

bessere und gerechte Kunde bei ruhiger Ueberlegung nie verlangen würde.

Hierzu ein Beispiel: Vor ungefähr zwei Jahren betritt ein hochstehender Beamter mit Tochter zum ersten Male meinen Laden und besichtigt mein Hausuhrenlager. Nach sorgfältiger Wahl wird er sich für eine entscheiden. Zur Bedingung will der Herr aber machen, dass die Uhr ihm 14 Tage auf Probe zugesandt wird, damit beurteilt werden könne, ob erstens die Uhr zur Zimmereinrichtung passt, und zweitens, ob der Schlag (der Ton) Beifall findet. Nun erkläre ich dem Herrn, hierauf mich nicht einlassen zu können, und decke diese Ablehnung mit der Umständlichkeit und der Gefahr des Transportes einer derartigen Uhr. Nun sollte man doch denken, die Sache wäre gerecht, der Herr stellt ein Verlangen und ich lehne dasselbe höflich ab. Der Kauf konnte also auf dieser Grundlage nicht zu stande kommen und war, ohne dass Käufer und Verkäufer sich Vorhaltungen machen durften, nicht ausführbar. Aber Irrtum — der Herr wurde sogar ziemlich erregt und hat ziemlich scharf mein komisches Verhalten als merkwürdigen Geschäftsmann kritisiert. Dabei habe ich heute das Gefühl, dass der Herr ganz gewiss nichts Unbilliges verlangen wollte. An diesem Tage war bei der Empfindlichkeit des Herrn natürlich nichts zu machen, aber am nächsten Tage habe ich eingelenkt und dadurch doch einige Monate später das Geschäft zum Abschluss gebracht. Heute nun kenne ich den Herrn, der Herr mich, und ich darf mir schmeicheln, durch mein Verhalten mir einen geschätzten Kunden erworben zu haben, den ich ungern missen möchte. Sicher aber ist, dass der Herr ein ähnliches Verlangen z. B. im Warenhaus nicht gestellt hätte. Im Warenhaus muss gekauft und bezahlt werden, und beim Uhrmacher und anderen Handwerkern glaubt der gut situierte Herr erst prüfen zu dürfen und dann von diesem Ergebnis seine Zahlung mit Recht abhängig zu machen.

Wie oft kommt der Kunde oder Käufer und sagt: „Ich will erst einmal probieren und komme dann in den nächsten Tagen vor.“ Es gehört für den Geschäftsmann ein besonderer Grad von Mut dazu, dieses ablehnen zu können. Mit List und Freundlichkeit ist in den allermeisten Fällen mit Erfolg hier nicht zu suggerieren. Trotzdem aber kann und muss gebessert werden. Als die beste Lösung möchte ich immer noch „bei sofortiger Kasse“ Skonto in Vorschlag bringen.

In vielen Fällen wird vom Käufer auch ein kleiner Nachlass gefordert, auch diesem kann vorteilhaft entsprochen werden, wenn zugleich dabei ausgedrückt wird, der Nachlass ist bewilligt, aber nur bei sofortiger Kasse. Hier fühlt der Käufer Vorteil und sagt gern ja.

Nicht unerwähnt will ich lassen, wie schwer es ist, Geld für Reparaturen zu erhalten. Dieses Kapitel würde hier zu weit führen. Sagen muss ich aber doch kurz, dass der Uhrmacher täglich mit List seinen ehrlichen Lohn herausholen muss. Fast kein Tag vergeht ohne Kämpfe, und am erfolgreichsten habe ich noch den Weg gefunden, wenn der Uhrmacher bei erster Nachfrage die Reparatur noch nicht abgibt, sondern erklärt: „Die Uhr ist fertig, geht aber noch nicht richtig und kostet so und so viel, in zwei bis drei Tagen kann die Uhr abgeholt werden.“ Damit fallen auch die Einreden, nicht Geld genug zu haben oder, auf diesen Preis war ich nicht vorbereitet u. s. w. Kommt dann der Kunde ohne Geld, so kann auch jeder Uhrmacher die Abgabe ohne Geld verweigern, denn der Kunde wusste und kannte den Preis, hat sich also etwaige Verlegenheiten selbst zuzuschreiben.

Ein weiteres kann der Uhrmacher ja noch tun, durch Aufhängung eines Schildes: Reparaturen nur gegen Barzahlung. Ganz strikte aber müssen Gehilfen, Lehrlinge, selbst die eigene Frau, dazu angehalten werden, ohne Geld **nichts** abzugeben. Um so besser und leichter können diese es erreichen, weil sie sich stets damit decken können: Der Chef ist nicht da, ich darf ohne Geld nichts abgeben.

Nun schreibt der Herr Verfasser: Von unten fängt das an, und ein Keil treibt den anderen. Der Detaillist gibt sich ordentlich Mühe, soviel Ware wie möglich ohne Zahlung los zu werden, und so fort.

