeln. Doch erleichtert der Handel, der ja vielfach die Fabriken aufsucht und ihnen in guten

¹ M. Hintermann, Die Vertriebsorganisation in der schweizerischen Uhrenindustrie. Weinfelden 1928, S. 81–83.

Zeiten die ganze Verteilungsaufgabe abnimmt, das Aufbringen dieser Betriebsmittel. Der Kapitalumschlag ist in diesen Kleinbetrieben sehr schnell, sie können kurzfristig disponieren, weil längerfristige Investitionen kaum gemacht werden. Dabei handelt es sich nicht selten um Familienbetriebe, bei denen die Familienglieder einen wesentlichen oder den grössern Teil der Gesamtleistung aufbringen.

Ganz anders ist der Betriebsaufbau bei der Produktion erstklassiger Uhren. Auch hier spielt die Handarbeit eine zentrale Rolle, aber sie wird durch manche kostspielige Hilfsapparate unterstützt. Zur Qualitätskontrolle steht ein Stab von geschulten Kräften mit einer grossen Hilfsapparatur zur Verfügung. Daneben wird in beträchtlichem Umfange technische Entwicklungsarbeit geleistet, werden neue Konstruktionen vorbereitet und entwickelt. Eine solche erstklassige Firma kann ihre Marktstellung nur behaupten, wenn sie in der technischen Fortentwicklung dauernd an der Spitze mitmarschiert. Eine selbstverständliche Voraussetzung der Qualitätsarbeit ist ein in langen Jahren herangezogener und aufeinander eingearbeiteter Stamm von Spezialarbeitern. Heute schaut man in solchen Qualitätsbetrieben auch darauf, besonders günstige Bedingungen für die eine grosse Konzentration und Sehschärfe erfordernde Arbeit zu schaffen, weshalb besonders luftige und lichte Arbeitsräumlichkeiten bereitgestellt werden.

Ein solcher Qualitätsbetrieb weist deshalb eine ganz andere Kostenstruktur auf als die kleingewerblichen Betriebe. In erster Linie finden wir erhebliche Anlagekosten für die Fabrikgebäude und die Hilfsmaschinen. Zugleich sind die Arbeitskosten weniger variabel, weil es sich grossenteils um schwer ersetzbare Spezialisten handelt, bei deren Weggang ein beträchtlicher Aufwand für Schulung und Erziehung verloren geht. Schliesslich stellen auch die Entwicklungsarbeiten ein fixes Kostenelement dar. Diese Firmen müssen auf lange Sicht arbeiten, denn die technischen Entwicklungskosten können sich nur in langjährigen Absatzerfolgen bezahlt machen. Der Kapitalumschlag ist viel langsamer. Solche Betriebe werden auch nur dann den vollen Vorteil aus ihren Neukonstruktionen ziehen können, wenn sie über einen eigenen Propagandaapparat verfügen, was gleichfalls die fixen Kosten erhöhen wird.

Die Betriebsstatistik gibt nun gleichfalls Hinweise auf die geschilderten Verhältnisse. Dabei verschaffen allerdings die Zahlen über die Struktur der Fertigungsbranche kein genaues Bild des Aufbaues der Fertigungsbetriebe, weil hier die Firmen, die nur Uhren zusammensetzen, zusammengefasst sind mit den Vollfabriken.

Betriebsgrösse und Arbeiterverteilung in der Fertigungsbranche ¹

Betriebsgrösse	Betriebe %	Beschäftigte %	Ps pro Arbeiter
1- 50	95	34	0,06
51-100	2	10	0,14
über 100	3	56	0,44

¹ Thommen, a. a. O. S. 54.

Auffällig ist in erster Linie der grössere Anteil der kleinen Betriebe im Vergleich mit der Bestandteilindustrie. Bei den grossen Betrieben wird es sich fast ausschliesslich um Vollfabriken handeln, welche eben auch Teilproduktion umfassen und deshalb nicht typisch für die Fertigungsbranche sind. Die kleinen Betriebe werden allein ein richtiges Bild geben. Sie weisen kaum Betriebskraft auf, was eben bedeutet, dass fast kein Anlagekapital erforderlich ist.

Diese Verhältnisse sind noch deutlicher sichtbar bei den nicht unter das Fabrikgesetz fallenden Betrieben.

*Grössengliederung und Arbeiterverteilung der nicht unter das Fabrikgesetz fallenden
Fertigungsbetriebe ¹*

Betriebsgrösse	Betriebe %	PS pro Beschäftigten
1- 5	84	0,018
6-10.	13	0,018
11-20.	3	0,017
21-50.	—	0,021

Diese kleinen Betriebe verwenden kaum maschinelle Hilfskraft. Der starke Anteil der arbeitsintensiven Kleinbetriebe in der Gesamtindustrie und das grosse Gewicht, das die Arbeitskosten auch in den grösseren Betrieben noch aufweisen, wird sichtbar im Kostenaufbau der Gesamtindustrie, wie er in der «Volkswirtschaft» vom April 1938 in summarischem Überblick dargestellt wurde. Allerdings kann solch ein summarischer Überblick nur über die allgemeinen Grössenverhältnisse orientieren.

Kostenstruktur der Uhrenindustrie ²

	1929	in Mio Fr.	1936
Arbeitskosten	202		111
Rohstoffkosten	45		15
Verzinsung und Abschreibung .	51		33
Übrige Kosten	11		8
Produktionskosten	309		167

Die Arbeitskosten machten nach dieser Rechnung rund zwei Drittel der Gesamtkosten, die Anlagekosten nur ein Sechstel aus. Das sagt nichts gegen unsere Feststellung, dass die Kostenstruktur der Qualitätsfabrikation relativ starr ist, weil sie eben viele fast fixe Arbeitskosten aufweist.

3. Die Angebotsformen

Aus der beschriebenen Produktionsstruktur können wir nun auch die Angebotsformen ableiten. Bei den billigen Massenuhren finden wir im allge-

¹ Thommen, a. a. O. S. 55.

² Die Volkswirtschaft, Jahrg. 11, 1938, Nr. 4, S. 203.

meinen wenig Produktdifferenzierung vor. Besonders bei den markenlosen Uhren, soweit sie einheitlich der untersten Qualitätsstufe angehören, was ja grösstenteils der Fall ist, besteht ein fast einheitliches Angebot, wobei der Käufer nur Unterschiede der äussern Aufmachung erkennen kann. Bei diesem Teilmarkte besteht auch eine Vielzahl von Konkurrenten mit relativ anpassungsfähiger Kostenstruktur, wobei zugleich der Zugang zum Markte leicht fällt, so dass die Produktion schnell ausgedehnt werden kann. Hier sind die Voraussetzungen für die reine Konkurrenz weitgehend erfüllt, wobei sogar zu erwarten ist, dass der Wettbewerb scharfe Formen annehmen wird, sofern keine Marktbindungen zwischen den Konkurrenten bestehen. Leichter Zugang zum Markte bewirkt für den Anbieter ja meist, dass das Konkurrenzfeuer nicht einschlafen kann.

Der leichte Zugang zum Markte, soweit die ökonomischen Faktoren in Betracht kommen und von der heute bestehenden Bewilligungspflicht bei der Eröffnung von Betrieben abgesehen wird, wird auch aus der Statistik des Bewilligungsverfahrens sichtbar.

