Die Uhrenindustrie in den Vereinigten Staaten von Amerika

Autor(en): **Graedel, Adolf**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Gewerkschaftliche Rundschau : Vierteljahresschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes**

Band (Jahr): **41 (1949)**

Heft 12

PDF erstellt am: **25.04.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-353420

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

b) für den Fall, dass sich der Lebenskostenindex um mehr als 10 % verändert, haben sie zur Revision des Vertrages ein Schiedsverfahren vorzusehen, sofern sie für eine Vertragsdauer von mehr als einem Jahr abgeschlossen worden sind;

c) den durch die Allgemeinverbindlicherklärung unterstellten Beteiligten muss die Willkürbeschwerde an ein kantonales Gericht offen stehen.

Artikel 5

Die Kontrolle über die Einhaltung der allgemeinverbindlich erklärten Bestimmungen kann einer bereits bestehenden Paritätischen Kommission der Parteien des Gesamtarbeitsvertrages oder von den Kantonen hierzu bestimmten Organen übertragen werden.

Die Kontrollorgane sind zur Wahrung der Geheimnispflicht verpflichtet. Bei Paritätischen Kommissionen haften die Kollektivparteien solidarisch mit der Paritätischen Kommission.

Die Kontrollorgane können selbständig auf Erfüllung aller dienstvertragsfähigen Bestimmungen klagen. Sie haben den Kollektivparteien von jeder Klage Kenntnis zu geben.

Die Uhrenindustrie in den Vereinigten Staaten von Amerika

Der Uhrenmarkt der Vereinigten Staaten ist für die Schweiz *von grösster Bedeutung*, waren doch im Jahr 1948 die USA an unserer Gesamt-Uhrenausfuhr von 743 Millionen Franken mit 267 Millionen beteiligt, das heisst *mehr als einem Drittel* unseres Uhrenexportes.

Die Aufnahmefähigkeit des amerikanischen Marktes hat sich seit 1939 verdoppelt. Während er damals noch 4,7 Millionen mit Lagersteinen versehene Uhren zu absorbieren vermochte, ist die Zahl seit 1945 auf über 11 Millionen Stück angestiegen.

Der Umstand, dass während des letzten Krieges die Schweiz praktisch das einzige Land war, das über eine leistungs- und exportfähige Uhrenindustrie verfügte, trug natürlich in entscheidendem Masse zur Importsteigerung von Schweizer Uhren und Uhrwerken bei. Im Jahre 1939 exportierte unser Land knapp 3 Millionen Uhrwerke und fertige Uhren nach den Vereinigten Staaten; 1948 waren es 8,2 Millionen Stück.

Die Differenz zwischen Import und Verbrauch stellt die *amerikanische Eigenproduktion* von Uhren dar.

Diese Eigenproduktion kann in zwei Hauptgruppen eingeteilt werden:

1. *Uhren ohne Lagersteine,* billige Qualität, Art Roskopf, die hauptsächlich in den vier Uhrenfabriken: U. S. Time Corporation, General Time Corporation, Ingraham Co, New Haven Clock and Watch Co, hergestellt werden.
2. *Qualitätsuhren mit Anker-Hemmung, mit 15 bis 23 Rubinen,* werden ebenfalls hauptsächlich in vier Fabriken, nämlich: Hamilton, Elgin, Waltham und Bulowa, hergestellt. (Das letztgenannte Unternehmen wird allgemein eher zu den Importeuren als zu den Fabrikanten gezählt. Da die Bulowa jedoch in Neuyork eine Fabrik besitzt, deren Produktion nahezu an diejenige der Hamilton heranreicht, und da gegenwärtig in New-Jersey ein neues Werk im Bau ist, entspricht es den tatsächlichen Verhältnissen besser, sie als amerikanische Fabrikanten und zugleich auch als Importeur von Schweizer Uhren zu betrachten.)

Im Jahre 1947 beschäftigte die Uhrenindustrie in den Vereinigten Staaten ungefähr 35 000 Personen, wovon 30 000 im Produktionsprozess, das heisst ungefähr doppelt soviel als im Jahre 1939. Die Behauptung interessierter amerikanischer Kreise, ihre Uhrenindustrie sei dem Untergang geweiht, ist somit *völlig aus der Luft gegriffen.* Wenn es auch stimmt, dass die Uhren*fabriken* zahlenmässig zurückgegangen sind — von den früheren 60 Firmen bestehen heute nur noch 8 —, so darf man nicht vergessen, dass in der amerikanischen Uhrenindustrie, wie übrigens auch in andern Industriezweigen, in den letzten Jahren Geschäftszusammenlegungen stattgefunden haben, die mit unseren Verhältnissen nicht verglichen werden können.

