

## Sprechsaal

### Uhrmacher und Grossist

Zu dem Artikel »Ein Wort zu Gunsten der Bedrängten« in Nr. 8 der Deutschen Uhrmacher-Zeitung möchte ich als Grossist das Wort nehmen. Ich bin gleichfalls der Meinung des Herrn Verfassers, daß unsere Fachpresse auf allen möglichen Gebieten Anregungen gibt, die dem aufmerksamen Leser manche Vorteile bringen, daß aber das jetzt behandelte Thema wohl noch nie zur Diskussion stand.

Der Verfasser, der in dem oben genannten Artikel seine eigene Lage schildert, steht leider nicht vereinzelt da. Es gibt allerdings eine ganze Menge von Uhrmachern, die schwer mit ihrer Existenz zu kämpfen haben, und meine heutige Betrachtung soll nicht allein festzustellen suchen, ob denn wirklich der so scharf angegriffene Grossist an dieser Lage mit schuldig ist, sondern auch die Gründe beleuchten, weshalb eigentlich ein großer Kreis von Uhrmachern so schwer mit seiner Existenz zu kämpfen hat.

Von vornherein muß ich betonen, daß das Verhältnis vom Grossisten zum Uhrmacher in Deutschland jedenfalls kein sehr günstiges ist, auch nicht sein kann, wie ich gleich näher ausführen werde. Ich will die Behauptung selbstverständlich nicht verallgemeinern, da ich selbst während der Zeit meines Bestehens mir einen schönen Kreis treuer Kunden erworben habe. Tatsache ist es aber, daß es kein Land in der ganzen Welt gibt, in welchem so viele Uhren-Grossisten bestehen, wie in Deutschland. Die Folge davon ist, daß nicht jeder der vielen Grossisten ein so leichtes Absatzgebiet bei den Uhrmachern findet.

Nun wird zwar der überwiegend größte Teil der Grossisten seine Verpflichtung, nur an Uhrmacher zu verkaufen, trotz des großen Konkurrenzkampfes unter sich, gewiß einzuhalten suchen; dies trifft aber nicht zu bei einem sehr großen Teil der Uhrmacher, und noch dazu der besser situierten. Diese kaufen vielfach bei Fabrikanten und den Vereinigungen von Fabrikanten, wie der »Union« und »Alliance horlogère« und verpflichten sich nicht schriftlich (wie umgekehrt die Mitglieder des Uhren-grossisten-Verbandes), nur bei Grossisten zu kaufen. Eine nähere Beleuchtung dieses größten aller Schäden unseres Faches muß ich mir an dieser Stelle versagen, weil es nicht unmittelbar zum heutigen Thema gehört. Ich mußte aber diese Tatsache erwähnen, um zu beweisen, daß ein erheblich großer Teil von gut situierten Uhrmachern den deutschen Uhrengrossisten hierdurch verloren geht, und daß den Grossisten nur noch ein verhältnismäßig kleiner Teil von Uhrmachern als Absatzgebiet überlassen bleibt, der nicht durchweg sich in guter pekuniärer Lage befindet.

Nun stelle man sich das Bild vor: Eine ungewöhnlich große Anzahl Uhrengrossisten oder deren Reisende besuchen tagtäglich eine verhältnismäßig kleine Zahl von Uhrmachern. Der Reisende soll und muß, um seine Stellung nicht zu verlieren, täglich nutzbringend verkaufen, während der Uhrmacher, dessen Uhren doch wahrhaftig nicht zu den täglichen Bedarfsartikeln gehören, nicht immer etwas gebrauchen kann. Ist nun der Reisende Vertreter eines Hauses, mit dem der besuchte Uhrmacher schon zu tun hat, so wird die Abwicklung des Geschäftes keine Schwierigkeiten bringen; der vorliegende Bedarf wird im allgemeinen gedeckt, oder, falls solcher nicht vorliegt, wird sich der Reisende auch mit diesem Ausfall zufrieden geben müssen. Handelt es sich aber um den Besuch des Reisenden bei neuer Kundschaft, die er seinem Hause zuführen will, so beginnt jetzt der bildliche Kampf zwischen zwei Existenzen. Der Kampf des Uhrmachers, der entweder nicht kaufen will, weil kein Bedarf vorliegt, oder weil er keine neue Verbindung anknüpfen will, mit dem Reisenden, der seinem Hause Verkäufe schicken muß, und der alles daran setzt, Resultate zu erzielen. Der Reisende wird also durch mehr oder weniger überzeugungsvolle Schilderung der Güte seiner Ware, durch billiges Angebot, durch Gewährung

eines langen Zieles oder andere Versprechungen den Uhrmacher zum Kauf zu bewegen suchen.