*Tabelle über die Gesuche zur Eröffnung von neuen Betrieben*¹

	Gesuche	Bewilligungen
1943	82	33
1944	119	34
1945	240	68
1946	394	66
1947	428	96
1948	452	92
1949	352	102

Im Verhältnis zur Gesamtzahl der Betriebe von 1950 von 2434 erscheinen diese Zahlen der projektierten Neugründungen als sehr hoch, wobei es sich natürlich überwiegend um Kleinbetriebe handeln dürfte. Allerdings muss berücksichtigt werden, dass vielleicht verschiedene Gesuche in veränderter Form mehr als einmal gezählt worden sind. Zugleich ist klar, dass die Freiheit der Neueröffnungen bald zu einer Überfüllung des Marktes führen würde, womit auch der Drang zur Neugründung nachlassen würde. Die Zahl der Gesuche blieb nur darum während der ganzen Nachkriegskonjunktur so hoch, weil die Gründungsflut eingedämmt wurde.

Die Uhrenarbeiter und Angestellten, aus deren Kreisen ja diese Gesuche grossenteils stammen, weisen auf alle Fälle einen sehr starken Selbstständigkeitsdrang auf. Das müsste bei freiem Walten der Marktkräfte ausreichen, um den Konkurrenzdruck dauernd hochzuhalten. Dabei wird ein grosser Teil der Neugründungen sich auf die Fertigungsbranche beziehen, wo das Aufstellen eines neuen Betriebes besonders leicht fällt. Der Drang zur Erweiterung des Massenabsatzes von Bestandteilen, welcher vor allem bei der Fabrikation bescheidener

¹ Botschaft des Bundesrates vom 6. Oktober 1950 über Massnahmen zur Erhaltung der schweizerischen Uhrenindustrie, S. 80.

Qualität besteht, schafft die Grundlage, auf der die Expansion der Fertigungsbetriebe sich entwickeln kann. Bei unbeschränktem Wettbewerb ist der Konkurrenzkampf in kleingewerblichen Sektoren oft besonders hart und rücksichtslos, was auch für die Uhrenfertigungsbranche zutreffen dürfte. Der eigene Betrieb bedeutet ja für diese Kleinindustriellen nicht nur eine Kapitalanlage, welche nach reinen Rentabilitätsgesichtspunkten bewertet wird, sondern die eigene Firma soll eine sichere Existenzgrundlage verschaffen, welche unabhängig vom Willen eines Arbeitgebers ist. Zugleich gibt das Selbständigwerden eine Chance für den sozialen Aufstieg in die viel beneidete Klasse der Fabrikanten. Aus diesen Gründen klammern sich die Inhaber der kleinen Firmen oft verzweifelt an ihren Betrieb und sind für denselben zu grossen Opfern fähig.

Entsprechend ist der Drang zur Neugründung in solchen Kreisen im Aufschwung meist übersteigert, grösser als er bei kühlem Abwägen der Chancen wäre. Ohnehin muss sich hier eine Marktüberfüllung entwickeln, wenn so viele initiative Kräfte ohne Marktüberblick nach den begrenzten vorhandenen Chancen greifen. Im Rückschlag entwickelt sich dann oft ein zerstörerischer Kampf, weil jeder um jeden Preis seinen Platz behaupten will. Da es sich oft um Familienbetriebe handelt, so bescheidet man sich aufs äusserste in den Verdienstmargen und arbeitet zu Preisen, die ein Betrieb mit überwiegend fremden Arbeitskräften kaum ohne Verluste gewähren kann. Die Verminderung der Verdienstmargen sucht man durch Steigerung der Arbeitsleistung zu kompensieren, wobei die Arbeitsgesetze das Ausnützen der Arbeitskräfte in den Familien nur schwer verhindern können. Vielfach fehlen diesen Kleinmeistern auch die kaufmännischen Kenntnisse und Fähigkeiten zur Führung eines Geschäftes, so dass sie leichtsinnig Kredit gewähren und sich gegenüber den Banken zu stark verschulden¹. Das Besondere der Lage der Kleinmeister der Uhrenindustrie liegt darin, dass sie nicht für einen geschützten und relativ stabilen Binnenmarkt arbeiten, wie die meisten kleingewerblichen Berufe, sondern für die besonders konjunkturrempfindlichen Exportmärkte. Versuche zum Zusammenschluss auf freiwilliger Basis haben in den Krisenjahren nicht zum Erfolg geführt¹.

Eine fast gegensätzliche Struktur weist der Teilmarkt der Qualitätsuhren auf. Hier finden wir beträchtliche Produktdifferenzierungen vor, welche dadurch unterstrichen werden, dass hier nur Markenartikel zu finden sind. Zugleich ist vor allem in der obersten Qualitätsstufe die Zahl der Anbieter eng begrenzt. Dabei trägt die systematische Marktbearbeitung, welche diese Firmen durchführen, zur Verschärfung der Sonderstellung jeder Marke bei. Die führenden Marken haben sich ihren Namen durch jahrzehntelange Arbeit und Leistung errungen. Je weiter wir aber auf der Qualitätsleiter herabsteigen, desto bescheidener wird im allgemeinen der Einfluss der Produktdifferenzierung und desto grösser die Zahl der Produzenten, so dass wir uns schrittweise dem Konkurrenzmarkte nähern. Der Wettbewerb der führenden Uhrenfirmen geschieht grossenteils im Streit um den technischen Vorsprung, um Neukonstruktionen, um die bessere Qualität.

¹ *Hintermann*, a. a. O. S. 81–84 und «Fédération Horlogère», 11. Dezember 1930.

Wir können diese Form des Wettbewerbes auch als Kampf um stärkere Produktdifferenzierung verstehen. Jede Firma sucht auf Grund des technischen Vorsprunges sich eine kleine vorübergehende Monopol- oder Quasimonopolrente zu verschaffen.

Dagegen scheint hier die Tendenz zur Preiskonkurrenz weniger manifest zu sein. Die Preiskonkurrenz ist ja ohnehin durch die starre Kostenstruktur erschwert. Die fixen Kosten für die Qualitätserhaltung und die technischen Entwicklungsarbeiten lassen sich im Konjunkturrückschlag nur auf Kosten der Zukunftsaussichten reduzieren. Andernteils müsste hier der stärkere Einfluss der Kostendegression bei Absatzerweiterung eine Politik rücksichtsloser Absatzforcierung nahelegen. Da sich aber jede Firma dessen bewusst ist, dass sich die Konkurrenten nicht verdrängen lassen werden, so müsste eine solche Politik nur zu allgemeinem Preiszerfall führen, ohne dass die Marktanteile wesentlich verändert würden. Und eine starke Steigerung des Gesamtabsatzes, das heisst eine Absatzelastizität grösser als eins, erscheint in Depressionszeiten als fraglich. Deshalb ist ein Bestreben zu stillschweigenden oder öffentlichen Preisabreden vorhanden; man will die Konkurrenz vor allem in diejenigen Bahnen lenken, welche der eigenen Betriebs- und Kostenstruktur am besten entsprechen.

Zwischen den verschiedenen Uhrenteilmärkten besteht natürlich direkte oder indirekte Kommunikation. Zwar werden die billigsten Massenuhren kaum als direkter Konkurrent für die erstklassigen Markenuhren auftreten können. Aber sie stehen in Wettbewerb mit den Uhren der nächsthöheren Qualitätsstufe, so dass die Preisentwicklung auf der untersten Stufe doch die Preisverhältnisse bei der obersten beeinflussen kann. Das Eigenartige des Uhrenmarktes besteht im Zusammenbestehen und Wettbewerb dieser ganz verschiedenartigen Betriebstypen.

III. Die Struktur der Nachfrage

1. Soziologische Analyse

Die Uhrennachfrage ist ein sehr komplexes Phänomen. Motive verschiedenster Art spielen in ihr eine Rolle. Bei der Uhr handelt es sich um ein typisches Zivilisationsprodukt, das nur in unserer hochentwickelten technischen Zivilisation produziert werden kann und dessen man auch nur hier bedarf.