Die in der amerikanischen Uhrenindustrie in den Jahren 1947 bis 1948 beschäftigten ungefähr 30 000 Personen verteilen sich wie folgt:

	Beschäftigte Personen
Mit Lagersteinen versehene Uhren:	
Elgin	4 500
Waltham	2 300
Hamilton	1 700
Bulowa	1 500
	10 000
Uhren ohne Lagersteine und Wecker	10 000
Von den «Assemblers» (Importeuren) beschäftigtes Personal	4 000
In 42 Gehäusefabriken	3 500
Diverse (von den Statistiken nicht ausgeschieden)	2 500
Total	30 000

Diese Zahlen zeigen deutlich, dass der *Konzentrationsprozess* der amerikanischen Uhrenunternehmungen sehr weit fortgeschritten ist. Es fehlt jede Parallele mit unseren schweizerischen Verhält-

nissen, wo mehr als 1000 unter das Fabrikgesetz fallende Uhrenbetriebe bestehen. Dank unserer weitgehenden Spezialisierung können die kleinen und mittleren Betriebe erfolgreich die Konkurrenz aufnehmen, um so mehr als sie durch den Bezug der Rohwerke und der Regulierteile aus den grossen Fabriken indirekt von deren technischen Verbesserungen profitieren. Die amerikanische Produktionsorganisation ist von der unsrigen grundverschieden. Jede der grossen Manufakturen fabriziert ihre nötigen Bestandteile, wie Rohwerke, Unruhen, Federn, Spiralen usw., selbst. Nur in der Gehäusefabrikation hat eine eigentliche Spezialisierung Eingang gefunden. (Die amerikanischen Zolltarife haben den Import von blossen Uhrwerken zum Nachteil der fertigen Uhr begünstigt.)

Die amerikanische Inlandproduktion wird vollständig *vom eigenen Markt absorbiert.* Die Uhren- und Weckerexporte sind im Vergleich mit der Produktion kaum nennenswert, ausgenommen die Ausfuhr von Uhrenschalen, die einen immer grösseren Umfang annimmt.

I. Die lagersteinlose Uhr

Die 4 bestehenden amerikanischen Manufakturen, die Uhren *ohne* Lagersteine herstellen, vermögen den amerikanischen Bedürfnissen vollauf zu genügen. Im Rekordjahr 1947 erreichte ihre Totalproduktion nahezu 10 Millionen lagersteinlose Uhren und 15 Millionen gewöhnliche Weckeruhren (mit Spiralfederaufzug).

Das wichtigste Unternehmen dieser Branche ist die U. S. Time Corporation, deren Höchstproduktion im Jahre 1947 die Zahl von 4 Millionen erreichte, das heisst sozusagen *die Hälfte* der in den Vereinigten Staaten fabrizierten Uhren ohne Lagersteine.

Die General Time Instrument Corporation nimmt in der Produktion den zweiten Rang ein, besitzt jedoch eine wichtige Abteilung für die Weckerfabrikation.

Schliesslich teilen sich die beiden andern Manufakturen, New Haven Clock and Watch Co und Ingraham Co, in die restlichen Möglichkeiten des amerikanischen Marktes für lagersteinlose Uhren.

Die Schweiz hat kein grosses Interesse am Export von lagersteinlosen Uhren nach den Vereinigten Staaten; wenigstens waren bis 1946 unsere Exporte solcher Uhren sehr gering. Die amerikanische Produktionskapazität vermag *mehr als die eigenen Bedürfnisse* zu decken, was die Absatzschwierigkeiten erklärt, denen die U. S. Time Corporation seit einem Jahr gegenübersteht. Die Zurückhaltung, die der amerikanische Käufer der billigen Uhr gegenüber an den Tag legt, hat die Manufakturen zu einer Verminderung des Produktionsprogramms für billige Uhren und zur Steigerung der Weckerfabrikation veranlasst. In den grossen Städten sind die Bazare denn auch mit Weckern zu 1,85 Dollar, Taschenuhren zu 1,95 und Armbanduhren zu 6,85 Dollar überfüllt.

Für die schweizerische *Weckerindustrie* besteht somit wohl kaum die Möglichkeit, sich in den Vereinigten Staaten neue Absatzmärkte zu erschliessen; Luxuspenduletten dagegen dürften noch Käufer finden.

Es ist übrigens *gar nicht wünschenswert,* dass die Schweizer Fabrikanten den Absatz von lagersteinlosen Uhren in den Vereinigten Staaten fördern; es würde dies dem Ruf unserer *Qualitätsuhren* nur *schaden.* Der Durchschnittskäufer lässt sich von der marktschreierischen Reklame täuschen, die in auffälligen Lettern die *schweizerische Herkunft,* nicht aber die Qualität anpreist. Mit nicht geringem Erstaunen mussten wir feststellen, dass die Bazare auf enormen Plakaten *Schweizer Uhren zu 8 Dollar* (es handelt sich dabei um Uhren ohne Lagersteine) anpriesen, währenddem die grossen Bijouterien Schweizer Qualitätsuhren verkaufen, *ohne* auf deren Herkunft hinzuweisen. Der ahnungslose Käufer wird so das Opfer eines Irrtums, dessen Kosten schliesslich unsere Qualitätsuhrenindustrie tragen muss. Wir sind überzeugt, dass es für die Schweiz von grösstem Interesse wäre, den amerikanischen Markt *ausschliesslich* mit Qualitätsuhren zu beliefern.

