

Sollen wir Abzahlungsgeschäfte zu machen suchen?

Die Entwicklung der ganzen Lage unseres Geschäftes zwingt uns zu manchen Dingen, an die wir früher nie gedacht und sie manchmal auch weit von uns gewiesen hätten.

Die ganzen Nebenbranchen der Uhrmacherei, welche unsere Fachgenossen teils mehr, teils weniger an sich gezogen haben, sind ein Beispiel dafür, dass die Verhältnisse uns gezwungen haben, von der reinen Uhrmacherei abzugehen und unseren Broterwerb mit auf Gebieten zu suchen, die manchmal recht weit entfernt von der Uhrmacherei liegen. Oft kann man mit Recht im Zweifel sein, ob der Inhaber eines so gemischten Warenlagers noch in der Hauptsache Uhrmacher ist, oder ob man ihn, der strengen Auffassung unserer Zeit gemäss, nicht mehr als solchen betrachten darf.

Dieses kann als ein Beweis dafür gelten, dass ein sehr grosser Teil unserer Fachgenossen mehr kaufmännische Eigenschaften hat, als man im allgemeinen von ihm anzunehmen geneigt ist, und dass er sich nicht scheut, mutig aus dem Turme herauszutreten und auf dem freien Felde um neue nährnde Erwerbszweige zu kämpfen.

Dem Uhrmacher vom alten Schrot und Korn ist diese Entwicklung freilich ein Dorn im Auge, er meint, das Fachliche leide darunter, besonders die Arbeitsqualität und die gewohnte Auffassung von der Art, wie das Uhrengeschäft betrieben werden müsse — und er hat vielleicht ganz recht mit seiner Ansicht. Aber man kann wohl das alte lateinische Sprichwort: „Schiffahrt ist notwendig; Leben ist nicht notwendig“ anerkennen, ohne es jedoch auf die Uhrmacherei übertragen zu wollen. Leben ist notwendig, und da man sehr vielerorts nicht von der Uhrmacherei allein leben kann, so ist es vom praktischen Standpunkte ganz richtig, wenn man sich sagt, dass auch etwas anderes getan werden kann als Uhren reparieren, dass schliesslich Uhren reparieren nicht notwendig ist, oder nicht gerade von jedem, der Uhrmacher gelernt hat, ausschliesslich getan zu werden braucht.

Somit nimmt die Entwicklung der Uhrengeschäfte zu solchen mit mehr oder minder weit verwandten Artikeln unaufhaltsam ihren Fortgang. Man kann nichts daran tun, diese Entwicklung zu hindern, ganz abgesehen davon, dass es vielleicht gar nicht wünschenswert wäre, und man kann auch nicht viel tun, um sie zu fördern, denn sie geschieht von allein.

Neuerdings fordert ein anderes Problem unsere Aufmerksamkeit heraus, ein Problem, welches zu seiner Durchführung viel kaufmännisches Talent und auch reichlich Kapital erfordert. Es gilt dabei, dem Uhrmacher wieder ein Absatzgebiet zu gewinnen, welches ihm jetzt schon zum grossen Teile von allerhand kaufmännischen Firmen genommen ist, und für den Rest noch genommen werden wird, wenn die Gegenbewegung nicht einsetzt.

Wer mit Interesse die Inserate der Versandhäuser liest, wird bemerken, dass sich seit einigen Jahren der Satz darin vorfindet, dass Teilzahlungen gestattet sind, manchmal sogar ist die ganze Annonce nur eine Offerte auf Teilzahlung. Das gibt zu denken, denn es ist ein Beweis dafür, dass für solche Geschäfte ein geeigneter Boden vorhanden sein muss, und dass sich auf diese Art grosse Umsätze erzielen lassen, denn sonst würden diese Firmen nicht den immerhin etwas schwankenden Steg betreten haben und bei dieser Praxis geblieben sein.

Wer Augen hat zu sehen und wer einigermaßen Fühlung mit dem Publikum hat, wird schon die Erfahrung gemacht haben, dass auf diese Art bedeutende Umsätze erzielt, gewaltige Absatzgebiete dem Uhrmacher genommen werden.

Die Frage, ob es vom ethischen Standpunkte richtig ist, solche Geschäfte zu machen, kann verneint werden; aber es ist schliesslich nicht unsere Sache, Geschäfte von diesem Standpunkte anzusehen, sondern das harte Leben zwingt uns, sie rein kaufmännisch zu betrachten, und deshalb gibt es da, wo es nötig ist, den Gegner mit den gleichen Waffen zu begegnen, für obige Frage nur eine Antwort, und die lautet: Ja!