Die mechanische Uhr ist ein exakter Zeitmesser, dessen Genauigkeit und Zuverlässigkeit gegenüber den früher verwendeten Zeitmessern einen gewaltigen Fortschritt bedeutete. Solches exaktes Messen der Zeit ist erst in unserer kompliziert aufgebauten westeuropäischen Zivilisation zu einem allgemeinen Bedürfnis geworden. Der ganze komplizierte Prozess der Produktion und Güterverteilung unserer auf weitgehender Arbeitsteilung und Spezialisierung aufgebauten Wirtschaft kann nur richtig funktionieren, wenn die Tätigkeit eines jeden nach einem genauen Zeitmass geregelt wird und auf das Tun der andern abgestimmt ist. Am besten zeigt sich die Bedeutung der Zeitregelung bei den öffentlichen Verkehrsanstalten, deren Leistungen ja nur durch das Innehalten eines exakten Zeitschemas der Öffentlichkeit nutzbar gemacht werden können. Nur Personen, die

im Besitze einer Uhr sind, oder doch beliebig Zugang zu einer Uhr haben, können in dieser Arbeitsgemeinschaft und Lebensgemeinschaft mitmachen. Die Uhr ist deshalb zu einem der vertrautesten und unentbehrlichsten Begleiter des zivilisierten Menschen geworden. Überall, wo unsere technische Zivilisation eingeführt wird, müssen die Menschen erst mit einer genauen Zeitregelung vertraut gemacht werden, was den Gebrauch der mechanischen Uhr voraussetzt.

Nun muss aber eine mechanische Uhr eine bestimmte minimale Genauigkeit und Zuverlässigkeit aufweisen, wenn sie nützliche Dienste leisten soll. Im allgemeinen wird niemand eine Uhr kaufen wollen, die nicht den minimalen Genauigkeits- und Zuverlässigkeitsgrad erreicht, dessen er bedarf, um sich ohne grössere Fehler in die Zeitordnung seiner Umgebung einzufügen. Darüber hinaus gehende Exaktheit wird von abnehmenden Nutzen sein. Wir können uns auf Grund dieser Faktoren eine Nutzenkurve der Uhr als Funktion ihrer Zuverlässigkeit und Exaktheit konstruieren, welche erst steigenden und erst nachher abnehmenden Grenznutzen aufweist. Dabei wird jedermann beim Kaufen einer Uhr den Mehraufwand, den ein bestimmter Uhrentyp für seine Mehrleistung gegenüber andern Typen erfordert, mit dem zusätzlichen Vorteil vergleichen, den er verschaffen kann, entsprechend der allgemeinen Tendenz zur Maximierung des Nutzens in allem ökonomischen und in gewissem Sinne überhaupt allem Handeln. Bei steigendem Einkommen wird man entsprechend dem sinkenden Grenznutzen des Geldes teurere Uhren von höherer Qualität erwerben wollen. Der Uhrenbedarf aus technischen Gründen steigt natürlich mit der Einführung und Höherentwicklung der technischen Zivilisation. Um so genauer die Zeiteinteilung des gesamten öffentlichen und privaten Lebens wird, um so grösser wird der Bedarf an Uhren und um so grössere Anforderungen werden an dieselben gestellt. Das Erfassen immer neuer Weltgebiete durch unsere westliche Zivilisation bringt also immer neue Absatzgebiete für die Uhrenindustrie, wobei sich dort der Bedarf natürlich nur langsam und stufenweise entwickelt.

Wachsende Bevölkerung bringt gleichfalls zusätzlichen Uhrenbedarf mit sich. Bei steigenden Einkommen pro Kopf werden die Ansprüche an die Qualität der Uhren wachsen und sich daher eine Bedarfswelle breiter Schichten zur Versorgung mit besseren Uhren entwickeln. Bei stagnierendem Einkommen und stagnierender Bevölkerung wird dagegen nur der Ersatzbedarf für die ausscheidenden Uhren wirksam sein. Nach einer Welle der Neuversorgung grosser Bevölkerungsteile wird sogar dieser Ersatzbedarf vorübergehend unter sein Normalniveau sinken. Bei Einkommensrückgang werden gar die Anforderungen an die Qualität vermindert werden, was sich darin ausdrückt, dass man die vorhandenen Uhren länger nutzt und die Reparatur derselben einer Neuanschaffung vorzieht.

Auch der Uhrenbedarf aus technischen Gründen wird zu starken Schwankungen des Absatzes im Konjunkturverlauf führen. Die Nachfrage nach Uhren weist die Eigentümlichkeiten der Nachfrage nach dauerhaften Gebrauchsartikeln auf. Soweit die Uhr technischen Zwecken dient, ist kaum eine Substitution möglich. Es besteht nur die Wahl zwischen verschiedenen Uhrentypen, wobei die Kleinuhr vielerlei Vorteile hat. Anders ist es bei den übrigen Motiven des Uhrenkaufs, dem Liebhaberwert und dem Schmuckwert.

In unserem technischen Zeitalter, das in technische Meisterleistungen vernarrt ist, kauft man Uhren, und natürlich nur sehr gute Uhren, auch aus Freude an dem technischen Meisterwerk und aus dem Stolz, ein solches zu besitzen. Die soziale Geltung hängt heute weitgehend vom Besitz solcher technischer Kunstwerke, Autos oder erstklassiger Uhren ab. Die Mode der technischen Liebhabereien hat erst in der Zwischenkriegszeit breitere Volksschichten ergriffen und ist beispielsweise in den Vereinigten Staaten stärker als in Frankreich. Teils hängt diese Modewendung mit dem wachsenden Wohlstand zusammen. Vor allem ist sie der Ausdruck einer veränderten Lebenseinstellung. Beim Schmuckwert spielt die technische Leistung nur eine sekundäre Rolle. Bei der sozialen Geltung, welche alles Technische besitzt, wird aber heute Wert darauf gelegt, dass auch die Schmuksuhr von guter Qualität ist.

Die Modenachfrage weist immer einen unbeständigen Charakter auf. Da der Modebedarf ein Luxusbedarf ist, wird er mit den Einkommensschwankungen des Konjunkturzyklus gleichfalls starke Veränderungen aufweisen. Zugleich hängt der Modeabsatz von den Modelaunen ab. Es ist kaum zu erwarten, dass die Modegunst für technische Liebhabereien von Dauer sein wird. Sie wird vorübergehen wie andere Moden, und die Menschen werden einmal des technischen Zeitalters überdrüssig sein, wie sie aller andern Dinge bis jetzt überdrüssig geworden sind.

2. Die mangelnde Warenkenntnis des Uhrenkäufers

Wir haben schon darauf hingewiesen, dass der normale und durchschnittliche Uhrenkäufer und Uhrenbesitzer kaum etwas vom komplizierten Mechanismus dieses vertrauten täglichen Gebrauchsgegenstandes versteht. Der Uhrenkäufer ist in den seltensten Fällen imstande, das begehrte Objekt nach Qualität und Preis richtig einzuschätzen, weshalb er in seiner Wahl sehr stark von der Beratung durch den Fachmann, den Uhrenhändler abhängig ist. Der übliche Käufer wird sich auch kaum in seinem Leben ausreichende Kenntnisse auf diesem Gebiete sammeln können, weil man schliesslich nur selten eine Uhr ersteht. Bei dieser Unselbständigkeit des Konsumenten spielt der Handel naturgemäss eine sehr einflussreiche Rolle. Erst der Kaufmann macht das fertige Produkt der Uhrenindustrie marktgängig, indem er den Markt bearbeitet und seine Uhren bei den Kunden einführt¹.

