

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,75 RM, unter Streifband 2,10 RM. Für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 25,— RM in Landeswährung (6 U. S. A. \$, 30 Schweizer Franken usw.)

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend. Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin SW 68, Neuenburger Str. 8

Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,27 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 0,17 RM. Die ganze Seite wird mit 255,— RM berechnet (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis \times Multiplikator 1,7 RM)

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: A 7 Dönhoff 2425, 2426, 2427

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 40, Jahrgang 54 * Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 * 4. Oktober 1930

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Was ist das Wichtigste beim Vergleich?

Auf diese Frage wird mancher Leser sofort die Antwort bereit haben: „Daß ich meine Schulden los werde.“ Dieser Gedanke ist allerdings sehr naheliegend, aber nicht ganz richtig und hat schon manchen, der einen Vergleich nur vom Standpunkt der Schuldenbeseitigung aus betrieben hat, bald nach dem Vergleich in den Konkurs getrieben. Der Zweck des Vergleiches ist doch, das Geschäft lebensfähig zu erhalten und seine Vernichtung durch den Konkurs zu vermeiden. Wenn nun ein zahlungsunfähiger Kaufmann als das Wichtigste seine Schuldenlast und deren Beseitigung ansieht, so ist das in einer solchen Lage zwar menschlich verständlich, aber kaufmännisch nicht verständlich. Die Schuldenlast ist doch nicht aus dem Nichts entstanden, sondern hat ihre Ursachen. Stellt man beim Vergleich sein ganzes Tun und Trachten nur auf die Beseitigung der Schuldenlast ein, unterläßt man es aber, die Ursachen zu beseitigen, welche die Schulden haben entstehen lassen, so muß über kurz oder lang wieder eine schlechte finanzielle Lage und schließlich der Konkurs eintreten. Das Wichtigste beim Vergleich muß also nicht die Beseitigung der Schulden, sondern die Beseitigung der Ursachen, welche die Schuldenlast haben entstehen lassen, sein, wenn der Vergleich seinen Zweck, die Rettung des Geschäftes, erreichen soll.

Das klingt alles sehr selbstverständlich. Ein Blick auf die Geschäfte, die nach einem Vergleiche durch Konkurs verschwanden, zeigt aber, daß es in der Praxis leider nicht selbstverständlich ist. Da gibt es z. B. Geschäfte, die in einer sehr teuren Gegend liegen, so daß ihnen die Miete zum Verderben wird. Macht ein solches Geschäft einen Vergleich, ohne in einen Laden mit tragbarer Miete zu ziehen, so muß es bald wieder zahlungsunfähig werden. Andere Geschäfte haben sich mit einer zu kostspieligen Reklame geschadet. Was haben sie aber nach dem Vergleich getan? Sie haben genau die gleiche kostspielige Reklame weiterbetrieben bis zum Konkurs. Was sie mit dem Vergleich erreichten, war keine Rettung des Geschäftes, sondern nur eine Galgenfrist. Zu ihrer Rettung hätten diese Geschäfte nicht nur ihre Schulden beseitigen, sondern sich in erster Linie vollständig umstellen müssen.

Die geschäftliche Umstellung bei und nach dem Vergleich ist aus zweierlei Gründen notwendig: 1. Es gilt die Ursachen,

die zur Zahlungsunfähigkeit geführt haben, zu beseitigen. 2. Es bleibt zu beachten, daß ein Geschäft nach dem Vergleich zwar schuldenfrei, aber finanziell doch sehr schwach ist. Deshalb muß man sich stets die Frage vorlegen: Kann ich mit meinen finanziellen Mitteln mein Geschäft überhaupt noch in der bisherigen Weise betreiben? Diese Frage wird in den meisten Fällen, wenn nicht von dritter Seite Geld in das Geschäft eingebracht wird, zu verneinen sein. Deshalb heißt es für den Vergleichsschuldner: verkleinern! Es ist ja sehr schön, wenn ein Geschäftsmann etwas optimistisch ist, aber die Hoffnung, man werde nach dem Vergleich soviel verdienen, bald wieder kapitalstark genug sein, das Geschäft im alten Format zu halten, kann unter den heutigen Verhältnissen kaum etwas anderes als eine trügerische Hoffnung, ein gefährlicher Selbstbetrug sein. Da gibt es nur eins: das Geschäft den finanziellen Mitteln anpassen und wieder klein anfangen. Die Losung „Verkleinern!“ gilt aber nicht nur für das geschäftliche Gebaren, sondern auch für den Zuschnitt der privaten Lebenshaltung. Es ist manchmal geradezu erstaunlich, wie schnell nach der Einschränkung des persönlichen Aufwandes vor und während des Vergleiches der alte Optimismus wieder erwacht. Man glaubt sich eben sehr oft, wenn man die Schulden los ist, gerettet, da man die finanziellen Schwierigkeiten eben nur auf die Schulden, aber nicht auf deren Ursachen zurückführt. Teils wird man auch „wegen der Leute“ wieder das alte Auftreten zeigen. Also auch im privaten Leben muß man den Mut haben, wieder klein anzufangen, zumal man niemand gegenüber zu größerem Auftreten verpflichtet ist, als man seinem Geschäft gegenüber verantworten kann. Schuldig ist man es seinem Geschäft, nach dem Vergleich erst dann wieder das Konto Privatentnahmen stärker zu belasten, wenn das Geschäft finanziell wieder gut fundiert ist.

Ohne geschäftliche und private Umstellung wird das Ziel eines Vergleiches, die Rettung des Geschäftes und der Existenz, also nicht erreicht. Deshalb sollte jeder, der auf die Zahlungsunfähigkeit hintreibt, nicht nur daran denken, wie er sich mit seinen Gläubigern einigt, sondern mit größter Ehrlichkeit gegen sich selbst möglichst schon vor dem Vergleich die Frage prüfen,