

sofern man dafür Verwendung hat; bei Waren deren Haltbarkeit eine beschränkte ist, liegt natürlich die Sache anders, ebenso, wenn man annehmen muss, dass mit Absicht mehr gesandt worden ist; einige Firmen senden mit Vorliebe stets mehr als man bestellt. Gegebenenfalls kann man für das Zuviel eine entsprechend längere Zahlungsfrist verlangen.

Wie die Ware, so muss man auch die Faktura nachsehen, ob sie auch richtig ausgestellt worden ist, ob Art, Menge und Preise stimmen. Ebenfalls vergesse man nicht, die Ausrechnung, also die Multiplikationen und Additionen nachzurechnen, wie auch die Rabattsätze zu prüfen. Hierbei kann man aber eine Anzahl Rechnungen zusammen vornehmen: Fehler sind hierbei auch nicht ausgeschlossen, auch nicht deshalb, weil etwa in dem Bureau des Lieferanten die Rechnungen alle von einem anderen Angestellten nachgerechnet werden. Man weiss ja nie, mit welcher Gründlichkeit dies geschieht. Deshalb lasse man sich auch nicht verdrissen, wenn alle Rechnungen richtig sind. Wenn die ersten hundert stimmen, so kann in der hunderteinten ein grösserer Fehler stecken. So weiss ich selbst aus Erfahrung, dass trotz Nachrechnens ein Additionsfehler von 100 Mk. (bei einer Faktura von einigen hundert Mark) in der Fabrik nicht bemerkt worden und von dem Besteller die volle Summe, also 100 Mk. zu viel auch bezahlt worden ist. Erst später wurde in der Fabrik der Fehler durch einen Zufall entdeckt und dem erstaunten Kunden mitgeteilt. Also man hat allen Grund, alle Rechnungen nachzurechnen, aber auch die Pflicht, dann ebenso Rechenfehler zuungunsten des Lieferanten diesem mitzuteilen. Leider sind manche Geschäftsleute anderer Ansicht und melden sich nur, wenn sie durch den Irrtum benachteiligt werden, nicht aber wenn sie dadurch einen Vorteil haben.

Vor einem aber hüte man sich, nämlich ohne irgendwelchen triftigen Anhaltspunkt jeden Irrtum, der dem Lieferanten zu seinen Gunsten unterläuft, als eine Uebervorteilung anzusehen. Leider sind damit viele schnell zur Hand; sie machen zwar allerhand Fehler, wollen es aber nicht wahrhaben, dass auch anderen Irrtümer unterlaufen. Auch mehrmaliger Irrtum beweist noch gar nichts. Was würden die, welche so schnell bei ihren Lieferanten einen Fehler als Uebervorteilung und Betrug ansehen, sagen, wenn ihnen von ihren eigenen Kunden bei Fehlern zu dessen Ungunsten das gleiche zugetraut würde? Und doch liegt die Vermutung nahe, dass derartige Uebermissstrausche von sich auf andere schliessen. Bei allen kaufmännischen Geschäften sei man vorsichtig, aber nicht ohne Grund misstrauisch!

Unpünktliche Lieferung gibt auch häufig Anlass zur Klage, aber man darf auch hier nicht die näheren Gründe ausser acht lassen. In einem grösseren Betrieb muss die Bestellung oft durch mehrere Hände gehen, ehe sie ausgeführt werden kann. Dann kann nicht jedes Paket besonders zur Post gebracht werden, sondern es werden vielleicht nur zweimal am Tage Pakete expediert. Ferner schliessen viele Fabriken und Grosshandlungen schon um 5 Uhr nachmittags ihr Bureau und ihre Expedition, so dass später einlaufende Bestellungen, auch telegraphische, erst am anderen Tage zur Erledigung kommen können. Auch Sonn- und Feiertags kann ebenfalls im allgemeinen nichts erledigt werden. Nicht ohne Einfluss ist auch bei der Schnelligkeit der Lieferung, wie die Post- und Bahnverbindungen sind. Aber welche Ansprüche werden oft von den Bestellern an die Lieferanten gestellt! Um sie zu erfüllen, müsste es zuweilen möglich sein,

die Waren telegraphisch verschicken zu können. Mit dem Schimpfen ob der verspäteten Lieferung — telegraphisch zu bestellen, ist man oft zu geizig — ist man dann sehr schnell zur Hand, macht sich oft nicht einmal die Mühe, die Abgangsstempel nachzusehen; denn wie oft ist die Ware nur durch die Schuld der Post oder der Bahn verspätet eingetroffen.