Dementsprechend üben Tradition, Reklame und Propaganda und andere Formen der öffentlichen Meinungsbildung und Meinungsbeeinflussung einen grossen Einfluss auf den Uhrenabsatz aus. Dieser ist ein typischer Ort für einflussreiche Meinungsmonopole. Der gute Ruf und Name, den sich ein Uhrentyp erworben hat, bildet ja neben dem Rat des Uhrenverkäufers meist den einzigen Richtungspunkt für den führunglosen Uhrenkäufer. Dieser sonderbare Markt ist aus den gleichen Gründen auch der geeignete Ort für allerlei Schwindelgeschäfte. Auf diesem Markte besitzt nun die Schweizer Uhr eine ganz einzigartige Marktposition. In jahrhundertelanger Leistung und Bewährung haben

¹ Vgl. *Hintermann*, a. a. O. S. 108.

sich die Schweizer Uhren auf allen Auslandsmärkten einen ausgezeichneten Ruf erworben. Seit einem Jahrhundert weist die Schweizer Uhrenindustrie fast immer sowohl in der Qualität ihrer Produkte wie in der Fortentwicklung der Uhrenkonstruktionen einen mehr oder weniger ausgesprochenen Vorsprung gegenüber den Konkurrenten auf.

Das Meinungsmonopol, das die Schweizer Industrie fast überall für ihre Qualitätsprodukte besitzt, ist in langsamer Entwicklung gewachsen und kaum durch Propaganda und Reklame hervorgebracht worden. Es ist fast überall zu einer wirklichen Käufertradition geworden, die nicht von heute auf morgen umgestürzt werden kann. In unserer rasch lebenden Zeit reicht allerdings diese traditionelle Marktstellung nicht überall mehr aus und muss vor allem in den USA. durch laufende Marktbearbeitung ergänzt werden. Allerdings wächst sich die amerikanische Industrie langsam zu einem immer gefährlicheren Konkurrenten aus. Durch systematisches Verwenden wissenschaftlicher Forschung in grossem Stile ist es den führenden amerikanischen Fabriken gelungen, unseren Firmen in einigen wichtigen Punkten der Uhrenkonstruktion einen Vorsprung abzugewinnen. Durch eine Fülle von Neukonstruktionen, interessanten technischen Neuheiten, vermochten aber die Schweizer Uhren in den Nachkriegsjahren auch auf dem amerikanischen Markte wieder einen Vorrang einzunehmen, der aber kaum lange halten wird.

Dieser gute Ruf der Schweizer Uhr kann selbstverständlich nur erhalten werden, wenn die alte Tradition der Qualität und der technischen Führerstellung auf diesem Gebiete auch weiterhin behauptet wird. Aus diesem guten Namen ziehen aber nicht nur die Fabriken einen Vorteil, welche sich dauernd um das Erhalten der Qualitätstradition bemühen, sondern auch solche, welche Uhren bescheidener Qualität und teilweise auch Schundware herstellen. Diese oft minderwertigen und billigsten Massenprodukte decken ihre Blösse mit dem Schweizernamen und nehmen den guten Firmen einen Teil ihrer Absatzmöglichkeiten weg, welche diese durch ihre Leistungen erkämpft haben, und schaden zugleich dem Ruf der Schweizer Waren. Besondere Eigentümlichkeiten auf der Angebot- wie auf der Nachfrageseite bewirken, dass dieser Handel mit billigsten Massenuhren einen relativ grossen Umfang aufweist. Einesteils besteht die Möglichkeit, ohne grosse Schwierigkeiten die Erzeugung solcher Massenprodukte aufzunehmen und auszudehnen, wie unsere kurze Analyse der Betriebsstruktur gezeigt hat, andernteils ist auf dem Uhrenmarkt leicht Platz zu finden für Schwindelgeschäfte, besonders wenn sich dieselben mit einem guten Namen decken lassen.

Diese Uhren ohne Qualitätsstandard müssen unterschieden werden von Uhren, welche einen bestimmten aber bescheidenen Qualitätsstandard inne haben, also eine bestimmte bescheidene Leistung mit Zuverlässigkeit erfüllen. Diese letztern dienen einem legitimen Bedarf und leisten ihren Besitzern gute Dienste. Die erstern dagegen weisen vielfach zu wenig Zuverlässigkeit auf, um noch nützlich zu sein, und die Käufer sind bei ihrem Erwerb betrogen worden. Auf jeden Fall wird bei ihrem Kaufe zu viel bezahlt, weil der Käufer vom Schweizernamen getäuscht wurde.

3. Die Nachfragekurve des Uhrenmarktes

Das Forschen nach einer Formel für die Uhrennachfrage erscheint angesichts der Fülle der hier mitwirkenden Faktoren und des einer quantitativen Messung und Formulierung schwer zugänglichen Charakters derselben als wenig aussichtsvoll. Zugleich ist damit zu rechnen, dass sich das Gewicht dieser Faktoren mit der Zeit verändert. In einer vom Department of Commerce der Vereinigten Staaten herausgegebenen Broschüre «The Postwar Watchmarket» wurde deshalb geschrieben, dass es nicht möglich sei, eine genaue Formel zu finden, welche das Zusammenspiel der vielen Nachfragefaktoren in exakter Form darzustellen vermöge¹. Zu diesen in der Sache selbst liegenden Schwierigkeiten kommt noch das Ungenügen des zur Verfügung stehenden Materials zur Lösung einer solchen Aufgabe. Wir werden uns in unserer Betrachtung der Nachfragekurve auf das Herausstellen weniger Eigentümlichkeiten beschränken, welche mit den einfachsten statistischen Mitteln gefunden werden können. Für die Zwecke unseres Aufsatzes werden die so erhaltenen Ergebnisse ausreichen.

In unserer kurzen soziologischen Betrachtung der Uhrennachfrage haben wir Hinweise auf eine starke Konjunkturrempfindlichkeit des Uhrenabsatzes gefunden. Ein kurzer Blick auf die Zahlen der schweizerischen Uhrenaufuhr bestätigt diese Vermutungen. Wir vergleichen im folgenden das Ausmass der konjunkturellen Schwankungen des Uhrenexportes mit dem Verlaufe des Gesamtexportes.

Prozentsatz der Konjunkturschwankungen im Gesamtexport und der Uhrenaufuhr der Schweiz²

Gesamtexport	Uhrenexport
Aufschwung 1894–1900	Aufschwung 1894–1901
Zunahme 35 %	Zunahme 54 %
Rückschlag 1900–1901	Rückschlag 1901–1903
Rückgang: keiner	Rückgang 9 %
Aufschwung 1901–1907	Aufschwung 1903–1906
Zunahme 33 %	Zunahme 29 %
Rückschlag 1907–1908	Rückschlag 1906–1909
Rückgang 10 %	Rückgang 16 %
Aufschwung 1908–1913	Aufschwung 1909–1913
Zunahme 32 %	Zunahme 45 %
Rückschlag 1919–1923	Rückschlag 1920–1921
Rückgang 47 %	Rückgang 48 %

¹ U. S. Department of Commerce, Postwar Watchmarket. Washington 1950, S. 5.

² Wir geben bei der Weltkrise 1930–1936 das Jahr 1933 als Tiefpunkt an, obwohl der Export bis 1935 weiter leicht zurückging. Aber von 1933 an wird der Aussenhandel inklusive den Veredlungsverkehr geführt, so dass die Ziffern vorher und nachher nicht ganz vergleichbar sind. Von 1933–1935 weist die neue Reihe eine Reduktion von 4 % auf. Der Gesamtrückgang von 1928–1935 wird also im ganzen etwa 66 % ausgemacht haben.