Beiläufig sei noch erwähnt, dass die U. S. Time Corporation in Dundee (Schottland) eine Uhren- und Weckerfabrik besitzt, die Europa und die englischen Dominions beliefert. Die General Time Instrument Corporation hat kürzlich eine Million Dollar in England für die Gründung einer neuen Uhrenfabrik investiert. Es hat den Anschein, als ob die Uhren- und Weckerindustrie (wir meinen hier Uhren ohne Lagersteine) die amerikanischen Grenzen überborden und seine Ausläufer nach Europa und sogar nach Südamerika ausstrecken wolle.

Die folgende Zusammenstellung zeigt klar die zunehmende Bedeutung der billigen Uhr in den Vereinigten Staaten:

Zahl der in den USA produzierten Uhren ohne Lagersteine

Jahr	Taschenuhren	Armbanduhren	Andere Uhren	Total
		in Millionen Stück		
1931	4	1,5	0,2	5,7
1934	5,1	2,5	0,5	8,1
1936	7,5	3,3	0,9	11,7
1941	7,9	3,7	1,1	12,7
1943*	0,07	0,07	0,02	0,16
1945*	0,4	0,08	0,07	0,55
1947*	4,9	4,2	1,2	10,3

* Während des Krieges arbeiteten die Uhrenfabriken für die Landesverteidigung.

Wecker- und Penduletten fabrikation

	1939		1947	
Elektrische Wecker . . .	0,9	Millionen Stück	4	Millionen Stück
Elektrische Penduletten . .	2,1	» »	6	» »
Gewöhnliche Aufziehwecker .	11	» »	15	» »
Autouhren	1,5	» »	3	» »

Die schweizerischen Exporte nach den Vereinigten Staaten von Uhren ohne oder mit höchstens einem Lagerstein gehen aus folgender Tabelle hervor:

Jahr	Uhren ohne Lagersteine	Jahr	Uhren ohne oder mit höchstens einem Lagerstein
1931	123 000 Stück	1946	618 000 Stück
1935	335 170 »	1948	1 215 000 »
1940	397 700 »		
1941	462 300 »		
1944	6 600 »		
1945	17 600 »		

In der Kolonne rechts ist die bedeutende Zunahme der schweizerischen Ausfuhr nach den USA von Uhren ohne oder mit höchstens einem Lagerstein besonders augenfällig.

II. Die mit Lagersteinen (Rubinen) versehene Uhr

a) Produktion

Die amerikanische Uhrenindustrie ist *nicht,* wie man hierzulande glauben könnte, *jüngeren* Datums, hat doch die Waltham Watch Co im Juni 1949 ihren hundertsten Gründungstag feiern können. Wenn auch die schweizerische Uhrenindustrie noch bedeutend älter ist, so sei doch immerhin erwähnt, dass die Mechanisierung der Arbeit und die Standardisierung der Fabrikation in Amerika ihren Aufschwung genommen hat. Es war übrigens ein Schweizer, *Pierre-Frédéric Ingold,* ein talentvoller Erfinder, den harte Schicksalsschläge aus La Chaux-de-Fonds vertrieben haben, welcher in den Vereinigten Staaten die mechanisierte Uhrenfabrikation gründete. Ob sie wollten oder nicht, mussten unsere jurassischen Werkstätten mit den neuen amerikanischen Arbeitsmethoden Schritt halten. So seltsam es auch klingen mag, die ersten *Maschinen* zur Uhrenfabrikation wurden *in Amerika* hergestellt und dienten unseren Fabrikanten als Modell, die sich dann ums Jahr 1865 anschickten, ihre eigene Fabrikation nach dem Muster der amerikanischen Konkurrenz umzugestalten. Heute ist die Lage gerade umgekehrt: die schweizerischen Uhrenmaschinen dienen den amerikanischen Fabrikanten als Vorlage.

Dieser Umstand darf jedoch für unsere Uhrenindustrie *kein Ruhekissen* bedeuten. Die amerikanische Konkurrenz darf nicht unterschätzt werden. Ihre Qualitätsuhren halten einen Vergleich mit unseren Uhren kuranter Qualität *sehr gut* aus. Qualitativ sind sie sicher *besser* als *gewisse* Schweizer Uhren, deretwegen wir gar keinen Grund haben, besonders stolz zu sein.