Bis hierher ist es der gewöhnliche Verlauf der Dinge, nicht nur in unserem Fache, sondern in der ganzen Geschäftswelt. Nun ist es leider eine Tatsache, daß augenscheinlich das Angebot in Uhren viel größer ist als die Nachfrage. Zum größten Teil ist aber diese Lage dadurch geschaffen, daß den deutschen Grossisten ein so großer Teil kauf- und kapitalkräftiger Uhrmacher aus den vorher erwähnten Gründen verloren geht. Für jeden Einsichtsvollen ist es daher erklärlich, daß auch der Uhrengrossist nicht auf Rosen gebettet ist, der sehr häufig, der Schweizer Gepflogenheit entsprechend, gegen bar einkauft, seine Ware aber, selbst bei bescheidenem Nutzen, nur bei Gewährung von längerem Ziel absetzen kann. Ist es bei solcher Sachlage nicht begreiflich, daß der Grossist auch auf den rechtzeitigen Eingang seiner Außenstände bedacht sein muß? Hier aber hapert es leider vielfach!

Es ist ganz unzutreffend, wenn der Herr Verfasser in dem Artikel der Nr. 8 erklärt, daß die meisten der Grossisten »kein Erbarmen kennen«, wenn einmal die fällige Zahlung des Uhrmachers ausbleibt. Aus meiner eigenen Praxis heraus, die wohl ziemlich zutreffend für alle Grossisten sein wird, muß ich gegen diese Behauptung ganz entschieden protestieren. Das genaue Gegenteil ist der Fall, wie ich aus meiner vieljährigen Tätigkeit weiß. Allerdings weiß ich auch, daß es ohne Mahnungen bei der Einziehung der Außenstände leider nicht geht, und aus dieser Erfahrung heraus möchte ich den Beweis erbringen, daß so mancher Uhrmacher allein daran schuld ist, wenn seine Existenz durch Klage bedroht wird.

In meinem Geschäft wird niemand vor Ablauf von mindestens vierzehn Tagen nach Fälligkeit der Posten gemahnt. Da ich aber ein sechsmonatiges Ziel gewähre, kann man es mir doch nicht verübeln, wenn ich dann auf den fälligen Posten aufmerksam mache und — stets in höflicher Form — um Ein-sendung des Betrages bitte. Diese Bitte wird aber leider sehr oft nicht erfüllt. Im günstigen Falle werde ich nur um einen mehr oder weniger langen Zahlungsaufschub gebeten; in sehr vielen Fällen aber erhalte ich gar keine Antwort. Eine sehr große Anzahl von Kunden antwortet sogar nicht einmal nach dem zweiten und dritten Mahnbrief! Und da soll dem Grossisten die Geduld nicht reißen?

Die Folge davon ist natürlich, daß der Grossist an eine Böswilligkeit glaubt, die doch in gewissem Grade auch vorliegt, und so werden denn jene Herren verklagt. Es entstehen durch die Schuld der betreffenden Kunden eine Menge Kosten, und der Ruf und Kredit des Betreffenden wird, da die Klagen meist bekannt werden, schwer geschädigt.

Sollten sich doch erst einmal diese Herren Uhrmacher darüber klar werden, daß man ihnen durch die Kreditgewährung ein Maß von Vertrauen entgegenbringt, das auch gerechtfertigt werden muß. Wenn bei Fälligkeit von Posten die Uhrmacher selbst sich an ihre Verpflichtung erinnern wollten und, falls Zahlung aus irgend einem Grunde zur rechten Zeit nicht erfolgen kann, von selbst an den Grossisten herantreten, ohne erst gemahnt zu werden, dann würde ganz gewiß die Wirkung zugunsten der mit der Zahlung rückständigen Uhrmacher eine sehr günstige sein. Es gibt keinen Grossisten, der in diesem Falle, wenn nicht gerade Gefahr im Verzuge ist, nicht gern noch etwas wartet. Die Notwendigkeit der Erhaltung seiner Kundschaft ist bei der vorhandenen großen Konkurrenz zu groß, um den Grossisten nicht zu veranlassen, jede mögliche Rücksicht zu nehmen.

Könnte ich mit diesen Zeilen eine günstige Wirkung in dem angeführten Sinne auf die vielen saumseligen und etwas rücksichtslosen Uhrmacher herbeiführen, dann wäre ich hoch