Gesamtexport
Aufschwung 1923–1928
 Zunahme 21 %
 Rückschlag 1928–1933
 Rückgang 63 %

Uhrenexport
Aufschwung 1921–1929
 Zunahme 81 %
 Rückschlag 1929–1932
 Rückgang 72 %

Mit einer einzigen Ausnahme im Aufschwung 1901–1907 zeigen sich die Ausschläge des Uhrenexportes immer als stärker und meist sogar als beträchtlich stärker als diejenigen des Gesamtexportes. Beim Aufschwung im ersten Jahrzehnt des laufenden Jahrhunderts waren auch Sonderumstände wirksam: die amerikanische Konjunktur, welche ja das wichtigste Absatzgebiet betrifft, ging andere Wege als die Entwicklung der andern Weltgebiete. Nun stellt der Export ohnehin schon einen relativ konjunkturrempfindlichen Teil unserer Gesamtwirtschaft dar, und hier zeichnet sich der Uhrenexport noch durch überdurchschnittliche Absatzschwankungen aus.

Bei dem unzureichenden Datenmaterial ist es auch nicht möglich, die Elastizitätsverhältnisse der Uhrennachfrage genauer festzustellen. Bei der Vielheit der mitwirkenden Faktoren und dem Fehlen einer Strukturformel wird es schwierig sein, den Einfluss der Preisveränderungen in genauer Weise zu isolieren. Dabei verfügen wir aber auch über keine umfassende Preisnotierungen auf dem Uhrenmarkte. Die handelsstatistischen Durchschnittswerte, über die wir verfügen, können beim Uhrenexport solche Preisnotierungen nicht ersetzen, weil sie sich auf sehr grosse Sammelpositionen beziehen. Die Veränderungen der Durchschnittswerte können deshalb sowohl durch Preisveränderungen wie Veränderungen der Exportstruktur bedingt sein. Für ein beschränkteres Ziel dagegen werden die verfügbaren Zahlen eher ausreichen. Wir beschränken uns deshalb darauf, die Reaktionen des Absatzes auf starke Preisveränderungen wenigstens der Grössenordnung nach zu ermitteln, auch wenn wir keine exakten Werte angeben können. Hier bieten die verschiedenen Änderungen des Wechselkurses in der Zwischenkriegszeit günstige Gelegenheit, weil wir hier die Marktentwicklung unter dem vorherrschenden Einfluss starker Preisveränderungen verfolgen können.

Als das für unsern Zweck günstigste Beispiel einer Währungsänderung nehmen wir die Pfundabwertung vom Herbst 1931 und verfolgen die Entwicklung des Uhrenexportes nach England und nach Schweden vor und nach dem Währungsschnitt. Von den letzten Monaten vor der Abwertung bis zum zweiten Jahre nach der Abwertung ergaben sich in den beiden Ländern keine stärkern Konjunkturveränderungen mehr, so dass wir hier den Absatzrückgang dem vorherrschenden Einfluss der Verteuerung der importierten Uhren zuschreiben dürfen. Auf alle Fälle übte in der betrachteten Periode die abwertungsbedingte Preissteigerung den beherrschenden Einfluss auf dem englischen und dem schwedischen Uhrenmarkte aus. Zugleich stellte damals unsere Uhrenindustrie auf den Märkten beider Länder den weitaus wichtigsten Lieferanten dar. Da unsere Konkurrenten, Deutschland und Frankreich, damals nicht abwerteten, erfuhren auch deren Produkte eine entsprechende Verteuerung, damit veränderte sich die Konkurrenzstellung unserer Uhren infolge der Abwertung nicht stark.

Wir rechnen die Ausfuhrwerte unserer Handelsstatistik entsprechend den jeweiligen Durchschnittskursen in Pfund und Kronen um, weil wir ja die Aufwendungen der Konsumenten dieser Länder in eigener Währung kennen müssen. Erst vergleichen wir den Export 1930/31, nämlich das letzte Quartal 1930 zusammen mit den ersten drei Quartalen von 1931, mit denen von 1932 und 1933, für Schweden und England. Da jedoch die Konjunktur beider Länder im Verlaufe der Jahre 1930 und 1931 eine Verschlechterung erfuhr, ergibt die Gesamtausfuhr von 1930/31 vielleicht kein gutes Bild der Absatzverhältnisse vor der Abwertung. Zur Kontrolle vergleichen wir deshalb noch die Ausfuhr vom April–Juli 1931 nach England mit der Ausfuhr der entsprechenden Monate von 1932 und 1933.

Die erhaltenen Werte sind folgende:

Uhrenausfuhr nach England (Pos. 931, 935 und 936 a, b, c)

1930/31	1,15 Mio £	
1932	0,7 Mio £	Rückgang 39%
1933	0,9 Mio £	Rückgang 32%

Uhrenausfuhr nach Schweden (die gleichen Positionen ausser 931)

1930/31	3,3 Mio Kr.	
1932	1,5 Mio Kr.	Rückgang 55%
1933	1,8 Mio Kr.	Rückgang 45%

Und zur Kontrolle die Ausfuhr vom April–Juli nach England

1931	0,3 Mio £	
1932	0,18 Mio £	Rückgang 40%
1933	0,25 Mio £	Rückgang 16%

Natürlich dürfen wir aus diesen wenigen Zahlen keine grossen Schlüsse ziehen. Einesteils handelt es sich ja um die Handelsnachfrage und nicht die Nachfrage der Konsumenten, wobei wir nichts über den Einfluss der Lagerpolitik auf die Importe wissen. Zugleich ist nicht bekannt, wie weit die Reduktion des Verkaufs durch die Erwartungen der Konsumenten bedingt war, dass später der Schweizer Franken auch noch abwerten werde und damit die Verteuerung der Uhren wieder rückgängig gemacht werde. Es fragt sich also, wie weit der Absatzrückgang eine einfache Kaufverschiebung bedeutete. Auf alle Fälle erhalten wir das Bild einer relativ starken Preisempfindlichkeit der Nachfrage. Da sich eine Verminderung der Werte ergab, muss die Elastizität über eins liegen. Bei dieser Nachfrage-reaktion dürfen wir auch den Einkommenseffekt vernachlässigen¹, weil ja die Verteuerung der Uhren das Einkommensniveau der Konsumenten kaum merklich beeinflusste².

¹ J. R. Hicks, Value and Capital. London 1939, S. 31.

² Sofern wir uns Angaben über die Preisentwicklung verschaffen können, werden wir imstande sein, die für diesen Zeitpunkt geltenden Importelastizitäten zu errechnen, welche einiger-

IV. Die Marktentwicklung

Die beschriebenen Faktoren des Uhrenmarktes sind erst in der Zwischenkriegszeit in ihre volle Wirksamkeit getreten, weil erst damals die Teilproduktion den beschriebenen Exaktheitsgrad erreichte. Wir beschränken deshalb unsere kurze Analyse des Marktverlaufes auf die Zeitperiode von 1922 bis zur Einführung der staatlichen Hilfsmassnahmen, welche ihrerseits von Beginn an die Marktentwicklung beeinflussten.

Zuerst bringen wir die Hauptdaten des Uhrenexportes in der Aufschwungsperiode von 1922 bis 1929, wobei wir als Vergleichspunkte die in der Kriegs- und Nachkriegskonjunktur erreichten Ausfuhrmaxima beifügen.