Die vier amerikanischen Manufakturen, in denen Uhren *mit Lagersteinen* hergestellt werden, fabrizieren gegenwärtig ungefähr 2 300 000 Stück jährlich. Die Produktion verteilt sich wie folgt:

Elgin	1 000 000	Stück
Waltham	500 000	»
Hamilton	400 000	»
Bulowa	400 000	»
Total	2 300 000	Stück

Vor der Untersuchungskommission des amerikanischen Kongresses wurden zwar höhere Zahlen (2,8 Millionen Stück) genannt, doch hat es nicht den Anschein, als ob die Produktion die obenerwähnten, sich auf 1947 beziehenden Zahlen wesentlich übersteige. Möglich dagegen ist, dass die Produktions*kapazität* der obenerwähnten Firmen gesteigert werden konnte, was sich praktisch jedoch kaum schon im Jahre 1948, sondern erst 1949 auswirken wird.

Herr *Carnow,* Direktor der Bulowa, erklärte vor der Untersuchungskommission, die Produktion der vier Qualitätsuhren herstellenden Fabriken erreiche 1949 die Zahl von 3 Millionen Stück. Es handelt sich dabei wohl um ein *Maximum,* wahrscheinlich unter Berücksichtigung der *im Gang befindlichen* Betriebsvergrösserungen der Bulowa, der Hamilton und der Gruen Watch.

Die folgende Tabelle gibt Aufschluss über die Entwicklung der Uhrenfabrikation und des kriegsbedingten Produktionsrückganges.

Die amerikanische Qualitätsuhrenproduktion (mindestens 17 Rubis)

Jahr	Taschenuhren Stück	Armbanduhren Stück	Total Stück
1931	184 000	792 000	976 000
1932	99 000	435 000	534 000
1935	122 000	1 141 000	1 263 000
1936	179 000	1 662 000	1 841 000
1937	224 000	1 932 000	2 156 000
1938	121 000	1 267 000	1 388 000
1939	148 000	1 671 000	1 819 000
1940	169 000	2 057 000	2 226 000
1941	241 000	2 415 000	*2 656 000*
1942	335 000	1 510 000	1 845 000
1943	486 000	1 102 000	1 588 000
1944	448 000	1 068 000	1 516 000
1948	Einzelheiten fehlen		2 300 000
1949	Schätzungen von Hrn. Carnow		3 000 000

Aus dieser Aufstellung geht deutlich hervor, dass für Amerika der Vorkriegskulminationspunkt im Jahre 1941 erreicht wurde. Während des Krieges arbeiteten die Uhrenfabriken zum Teil für die Landesverteidigung (Präzisionsinstrumente für die Armee), was eine Produktionsverminderung für die zivilen Bedürfnisse bedingte. Die Zurückbildung zur Friedensproduktion ging langsamer vonstatten als in andern Industrien. Aus diesem Grunde hat auch die Totalproduktion 1948 noch nicht den Stand von 1941 erreicht, ob-

schon die Produktionskapazität, besonders der Firmen Elgin, Bulowa und Hamilton, *bedeutend gestiegen* ist. Die Waltham verzeichnet eine vorübergehende Leistungsverminderung, doch wird dieses Unternehmen dank der gegenwärtigen Reorganisation sicher wieder seinen früheren Platz zurückerobern. Die Erwartungen von Herrn *Carnow,* auch wenn sie sich 1949 infolge des in den ersten vier Monaten des Jahres festgestellten Abflauens der Geschäfte noch nicht verwirklichen lassen, werden sicher im Jahre 1950 erreicht, wenn nicht gar übertroffen werden. Bis jetzt haben die amerikanischen Fabrikanten, wie die nächsten Zahlen zeigen, dem Export von Qualitätsuhren keine Bedeutung beigemessen. Immerhin bestehen Anzeichen — die Gründung einer Uhrenschalenfabrik in Kanada und der Propagandafeldzug in Südamerika —, dass die Bulowa sich auf den Uhrenexport einzurichten gedenkt.

Der amerikanische Export von Ankeruhren

		Durchnittswert pro Uhr
1931—1935	Jahresmittel 2 800 Uhren	12
1936—1940	» 29 300 »	11,83
1941	45 287 Uhren, à	15,12
1942	72 419 » à	14,24
1943	128 737 » à	15,01
1944	140 836 » à	14,57
1945	23 810 » à	20,52

Seit	1942,	Lieferungen	im	Rahmen	des	Pacht-	und	Leihgesetzes	26 000	Stück
»	1943,	»	»	»	»	»	»	»	100 000	»
»	1944,	»	»	»	»	»	»	»	106 000	»

b) Die maschinellen Einrichtungen

Diese sind von Betrieb zu Betrieb verschieden.

Die *Waltham* ist wohl am schlechtesten eingerichtet, da die Erneuerung des Werkzeug- und Maschinenparkes jahrelang vernachlässigt wurde.

