



## VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

53. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 10. AUGUST 1928 / Nummer 33

### Der Rückzug will gelernt sein

Dank den vielfachen Bestrebungen der Fachpresse seit Jahrzehnten, dank der harten Schule des Geschäftslebens selbst, ist der Uhrmacher von heute ein ziemlich gewandter, ja zum Teil gerissener Kaufmann geworden. Man muß unterscheiden zwischen denen, die das Zeug dazu mitbringen und jenen, denen es angelernt werden soll, was immer nur zu einem bescheidenen Erfolge führen kann, wenn auch organisatorisch bei diesen vieles besser werden kann. In unserem Gewerbe spiegelt sich der Kampf zwischen dem geborenen und dem gelernten Kaufmann mit grellster Deutlichkeit wider. Auch in den eigentlichen Kaufmannsberufen gibt es solche, die sich in richtiger Selbsterkenntnis „leider nur gelernte“ Kaufleute nennen.

Wer ein geborener Kaufmann ist, wird alle Winke in Artikeln, Kursen usw. sofort aufgreifen und für sich ummodellieren und ausnützen. Der „gelernte“ oder „zu lehrende“ wird meist der Meinung sein, für sein Geschäft „passe das nicht“ oder „sei nicht anwendbar“. Es fehlt ihm der Sinn dafür, der eine Naturgabe ist. Dafür ist keiner verantwortlich zu machen, es sei denn, daß er sich in Unternehmungen einließe, die einen kaufmännischen Geist erfordern, den er nicht mitbringt, weshalb er damit zum Mißerfolg gelangen muß. Allen Bemühungen in dieser Hinsicht kann deshalb niemals ein Vollerfolg beschieden sein, sondern nur ein bescheidener Teilerfolg. Aber schon deswegen sollten sie nicht unterlassen werden. Sie gehen aber in ihrer Erziehung meist einseitig vor in dem Sinne, dem Teilnehmer zu zeigen, wie er vorwärts kommt, wie man in unserer alten Armee immer nur die Offensive lehrte, niemals aber einen guten, geordneten Rückzug. Jedoch in so schweren Zeiten, wie im Augenblicke, in Zeiten schlechtesten Verfalls und Geldeingänge, in denen es schwer oder nicht möglich ist, den Zahlungsverpflichtungen nachzukommen, gehört auch eine gewisse Art dazu, wie man über sie hinweg kommt, ohne daß man seine Lieferanten in arge Kalamität bringt, denn auch diese rechnen mit Geldeingängen, und deren Fabrikanten ebenso, die ihrerseits wieder von ihrer Bank deshalb geschunden werden. Alles ist gewillt, in solchen Zeiten eine gewisse Rücksicht auszuüben, aber nicht gegen einen Kunden, der überhaupt auf Mahnbriefe nicht antwortet oder nichts

hat, um seinen guten Willen zu beweisen. Es gibt auch Kunden, die so gestellt sind, daß sie zahlen können, aber es nicht tun, „weil keiner zahlt“. Es gibt auch solche, die Mahnbriefe, in denen das Geld endlich dringend gefordert wird, „übelnehmen“. Letzteres ist das Falscheste und Unkaufmännischste, was einer machen kann. So viel Verständnis muß da sein, daß bei jeder Kalkulation die Zahlungsfrist eine große Rolle spielt, daß unter heutigen Verhältnissen kaum noch ein Grossist so viel eigenes Kapital besitzt, mit dem er der Bankier seiner Kunden sein kann, mit anderen Worten, daß er sein Geschäft über seine eigenen Kräfte macht und seinen Fabrikanten bis zu einem gewissen Grade als Bankier in Anspruch nehmen muß. Alles läßt sich dehnen, aber nur bis zu einer bestimmten Grenze, so auch der Kredit.

Es hat natürlich auch gar keinen praktischen Wert, seinem Grossisten liebe Briefe zu schreiben, denn er kann nichts damit machen und mahnt nur so energisch, weil er muß, sondern es kommt auf praktische Hilfe an. Dazu gehören, wenn es nicht anders geht, regelmäßig kleine Abzahlungen, besser noch vielleicht kleine Wechsel mit dreimonatiger Laufzeit. Der Lieferant kann damit arbeiten, die Zahlung selbst wird in bessere Zeit hinausgeschoben, und da sie in kleinen Posten erfolgen muß, wird es leicht gelingen.

Ärgere Dich nicht über Deinen Lieferanten, der Dich mahnt. Er mahnt nicht zu seinem Vergnügen, sondern weil er auch kein Geld hat und seine Außenstände braucht, um seinerseits bezahlen zu können. Zahle, so gut Du kannst und zahle besser, als es Dir oben vorgeschlagen wurde, aber zahle! Bedenke, daß in solchen Zeiten einer dem andern helfen muß, einerseits mit Nachsicht, andererseits aber mit Geld; das ist kaufmännisch. Dann kommen wir darüber hinweg in bessere Tage. Wenn diese gegenseitige Hilfe nicht ist, wenn guter Wille fehlt, dann sind die kommenden Tage schlimm mit ihren wirtschaftlich unangenehmen Folgen für den einzelnen und für die Gesamtheit. Jede Zahlung, so bescheiden sie sein mag, ist eine Besserung unseres Wirtschaftslebens, an dem auch der Uhrmacher unbedingt Interesse hat. Denn wenn Geld rollt, fließt auch etwas in seine Kanäle, nur wenn es festliegt, muß alles darben. (1/527)

**Kommt zur Reichstagung Magdeburg vom 18. bis 22. August!**