

Ueber die Aussichten des Weihnachtsgeschäftes sich hier auszulassen, ist nicht unsere Absicht, aber von einigen Vorfällen, die geeignet sind, manchem Kollegen alle Hoffnungen auf einen lebhafteren Verkauf zu nehmen, müssen wir öffentlich Kenntnis geben. Da ist zunächst in Zwickau ein Uhrmacher, der seit Anfang dieses Monats einen vollständigen Ausverkauf begonnen hat, angeblich weil er sich an einem Engrosgeschäft beteiligen will, wobei er doch unserer Meinung nach sein Lager mit übernehmen könnte. Für 40 000 Mk. (?) Uhren sollen auf diese Weise unter das Publikum gebracht werden, da kann ja jeder selbst berechnen, was den Zwickauer Kollegen vom Weihnachtsgeschäft übrig bleibt.

Ähnliche Aussichten eröffnen sich den Uhrmachern in München, woher wir kürzlich folgende Mitteilung erhielten:

Uhrenlieferung für Hypotheken.

Die gewerbliche Schutzkommission des Allgemeinen Gewerbevereins München hatte sich in ihrer letzten Sitzung wieder mit einigen Fällen über unlauteren Wettbewerb zu befassen, wovon einer leider nicht auf Grund des Gesetzes zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes verfolgt werden kann, der aber beinahe das unsaubere Gebiet des Wuchers berührt. Der Sachverhalt ist kurz folgender: Die Firma H. Th. M. in Ulm schliesst mit Vorliebe Massenerlieferungen von Uhren für Hypotheken ab. Die Firma lässt Hypotheken in hohem Betrage für sich eintragen, zahlt aber die Valuta nur zu $\frac{1}{3}$ in bar, während sie $\frac{2}{3}$ in Waren (Uhren) bezahlt. Bei diesen Geschäften wird erfahrungsgemäss die Ware zu einem unverhältnismässig hohen Preise angerechnet. Wer sich auf ein derartiges Geschäft einlässt und sein Grundstück mit einer Hypothek belastet, für welche er nur $\frac{1}{3}$ bar und $\frac{2}{3}$ in Waren erhält, handelt gewöhnlich in grenzenlosem Leichtsinne oder in äusserster Notlage. Es ist der letzte Rettungsanker, den er ergreift, um sich vor dem Untergange zu schützen. Der Geschäftsmann, der die Valuta für eine Hypothek in der angegebenen Weise belegt, steht mindestens im Verdachte, anrühige Geschäfte zu machen, weil er weiss, dass dem andern Teile nichts an der Ware gelegen ist, sondern nur am baren Gelde und weil notorisch die Ware unverzüglich zum vierten Teile des berechneten Preises in andere Hände übergeht. Ist dem Geschäftsmann nachzuweisen, dass er die Notlage oder Unerfahrenheit des anderen Teiles erkannte und ihm die Ware zu unverhältnismässigem Preise in Zahlung gab, so liegt sogar strafbarer Wucher vor. Da die Firma ihre — gelinde gesagt — sonderbaren Geschäfte raffiniert einfädelt und abschliesst, ist ihr auf Grund der geltenden Strafbestimmungen nicht leicht beizukommen.

Da uns auch von seiten eines Münchener Kollegen Nachricht über dieses sonderbare Geschäftsgebahren der Ulmer Grosshandlung zugeht, so nehmen wir Gelegenheit, uns an dieselbe direkt um Aufschluss zu wenden, erhielten aber zunächst die Mitteilung, dass die Meldung nicht zutrefte. Nachdem wir aber die Firma darauf aufmerksam machten, dass uns ein Originalbrief von ihr, an einen Agenten in München gerichtet, vorläge, indem solche Hypothekengewährungen mehrfach offeriert wurden, gab sie die Sache zu, bemerkte aber, dass die Geschäfte nicht zu Stande gekommen seien.

Diese Erklärung wird wohl Niemand als ausreichend anerkennen können, denn schon die Thatsache, dass eine Uhren-grosshandlung, die bisher den Anschein genoss, nur mit Uhrmachern zu arbeiten, derartige Offerten macht, ist genügend, um das Vertrauen zu erschüttern.