Die *Elgin* konnte ihre Installationen dank der kriegsbedingten Aufträge der Armee verbessern. Anlässlich eines Fabrikrundganges konnten wir feststellen, dass der Arbeitsrhythmus hinter demjenigen in Schweizer Fabriken zurücksteht. In der Remontage und Achevage herrscht eine weitgehende *Arbeitsteilung;* die Arbeiterinnenzahl ist denn auch verhältnismässig grösser als bei uns (rund 60 Prozent aller Beschäftigten sind Frauen, gegenüber 50 Prozent in der Schweiz). Die Werkstätten sind sauber, hell und gut gelüftet und hinterlassen einen ausgezeichneten Eindruck. Es werden zwar nicht überall Maschinen letzten Modells verwendet, doch wird in verschiedenen Abteilungen in zwei Schichten gearbeitet. Die Direktion beabsichtigt, den Maschinenpark zu erneuern, ohne da-

für jedoch schweizerische Hilfe in Anspruch zu nehmen, da die Bedingungen der Machor zu teuer sind.

Die *Bulowa* verfügt unbedingt über die *modernsten und rationellsten* Einrichtungen. Werkzeuge und Maschinen werden mit peinlichster Sorgfalt instand gehalten. Acht Techniker werden eigens für die Schaffung der neuen Maschinen beschäftigt, die die amerikanische Uhrenindustrie zur progressiven Produktionssteigerung benötigt. In der Bulowa ist die Arbeitsdisziplin viel strenger als in den drei andern Fabriken; eine Anlehnung an schweizerische Methoden ist unverkennbar. Die Arbeitsteilung wird bis aufs äusserste gesteigert. Im Betrieb von Long Island (Neuyork) erreicht die Arbeiterinnenzahl 70 Prozent aller Beschäftigten. In Abständen von je 20 Minuten erklingt aus den in allen Werkstätten angebrachten Lautsprechern ein 20 Minuten dauerndes Programm von *Unterhaltungsmusik*. Die Direktion ist mit den gemachten Erfahrungen sehr zufrieden, verscheucht doch diese Abwechslung die durch die monotone Arbeit bedingten Ermüdungserscheinungen. Damit die grosse Sommerhitze nicht drückend auf der Arbeiterschaft laste, wurden *Lüftungsanlagen* eingerichtet, die überall eine stets angenehme Temperatur sich sichern. Wir erhielten den Eindruck, dass in der Bulowa mehr geleistet wird als in den andern Fabriken; auch sind die Löhne höher.

Abschliessend sei noch erwähnt, dass die Bulowa in Toronto (Kanada) eine Uhrenschalenfabrik gegründet und dass sie in den südamerikanischen Staaten einen gross aufgezogenen Werbefeldzug lanciert hat.

c) Finanzielle Resultate

Die Geschäftsergebnisse der vier Fabriken, ausgenommen der Waltham, können als *normal* bezeichnet werden. Es stimmt somit nicht, dass die schweizerische Konkurrenz der amerikanischen Uhrenindustrie das Wasser abgräbt. Aus der untenstehenden Tabelle sind die Nettogewinne der betreffenden Fabriken sowie vergleichsweise der drei hauptsächlichsten Einkäufer von Schweizer Uhren (Benrus, Gruen und Longines/Wittnauer) ersichtlich.

Nettogewinne (in Dollar)

Jahr	Bulowa	Elgin	Hamilton	Waltham	Benrus	Gruen	Longines-Wittnauer
1940	2 015 171	1 540 140	899 424	284 501	227 157	745 268	25 543
1941	2 363 236	1 550 721	957 524	550 827	275 760	903 402	178 544
1942	2 000 145	1 123 627	822 886	481 231	404 644	899 415	214 975
1943	1 287 060	1 140 176	576 843	592 872	292 470	908 079	170 146
1944	1 921 849	973 456	736 709	489 142	606 927	940 706	206 963
1945	2 448 071	1 050 562	634 718	203 276	323 306	664 883	195 506
1946	3 486 956	1 430 763	930 245	— 411 412	254 865	1 071 837	507 798
1947	3 888 502	1 387 244	833 198	— 390 115	1 650 961	1 552 228	951 472
1948	5 356 564	—	—	—	—	—	—

Die jährlichen Umsatzzahlen (in Dollar) zeigen ebenfalls deutlich die aufwärtssteigende Entwicklung der amerikanischen Uhrenindustrie, selbst wenn man die Teuerung in Betracht zieht:

Jahresumsatz (in Dollar)

