

besonders wenn man nicht darauf acht gibt, dass die Gasflamme nicht so gross ist, dass sie das Zinn trifft. Es ist eine Art Löt-kolben mit umgekehrter Anwendung und Selbstheizung, und als solcher zu behandeln.

(The Watchmaker, Jeweler, Silversmith and Optician.)

### Der Wert des Kassaskontos.

**D**ies der charakteristischen Merkmale dafür, dass der Uhrmacher nicht kaufmännisch genug sein Geschäft betreibt, ist die Laubheit, mit der er die Möglichkeit, auf einwandfreie Art gewisse, nach Prozenten bestimmte Beträge von den Fakturen zu kürzen, behandelt.

Damit ist selbstverständlich die manchmal zutreffende Gewohnheit, einen Fakturenbetrag ohne Motivierung nach unten abzurunden, oder Porti abzuziehen, nicht gemeint, da diese Abzüge weder kaufmännisch noch juristisch gerechtfertigt werden können. Kunden, die solche Gewohnheiten haben und sich deshalb vielleicht für besonders tüchtige Geschäftsleute halten, werden auf die Dauer sicher keinen Nutzen davon haben, denn wenn diese Eigenheit bekannt ist, wird und muss jeder Lieferant Mittel und Wege finden, sich schadlos zu halten. Es ist das auch kein kaufmännisches Handeln, sondern ein krämerhaftes, auf welches stolz zu sein, keine Ursache vorliegt.

So souverän von manchen Uhrmachern in diesem Punkte über das Geld der Grossisten verfügt wird, so wenig Gewicht wird in der Regel doch auf einen Abzug gelegt, wo er mit gutem Recht und unter Wahrung des kaufmännischen Anstandes geschehen kann, auch sogar wirklich als die Betätigung kaufmännischen Geistes angesehen werden muss.

Es ist im Uhrenhandel, soweit er einigermaßen gesund und von prosperierenden Firmen betrieben wird, die Regel, dass ein Ziel von 3 bis 4, höchstens 6 Monaten, oder aber bei Kassazahlung innerhalb der ersten 30 Tage eine dementsprechende Zinsvergütung von 3 bis 5 Proz. gegeben wird. 5 Proz. sind eigentlich viel zu viel, indessen bringen die Grosshäuser hier ein Opfer, um durch einen grösseren Vorteil zur Kassazahlung anzureizen. Werden grössere Abzüge gestattet, so bilden diese nicht mehr eine Zinsvergütung, sondern sind ein Rabatt, der selbstverständlich bei der Kalkulation des Preises schon mit berechnet worden ist, also nur scheinbar für den Käufer einen Vorteil darstellt.

Da man wohl jedem Geschäftsmann, der heute einen Laden aufmacht, so viel kaufmännischen Instinkt zutrauen kann, dass er sieht, wo wirklicher oder scheinbarer Vorteil sitzt, dass er merkt, wo ihm etwas geschenkt wird, um ihn gleich darauf doppelt über das Ohr zu hauen, dass er vor allen Dingen genug Warenkenntnis besitzt, um sich selbst das Urteil zu bilden, so erübrigt sich jedes Wort, was man noch darüber sprechen könnte, denn wer sich etabliert und versteht das nicht — der lernt es nie.

3 oder 5 Proz. Kassaskonto bedeuten für den, der zu rechnen versteht, ein schönes Stück Geld. Sie bedeuten eine so grosse Summe, dass sie auf den reinen Nettogewinn des Uhrmachers einen ganz bedeutenden Einfluss haben, ja, ich stehe gar nicht an zu erklären, dass sie leicht mehr betragen können als dieser, denn wenn wirklich schon ein Nettogewinn aus dem Verkaufsgeschäft bleibt, beträgt dieser nur einen geringen Prozentsatz vom Warenumsatz.

Angenommen, es bezieht jemand im Laufe des Jahres drei Posten à 400 Mk., und er hätte die Berechtigung, innerhalb 30 Tagen 5 Proz. abzuziehen, oder 4 Monate Ziel, so verdient er mit den gleichen 400 Mk. Bargeld dreimal 5 Proz. = 15 Proz. Kauft er jedoch diesen Posten von Anfang des Jahres auf einmal, und ist infolgedessen nicht in der Lage, innerhalb 30 Tagen bar zu zahlen, so muss er ihn nach Verfall ohne Abzug mit 1200 Mk. voll bezahlen, lässt sich also in einem halben Jahre den Betrag von 60 Mk. entgehen. Die Differenz wird noch grösser, wenn wir bedenken, dass der Abzug noch am 30. Tage berechtigt ist, die 5 Proz. also in 3 Monaten verdient werden, was bankmässig berechnet, 20 Proz. im Jahre beträgt.

Mit dieser Rechnung soll nur gesagt werden, dass es besser ist seine Aufträge zu teilen, gleichviel, ob bei einer oder an mehreren

Firmen, und so zu disponieren, dass am 30. Tage die Rechnung unter Abzug des Kassaskontos bezahlt werden kann.

