

Grundsatz der Substanzerhaltung muß das Maß für die mit den Abnehmern zu vereinbarenden bzw. einseitig zu diktierenden Zahlungsbedingungen bilden; er ist aber nicht nur Maßstab, sondern auch Grenze. Über das unbedingt notwendige Maß dürfen die Zahlungsbedingungen zu Gunsten irgend einer Gruppe, und sei sie wirtschaftlich noch so mächtig, unter keinen Umständen hinausgehen; das ist nur eine Forderung der Billigkeit und der Geschäftsmoral, die auch in den heutigen wirtschaftlichen Wild-West-Verhältnissen nicht zum alten Eisen geworfen werden darf, auch dann selbstverständlich nicht, wenn als Vertragsparteien große Verbände auftreten. Nach einem bitteren Worte Tolstois dient die „Organisation“ nur dazu, der Einzelperson das Gefühl der Verantwortung zu nehmen, da er sich immer hinter seiner „Organisation“ verstecken, ihr alle Verantwortung zuschieben könne. Wenn wir zugeben, daß darin ein Körnchen Wahrheit enthalten ist, sagen wir natürlich nichts gegen den Wert der Organisation. Ob bei den in Frage stehenden Bedingungen die Grenze des unbedingt Erforderlichen beobachtet worden ist, möchten wir bezweifeln.

Vergleicht man die Zahlungsbedingungen des Wirtschaftsverbandes der Deutschen Uhrenindustrie mit den Zahlungsbedingungen des Verbandes der Grossisten des Edelmetallgewerbes, denen sich die Furniturengruppe des Verbandes Deutscher Uhrengrossisten angeschlossen hat, so fällt es auf, daß die Bedingungen der Uhrenfabrikanten wesentlich schärfer als diejenigen der Grossisten sind. Während die Grossisten bei Barzahlung innerhalb fünf Tagen nach Ausstellung der Rechnung noch ein Skonto von 6% gewähren und die Bezahlung der Rechnung erst innerhalb zehn Tagen nach Ausstellung der Rechnung beanspruchen, kennen die Zahlungsbedingungen der Fabrikanten überhaupt kein Skonto, auch nicht bei Vorauszahlungen, ferner besteht weiterhin nur ein offenes Ziel von sieben Tagen. Sollte es den doch weit kapitalkräftigeren Fabrikanten wirklich nicht möglich sein, etwas günstigere Bedingungen zu gewähren, selbst wenn man berücksichtigt, daß die Fabrikanten drückenderen Zahlungsbedingungen für ihre Bezüge von Rohstoffen unterworfen sind, als die Grossisten des Edelmetall- und Furniturenhandels? Diese Frage ist noch keine Kritik, da sie ebensowenig wie die Frage, ob die Uhrenpreise in ihrer jetzigen Höhe berechtigt sind oder nicht, ohne genaueste Kenntnis der Kalkulation und der jetzigen Produktionsverhältnisse in den Fabrikbetrieben, in die — trotz Angebotes einer der bedeutendsten Uhrenfabriken — immer noch nicht Einsicht genommen worden ist, möglich erscheint.

Der Vergleich der neuen mit den bisher geltenden Zahlungsbedingungen läßt erfreulicherweise eine nennenswerte Verschärfung nicht erkennen. Vor allen Dingen ist hervorzuheben, daß die Formulierung diesmal klarer gewählt ist, doch wäre die schärfere Fassung einzelner Punkte wünschenswert, so z. B. bezüglich des Beginnes und Endes des siebentägigen Zahlungszieles. In Ziffer 1 und 2 wird bestimmt, daß die Preisstellung für Großuhren und Taschenuhren nach dem bekannten Grundpreis- und Multiplikator-system erfolgt, und daß die Rechnungen nur in den Grundpreisen ausgestellt werden. Vielleicht leitet diese Rechnungstellung zu einer „Goldbuchführung“ über, wie sie z. B. die A. E. G. bereits eingeführt hat. Daß es einer förmlichen Inverzugsetzung bei Überschreitung des Zahlungszieles nicht bedarf, ist im Interesse einer schnellen Abwicklung der Geschäfte zu begrüßen.

