

solchem Hausieren im Postwege Kenntnis erlangen, das Publikum in geeigneter Weise aufzuklären. Bisher haben wir übrigens eine solche Alpenvereins-Uhr noch nicht gesehen. Möglich ist es ja immerhin, daß sie eine Bergbesteigung aushält.

Kein Fachmann. Die Herren Grossisten und Fabrikanten werden darauf aufmerksam gemacht, daß der Papp-Musikwaren-Fabrikant Chr. Kerner in Sonneberg, S.-M., dem Uhrenfache nicht angehört.

Mit Bundesgruß

Die Geschäftsstelle des Deutschen Uhrmacher-Bundes

Berlin SW 68, Zimmerstraße 8

Carl Marfels

Kann der Uhrmacher die Wechsel meiden?

Von Gustav Stier

Das Wort »Wechsel« hat für den mittleren und kleinen Uhrmacher einen ominösen Beigeschmack. Der Inhaber eines größeren Uhrengeschäfts, dessen ganzer Betrieb schon eine kaufmännische Geschäftsführung erfordert, der daher selbst kaufmännisch geschult ist, vielleicht sogar kaufmännisches Personal beschäftigt, hat für den Wechselverkehr wohl stets ausreichende Kenntnisse. Bei ihm ist das Arbeiten mit Wechseln meist auch eine so häufige Sache, daß er damit genau Bescheid weiß. Bei ihm tritt der Wechsel auch nicht immer als Produkt der Geldverlegenheit, sondern als bequemes Zahlungsverkehrsmittel auf; d. h. der Wechselschuldner hat den Wechsel nicht deshalb an Zahlungsstatt gegeben, weil ihm augenblicklich das bare Geld zum Zahlen fehlt, sondern aus anderen geschäftlichen Gründen; er ist absolut zahlungsfähig und deshalb sein Wechsel so gut und sicher wie ein Wertpapier. Für derartige Betriebe greifen daher bezüglich des Wechselverkehrs die gleichen Grundsätze und Verhältnisse Platz wie für den Kaufmann. Ganz anders ist die Sache aber bei dem mittleren und kleinen Uhrmacher. Sehen wir einmal zu, unter welchen Verhältnissen wohl der Wechsel an ihn herantritt.

Das wird zunächst in der für ihn bedenklichsten Form dann der Fall sein, wenn er selber Wechselschuldner werden soll, was aber fast stets nur dann geschieht, wenn der Uhrmacher (zumeist an seinen Lieferanten) eine fällige Schuld bezahlen soll, aber nicht bar bezahlen kann, insbesondere auch nicht anderwärts das erforderliche Bargeld zu beschaffen vermag. Wenn dann der Gläubiger (Lieferant) das Unterschreiben eines Wechsels verlangt, was will der Uhrmacher-Schuldner anderes machen? Die Unterschrift verweigern?

Dies wird er um so weniger können, je älter seine Schuld ist und je dringender sein Lieferant auf Zahlung besteht, weil dieser selbst vielleicht auch gedrängt wird. In solchem Falle wird der Uhrmacher seinem Lieferanten durch Unterschreiben eines Wechsels einen großen Dienst erweisen, weil dieser mit seinen Kundenwechseln seine eigenen Lieferanten oder seinen Bankier bezahlen kann.

Auf alle Fälle wird der Uhrmacher schon aus Ehrgefühl seinem Lieferanten oder sonstigen Gläubiger gegenüber sich nicht leicht überwinden können, um unbegrenzten Aufschub zu bitten, weil er momentan nicht zahlen kann. Viele Kollegen haben in geschäftlichen Dingen sogar oft ein übertriebenes Ehrgefühl, das beweist ihr Verhalten in punkto Borgunwesen. Sie scheuen sich, beizeiten Rechnungen auszustellen, weil sie sich einbilden, die Kunden könnten von ihnen denken, sie müßten das Geld für die Rechnungen doch sehr nötig haben! Dem Kaufmann fällt es dagegen nicht im Traume ein, hierin so übermäßig kitzlich zu sein; er schickt entweder sofort oder

nach kurzer Zeit seine Rechnung und hat damit nur vollständig recht.

Wer nun den Uhrmacher von dieser Seite kennt, der wird mir ohne weiteres Recht geben, wenn ich behaupte, schon deshalb wird er widerspruchlos einen Wechsel unterschreiben, wenn er eine Schuld an ihrem Fälligkeitstermine nicht bar bezahlen kann und deshalb die Ausstellung eines Wechsels verlangt wird. Dabei wirkt eben dann die Hoffnung, bis zum Fälligkeitstermin des Wechsels die Schuldsomme zusammengebracht und damit seine geschäftliche Ehre gerettet zu haben. Mittlerweile wird ja auch tatsächlich in den meisten Fällen Deckung für den Wechsel beschafft.

Es möge sich nur jedermann selbst fragen, ob er in einem solchen Falle nicht genau ebenso handeln würde. Es wird also, wenn die Sachlage so ähnlich wie eben erwähnt gegeben ist, ein nutzloses Beginnen sein, von dem Unterschreiben eines Wechsels abzuraten; denn der Ratschlag ist wohl leicht gegeben, seine Ausführung ist aber schwer, ja oft unmöglich. Man wird auch sagen müssen, daß es für einen fremden Berater eine große Verantwortlichkeit in sich birgt, vom Unterschreiben eines Wechsels unter allen Umständen abzuraten. Was soll der Schuldner denn tun, wenn er nicht sofort bar bezahlen kann? Was immerhin er tut, sei es auch nur, daß er um Frist bittet, wird seiner persönlichen und geschäftlichen Ehre mehr oder weniger Abbruch tun, von materiellen Verlusten ganz zu schweigen.

Das wäre also der eine und zwar der schwerste Fall, in welchem die Verhältnisse stärker sind als der etwaige Wille des Uhrmachers, den Wechsel zu meiden. Sehen wir nun zu, ob es für ihn wenigstens unter allen Umständen möglich und auch klug ist, zu vermeiden, daß er umgekehrt Wechsel an Zahlungsstatt annimmt. In erster Linie handelt es sich um den Fall, daß der Uhrmacher etwa einen Schuldner hat, von dem er mittels eines Wechsels zu seinem Gelde kommen will. Wenn ein Kunde seine Schuld mit einem Wechsel bezahlt, so geschieht dies meistens nur deshalb, weil er augenblicklich nicht in der Lage ist, seine fällige Schuld in bar zu berichtigen. Soll der Uhrmacher dann sagen: »Ich mag keinen Wechsel; wenn Sie jetzt kein Geld haben, so will ich lieber warten, bis Sie soviel beisammen haben, um mich bar bezahlen zu können!« Da würde der Uhrmacher ein sehr schlechter Geschäftsmann sein, und wenn er dann recht lange auf sein Geld warten müßte oder später überhaupt nichts mehr bekäme, so hätte er sich das selbst zuzuschreiben. Im anderen Falle hätte er doch den Wechsel und die damit verbundenen starken Zwangsmittel beim Nichteinlösen, die er ohne Wechsel lange nicht in gleichem Maße besitzt. Jeder Gewerbetreibende muß in einem solchen

b