Die Exportentwicklung im Aufschwung

	Ausfuhr an fertigen Werken und Uhren in 1000 Stück	Wert der ausgeführten fertigen Uhren und Werke 1000 Fr.	Gesamtausfuhr 1000 Fr.
1916	17 999	192 868	207 819
1920	13 730	307 763	325 849
1921	7 853	157 809	169 286
1922	9 570	168 221	180 047
1923	13 390	202 630	216 652
1924	17 374	256 331	273 150
1925	19 081	283 127	302 150
1926	17 185	239 106	258 261
1927	18 454	250 091	273 245
1928	20 131	270 661	300 437
1929	20 758	276 748	307 339

massen mit den Nachfrageelastizitäten übereinstimmen dürften. Zur Preisermittlung stehen uns aber nur die handelsstatistischen Durchschnittswerte der eidgenössischen Zollstatistik zur Verfügung, welche nur ein annäherungsweise richtiges Bild der Preisbewegungen geben können. Um doch eine grobe Schätzung zu erhalten, führen wir diese Rechnung aber doch durch. Dabei muss aber auch im Auge behalten werden, dass es sich hier um eine Preissteigerung unter Sonderumständen handelt. Die Abwertung hat bestimmte Preiserwartungen ausgelöst, welche für den Kauf dieser dauerhaften Güter von Einfluss waren, weshalb die Entwicklung von 1931 auf 1932 und 1933 keine sichern Schlüsse auf die Reaktionen unter andern Umständen erlaubt.

Da sich die Zusammensetzung der Importe von 1931 auf 1932 und 1933 stark verändert hat, so suchen wir die Durchschnittspreisbewegungen in der Weise zu ermitteln, dass wir die gesamten Importwerte von 1932 und 1933 mit den Werten vergleichen, die wir erhalten, wenn wir die Importmengen dieser beiden Jahre mit den Preisen von 1930/31 multiplizieren. Auf diesem Wege bekommen wir für England eine Verteuerung der Uhren um durchschnittlich 15 % für 1932 und um 8 % für 1933. Bei Schweden ergeben sich Preissteigerungen von 5 % für 1932 und 18 % für 1933.

Daraus lässt sich nun für England für 1932 eine Elastizität von 3 und für 1933 von 3,5 errechnen. Bei Schweden erhalten wir für 1932 eine so hohe Zahl, dass wir sie nicht verwenden. Hier ist zweifellos der Einfluss der Kaufverschiebung in der Erwartung später Preisanpassung spürbar. Für 1933 ergibt sich ein Wert von annähernd 3.

Der Absatz der Uhrenindustrie wies nach der Erholung aus der Nachkriegskrise im ganzen sicherlich ein günstiges Bild auf. Zwar wurde bei den Werten das Nachkriegsmaximum von 1920 nicht mehr ganz erreicht. Bei den fertigen Werken und Uhren lag der Export von 1929 immer noch um rund 10% unter dem Stand von 1920. Aber bei der Nachkriegskonjunktur handelte es sich um inflatorisch aufgeblähte Werte, die kaum als Vergleichsmaßstab dienen können. In der Nachkriegskrise sind ja auch die Löhne der Arbeiter kräftig reduziert worden und lagen noch 1929 unter dem Stande von 1921. Die mittlern Stundenlöhne gelernter und angelernter Arbeiter aus der Statistik verunfallter Arbeiter hielten sich 1929 um rund 10% unter dem Nachkriegshöchststand, und ungefähr die gleiche Verminderung hatten die Löhne der ungelernten Kräfte erfahren. Vom Kriegsrückschlag erholte sich der Uhrenexport schon bis 1924 wieder kräftig. In den sechs Jahren von 1924 bis 1929 wurde der Maximalexportwert von 1920 in drei Jahren nahezu wieder erreicht, und nur 1926 vergrösserte sich die Differenz gegenüber diesem Jahre auf rund 20%.

Bei den Stückzahlen des Exportes ergibt sich ein noch günstigeres Bild. Hier wurde der Höchstbetrag von 1916 im Jahre 1929 um 15%, in den Jahren 1925, 1927 und 1928 um einen etwas geringern Prozentsatz überschritten. Nur in zwei Jahren von 1924–1929 war die Zahl der exportierten Stücke kleiner als 1916.

Zu diesem vorteilhaften Aspekt der Uhrenaufuhr steht nun ein grosser Teil der Situationsberichte aus der Uhrenindustrie in einem ziemlich auffälligen Gegensatz. Bei dem leichten Rückschlage von 1926 wurden sogar beispielsweise im Berichte des Vorortes über die Uhrenindustrie ernstliche Krisenerscheinungen gemeldet. 1928 richtete eine Expertenkommission einen Bericht über die Ursachen der Krise an den Staatsrat des Kantons Neuenburg. Überall wurden übermässiger Angebotsdruck, Überfüllung der Märkte, Preisrückgang und unzureichende Preise gemeldet. Schon im Aufschwung zeichnete sich ein starkes Überangebot ab. Und beim ersten Einsetzen der Krise kamen von vielen Seiten Alarmmeldungen. Dabei wird vor allem über die ruinöse Konkurrenz der Kleinbetriebe geklagt, welche Uhren der niedrigsten Qualität liefern¹. Bei der Leichtigkeit, mit der neue Betriebe eröffnet werden konnten, und bei den günstigen Kostenverhältnissen vor allem bei der Produktion der billigsten Uhren führten die im ganzen günstigen Absatzverhältnisse schnell zu einer Überexpansion. Schild führt Schätzungen darüber an, dass die Produktionskapazität der Uhrenfabriken sogar im Konjunkturböschungspunkt von 1929 bei weitem nicht voll ausgenutzt war². Dabei wird zugleich über das ungesunde Forcieren des Absatzes durch übertriebene Kundenkredite geklagt.

Allerdings war die Situation nicht in der ganzen Uhrenindustrie so schlimm. Die Entwicklung der Dividenden der Aktiengesellschaften der Uhrenindustrie

¹ R. Schild, a. a. O. S. 28; «Fédération horlogère», 12. März und 26. März 1930; M. Hintermann, a. a. O. S. 63, 74–76 und 80–84; Bericht über Handel und Industrie der Schweiz von 1926 und 1927: Bericht über die Uhrenindustrie.

² Vgl. R. Schild, a. a. O. S. 28.

weist wenigstens für 1928 und 1929 eine normale Rendite auf. Allerdings waren die Dividendensätze in den Vorjahren recht bescheiden gewesen, so dass sich für die ganze Periode 1924–1929 doch eine kaum ausreichende Verzinsung des risikotragenden Kapitals ergab.

Durchschnittsdividenden der Uhrenfirmen

1924	3,35 %
1925	3,91 %
1926	3,46 %
1927	4,7 %
1928	6,58 %
1929	7,83 %

Doch wird diese Entwicklung der Aktiengesellschaften kaum repräsentativ für die Gesamtindustrie gewesen sein. Für die ersten Jahre nach dem zweiten Weltkriege wurde beispielsweise geschätzt, dass nur rund 20% des gesamten in der Uhrenindustrie investierten Kapitals die Aktienform besass¹. Dabei handelt es sich bei diesen Aktiengesellschaften zugleich überwiegend um die grössten und bestfundierte Unternehmungen, vor allem um die führenden Markenfirmen. Die beschriebenen Schwierigkeiten konzentrierten sich allem Anschein nach in erster Linie bei den kleinen Firmen.

Die handelsstatistischen Durchschnittswerte im Uhrenexport weisen in dieser Periode auch einen deutlichen Rückgang auf. Allerdings geben diese Durchschnittswerte kein zuverlässiges Bild der Preisgestaltung, worauf wir schon hingewiesen haben. Die Gesamttendenz der Preiskurve werden sie dagegen richtig widerspiegeln. Teilweise wird diese Preissenkung mit der fortschreitenden Rationalisierung zusammengehängt und wird auch zu einer Verringerung der Gewinnmargen geführt haben.