Wenn nun wirklich ein grober Fehler gemacht worden ist, so gehe man auch nicht unnötig strenge ins Gericht. Man bedenke, dass die Fehler häufig durch Angestellte gemacht werden, und dass mancher schon durch ein allzu schroffes Vorgehen eines Kunden um sein Brot gekommen ist. Wie oft sind auch zeitweilige Nachlässigkeiten die Folgen einer seelischen Nieder geschlagenheit.

Dann stören häufig Zahlungsforderungen das gute Verhältnis. Hierbei bedenke man, dass auch der Lieferant aus Selbsterhaltungspflicht auf pünktliches Eingehen der Aussentände sehen muss. Dann geschieht das Mahnen bei grösseren Betrieben sehr schablonenmässig nach einer bestimmten Frist nach Fälligkeit. Man braucht hierin noch lange nicht eine Unhöflichkeit oder ein Misstrauen zu erblicken. Ferner geschieht in grösseren Betrieben die Buchhaltung doch nicht durch den Inhaber selbst, sondern dieser hat dafür seinen Buchhalter, der ist dafür verantwortlich, dass die Aussentände pünktlich einkommen, und kommt dabei oft in unangenehme Lagen. Ist er im Einräumen von Stundungen zu entgegenkommend und geht dadurch ein Posten durch Konkurs verloren, so wird er seine Vorwürfe bekommen, geht er bei einem Kunden nach dessen Ansicht zu stramm vor und schreibt dieser einen groben Brief an den Chef, nun so erhält der Buchhalter auch seinen Tee, wenn der Chef nicht seinen Kunden kennt. Der Buchhalter sitzt also zwischen zwei Stühlen. Stets hier das Richtige zu treffen, Verluste zu vermeiden und keinen Kunden vor den Kopf zu stossen, ist nicht so einfach. Ist die liefernde Firma eine Aktiengesellschaft, so ist auch der leitende Direktor wieder seinerseits den Aktionären gegenüber verantwortlich, die zum Revidieren der Konten einen vereidigten Bücherrevisor anstellen, der dann etwaige Fehler, zu grossen Kredit usw. rügt und an den Aufsichtsrat berichtet.

Hin und wieder werden Kontoauszüge zur Kontrolle geschickt; viele sind aber zu bequem, um sie zu prüfen und zu vergleichen. Bei Fälligkeit der Posten wird der Schuldner durch ein Formular darauf aufmerksam gemacht mit der Bitte, den Betrag zu zahlen, anderenfalls man den Betrag per Quittung oder Tratte an dem und dem Tage einziehen würde. Wenn das aus irgendeinem Grunde nicht passt, so soll man dies gleich dem Lieferanten mitteilen und nicht einfach, wie es zuweilen geschieht, die Zahlung beim Vorzeigen der Quittung und der Tratte verweigern. Auch das Verlangen eines Akzeptes entspricht meist nicht dem Misstrauen des Lieferanten, sondern dem Grunde, dass der Wechsel leichter in Zahlung gegeben werden kann als eine nicht unterschriebene Tratte.

Gemachte Zugeständnisse können auch zuweilen vergessen werden, besonders wenn Angestellte wechseln. Dieserhalb urteile man ebenfalls nicht zu streng.

Im geschäftlichen Leben schalte man also durch klare Bestellungen und Abmachungen möglichst Differenzen aus, und wenn solche doch entstehen, so urteile man nicht übereilt, sondern bleibe gerecht und sachlich.

Mehr Licht!

Plaudereien von **B. Hillmann.**

(Nachdruck verboten.)

Nu den Berufen, deren Ausübung eine ausgiebige Helligkeit des Arbeitsplatzes verlangt, gehört unstreitig die Uhrmacherei. Wie schlecht sieht es aber in dieser Beziehung bei manchen Kollegen aus? Während man in richtiger Erkenntnis von Licht und Luft den Fabrikherren die Pflicht auferlegt, durch Schaffung von hellen, geräumigen Arbeitssälen für das Wohl der Arbeitenden zu sorgen, ist mancher Uhrmacher als Geschäftsinhaber gezwungen, in beschränktem Raume und — was das Schlimmste ist — bei oft kärglichem Lichte seine

Arbeiten auszuführen. Hinter vollgepfropftem Schaufenster, dessen darin aufgestapelte Waren dem Tageslichte den Eintritt in das Innere des Ladens nur durch enge Spalten hindurch gestatten, sitzt so mancher Uhrmacher an einem kleinen Plätzchen, das ihm obendrein kaum freie Bewegung gestattet. Befindet sich der Laden gar noch in einer engen Strasse, die selbst den grössten Mangel an Licht und Luft leidet, dann ist sein Dasein sicher kein beneidenswertes. Ein um Rat befragter Hygieniker würde sicher sagen, dass der Strassenkehrer in gesundheitlicher Be-