

dem Zentralverband ein seiner Bedeutung entsprechendes Mitbestimmungsrecht bei der Durchführung der Gemeinschaftswerbung für Schmuck anzubieten, wenn er sich zur unmittelbaren Beteiligung bei der Aufbringung der erforderlichen Kosten bereit erklärt. Daß eine derartige Mitarbeit bei der

außerordentlich großen Bedeutung geschickter und intensiver Gemeinschaftswerbung für Schmuck, die in der Deutschen Uhrmacher-Zeitung seit vielen Jahren schon stark hervorgehoben wurde, an sich sehr zu begrüßen sein würde, liegt auf der Hand.  
Die Schriftleitung.

## Was wird werden?

Von A. H. Filius

Prophezeien ist ein undankbares Geschäft, aber dennoch bewegt uns alle die Frage: Was wird nun werden? Zweifellos hätten wir gewisse Vorteile, wenn wir im voraus den Gang der Geschäfte und die Entwicklung der Wirtschaftslage erraten könnten. Deshalb ist es nicht uninteressant, zu untersuchen, was wohl das wahrscheinlichste ist.

Gehen wir also von den Tatsachen und Ereignissen der letzten Zeit aus. Der kleine Sparer hat sich die Finger verbrannt. Der Kaufmann, der sein Geld auf der Bank hatte, war eine Zeitlang lahmgelegt. Der Aktienbesitzer weiß überhaupt nicht, was seine Papiere noch wert sind. Der Schlaue, der sein Geld im Ausland untergebracht hatte, muß seine Schätze anmelden, wenn er nicht ins Kittchen wandern will. Jeder aber, der Außenstände hat, lebt in der Sorge: Wann bekomme ich mein Geld zu sehen?

Wahrscheinlich wird also niemand mehr große Lust verspüren, Geld oder Ware auf längere Zeit herzugeben. Der kleine Sparer z. B. wird häufig auf den Zins verzichten, um nicht noch einmal diese Angst um sein Geld ausstehen zu müssen. Dieses Geld der kleinen Sparer aber erschien bisher in der Wirtschaft, sei es auf dem Hypothekenmarkt, sei es im Bankgeschäft, als Kredit für Industrie und Handel. Diese nicht unbeträchtlichen Kapitalien werden zumindest im ersten Jahre der Wirtschaft fehlen. Es bleiben nur die Gelder, welche die Banken und andere Geldinstitute gutwillig hergeben wollen. Natürlich aber werden sie dafür nicht zu knapp Sicherheiten und Zinsen fordern, denn die Nachfrage ist groß und das Angebot gering.

Sofern überhaupt Bankgeld für den Durchschnitts Kaufmann zu haben ist, wird man mit 15 bis 20 % Zinsen pro Jahr (mit allen Schikanen) rechnen müssen. Es ist klar, daß alle Betriebe, die bisher Ware auf Kredit verkauft haben, nun entweder ihre Preise gehörig in die Höhe setzen oder aber die Kreditgewährung auf eine viel kürzere Zeit beschränken müssen.

Wahrscheinlich wird in den meisten Fällen das letztere Mittel gewählt werden, zumal erwiesen ist, daß Verluste nicht bei denjenigen Kunden eingetreten sind, welche bisher ihre Rechnungen in drei bis vier Monaten beglichen, sondern bei den anderen, die übermäßig lange Ziele in Anspruch nahmen.

Es gibt einen Satz, dessen Richtigkeit kein Kaufmann ableugnen kann: „Niemand kann auf die Dauer der billigste und gleichzeitig der kulanteste sein.“ Infolge der außergewöhnlich hohen Zinsen wird sich deshalb mit aller Deutlichkeit eine Scheidung vollziehen zwischen den billigsten (leistungsfähigsten) Lieferanten und den „kulantesten“ Lieferfirmen, die dann aber nicht mehr die billigsten sein können.