Jahr	Bulowa	Elgin	Hamilton	Waltham	Longines-Wittnauer	Benrus
1940	14 707 895	12 255 449	7 893 012	5 737 875	2 561 298	3 723 316
1941	18 179 206	16 347 774	9 768 031	7 331 262	4 019 256	5 301 062
1942	19 741 779	17 084 082	9 936 149	8 487 013	5 415 450	3 260 990
1943	20 669 506	20 895 325	10 029 455	10 688 194	8 125 220	7 298 582
1944	33 794 863	21 628 924	11 349 193	11 682 714	9 743 823	10 033 338
1945	46 521 775	20 675 922	11 825 538	9 543 653	10 214 271	11 080 109
1946	40 959 100	17 688 953	10 980 237	9 790 270	13 533 943	15 802 298
1947	38 394 080	22 157 658	15 595 723	11 233 117	13 797 924	14 947 583

d) Die Arbeitsbedingungen

Die Löhne der Arbeiter und Arbeiterinnen weisen von Betrieb zu Betrieb kleine Schwankungen auf; dasselbe gilt auch von den Sozialleistungen, auf die wir im einzelnen in einem Separatbericht über die Firma Waltham eintreten. So verdient eine junge, fertig angelernte Arbeiterin in der Waltham 0,96 Dollar, in der Elgin 1,04 Dollar, in der Hamilton 1,08 Dollar und in der Bulowa 1,10 Dollar.

e) Berufliche Ausbildung

Die Anlernung der Uhrenarbeiter ist in den Vereinigten Staaten eine ausschliesslich *private* Angelegenheit. Es gibt *keine öffentlichen* Uhrmacherschulen. Jede Fabrik verfügt über eine Lehrwerkstätte, wo die Neueingestellten während einiger Wochen in ihre Arbeit eingeführt werden. Die Bulowa hat für körperlich Behinderte (seien sie es infolge Krieg oder Unfall), die in der Uhrenindustrie ihr Auskommen finden möchten, eine besondere Umschulungsklasse eingerichtet.

Ganz allgemein kann man feststellen, dass die berufliche Ausbildung auf das allernotwendigste beschränkt wird. Die den ganzen Fabrikationsprozess durchgreifende Arbeitsteilung macht eine grosse Zahl von Berufsarbeitern — Berufsarbeiter in unserem Sinn — überflüssig. Für Reglieren und Retouche werden neuartige Maschinen verwendet (Vibrographen usw.).

Gering ist die Zahl der Arbeiter, die eine wirkliche *Berufslehre* als Uhrmacher absolviert haben. Der grösste Teil der Beschäftigten gehört in die Kategorie der *Spezialarbeiter.* Weder die Gewerkschaft noch die Arbeiterschaft versuchen, an diesem Zustand zu rütteln, da die Löhne im allgemeinen denjenigen der Berufsarbeiter der andern Industrien entsprechen. Dank der Akkordarbeit erreichen die Arbeiterinnen einen recht schönen Verdienst, der nicht

weniger als 80 Prozent desjenigen ihrer männlichen Kollegen beträgt.

Der schweizerische und der amerikanische Uhrmacher sind von ganz anderer Wesensart; die persönlich-geistige Einstellung zur Arbeit ist von Grund auf verschieden. Der Schweizer ist *stolz* auf sein Können; er *liebt* seinen Beruf nicht nur, weil er ihm ein Einkommen bietet, sondern noch viel mehr aus Freude an seiner Hände Werk. Der Amerikaner steht seiner Arbeit viel *fremder* gegenüber. Für ihn bedeutet sie einfach einen «Job», eine Arbeit wie irgendeine andere, deren Entgelt ihm zur Befriedigung seiner materiellen Bedürfnisse dienen muss, eine Arbeit, von der er jederzeit bereit ist, sich abzukehren, wenn er in einem anderen Industriezweig eine besserbezahlte Stelle findet. Es rentiert nicht, die Opfer für eine lange Lehrzeit mit kleinem Verdienst auf sich zu nehmen. Ganz zwangsläufig wird in Amerika deshalb der beruflichen Ausbildung ein ungemein viel kleinerer Wert beigemessen als bei uns.

f) Die Einfuhr von Schweizer Uhrwerken

Wir haben bereits darauf hingewiesen, dass der grösste Teil unserer Ausfuhren von Uhrenindustrieprodukten nach den Vereinigten Staaten auf blosse Uhrwerke (ohne Gehäuse) entfällt. Die ungeheure Zunahme des Nationaleinkommens der Vereinigten Staaten in den Jahren 1940 bis 1948 brachte gleichzeitig eine bedeutende *Zunahme der Kaufkraft* des amerikanischen Volkes mit sich und folglich auch vermehrte Absatzmöglichkeiten für unsere Uhren. Da während des Krieges die schweizerische Uhrenindustrie allein in der Lage war, Uhren zu liefern, konnte sie ihre Stellung auf dem amerikanischen Markt rasch festigen und ausbauen, was aus der folgenden Tabelle deutlich hervorgeht:

Export von schweizerischen Uhrwerken (mit Lagersteinen) nach den Vereinigten Staaten

