

Der Schmuck dieses Stückes ist zum Teil belebter, jedoch weit weniger plastisch gestaltet, als auf dem früheren Stück. Das Schmuckmotiv der Rückseite wiederholt sich auf dem Mittelfeld des Zifferblattes. Bei der Uhr befindet sich noch ein Schildkrot-übergehäuse.

Sicher gehören die Verfertiger beider Stücke einer Familie an. Vielleicht waren es Vater und Sohn oder Grossvater und Enkel. Hier möge noch erwähnt sein, dass das Nationalmuseum

in München eine Tischuhr mit sechseckigem, horizontalem Zifferblatt besitzt, dessen Gestaltung völlig der Art des in Fig. 6 wiedergegebenen entspricht. Diese Uhr ist „Wilhelmus Köberle Eychstet“ bezeichnet, sie rührt also offenbar von demselben Meister her, der das hier abgebildete, jüngere Werk schuf. Das Münchener Stück findet sich in Bassermann-Jordan: Die Geschichte der Räderuhr, Frankfurt a. M. 1905, abgebildet und beschrieben.

M. E.

### Vom Kredit des Uhrmachers.

Der verstorbene Pierpont Morgan gab einst auf die Frage, was die Grundlage für eine Kreditgewährung sei, die Antwort: „Charakter“. Er selbst hatte bei verschiedenen Gelegenheiten Leuten, die praktisch keinen Pfennig wert waren, grosse Darlehen gegeben, allein weil er wusste, dass sie nicht Verpflichtungen eingehen würden, die sie nicht erfüllen konnten, und dass das Geld an dem Tage da sein würde, für welchen die Zahlung versprochen war.

So kommt es vor, dass des armen Mannes Wort wertvoller eingeschätzt wird, als des reichen Mannes Besitz. Geschäfte sind in weitestem Masse auf Vertrauen begründet, und jeder Geschäftsmann sollte sich hüten, in eine Lage zu geraten, in der er seinen, von ihm übernommenen Verpflichtungen nicht mehr gewachsen ist. Eine eigentümliche Erscheinung des Kredits ist es, dass, je kürzere Zeit ein Geschäftsmann braucht, um seine Rechnungen zu bezahlen, desto längere Zeit würde man ihm lassen, und je längere Zeit er braucht, desto kürzere wird ihm gegeben. Ebenso drängt der Bankier dem das Geld auf, der es nicht braucht, während er für den, der es wirklich braucht, meist nur ein Achselzucken hat.

Zweierlei Kredit steht dem Uhrmacher zur Verfügung: Warenkredit bei seinen Lieferanten und — eventuell — Geldkredit bei einer Bank.

Die meisten Uhrmacher, welche ein Geschäft gründen, beginnen damit, von einer Anzahl von Grossisten, bei denen sie zu kaufen beabsichtigen, sich Kredit eröffnen zu lassen. Es ist dabei sehr oft zu bemerken, dass sie, indem sie das tun, mehr Ware kaufen, als sie brauchen. Die Regel ist, dass die Ware noch lange am Lager liegt, wenn die Rechnungen dafür schon längst fällig sind. Daher kommt es, dass leichte Bedingungen dann eine ebenso starke, wenn nicht noch stärkere Zugkraft besitzen, als billigere Preise und vorzügliche Ware.

Wertvoller als Warenkredit ist Bankkredit, und der Geschäftsmann sollte zuerst für einen richtigen Bankkredit Sorge tragen. Jedoch ebenso leicht wie für den Uhrmacher ein Warenkredit zu haben ist, so schwer ist es mit einem Bankkredit. Auf die Gründe dafür kommen wir später zurück; sie liegen nicht allein darin, dass Banken für Geschäfte in kleineren Summen keine rechte Meinung haben.

Der Grund, warum Bankkredit wünschenswerter ist als Warenkredit, liegt darin, dass er der billigere von beiden ist. Denn selbst bei einem hohen Zinsfusse, wie zurzeit, wird er doch immer noch nützlich sein, wenn es gilt Rechnungen sofort zu bezahlen und den Kassakonto von 5 oder mehr Prozent in 3 Monaten zu verdienen. Sofortige Kasse ist die stärkste Waffe, die ein Geschäftsmann haben kann, nicht nur, weil er billiger kaufen und alle berechtigten Abzüge wahrnehmen kann, sondern weil er sich nicht mit Ware überladen wird. Seine Aufträge werden auch noch in der lebhaftesten Geschäftszeit am schnellsten ausgeführt werden; denn ein Mann, der als Kassakunde bekannt ist, wird immer vor jenen Kunden den Vorzug haben, die in dem Rufe stehen, langsame Zahler zu sein.

Kredit, um es kurz zu wiederholen, ist eine Sache des Vertrauens.

