

# Deutsche Uhrmacher-Zeitung

## Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,60 RM, unter Streifband 1,95 RM; Jahresbezugspreis bei Vorauszahlung 18,— RM; für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 23,— RM oder in Landeswährung

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 0,24 RM, für Stellen-Angebote und Gesuche 0,15 RM. Die ganze Seite wird mit 225,— RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis x Multiplikator 1,5 RM)

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

## Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 29, Jahrgang 56 \* Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 \* 16. Juli 1932

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten \* Nachdruck verboten

### Soll man Ware in Kommission geben?

Von Bruno Behrendt

Kommissionsware hat von jeher und auch in unserem Gewerbe eine gewisse Rolle gespielt. Wohl in den meisten Fällen aber ist die Kommissionsware für den Kunden keine rechte Freude und für den Lieferanten fast immer die Ursache zu Verdruss und Schaden gewesen. Deshalb dürfte es angebracht sein, die Frage einmal zu erörtern, ob man Ware überhaupt in Kommission geben soll. Zwei Sonderfälle will ich von der allgemeinen Betrachtung hierüber ausschließen, nämlich: 1. Wenn es sich um eine Etablierung handelt. Wenn in einem solchen Falle neben der fest gekauften Ware ein Teil Ware in Kommission gegeben wurde, so sollte das gerechtfertigt erscheinen, besonders dann, wenn es sich bei dem jungen Anfänger um eine dem Lieferanten schon länger bekannte zuverlässige Persönlichkeit handelt, wenn durch die fest gekaufte Ware immerhin schon ein Geschäft gemacht war und weiter dem jungen Anfänger geholfen werden sollte. 2. Besondere Gelegenheiten wie Ausstellungen, Werbewochen und dergleichen, wobei durch kurzfristige Überlassung von Kommissionsware dem Uhrmacher die Möglichkeit gegeben wird, dem Publikum, besonders an kleineren Plätzen, etwas Besonderes zu zeigen. Diese beiden Sonderfälle sind also Ausnahmen und müssen es bleiben.

Der dritte Fall ist die Lieferung von Ware in Kommission im regulären und regelmäßigen Geschäftsverkehr. Diese Art Lieferung von Kommissionsware hat aber einen so unangenehmen Beigeschmack, daß die in der Überschrift gestellte Frage „Soll man Ware in Kommission geben?“ unbedingt mit „Nein“ beantwortet werden muß.

Merkwürdigerweise ist im Publikum die Ansicht so stark verbreitet, daß gerade in unserem Gewerbe viel mit Kommissionsware gearbeitet werde. Ich will mich bemühen, klarzumachen, aus welchen Gründen das Vergeben von Kommissionsware für beide Teile keine nennenswerte Bedeutung hat. Der Lieferant, der sein Kapital in gute und gangbare Ware hineinsteckt, ist gar nicht in der Lage, diese dann in Kommission fortzugeben. Wo bleibt da überhaupt der gesunde

kaufmännische Sinn? Unvernunft müßte man es nennen! Wenn die heutige Zeit vielleicht auch die Veranlassung zu solchen Geschäften geben sollte, so kommt doch für beide Teile nichts dabei heraus. Wird es dennoch getan, dann hat die Sache ihre besonderen Gründe, auf die ich nicht eingehen möchte. Ist es keine gangbare und schöne Ware, sondern schon ältere oder gar unmoderne, die in Kommission gegeben wird, dann ist demjenigen, der sie erhält, sowieso nicht damit gedient. Sind doch schon Auswahlendungen vielfach ein sorgenvolles Kapitel! Selbstverständlich sind sie nicht zu umgehen, und der Lieferant wird immer bereit sein, solche zur Verfügung zu stellen. Er hat aber auch unbedingten Anspruch darauf, daß die Auswahl so schnell wie nur irgend möglich an ihn zurückkommt. Die Ware muß nach wenigen Tagen, nicht erst nach Wochen, wieder zu seiner Verfügung stehen, besonders in der heutigen Zeit; sonst wird er geschädigt, und das darf nicht sein.

Kommissionswaren könnte man mit Stiefkindern vergleichen, weil sie in ihrer Behandlung vielfach nicht die Liebe und Sorgfalt erfahren, die sie verdienen, zumal sie in erster Linie helfen müssen, die Schaufenster zu füllen. Was das bedeutet, brauche ich wohl nicht erst zu sagen. Denkt man dabei noch an wertvolle polierte Herrenuhren usw., dann: O weh! — Ausnahmen in entgegengesetzter Richtung bestätigen die Regel; sie kommen, gottlob, auch vor!

Will es nun aber der Zufall, daß es nicht möglich war, überhaupt etwas von der Kommissionsware zu verkaufen, dann ist es doch meistens so, daß der anständig denkende Kunde sich moralisch verpflichtet fühlt, wenigstens etwas davon für feste Rechnung zu behalten, auch dann, wenn er nicht gerade das darunter findet, was ihm gefällt; ein paar Ladenhüter sind unter Umständen mehr am Lager, und das bisherige gute Verhältnis zwischen Kunden und Lieferanten wird vielleicht auch noch getrübt. Der wirklich recht denkende Uhrmacher und Juwelier wird meiner Meinung nach auf Kommissionsware überhaupt verzichten, selbst wenn sie ihm angeboten werden sollte. Er wird immer Wert darauf legen, sein eigenes