Handelsstatistische Durchschnittswerte im Uhrenexport

	1922	1923	1925	1928	1929
			in Franken		
fertige Bestandteile pro q .	16 972	14 506	14 171	13 754	15 398
fertige Werke pro Stück . .	21.32	17.12	14.71	12.96	12.62
Metalluhren, Taschenuhren .	7.51	6.51	6.88	6.33	6.34
Metalluhren, Armbanduhren.	9.06	8.14	8.41	7.27	7.47

In diesen Durchschnittswerten ist beispielsweise 1929 bei der Bestandteilausfuhr schon der Einfluss der Uhrenkonventionen mit ihren Verbandstarifen spürbar. Im ganzen ergibt sich das Bild eines fortschreitenden Preisrückganges auch im Aufschwung. Mit diesen sinkenden Preise standen aber steigende Löhne im Gegensatz. Den Verlauf der Lohnentwicklung können wir aus der Statistik der Löhne verunfallter Arbeiter ablesen.

¹ Vgl. A. Thommen, a. a. O. Einleitung S. XV.

Stundenverdienste verunfallter Arbeiter der Uhrenindustrie in Rp.

	Gelernte und angelernte	Arbeiter	ungelernte
1920	153		115
1921	163		—
1923	128		—
1929	149		105

Die Löhne der gelernten und angelernten Arbeiter, welche das weitüberwiegende Hauptkontingent ausmachen, sind von 1923 auf 1929 um 16 % erhöht worden. Nehmen wir an, dass die Stundenverdienste der andern Arbeitskräfte sich parallel entwickelten, so würde sich eine Erhöhung der Arbeitskosten um 16 % ergeben haben. Da nun der Anteil der Arbeitskosten an den Gesamtkosten rund $\frac{2}{3}$ ausmacht, würde daraus eine Gesamtkostensteigerung von 10–11 % resultiert haben. Andererseits wird in dieser Periode wohl mit einem Preiserückgang von 5–10 % zu rechnen sein, was natürlich zusammen mit der Lohnsteigerung bei unveränderter Arbeitsproduktivität zu einer starken Schrumpfung der Gewinnmarge geführt haben müsste. Nur eine starke Steigerung der Arbeitsproduktivität hätte diesen nachteiligen Einfluss kompensieren können. Um die Gewinnmarge prozentual unverändert zu halten, wäre als Ausgleich der Lohnsteigerung von 16 % und einer Preissenkung von 10 % eine Kostensenkung durch Produktivitätssteigerung von rund 20 % erforderlich gewesen. Solche Kostensenkung setzt eine Reduktion der Lohnkosten um rund 30 % voraus, was seinerseits einer Vergrößerung der Produktion per Kopf um 40 % entsprechen würde.

Diese grobe Rechnung soll nur zeigen, dass eine Kompensation der nachteiligen Faktoren bei der Gewinnmarge sehr unwahrscheinlich war, denn mit einer so starken Produktivitätszunahme kann in der nach wie vor äusserst arbeitsintensiven Uhrenindustrie nicht gerechnet werden. Vergleichen wir zur Prüfung der Entwicklung der Produktion pro Arbeiter die Zahl der exportierten Uhren pro 1000 Arbeiter von 1923/24 und von 1928/29, so finden wir keine starke Veränderung. In den beiden ersten Jahren exportierten durchschnittlich 37 000 Fabrikarbeiter 15,5 Mio Stück, in der zweiten Periode 47 000 durchschnittlich 20,4 Mio Stück. Das macht im ersten Falle rund 420 000 Stück pro 1000 Arbeiter, im zweiten Falle 430 000. Nun kann sich natürlich die Qualität der ausgeführten Uhren verbessert haben. Eine Produktivitätszunahme von 30–40 % würde sich aber sicherlich auch in den ausgeführten Mengen gezeigt haben. Allem Anschein nach ergab sich von 1923/24 auf 1928/29 eine Schrumpfung der Gewinnmargen.

V. Die Marktverhältnisse in den Anfangsjahren der Weltkrise

Bei der schwierigen Verfassung des Uhrenmarktes schon in der Hochkonjunktur musste der katastrophale Exportrückschlag am Beginn der Weltkrise der dreissiger Jahre natürlich verheerend wirken. Schon sehr früh, nämlich 1931, haben umfassende staatliche Interventionen eingesetzt, so dass der

Krisenprozess von diesem Zeitpunkt an milder verlief als bei ungehemmter Entfaltung der Krisenkräfte. Die Aussenhandelsziffern bis zum Krisentiefpunkt von 1932 waren folgende:

Die Uhrenausfuhr im Rückschlag

	Ausfuhr an fertigen Werken und Uhren 1000 Stück	Wert der ausgeführten fertigen Werke und Uhren 1000 Fr.	Gesamtausfuhr 1000 Fr.
1930	16 248	208 672	233 453
1931	11 556	124 859	143 643
1932	8 200	70 980	86 304
1933	10 599	81 866	96 015

Der Exportwert ist von 1929 auf 1932 um 72 %, die Stückzahl um 60 % gesunken. Die Preise waren trotz des Ausbaues des Verbandssystems weiter stark rückläufig. Die Durchschnittswerte pro Stück der fertigen Uhren und fertigen Werke ist von 12.88 für 1929 auf 8.56 für 1932, also um 31 % gefallen.

Die handelsstatistischen Durchschnittswerte einiger wichtiger Exportpositionen entwickelten sich folgendermassen:

	1930	1932 in Franken	1933	Rückgang seit 1929
fertige Bestandteile pro q . .	16 734	14 978	16 270	
fertige Werke, Stück	12.79	9.59	8.58	32 %
Metalluhren, Taschenuhren . .	6.14	4.21	3.72	41 %
Metalluhren, Armbanduhren . .	7.46	7.14	6.20	17 %

In diesen Preisen ist natürlich der Einfluss der Verbandsmassnahmen spürbar, der sich aber nicht durchsetzen konnte. Die Durchschnittswerte setzen sich zusammen aus den Preisen der verbandstreuen Firmen, welche eine ruhige Preisentwicklung erstrebten, und anderer Firmen, welche rücksichtslose Preis-schleuderei trieben. Um die Gefahren des Preiszusammenbruches richtig einzuschätzen, müsste man diese Schleuderpreise auch kennen.

Aus allen Berichten aus dieser Zeit geht die rasch sich verschärfende Krisenlage hervor. Die schon vor dem Umschlag vielfach starke Belastung der Firmen mit Kundenkrediten, welche ihrerseits grossenteils durch Bankkredite finanziert worden waren, führte schnell zu finanziellen Schwierigkeiten bei manchen Firmen. Der starke Absatzrückgang, der durch die vorherige Forcierung des Verkaufes verschärft wurde, steigerte die Überlastung des Marktes gefährlich. Der Einschränkung des Angebotes und der Produktion standen vor allem von seiten der kleinen Firmen starke Hindernisse entgegen, weil die Kleinindustriellen eben vielfach vom laufenden Absatz ihr Leben fristeten und kaum über Reserven verfügten.

Die Tätigkeit der Industrie ging rapid zurück; die Zahl der Fabrikarbeiter verminderte sich von 48 378 für 1929 auf 28 084 für 1932 und 24 733 für 1934, was eine Schrumpfung um nahezu 50 % bedeutete. Die Löhne wurden angepasst,

hinkten aber hinter den Preisen her. Bis 1932 betrug die Reduktion bei den Stundenverdiensten der gelernten und angelernten Arbeiter 13% gegenüber dem Höchststand von 1931, also merklich weniger als die Senkung der handelsstatistischen Durchschnittswerte. Die maximale Senkung der handelsstatistischen Durchschnittswerte im Rückschlag seit 1929 machte bei den fertigen Werken 42%, bei den Taschenuhren aus unedlem Metall 44% und bei den Armbanduhren aus unedlem Metall 23%. Die Stundenverdienste der gelernten und angelernten Arbeiter waren maximal um 18% vermindert worden. Die starke Verminderung der Rohstoffkosten fiel dabei wenig ins Gewicht, so dass die Gewinnmarge sich stark verkleinert hatte.