Ein Kaufmann empfängt einen Auftrag auf einen Posten Waren. Er lebt in gewisser Entfernung von dem Kunden und kennt dessen Persönlichkeit nicht, wird sie vielleicht auch niemals kennen lernen. Nach Erhalt des Auftrages ist das erste, was er tun wird, eine Auskunft einzuholen, und diese wird widerspiegeln, ob der Kunde zahlungsfähig ist und ob er seine Rechnungen

pünktlich zahlt, ebenso ob er ein schlechter Zahler ist. Eine vielleicht notwendige zweite Auskunft wird ihn unterrichten über die Art, wie der Kunde Geschäfte macht, seine Geschäftslage, sein Alter, ob er verheiratet oder ledig ist u. a. m.

Das genügt dann schon bei kleineren Krediten, um zu erkennen, ob der Kunde für den Betrag des bestellten Postens gut ist oder nicht, d. h. ob er dafür vertrauenswürdig ist.

Grössere Kredite benötigen auch eine eingehendere Auskunft, da muss eine Aufstellung der Aktiven und Passiven gemacht werden, denn wenn eine solche nicht gemacht wird und man bei den Versuchen, die finanzielle Leistungsfähigkeit festzustellen, auf Schätzungen angewiesen ist, hat es sich der Kunde selbst zuzuschreiben, wenn er schlecht beurteilt wird. Ueberhaupt kann zehn gegen eins gewettet werden, dass es des betreffenden Mannes eigener Fehler ist, wenn die Auskunft schlechter als notwendig lautet, denn im modernen Auskunftswesen ist ihm immer zuerst Gelegenheit geboten, seine Verhältnisse selbst darzustellen und seine Behauptungen durch Beweise zu bekräftigen.

Ein altes Sprichwort meint, dass ein guter Name wertvoller wäre als Reichtum. Das gilt besonders in Kreditfragen. Ein Mann, der seinen Namen erst einmal durch die Rinne des Bankrotts hat laufen lassen, wird ihn nur selten im alten Glanze wiedergewinnen, möge er auch später Geld verdienen und es wieder mit offener Hand ausgeben, soviel er mag.

Es ist eine bekannte Tatsache, dass im allgemeinen Bankgeschäfte einen Uhrmacher nicht als einen wünschenswerten Kunden ansehen, sofern er als Geldnehmer auftritt. Die Hauptgründe dafür sind: erstens, er ist kein guter Kaufmann, und er hat nicht immer eine vollständige und genau geführte Buchhaltung. Zweitens ermittelt er in der Regel nicht genau Selbstkosten, kennt deshalb seinen Gewinn nicht und weiss nicht, wie er steht. Drittens hat er gewöhnlich zuviel Lager, und einen Teil davon, den er niemals in Geld umsetzen kann. Viertens hat er im Verhältnis zu seinem Jahresumsatz meistens zuviel Schulden, weil es leicht ist, im Uhren- und Goldwarenhandel Kredit zu bekommen. Fünftens lässt es die mehr poetische und künstlerische als prosaische Art seines Geschäfts nicht zu, neue Methoden schnell wie andere moderne Geschäfte aufzunehmen und neuen Idealen die alten zu opfern.

Eine Bank, die Geld verleiht, wünscht es am liebsten an Geschäftsleute zu geben, welche, wenn sie aufgefordert werden, zu jeder Zeit, bei Tag oder Nacht, bestimmt angeben können, was sie an Spesen, an Umsatz pro Tag haben, ob dieser wächst oder zurückgeht, wieviel Prozent daran Gewinn sind, wieviel Lager vorhanden ist und wie oft es im Jahre umgesetzt wird, welcher Prozentsatz des Lagers unbeweglich bleibt und welcher bewegt wird, wieviel Zinsen zu zahlen sind u. s. f. Ein Mann, der seine Verhältnisse nicht in der eingehendsten Art kennt, ist mit schlechten Aussichten ausgerüstet, wenn er Unterstützung durch Kredit von einer Bank erwartet.

Nun, die Verhältnisse im Uhrengeschäft im allgemeinen sind ja bekannt, und man hat sich daran gewöhnt, weil es immer derselbe Fall war. Aber, was vor 40 Jahren noch keinen weiteren Schaden stiftete, ist heute schon die Ursache mancher Schwierigkeit, wenn es sich um die Beschaffung von Kredit handelt.

Der persönliche Ruf und der Stand seines Vermögens sind es, die dem Geschäftsmann den billigeren und deshalb erstrebenswerten Bankkredit verschaffen. Es wird wieder die Zeit kommen, wo Banken genötigt sind, ihren Kundenkreis zu erweitern und für ihr Geld Arbeitsgelegenheit zu suchen, wenn auch die Aus-