1935	1 137 000	Stück	1942	5 107 000	Stück
1936	2 131 000	»	1943	7 609 000	»
1937	2 947 000	»	1944	6 754 000	»
1938	2 135 000	»	1945	8 709 000	»
1939	2 700 000	»	1946	9 037 000	»
1940	3 267 000	»	1947	7 357 000	»
1941	4 169 000	»	1948	8 200 000	»

Diese Tatsache erregte das grösste Missfallen der amerikanischen Fabrikanten. Sie setzten alle Hebel in Bewegung, damit ihre Regierung Massnahmen zum Schutze der amerikanischen Uhrenindustrie ergreife. Die einen, mit Herrn *Shennan,* Präsident der Elgin Watch, an der Spitze, forderten eine Erhöhung der Zolltarife. Die andern, worunter auch Herr *Cenerazzo,* verlangten die

Kontingentierung der Uhren- und Uhrwerke-Importe aus der Schweiz, damit den amerikanischen Fabriken wenigstens 50 Prozent ihres eigenen Marktes verbleibe.

In diesem oft nicht mit den allersaubersten Mitteln geführten Feldzug gegen die Schweizer Uhr nahmen die amerikanischen Fabrikanten besonders heftig die sogenannten «Assemblers» aufs Korn; gemeint sind die Importeure von Schweizer Uhrwerken, die in den Vereinigten Staaten in Gehäuse montiert werden. Die amerikanischen Fabrikanten werfen diesen «Assemblers» vor, sie betreiben ein *soziales Dumping*, weil die in der Schweiz hergestellten Uhrenteile mit Hilfe billigerer Arbeitskräfte erzeugt worden seien. Seit dem letzten Weltkrieg hat die Zahl der Importeure bedeutend zugenommen (in bestimmten Kreisen verlautet, sie habe sich verdreifacht). Wer mit Uhren handelt, verdient ohne grosse Mühe rasch viel Geld. Einer der Untersuchungskommission des Kongresses vorgelegten Berechnung zufolge beträgt die Preisdifferenz zwischen einem importierten und einem in den Vereinigten Staaten hergestellten Uhrwerk 3 bis 4 Dollar. Für den Importeur bedeutet dies einen *zusätzlichen* Gewinn, den er für seine Propaganda oder für die Festigung seiner Stellung auf dem Uhrenmarkt verwenden kann.

Amerikanischen Statistiken ist zu entnehmen, dass in Amerika die Grossisten 25 bis 50 Prozent als Gewinn zu ihrem Einstandspreis schlagen, wozu die Detailverkäufer weitere 75 bis 150 Prozent beifügen!

Und nun einige Beispiele über die im Detailhandel auf Schweizer Uhren erzielten Gewinnmargen:

Preis des Grossisten (Wiederverkäufer)	Verkaufspreis an den letzten Käufer ohne Taxe	einschliesslich Taxe *
$	$	$
13.80	25.—	27.50
18.55	38.63	42.50
25.65	54.09	59.50
43.95	83.33	100.—
62.95	125.—	150.—
90.15	183.33	220.—
250.—	416.67	500.—

* Die Taxe (Umsatzsteuer) beträgt 10 % für Uhren bis 65 Dollar; für teurere Uhren 20 %.

Die Importeure weisen die Angriffe der Fabrikanten mit dem Argument zurück, dass

> *nur 10 bis 12 Prozent des Ladenverkaufspreises einer Schweizer Uhr an den Fabrikanten in der Schweiz zurückfallen; die restlichen 88 bis 90 Prozent verbleiben in den Vereinigten Staaten.*

Tatsächlich stand in der «Neuyork Time» vom 12. April 1946 unter der Unterschrift «American Watch Assemblers Association» zu lesen:

«Vom Verkaufspreis einer Uhr mit Schweizer Gangwerk bleiben 88 Prozent in den Vereinigten Staaten und nur 12 Prozent gehen ins Ausland.»

Im Jahresbericht 1946 der Gruen Watch steht auf Seite 2:

«Vom Verkaufserlös unserer Uhren verbleiben durchschnittlich ungefähr 90 Prozent im Lande. Die übrigen 10 Prozent dienen zur Entlöhung der treuen und fleissigen Arbeiter unserer Fabrik in Biel in der Schweiz.»

Schlussfolgerungen

Die schweizerische Uhrenindustrie verfügt in den Vereinigten Staaten über solide Stellungen. Die amerikanische Produktion ist teurer, die Löhne sind um die Hälfte höher, technisch hat die Schweiz einen Vorsprung von mehreren Jahren und verfügt unleugbar über besser qualifizierte Arbeiter.

Die Gefahr, die gleich einem Damoklesschwert über unserer Uhrenindustrie schwebt, hat politische Hintergründe. Eine Erhöhung der Importzölle für Uhren, oder wenn die amerikanische Regierung dem Drängen der die Einfuhrkontingentierung anstrebenden Kreise nachgibt, kann unsere Stellung erschüttern.