Ziffer 3 Absatz 2 fordert jedoch zur Kritik heraus. Als völlig ungerechtfertigt muß es bezeichnet werden, daß eine Schlüsselzahl, die geringer ist als diejenige des Ausstellungstages der Rechnung, unter keinen Umständen Anwendung findet. Der Grund für eine solche Handlungsweise ist, wenn man nun schon einmal, wie es allgemein üblich geworden ist, die sofortige Anpassung an den jeweiligen

Wert der Mark (also nicht nur ihre Entwertung!) durchgeführt hat, nicht einzusehen. In dem Satze: Fällt die Mark, so steigen die Preise entsprechend, steigt die Mark, dann bleiben die Preise stehen, ist kein Körnchen Logik zu entdecken. Hier spürt man sehr deutlich den harten Ton des Diktats der Fabrikanten! Wenn der Besteller bei „freibleibenden“ Aufträgen das Risiko der Markentwertung bis zum Tage der Lieferung tragen soll, so muß der Lieferant mindestens das Risiko der Markbesserung — leider kein Paradoxon! — tragen. Das entspricht nur der Billigkeit.

Ziffer 4, die wörtlich von den bisherigen Zahlungsbedingungen herübergenommen wurde, ist ausnahmsweise günstiger als die entsprechende Bestimmung in den Zahlungsbedingungen des Verbandes der Grossisten des Edelmetallgewerbes; während nach den Bedingungen des letzteren Verbandes bei Banküberweisungen wegen deren unregelmäßiger Laufzeit der Tag des Eintreffens maßgebend ist, gilt nach den Bedingungen der Uhrenfabrikanten als Zahlungstag allgemein derjenige Tag, an dem der Abnehmer die Zahlung absendet oder anweist.

Am meisten gibt zu Bedenken die Regelung der Vorauszahlung Veranlassung. Auf den ersten Blick sieht der ganze Modus der Umrechnung in amerikanische Dollars sehr entgegenkommend und einleuchtend aus. Bei näherem Zusehen jedoch ergibt sich, daß bei Vorauszahlungen zwar sehr viel zu verlieren, aber nicht viel zu gewinnen ist, jedenfalls nicht mehr, als bei vorsichtiger anderweitiger Verwendung des Geldes auch gewonnen sein würde. Man nehme nur einmal an, daß die jetzigen Zahlungsbedingungen nicht am 17. Juli, sondern bereits ein halbes Jahr zuvor in Kraft gesetzt worden seien, und vergegenwärtige sich die Tatsachen des folgenden Beispiels:

Für eine Bestellung von Uhren, die am 26. Januar 1923 gemacht wurde, gingen am 1. Februar 1 Million Mark bei der Fabrik als Vorauszahlung ein. Da der Dollarkurs am Tage vorher in Berlin 48 877,50 Mark war, wurden 20,46 Dollar gutgeschrieben. Der Tag der Rechnungsausstellung war der 17. Februar. Da der Berliner Dollarkurs tags zuvor 18 852,75 Mark war, werden ihm die gutgeschriebenen 20,46 Dollar mit 395 153,65 Mark auf den endgiltigen Rechnungsbetrag angerechnet. Der unglückliche Uhrmacher, der die Vorauszahlung geleistet hatte, büßte also mehr als 60% des vorausbezahlten Betrages ein. Hätte er die 1 Million Mark Ende Januar auf die Bank gebracht, so wäre dieser Schaden vermieden worden, ja er hätte sogar noch einige tausend Mark Zinsen dazu bekommen.

Man wird nun freilich gegen dieses Beispiel einwenden können, daß es eine sehr starke Besserung der Mark zur Voraussetzung habe, und daß mit einer solchen Besserung vorläufig überhaupt nicht gerechnet werden könne. Wir möchten jedoch dagegen fragen, wer denn Ende Januar mit einer Markbesserung gerechnet habe. Wenn auch im Laufe der letzten Jahre die Tendenz der Entwicklung stark abwärts zeigte, so waren kürzere oder längere Perioden relativer Stabilität, ja auch der Aufwärtsbewegung der Mark nicht gar so selten; überraschend sind letztere fast immer gekommen. Schlimmer noch als in dem angeführten Beispiele werden die Verhältnisse bei Vorauszahlungen dann, wenn nicht nur der Dollarkurs, sondern auch der Multiplikator seit dem Bestell- bzw. Vorauszahlungstage zurückgegangen sind; dann wird gemäß Ziffer 3 Absatz 2 der Zahlungsbedingungen die höhere Schlüsselzahl vom Tage der Bestellung bei der endgiltigen Abrechnung in Anrechnung gebracht. Aber auch wenn die Verhältnisse stabil bleiben oder die Mark sich weiter entwertet, wird sich ein vorsichtiger Geschäftsmann auf das noch nicht einmal Gewinn verheißende Spekulationsgeschäft der Vorauszahlungen nicht einlassen dürfen. Bleibt der Wert der Mark, wie es von Mitte Februar bis Mitte April der Fall war, wahrscheinlich stabil, so ist es, vom Standpunkte des Uhrmachers aus ge-