



## VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

53. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 5. OKTOBER 1928 / Nummer 41

### Freundschaftswechsel

Nach dem wilden Durcheinander der Nachkriegszeit, wo man täglich seine Lieferanten wechseln mußte und täglich neue Lieferanten auftauchten, ist erfreulicherweise in den letzten Jahren eine Stabilisierung eingetreten. Sehr viele dieser Nachkriegslieferanten sind wieder verschwunden, und nur die Firmen, die auf einer soliden Grundlage aufgebaut waren und die die genügenden Fachkenntnisse besaßen, konnten sich halten. Nicht verschwiegen kann werden, daß auch von diesen verschiedene mit der Ungunst der Verhältnisse schwer zu kämpfen haben.

Der Geschäftsverkehr aber hat auf der ganzen Linie mehr eine persönliche Färbung bekommen. Der Vertreter des Hauses oder der Inhaber selbst ist wieder in ein persönliches Verhältnis zu seiner Kundschaft gekommen, und das ist gut so. Auf diese Weise kann manche nützliche Anregung von dem Reisenden oder Großhändler gegeben werden, was für den Uhrmacher von Wert ist, aber auch umgekehrt, der Uhrmacher, der die enge Fühlung mit dem Konsumenten hat, kann manche Anregung geben, die für den Großhandel und für die Fabrikation sehr wertvoll sein kann. In unserem heutigen Leben, das sich immer hastiger gestaltet, nüchterner und geschäftlicher, ist so ein warmer persönlicher Einschlag nur zu begrüßen.

Diese enge persönliche Verbindung birgt aber auch Gefahren, und zwar Gefahren für den Uhrmacher. Er besitzt ein großes Maß von Vertrauen und sehr oft, namentlich gerade der kleine Uhrmacher, fühlt sich dem „Großhändler“ unterlegen. Er vertraut sich vielleicht allzu unkritisch seiner Führung an und wahrt nicht genügend Abstand von den Dingen. So sind uns in letzter Zeit einige Fälle unterbreitet worden, die es angezeigt sein lassen, auf eine Gefahr aufmerksam zu machen.

Es kommt schon, wie jeder aus Erfahrung weiß, vor, daß ein guter Freund eines Tages mit seinem Portemonnaie in der Klemme sitzt und nach Hilfe ausschaut. Nun weiß man ja schon aus alter Erfahrung, daß es mit einer Freundschaft meistens zu Ende geht, wenn Geldgeschäfte mitspielen. Der gute persönliche Freund und Bekannte kann seinen Verpflichtungen augenblicklich aus hunderterlei Gründen nicht nachkommen und so bittet er seinen hochgeschätzten langjährigen Freund, den Uhrmacher, ihm einen Gefälligkeitswechsel zu unterschreiben. Der

Betrag ist ja nicht hoch, außerdem läuft er drei Monate, und in der Zeit bekommt man selbstverständlich diesen kleinen Betrag zurück. Sehr oft kommt es anders. Wenn ein Lieferant schon an einen Uhrmacher herantritt, um von ihm einen Gefälligkeitswechsel zu erhalten, so steht die Sache unter allen Umständen höchst faul. Es handelt sich ja nicht um diesen einen Wechsel, sondern für gewöhnlich laufen schon eine ganze Reihe und eines Tages ist der Zusammenbruch da, der Gefälligkeitswechsel geht zu Protest und der Uhrmacher, der eigentlich mit der Sache nichts zu tun hat, muß zahlen. Und da das anscheinend häufiger vorkommt, als man anzunehmen geneigt ist, ist es unsere Pflicht, hier einmal den Finger auf eine offene Wunde zu legen. Jede solide Firma und auch wir haben das größte Interesse daran, daß der Reinigungsprozeß, der immer noch nicht beendet ist, möglichst ohne Schädigung der gesunden Glieder unseres Faches vor sich geht.

Wechsel sind heute in unserem Wirtschaftsleben nicht zu entbehren, denn sie sind das einzige Mittel, um über die Kapitalknappheit hinwegzukommen. Das Betriebskapital beim Einzelhandel, bei den Großhandlungen und in der Industrie ist eben zu knapp, um ohne Wechsel, der aber immer auf Warenforderungen beruhen muß, auszukommen. Aber gerade deshalb muß man auf Reinlichkeit im Wechselgeschäft um so strenger achten.

Und darum die Mahnung an unsere Kollegen: Unter gar keinen Umständen und auch dem besten Freunde gegenüber nicht einen Gefälligkeitswechsel, der also nicht auf einer Warenforderung beruht, zu unterschreiben. Man muß es immer büßen, und Vorbedacht ist besser als die bittere Reue! (I/587) W. König.