Es ist ein Gebot der Stunde, den Protektionisten nicht noch die Möglichkeit zu geben, sich auf die schlechte Entlöhnung unserer Arbeiterschaft zu berufen, um so mehr als der Lohnanteil am Detailverkaufspreis verschwindend klein ist. Wenn nämlich bloss 12 Prozent des Ladenverkaufspreises an den Schweizer Fabrikanten gehen, so entfällt davon die Hälfte oder nur 6 Prozent dieses Preises, den der amerikanische Käufer für eine Schweizer Uhr bezahlt, auf die Löhne!

Nicht die Löhne entscheiden somit über Gedeih und Verderben unserer Uhrenindustrie, sondern hauptsächlich unser technischer Vorsprung, die Qualität unserer Produkte und die Verkaufsorganisation im Ausland. Die Gewinne der Zwischenhändler und Detailverkäufer sind derart hoch, dass es wie ein Faustschlag ins Gesicht anmutet, wenn gewisse Kreise unseren fleissigen Uhrenarbeitern einen anständigen Lohn streitig machen.

Die 55 000 Schweizer Uhrenarbeiter und -arbeiterinnen sind an der Konkurrenzfähigkeit unserer Uhrenfabrikanten direkt interessiert. Die beidseitigen Interessen sind identisch. Unsere Arbeiterschaft kann somit den Standpunkt des Verbandes der amerikanischen Uhrenarbeiter nicht teilen. Die Vereinigten Staaten verfügen über unerschöpfliche natürliche Reichtümer, die unserem kleinen Land dagegen fehlen. Die USA haben es nicht nötig, unserem Land die einzige Industrie, in der wir ihnen überlegen sind, zu entreissen; für ihre nationale Wirtschaft spielt sie nicht die gleiche lebenswichtige Rolle wie für die unsrige.

Anderseits würden unsere Arbeitgeber, vom rein wirtschaftlichen wie auch vom allgemein schweizerischen Standpunkt aus betrachtet, einen unverzeihlichen Fehler begehen, wenn sie die vom Schiedsgericht für die Uhrenindustrie festgesetzten neuen Löhne nicht bezahlen. In ihrem eigenen wie in unserem Interesse wäre es zu versuchen, die Gewinnmargen der Zwischenverkäufer durch eine rationellere und vor allem besser koordinierte propagandistische Bearbeitung des Auslandmarktes zu reduzieren.

Das zusammengetragene Zahlenmaterial vermittelt uns ein klares Bild der Lage. Der gesunde Menschenverstand zeigt den Weg: Zwischen den Arbeitgeberverbänden der Uhrenindustrie und dem SMUV sollte eine dauernde Verständigung über die Festsetzung der Löhne, die Organisation der Arbeit, die Preispolitik, den Schutz und die Erhaltung einer gesunden Uhrenindustrie möglich sein.

Die Bereitschaft des SMUV zur Zusammenarbeit, zu einer Verständigung auf lange Sicht ist unleugbar da. Ist man auch auf Arbeitgeberseite bereit, die alten und veralteten Vorurteile gegen die Arbeitergewerkschaft fallen zu lassen, um in Treu und Glauben nach Mitteln und Wegen zu einer erspriesslichen Zusammenarbeit zu suchen?

Die Vorbereitung einer ständigen Gesetzgebung für den Schutz unserer Uhrenindustrie wird die Möglichkeit bieten, das Problem der Beziehungen zwischen den Berufsverbänden näher zu beleuchten und dem guten Willen eine konkrete Form zu verleihen.

Adolf Graedel.

Sozialpolitische Resultate des «Fair Deal»

Das im November 1948 aus dem Wahlsieg der Demokratischen Partei hervorgegangene Parlament der USA hat seine erste Session, die nahezu zehn Monate dauerte, abgeschlossen. Im Rahmen der versprochenen Verbesserungen auf *sozialpolitischem Gebiet* haben zwei wichtige Vorlagen Gesetzeskraft erhalten. Sie betreffen den *Wohnungsbau* und die *Mindestlöhne.*

Massnahmen auf dem Gebiete des *Wohnungsbaus* sind seit langem überfällig. Bei der Volkszählung des Jahres 1940 zeigte es sich, dass mehr als ein Drittel aller amerikanischen Familien « ohne anständige, sanitarisch angemessene Behausungen sind ». Durch die Einstellung der Bautätigkeit auf dem Wohnungsmarkt während des Krieges und die Zunahme der Bevölkerung, die von 1940 bis 1948 von 131 auf rund 145 Millionen gestiegen ist, haben sich die Verhältnisse noch verschlechtert. Oeffentliche Zahlen besagen, dass im Jahre 1948 rund 2,5 Millionen Familien in überfüllten Wohnquartieren (zwei Familien in einer Einfamilienwohnung), in möblierten Zimmern, Wohnwagen und anderen un-