Das hat moralischen Erfolg, denn ein Kassakunde ist in Handelskreisen immer ein angesehenener Mann, und es hat vor allen Dingen pekuniären Erfolg. Wer das kann, der führt auch Bücher und hält auf Ordnung, der weiss auch, was es ihn kostet, Ware zu verkaufen, und er weiss, dass er auf seine reellen Preise halten muss, ist also als Kunde und Kollege ein Mensch, wie wir ihn brauchen können.

Manche Uhrmacher haben die Gewohnheit, nur einmal im Jahre, dann aber ordentlich zu kaufen, was in den meisten Fällen zu einem gewissen Hörigkeitsverhältnis mit dem Grossisten führt. Nur jener, der auch bar zu zahlen im Stande ist, kann von einem derartigen Einkauf Nutzen haben; für den, der aber Kredit beansprucht, dürfte es in den meisten Fällen fehlerhaft sein. Das wird aber meist zu wenig bedacht, obgleich es zweifelsohne eine geschäftliche Rückständigkeit bedeutet, die nur der Bequemlichkeit und trägen Gewohnheit zugeschrieben werden kann, die für viele Uhrmacher als die Ursache oder das Symptom wirtschaftlicher Krankheit angesehen werden muss.

Alle einigermaßen bedeutenden Häuser, mit denen zu arbeiten für den Uhrmacher vorteilhaft ist, haben illustrierte Kataloge, oder doch so bestimmte Qualitäten und Preise, dass ein Grund, keine schriftlichen Bestellungen zu machen, nicht vorliegt. Deshalb erscheint es fast immer geboten, lieber viele, aber kleine Aufträge zu geben, als wenige und grosse. Das bezieht sich natürlich nur auf jene Uhrmacher, denen die Zahlung innerhalb der zum Abzuge des Kassaskontos berechtigenden Frist bei grossen Ordres nicht möglich ist.

„Die paar Prozent“ lautet eine Redensart, die man oft zu hören bekommt, und wo die begleitende Geste allein genügt, zu bekunden, wie lächerlich es dem Sprecher erscheint, auf den Kassaskonto Gewicht legen zu sollen. Deshalb will ich es noch an einem anderen Beispiel zu zeigen versuchen, wie wenig lächerlich das zu sein braucht, und welche Einnahmequellen sich der Uhrmacher durch unkaufmännische Behandlung dieses Gegenstandes verloren gehen lässt.

Bedenkt wohl jeder, dass die Einnahmen aus Kassaskonto mit einem Nutzen von 100 Proz. geschieht, weil keinerlei Auslagen dabei sind?

Bedenkt weiter jeder, der es unterlässt, 25 Mk. Kassaskonto von einem Betrage zu kürzen, dass er für 250 Mk. Waren umsetzen muss, um diesen Betrag wieder zu verdienen? Mehr wie 10 Proz. Reingewinn wird er bei seinem Handelsgeschäft kaum haben. Oder wenn alle Beträge aus Kassaskonto in einem Jahre zusammengerechnet 200 Mk. betragen, weiss jeder, dass er den Nettogewinn von einem Umsatz von 2000 Mk. hergeben muss, um sie zu bezahlen?

Wenn jemand glaubt, seine Rechnungen wären zu klein, dass es sich nicht lohnt, diesen Abzug zu machen, d. h., dass er sie so lange hängen lässt, bis er nach ihrem Verfall an die Bezahlung gemahnt wird, der kann sich einmal einen Auszug machen von den Beträgen, die er im Laufe eines Jahres hätte verdienen können, wenn er prompt bezahlt haben würde. Vielleicht geht ihm dann eine andere Erkenntnis auf. Er muss auch dabei wissen, dass nicht verdientes Kassaskonto einen totalen Verlust bedeutet, denn die Rechnungen müssen doch einmal bezahlt werden, und dem schlechten Wirtschaftler fällt es nach 6 Monaten genau so schwer, wie innerhalb 30 Tagen. Wer aber das Geld besitzt, soll es nicht zu 2 Proz. pro Jahr auf der Bank liegen lassen, wenn er im gleichen Zeitraume 20 Proz. damit verdienen kann. Es ist keines anderen Schuld, nur die eigene, wenn er unterlässt, so zu handeln.

Dass der springende Punkt bei dieser Sache im Einkauf liegt, ist bereits angedeutet worden, und dort ist auch der Hebel anzusetzen, der Besserung bringen kann. Deshalb braucht nicht weniger gekauft zu werden als bisher, nur in anderer Form. Wer seinem Grossisten gern einen grossen Posten abnimmt und die schriftlichen Bestellungen nicht gern hat, mag die Ware so bestellen, dass sie zu verschiedenen Fristen geliefert wird, oder er mag sich die Summe in verschiedenen Posten so valutieren lassen, dass er seine Zahlungen innerhalb 30 Tagen machen kann. Dem Grossisten ist es einerlei, denn er hat den Vorteil, das Geschäft