

beteiligt. Im Jahre 1925 betrug die Ausfuhr an Großuhren 97 509 dz; wird die Ausfuhr während des ersten Vierteljahres 1926 (20 335 dz) und diejenige während des Monats April 1926 (6949 dz) auf das volle Jahr umgerechnet, so ergeben sich nur 80 920 bzw. 83 388 dz; der Rückgang beträgt also 17 bzw. 14,5%. Vergleicht man die Ergebnisse dieses Jahres mit denen des ersten Halbjahres 1925, so ist der Rückgang der Ausfuhr noch viel bedeutender. Viel schlechter, ja geradezu trostlos, ist die Lage der Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie, insbesondere diejenige Pforzheims. Das erklärt sich nicht nur daraus, daß die Erzeugnisse dieser Industrie leichter entbehrt werden können als Uhren, sondern auch daraus, daß in der Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie die kleinen und mittleren Fabriken weit überwiegen und sich vielfach durch starke Preisunterbietungen gegenseitig die Fundamente untergraben, während die Uhrenindustrie des Schwarzwaldes, die in der Hauptsache in wenigen Großbetrieben zusammengefaßt ist, wenigstens die zur weiteren Existenz unbedingt notwendigen Preise festhält. Die Entwicklung unserer Zeit drängt eben immer mehr zum Großbetriebe hin, der auch kritische Zeiten leichter überstehen kann.

Weit enger als die Industrie ist der Großhandel mit dem Einzelhandel verbunden. Für den Großhandel ist ja Deutschland das Absatzgebiet, für die Industrie nur eines von vielen. Im allgemeinen kann hier gesagt werden — Ausnahmen bestätigen die Regel —, daß es dem Einzelhandel schlecht und dem Großhandel noch schlechter geht. Die Erklärung dafür ist sehr einfach, da der Einzelhandel sich nicht nur auf das Verkaufsgeschäft, sondern auch auf das Reparaturgeschäft stützt, das in der heutigen Zeit einen sehr bedeutenden Prozentsatz der Uhrmacher über Wasser hält, wenn auch hier darüber geklagt werden muß, daß die Reparaturen nachlassen und die ausgeführten Reparaturen oft nicht abgeholt werden. Daß es dem Großhandel so schlecht geht, ist aber auch, viel mehr als bei der Industrie, darauf zurückzuführen, daß er stark übersetzt ist. Vor dem Kriege gab es viel weniger Grossisten als jetzt, während der Umsatz rapide zurückgegangen ist. Es liegt somit klar auf der Hand, daß die Grossisten nur mit einem erheblich geschälerten Ertrage rechnen können. Da es jedenfalls noch eine Reihe von Jahren dauern wird, bis der Vorkriegsumsatz in Deutschland wieder erreicht ist, so stellt es eine Notwendigkeit für diese Gruppe unseres Gewerbes dar, daß der schon längere Zeit anhaltende „Reinigungsprozeß“, so bedauerlich er sich in den Einzelfällen auch auswirken mag, sich noch weiter fortsetzt. Es kann niemand im Fache ein gerechtfertigtes Interesse daran haben, daß die für den Handel notwendige Gruppe der Grossisten krank ist, weil einige Dutzend überflüssige Grossisten mit durchgeschleppt werden. Bedauerlich, aber nicht zu beseitigen, sind die Erschwerungen, die den an sich gesunden Grossistenfirmen durch die Verzweiflungskämpfe wankender Firmen bereitet werden, die sich mit aller Kraft halten wollen und regelmäßig zu dem verderblichen Mittel der Preisschleudereien greifen, durch die sie den übrigen Grossisten nicht nur Abbruch tun, sondern auch oftmals zu den gleichen Maßnahmen verleiten.

Der Einzelhandel ist bei richtiger Geschäftsführung bis zu einem erheblichen Grade in der Lage, den notwendigen und doch einmal kommenden Ausscheidungsprozeß zu fördern. Damit dient er auch zugleich seinen eigenen Interessen, denn ein gesunder und leistungsfähiger Grossistenstand ist für den Einzelhandel eine außerordentlich wertvolle Hilfe. Die in weiten Kreisen des Großhandels bestehenden Verhältnisse machen es dem Einzelhändler zur gebieterischen Pflicht, bei jeglicher Inanspruchnahme von Kredit nur von solchen Großhändlern zu kaufen, die als finanziell gesichert erscheinen.