Wie empfindlich diese Konkurrenz zu spüren sein würde, ergibt sich aus der Höhe der in Frage gestandenen Hypotheken, die 75 000, 90 000, ja 370 000 Mark betragen. Jetzt denke man sich einen Posten Uhren von 50 000 Mark oder noch mehr in der Weihnachtszeit auf dem Wege der Leihhaus- oder sonstiger Zwangsversteigerungen unter das Publikum gebracht und berechne, wieviel Aussicht auf den Verkauf einer Uhr dem Uhrmacher dann noch übrig bleiben würde. — Ist es da nicht Notwehr, wenn die Uhrmacher gegen eine Firma, die ihnen auf solche unverzeihliche Weise Schaden zufügt, energisch Front machen und wird nicht jeder rechtlich denkende Grossist in der Verurteilung dieses Gebahrens auf der Seite der Uhrmacher stehen? Wir sind des Letzteren so sicher, dass wir sogar eine Stellungnahme des Verbandes deutscher Uhren-Grossisten gegen die Firma erwarten, insbesondere da letztere von demselben schon einmal sich eine Rüge zugezogen hat.

Mit kollegialischem Gruss

Deutsche Uhrmacher-Vereinigung
Zentralstelle Die Uhr.

Der Schriftführer:
H. Wildner.

Der Vorsitzende:
Alfred Hahn.

Die Buchhaltung des Uhrmachers.

Von Wilhelm Diebener.

Fortsetzung.

Rabatt. Sconto.

Festsetzung des Selbstkostenpreises ohne Berücksichtigung des Scontos.

Die Zahlungsbedingungen der Firma Rubinstein & Co. auf der Rechnung vom 4. Januar lauten: Ziel 3 Monate, innerhalb 30 Tagen 2 $\frac{0}{10}$.

Wenn wir also sofort bzw. innerhalb 30 Tagen zahlen, geniessen wir 2 $\frac{0}{10}$ Sconto; im andern Fall verzichten wir auf denselben und haben dafür eine Zahlungsfrist von 3 Monaten. Da wir nach einem Monat noch 2 $\frac{0}{10}$ kürzen dürfen, während wir nach drei Monaten den vollen Rechnungspreis zahlen müssen, so erhalten wir bei Zahlung nach 30 Tagen für unser Kapital eine Zinsvergütung von 2 $\frac{0}{10}$ für 2 Monate, mithin von 12 $\frac{0}{10}$ pro Jahr.

Denjenigen Uhrmachern, die über genügende flüssige Mittel verfügen, kann daher nur dringend empfohlen werden, den vom Lieferanten bewilligten Kassa-Sconto voll auszunützen, da der dadurch erzielte Zinsgewinn ganz bedeutend höher ist, als jener, welcher durch Anlage der flüssigen Gelder bei einer Sparkasse oder Bank erzielt wird.

Der Kassa-Sconto ist ein Nachlass für sofortige, bzw. Zahlung innerhalb 30 Tagen nach Empfang der Rechnung. Abgesehen davon, dass wir bei Kalkulation der Ware nicht immer ohne Weiteres voraussehen können, ob wir die Zahlung der Rechnung auch thatsächlich innerhalb 30 Tagen bewirken können, so sei empfohlen, die 2 $\frac{0}{10}$ Kassa-Sconto nicht mit zu berücksichtigen, vielmehr den erhaltenen Sconto als Zins-einnahme für das flüssige Kapital zu betrachten.

Festsetzung des Selbstkostenpreises mit Abzug des Rabatts.

Anders verhält es sich mit den höheren Rabattsätzen, die auf einzelne wenige Artikel oder Marken auch bei Ausnutzung eines dreimonatlichen Zieles jenen gewährt werden, die regelmässige Abnehmer eines Lieferanten sind und einen grösseren Bedarf bei demselben decken. Der Lieferant will durch den Rabatt einerseits seine Kunden an ein kurzes Ziel, vor allem an die Innehaltung desselben gewöhnen, andererseits sich die Kundschaft desselben sichern. Es bedarf wohl kaum weiterer Erläuterungen, dass es sich hierbei nicht um ein Sconto als