Dieser Satz könnte mit gleicher Berechtigung für den Grossisten angewendet werden, und falsch ist jedenfalls, den

Detaillieur als den ersten Urheber zu betrachten. Auf unser Verhältnis und unser Geschäft als Uhrmacher angewendet, ist der Grossist zuerst der Kreditgebende. Und hier setzt das Uebel leider ein; zuviel wird dem jungen Anfänger geboten und immer wird seine Kauflust gereizt. Der Reisende sättigt den Unverständigen oft auf lange, lange Zeit, nur erwägend: „Werde ich den grossen Verkauf vor meinem Hause verantworten können?“ Erscheint dem Reisenden dieses nicht ganz und gar fraglich, so wird er sicher sagen, vielleicht ist er auch der Meinung: Kauft recht viel, dann verkauft ihr viel. So fängt der junge Mann in Unerfahrenheit und Verblendung an, und wenn dann die so sicher voraus gesehene Erfolge nicht eintreten, wenn die vielen Freunde und Bekannten ausbleiben, dann kommt die Kalamität der Zahlung. Nun feiern, wie der Verfasser bemerkt, „Willkür, Unreellität, Mangel an Gewissenhaftigkeit und direkter Vertragsbruch wahre Orgien“. Wie anders könnte es sein, wenn Kauf und Verkauf im Verhältnis ständen, wenn die ersten Einkäufe den vorhandenen Mitteln entsprechen würden.

Es sei fern von mir, damit auch den leisesten Vorwurf gegen unseren hochachtbaren Grossistenstand erheben zu wollen, aber dass das Angebot die Nachfrage und den wirklichen Bedarf weit übertrifft, ist sicher. Wenn hier der Grossisten-Verband wirksam einsetzen könnte, wenn bei Eingehung von Geschäften auch die Frage sorgfältig geprüft werden könnte: „Was kannst du junger Käufer halten?“, so wäre damit mancher Hader und manche Klage aus der Welt geschafft. Und was nützt es, jemand ein Versprechen abzuverlangen, welches er nicht erfüllen kann?

Und nun kommt die geschäftliche, finanzielle Seite. Hat ein solcher Käufer wirklich billige Preise? Hat er überhaupt ein Anrecht darauf? Diese Frage verneint sich in den Ausführungen des Artikels „Kreditverhältnisse“, und das mit Recht. Vorteilhaft weist der Herr Verfasser auf das Bankgeschäft hin, wo jeder Tag Verlust ist. Wie kein Geschäft ohne entsprechenden Nutzen bestehen kann, so müssen auch hier verlängerte Ziele und Risiko nach irgend einer Richtung im Nutzen ausgeglichen werden. Dieser Ausgleich kann aber nur gefunden werden durch geringere Ware oder erhöhte Preise. In beiden Fällen machen sie den wenig prompten Käufer mit grossem Lager weniger konkurrenzfähig, wie den prompten Käufer mit kleinem Lager. Wenn nun noch hinzutritt, dass mittlere Uhrmacher von grossen Fabrikanten und grössten Grossisten gar nicht besucht werden, so verschieben sich damit die Preise noch mehr.

Ohne weiteres erkenne ich an, dass nach dieser Richtung Besserung geschaffen werden muss, und dieses hat uns zum Zusammenschluss einer Genossenschaft geführt. Wir wollen das übermässige Kaufen vermeiden und durch die Zusammenlegung unserer Einkäufe Vorteile erzielen, wie sie nimmer dem Einzelnen geboten werden. Diese Vergünstigung kommt jedem unserer Mitglieder zu gute, ob dasselbe für 10 Mk. oder für 1000 Mk. kauft.

Ferner gewähren wir Abtragung nach Art der Kredit- und Vorschusskassen. Wer sein Papier am Fälligkeitstage nicht zahlen kann, mag es unter Angabe der Abtragung rechtzeitig mitteilen, und anstandslos wird dasselbe verlängert. Da hierfür der länger Borgende die üblichen Spesen tragen muss, so ist damit der gerechte Ausgleich wie im Bankgeschäft gefunden. Andernteils wird diese gerechte Grundlage zur Gesundung des Geschäftes beitragen, denn sie wird wie im Geldgeschäft die Erkenntnis in unsere Kreise hineintragen, dass der vorsichtige und prompte Käufer doch im Vorteile sein wird, gegen denjenigen, welcher grössere Entnahmen macht und länger daran abbezahlt.

Wenn die Genossenschafts-Idee im Kreise der Uhrmacher Eingang finden sollte, muss das Resultat ein günstiges werden. Als Beweis und Vergleich darf ich auf die vielen Kredit- und Vorschusskassen hinweisen, welche zum wahren Segen geworden sind und den Wucher, welcher an ländlichen Orten so schön gedieh, fast ganz verdrängt haben. Ferner darf ich auf die grossen Gegenseitigkeits-Gesellschaften, speziell in der Lebensversicherungsbranche, hinweisen, wie Leipzig, Stuttgart u. s. w., welche bei koulanteren Bedingungen und billigen Prämiensätzen, gegenüber Aktiengesellschaften, Vermögen von vielen Millionen sammelten. Diese Ansammlungen und Reserven müssen den