Nun werden von Fall zu Fall Abzahlungsgeschäfte wohl in jedem Laden gemacht, das ist aber eine andere Sache. Hier

handelt es sich darum, ob wir unsere Geschäfte auf neuem Wege mit neuer Energie betreiben wollen und durch das Angebot der Ware auf Teilzahlung Bedarf wecken und schaffen, und ihn auch sofort wieder befriedigen. Es ist gar kein Kunststück, an irgend jemandem, der irgend etwas braucht, diese gewünschte Ware zu verkaufen, sondern das Kunststück ist Bedarf zu wecken, unsere Ware dem Publikum begehrlieh erscheinen zu lassen, ihren Besitz ihm wünschenswert zu machen, dass es die sorgsam gehüteten Taler aus dem Spinde holt, damit sie ihren Beruf, zu rollen, wieder erfüllen.

Der moralisch und sittlich wunde Punkt der Sache liegt darin, dass Leute dadurch veranlasst werden, über ihre Verhältnisse und wahren Bedürfnisse hinaus sich Sachen zu kaufen, die sie nur schwer oder gar nicht bezahlen können, und wodurch sie in eine Notlage geraten können. Darüber setzt sich das Grosskapital im Waren-, Versand- und Abzahlungshaus glatt hinweg, weshalb sollen wir kleinen Leute zarter besaitet sein? Weshalb sollen wir auf solche Geschäfte verzichten, wenn das Publikum doch nicht davor zu bewahren ist und gar nicht davor bewahrt sein will?

Freilich, es bleibt Geschmacksache, und ein eigenes Odium haftet allen solchen Geschäftsbetrieben an. Aber da, wo die Notwendigkeit besteht, sollte es kein Besinnen geben, der Konkurrenz ebenso zu begegnen, und da, wo das Publikum zu träge ist, anders zu kaufen, sollte es auf diese Art bearbeitet werden.

Es sind mir verschiedene Fälle bekannt, wo Uhrmacher sich Reisende engagierten und mit diesen Leuten glücklich die auswärtigen Versandhäuser trocken setzten. Eine Verkaufsprovision von 15 Prozent und eine Inkassaprovision von 10 Prozent für den Reisenden, nebst einem gewissen Prozentsatz für Verluste, hatte man vorher mit einkalkuliert, und so war das Risiko nicht bedeutend im Verhältnis zu der Steigerung des Umsatzes und zu dem Gewinn, den eine Entfernung so gefährlicher Konkurrenten, wie beispielsweise Berliner Abzahlungshäuser, bedeutet. Teilzahlungsgeschäfte mit Uhren kommen viel weniger in Frage als mit „Nebenartikeln“, denn beispielsweise Sprechmaschinen, Musikwerke, Fahrräder usw. sind der wesentlichste Bestandteil der auf diese Art gemachten Umsätze.

Ohne Risiko geht es aber doch nicht ganz ab, denn selbst der Eigentumsvorbehalt reicht nicht aus. Es schützt wohl den Verkäufer davor, dass die Gegenstände weiter verkauft oder verpfändet werden können, nicht aber vor Verlust durch Feuer- und Wasserschaden, Diebstahl und Einbruch. Denn da der Verkäufer Eigentümer der Sache bleiben will, erleidet er naturgemäss auch den Schaden, der auf diese Art entsteht.

Das ist ganz besonders gefährlich bei kleinen Gegenständen, wie sie Taschenuhren und Schmuckstücke sind, die bei böswilligen Zahlern leicht verschwinden können, und es ist dann sehr schwer zu beweisen, dass sie nicht gestohlen worden sind. Ein Anrecht auf eine weitere Zahlung der Raten besteht nicht, und es kann in solchen Fällen ein totaler Verlust angenommen werden. Ebenfalls bedeutet es einen Verlust, wenn eine nur zum Teil bezahlte Ware mangels Zahlung zurückgenommen wird. In den meisten Fällen dürfte sie abgenutzt und durch den Gebrauch beschädigt sein, so dass sie nur schwer wieder verwertbar ist. Alles in allem ist das kein Geschäft für solche Uhrmacher, die mit dem Gericht nicht gern etwas zu tun haben, denn diese Behörde würde mehr als genug in Anspruch genommen werden müssen, um den Verkäufer vor allzu grossen Verlusten zu bewahren.

Es ist vielleicht nicht ausgeschlossen, dass einmal ein Gesetz das Abzahlungswesen in bescheidenere Schranken zurückweist, in welchen es keine Gefahr für den ansässigen Kleinhandel mehr bedeutet, aber wir werden wohl noch lange darauf warten können. Eine sonstige Bekämpfung dieser Methode erscheint ganz ausgeschlossen, besonders wenn man ihr vielleicht nur durch aufklärende Vorträge oder Artikel zu Leibe gehen will; darauf reagiert niemand im Publikum, man kennt das.

Das einzige bleibt die Austreibung des Teufels mit Beelzebub, d. h. in der gleichen Art Geschäfte zu machen und aus seinem Kreise damit die grossstädtische Konkurrenz zu verdrängen. Das ist eine schlecht schmeckende Medizin für viele, aber sie bleibt schliesslich die einzige, die hilft. Vielleicht können sich