Die Durchschnittsdividenden der Uhrenfirmen sanken schnell auf einen Minimalstand. Von noch 3,13%, für 1930 wurden sie auf 1,11% für 1931 und 0,43% für 1932 vermindert. Diese Sätze lagen unter dem Durchschnitt der Industrie, die 1931 noch 5,81% aufwies. Die Maschinenindustrie zeigte in diesem Jahre noch 4,33% und die schon lange mit Exportschwierigkeiten kämpfende Textilindustrie noch 2,24%. Nur die Schuhindustrie, die Stickereiindustrie und die Kunstseidenbranche wiesen 1931 noch geringere Dividendensätze auf.

Die Anzeichen eines zunehmenden Marktzusammenbruches mehrten sich. Die in Liquidationsschwierigkeiten oder sonstwie in Nöten befindlichen Kleinfirmen begannen ihre Waren zu verschleudern, wobei eben die handelsstatistischen Durchschnittswerte kein richtiges Bild der Preisverfalles in einzelnen Sektoren geben können. Vielfach wurde als besonders belastendes Element die wachsende Überschwemmung des Marktes mit Schundwaren hervorgehoben, wodurch die Preise und Absatzgelegenheiten der bessern Uhren noch mehr vermindert wurden. Manches Unternehmen suchte einen Ausweg aus den Schwierigkeiten durch den Übergang zur Massenproduktion schlechter Ware, was vorübergehend eine Entlastung bringen konnte, auf die Länge aber die Käufer noch zurückhaltender machen musste¹. Liquiditätsnöte drückten oft in Krisenzeiten die Preise so tief, dass sie allen Zusammenhang mit den Kosten, auch den Grenzkosten verlieren, was den Substanzverlust der Anbieter beschleunigen muss und Massenzusammenbrüche auch von solchen Firmen mit sich bringen kann, welche bei ruhigerer Krisenentwicklung lebensfähig geblieben wären.

Angesichts solcher drohender Möglichkeiten beschlossen Bundesrat und Bundesversammlung Hilfsmassnahmen für die Kleinindustriellen, weil hier sowohl die Not am grössten als auch die Zusammenbruchssymptome am stärksten waren. Die finanzielle Schwäche der Kleinfirmen wird in der diese Massnahmen begründenden Botschaft des Bundesrates als wichtiger Grund für die Zerrüttung des Marktes und der Preise angeführt. Leider fehlt das statistische Material zu einer eingehenden Analyse der beschriebenen Entwicklung auf Grund objektiver statistischer Tatbestände. Bei den unzureichenden Daten ist ein Berichterstatter gutenteils auf die Impressionen der Beteiligten angewiesen.

¹ Vgl. «Fédération horlogère» vom 16. Februar 1931, 1. August 1931, 4. und 28. November 1931; R. Schild, a. a. O. S. 33/34; Aufsatz von Paul Renggli, in: Festgabe für E. Scherz, Zürich 1937, S. 44/45.

Die ausnahmsweise Schärfe der Weltkrise der dreissiger Jahre musste naturgemäss die vorher schon belastete Uhrenindustrie schwer treffen. Ohne die Hilfsmassnahmen des Staates wären schwere Erschütterungen der Industrie nicht zu vermeiden gewesen. Vor allem bedroht waren die vielen finanzschwachen Kleinfirmen. Aber auch die Lage der grossen und fundierten Unternehmungen war schwierig, da deren Kosten ja wenig anpassungsfähig sind. Auch sie wurden durch die Vorgänge bei den Kleinfirmen belastet, da der Preiszerfall auch ihre Märkte störte.

VI. Die Frage der Staatsintervention

Das Charakteristische der Konjunktur- und Krisenentwicklung in der Uhrenindustrie, wie es aus unserer kurzen Analyse der Zwischenkriegszeit hervorgeht, lässt sich folgendermassen kennzeichnen: die ohnehin starken Konjunkturschwankungen im Absatz dieser Exportindustrie werden durch die übersteigerte Expansion im Aufschwung und durch die mangelnde Widerstandsfähigkeit vor allem der Kleinfirmen im Rückschlag in ihren Auswirkungen auf die Beschäftigung und die Ertragsmöglichkeiten gewaltig verstärkt. Die Übertreibungen im Konjunkturaufstieg sind dabei grossenteils dem kleingewerblichen Sektor dieser Exportindustrie zuzuschreiben. Auch in der Krise erwies sich dieser Teil der Industrie als ein schwacher Punkt, der viel zur Verschärfung beigetragen hatte.

Die Einführung der Bewilligungspflicht für die Neueröffnung von Betrieben kann die erforderliche Zügelung bei den Neugründungen im Konjunkturanstieg ermöglichen und wird zugleich durch das Ausschalten von ungeeigneten Elementen die Widerstandskraft der Firmen im allgemeinen stärken. Dabei lässt sich diese Staatsintervention durch die Sonderstruktur der Uhrenindustrie rechtfertigen, welche wir darzustellen versuchten. Der grossenteils kleingewerbliche Aufbau vor allem der Fertigungsbranche der Uhrenindustrie bringt vielerlei Vorteile mit sich, nämlich eine grosse Anpassungsfähigkeit an die Marktveränderungen und einen dauernden Zustrom von initiativen und vielfach erfindungsreichen Kräften für die Führung der Industrie. Dieser eigenartige Aufbau dieser Exportindustrie weist aber auch Nachteile auf. Die Geschäftspolitik der Kleinmeister lässt sich vielfach nicht in Übereinstimmung mit den Erfordernissen einer besonders krisengefährdeten Exportindustrie bringen. Bei dem überstarken Selbstständigkeitswillen, bei dem mangelnden Marktüberblick werden viele Kleinindustrielle nicht die nötige Vorsicht und Zurückhaltung in der Bewertung der Marktchancen aufbringen, welche auf dem so launischen und dynamischen Uhrenmarkte nötig sind, wenn besonders schwere Krisen vermieden werden sollen. Die Gefahr, dass sich bei freiem Zugang zum Markte ganz ungeeignete Elemente eindringen, ist dabei in der Fertigungsbranche vor allem gross, weil sich dort Neugründungen leicht durchführen lassen.

Das freie Gewährenlassen der Marktkräfte bringt in der Uhrenindustrie Fehlentwicklungen in zweierlei Hinsicht: Die zu starke Ausdehnung der Pro-

duktion im Aufschwung zieht als Konsequenz eine besonders intensive Arbeitslosigkeit im Rückschlag nach sich.

Das Überlasten des Marktes in der Auftriebsperiode und die Verstärkung der Krisenerscheinungen im Rückschlag müssten auch die Rentabilitätsaussichten der Qualitätsfirmen bedrohlich einengen. Diese Firmen tragen in erster Linie die Verantwortung und die Last für die Qualitätserhaltung und Qualitätsförderung. Es fragt sich nun, ob diese Unternehmungen auch unter diesen erschwerenden Umständen immer die Kraft und den Willen zu einer weitschauenden Politik des technischen Fortschrittes aufbringen werden, wobei berücksichtigt werden muss, dass der gefährlichste Konkurrent in den USA. auf seinem geschützten Binnenmarkte von solchen Erschütterungen gutenteils bewahrt bleibt. Solche gefährliche Krisenerscheinungen können auch den Qualitätsfirmen nahelegen, den Weg billiger Massenproduktion zu beschreiten, was für sie vorübergehend eine Entlastung bedeuten kann, aber für die Gesamtindustrie einen Verlust bedeuten müsste. Die Bewilligungspflicht lässt sich ja so einrichten und handhaben, dass der Zustrom neuer Kräfte nicht über Gebühr reduziert wird.