Für den Abnehmer ergibt sich die Frage, entweder bei der

ersten Kategorie von Lieferanten zu kaufen oder bei der letzten. Wenn er darauf angewiesen ist, sehr lange Ziele in Anspruch zu nehmen, so wird er kaum noch billig einkaufen können, denn die leistungsfähigen Lieferanten werden auf ihn gern verzichten.

Der Abnehmer hat also nur noch die Wahl, sich so schnell wie möglich aus seinen Schulden herauszuarbeiten, wenn er solche hat. Oder aber er wird auf die Möglichkeit verzichten müssen, seine Kundschaft mit der besten und vorteilhaftesten Ware zu bedienen.

Wie aber kommt jemand schnell von seinen Schulden herunter, wenn der Umsatz womöglich noch schlechter werden sollte, als er in den letzten zwölf Monaten war?

Erstens — könnte ein Witzbold sagen — durch einen anständigen Vergleich mit seinen Gläubigern. — Die nackte Wahrheit aber zeigt, daß diese Vergleiche, so schön sie mitunter den Außenstehenden erscheinen, in 95 von 100 Fällen der Anfang vom Ende sind, denn die Raten sollen bezahlt werden, während der Kredit futsch ist; und für Raten und für Neueinkäufe gegen Kasse langt es in den meisten Fällen nicht.

Zweitens aber — und das ist der sichere Weg — durch energische Einschränkung des Einkaufs. Daneben aber muß erstrebt werden, alles in verkaufsfähigen Zustand zu versetzen, was seit Jahr und Tag am Lager liegt. Das heißt, die Ware muß aufgefrischt oder modernisiert werden und darf sich vor allem in der Aufmachung (Kartuschen, Zifferblätter usw.) absolut nicht von der neuen Ware unterscheiden; sonst bleibt sie weiterhin liegen.

Man wird damit rechnen müssen, daß für die Folgezeit, selbst wenn die jetzt vielfach geltenden verschärften Zahlungsbedingungen gemildert werden sollten, ein Ziel von drei bis höchstens vier Monaten die äußerste Grenze für eine leistungsfähige Firma sein wird.

Die nächste Zeit also stellt drei Aufgaben: 1. Möglichst keine Kreditverkäufe abschließen. 2. Nur kleine Quantitäten einkaufen, auch wenn bei einem größeren Quantum ein besonderer Rabatt winkt. 3. Das Lager modernisieren.

Ein kleiner Trost aber kann noch erwähnt werden: Es ist möglich, daß das Geld, welches in den nächsten Monaten nicht auf die Sparkasse wandert, viel eher für Anschaffungen aller Art ausgegeben werden wird, als wenn es auf der Sparkasse läge. Es sollte also jeder Geschäftsmann darauf bedacht sein, von diesem Gelde möglichst viel in sein Geschäft zu lenken.

Ich glaube, daß der aufmerksame Leser die hier erörterten Gedanken nicht für abwegig halten kann. Nun kommt es für jeden nur noch darauf an, die Nutzenanwendung für das eigene Geschäft daraus zu ziehen.

## Sprechsaal\*)

### Zwei Fragen über die billige Uhr

Zu diesen im „Sprechsaal“ der Deutschen Uhrmacher-Zeitung Nr. 28 d. J. aufgeworfenen Fragen möchte ich folgendes bemerken: Die Preise für Reparaturen an billigen Uhren müssen genau so hoch sein wie die an Qualitätsuhren. Nach Möglichkeit sollten wir

\*) Für die Veröffentlichungen im „Sprechsaal“ übernimmt die Schriftleitung nur die preßgesetzliche Verantwortung.

den Kunden klarmachen, daß ganz billige Uhren eigentlich nicht für Reparaturen eingerichtet seien. Die Blechplatinen sind ja doch so dünn, daß sie in kurzer Zeit ganz ausgeschlossen sind (? Die Schriftleitung). Gläser und Zeiger müssen ebenfalls bei guten wie bei billigen Uhren gleichmäßig berechnet werden. Fangen wir an, diese Sachen für die letzteren Uhren billiger zu berechnen, so binden wir uns die Rute selbst. Mir ist es einigermaßen unverständ-