Das führt uns zu der Kreditfrage im Einzelhandel. Der Einzelhändler sollte danach trachten, möglichst überhaupt

keinen Kredit zu nehmen, weder Waren- noch Geldkredit, da jeder Kredit Geld kostet, also die Einkaufspreise und die Unkosten erhöht und dadurch entweder die Konkurrenzmöglichkeit oder die Gewinnquote beeinträchtigt. Kürzlich sind zwischen den drei am Uhrenhandel beteiligten Gruppen neue Zahlungsbedingungen vereinbart worden, die u. E., wie die Dinge nun einmal liegen, lediglich mit dem ersten Absatz praktische Bedeutung gewinnen können. Dieser Absatz lautet: „Ziel 60 Tage, bei sofortiger Barzahlung längstens innerhalb zehn Tagen dato Faktura 5%, innerhalb dreißig Tagen 3%. Nach dieser Zeit ist kein Abzug gestattet.“ Wer bei vorsichtiger Geschäftsführung in der Lage ist, gekaufte Waren innerhalb dieser Fristen zu bezahlen, kauft um 5 bzw. 3% zuzüglich der evtl. bei späterer Bezahlung zu bezahlenden Diskontspesen für Wechsel und Verzugszinsen billiger ein. Soweit sich eine Kreditnahme nicht umgehen läßt, muß unter allen Umständen darauf geachtet werden, daß der Kredit nur zu ertragbringenden Zwecken genommen wird. Dazu gehört nicht der Kredit zur übermäßigen Vergrößerung des Lagers bzw. dessen Ausstattung mit Renommierstücken, die voraussichtlich nicht oder voraussichtlich nur innerhalb längerer Zeit abgesetzt werden können. Betont sei nochmals, daß Kredit nur von solchen Firmen genommen werden darf, die, soweit sich das voraussehen läßt, während der Dauer der Kreditgewährung nicht selbst in Schwierigkeiten geraten und durch rücksichtslose Beitreibung der Außenstände die Kreditnehmer aufs empfindlichste schädigen.

Durch statistische Feststellungen und besondere Erhebungen ist häufig festgestellt worden, daß das Lager selbst gutgehender Uhrengeschäfte innerhalb eines Jahres nur einmal umgesetzt wird. Die Umschlagsdauer des Lagers möglichst zu verkürzen, muß eines der Hauptziele der Uhrmacher sein, damit das in Waren festgelegte Kapital möglichst oft frei wird und nicht als toter Ballast kostbare Zinsen frißt. Jeder Geschäftsinhaber wird wohl schon die Beobachtung gemacht haben, daß gewisse Waren nur äußerst selten verlangt werden und als ehrwürdige Ladenhüter zu hohen Jahren kommen. In der Zukunft muß durch genaue Beobachtung der Wünsche des Publikums und der Absatzmöglichkeiten erreicht werden, daß nur solche Waren auf Lager gehalten werden, die innerhalb einer nicht zu langen Zeit verkauft werden können. Der Ehrgeiz, ein glänzendes, übermäßig großes Lager zu haben, ist durchaus am falschen Platze und eine sehr kostspielige, ja gefährliche Sache, wenn sie sich mit der Rentabilität nicht verträgt. Auch hier gilt der weise Satz Goethes: „In der Beschränkung zeigt sich erst der Meister.“ Wenn die Industrie durchaus noch nicht normalisieren will, so kann sich der Einzelhändler seinerseits die für ihn am besten passenden Uhrenarten und Kaliber selbst herausuchen; es ist z. B. durchaus nicht nötig, Großuhren aller Gattungen und in allen Preislagen zu führen, wenn sich die einzelnen Exemplare in der Größe nur um 1 oder 2 cm und im Preise um 50 Pf. oder 1 μ voneinander unterscheiden. Werden die Lagerwaren häufiger umgesetzt, so ist auch eher Geld für neuen Ankauf vorhanden.

Alle Rechnungen sollten — nach vorsichtigem Einkauf — so schnell als irgend möglich ganz oder wenigstens in Raten bezahlt werden. Dann hat es der Uhrmacher auch nicht nötig, sich, weil er sich infolge zu großen Einkaufs zur Ausstellung von Wechseln hat drängen lassen, schlaflose Nächte zu machen. Schlimmer ist noch die ganz leichtfertige Akzeptierung von Wechseln, die, wie kürzlich in einer Versammlung der Berliner Uhrmacher-Innung mitgeteilt wurde, nicht so selten vorkommen soll. Es wurde dort von Fällen berichtet, in denen Uhrmacher eine Reihe von Wechseln ausgestellt hatten, deren Beträge und Verfalltage sie überhaupt nicht kannten. Es sollten auch nicht Wechsel über ganz kleine Beträge ausgestellt werden, die gerade deswegen, weil es sich um Kleinigkeiten handelt, leicht übersehen werden können. So hatte z. B. ein Uhrmacher einen Wechsel über