

Die Uhrmacher-Woche



Verlag und Schriftleitung: Leipzig C 1, Talstraße 2.
Fernruf: 22991 und 22993. Telegramm-Adresse: Uhrmacherwoche Diebener Leipzig. Postscheck-Konto: 4107. Bank-Konto: Allgemeine Deutsche Credit-Anstalt, Abteilung Becker & Co., Leipzig, Reichsbank-Girokonto.

Geschäftsstellen: Pforzheim, Simmlerstraße 4
Fernruf: Nr. 1621. — Berlin: Emil Rogge, Friedenau, Fräufstraße 7. Fernruf: Rheingau 6631. — Amsterdam, N. Z. Voorburgwal Nr. 137—227.

Bezugspreis für Deutschland vierteljährlich 5,25 R.-M. (einschl. 0,54 R.-M. Überweisungsgebühr).

Anzeigenpreis: Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite 0,24 R.-M., für Stellenmarkt 0,15 R.-M., die 1/2 Seite 225,— R.-M. Berechnung der Seitenteile entsprechend. Bei Wiederholung Rabatt. Platzvorschrift 50% Zuschlag. Erfüllungsort Leipzig.

Ausgabetag: Jeden Sonnabend. Annahmeschluss für kleine Anzeigen: Mittwoch früh, unverbindlich.

37. Jahrgang

Leipzig, 9. August 1930

Nummer 33

Unbefugter Nachdruck aus dem gesamten Inhalt ist verboten

Wie es auf der Reise aussieht

Die Schläge des Schicksals, die auf das Uhrmacher-gewerbe besonders hart herniedergingen, in Verbindung mit den Schwierigkeiten, die fast allen Zweigen des Handels zur Zeit entgegenstehen, sind etwas viel auf einmal und schaffen für den Handel in Uhren und Goldwaren eine beispiellos ungünstige Atmosphäre.

Daß es nicht in gleicher Weise fortgehen konnte wie bisher, war dem Uhrmacher auch schon durch andere Erfahrungen bekanntgeworden. Die Zeiten, als der Lieferant immer der Bankier des Bezieher war, in letzter Instanz also der Grossist der Bankier des Einzelhändlers, sind vorüber. Zum mindesten mußte sich jeder dieser Bankiers darauf besinnen, daß er nicht auf seine Zinsen verzichten konnte, was sich schließlich in einem hohen Preise oder Extrazinsen oder rigoros kurzer Frist ausdrücken mußte.

Es wird nicht bestritten werden können, daß der Uhren-großhandel erst ernstere Maßnahmen ergriff, als er selbst finanziell bereits schwer gelitten hatte. Die zahlreichen Konkurse, Vergleiche und stillen Arrangements im Uhren-großhandel mögen dafür als Beweis dienen. Seines Barvermögens durch die Inflation, seines Warenvermögens zum Teil durch Preisverbilligung oder Unmodernwerden der Ware verlustig, ist er heute nicht mehr der starke Mann früherer Zeiten, weil seine Hintermänner, bei denen er die geschäftliche Anlehnung fand, gleichfalls nicht mehr als unbedingt starke Stützen angesprochen werden können oder wollen. Es ist also nicht richtig — man hört es manchmal — über die Zahlungsbedingungen zu schimpfen, denn da die „Zinsknechtschaft“ nun einmal besteht, muß alles Geld, das in der Ware steckt, vom Tage der Rechnung ab verzinst werden; für die Dauer des offenen Zieles trägt der Grossist (oder Lieferant) die Zinsen, denn sie sind mit einkalkuliert und werden Kassazahlern als Skonto bar rückvergütet. Ist das offene Ziel aber vorüber, so muß der Käufer die Zinsen für weiteren Verzug zahlen, denn ein Mehrbetrag ist nicht einkalkuliert. Die Praxis verfährt in der Regel milder als die Theorie, aber die Grenzen können heute nicht mehr weit gezogen werden, denn hinter allen steht am Anfang der Kette die Bank, die keinen Tag ihre Zinsen verliert und alle Glieder an dem Geschäft zur Pünktlichkeit oder zu Verlusten zwingt.

So stehen wir da, und wir alle wissen es! Auf den Lieferanten zu schimpfen, weil er im Gegensatz zu früher seine Ziele kurz halten muß und keine Ausnahme zulassen kann, ist in diesem Falle die am wenigsten folgerichtige Handlung. Sie ist, wie bemerkt werden muß, auch nicht Regel, sondern Ausnahme.

Es ist keine Aussicht, daß in unsere Branche noch einmal Geld im nennenswerten Umfange hereinkommt. Denn woher überhaupt, und dann, welche Rente bietet die Betätigung von Geld in unseren Geschäften dem Besitzer? Letzteres auszurechnen, ist hier nicht Absicht; aber der erste Punkt kann dahin ergänzt werden, daß sich eine Neubildung von Kapital aus den Erträgen der Geschäfte für absehbare Zeit als Unmöglichkeit behaupten läßt, und daß für branchenfremdes Kapital kein Anreiz besteht, bei uns Anlage zu suchen. Was wir an Umwälzungen oder Neugründungen sehen, wird aus eigenen Branchemitteln, vielleicht ausländischen, mit ihren Interessen am deutschen Markt beteiligt, geschehen und wird sehr bescheiden bleiben.

Der Mahnung, durch Abstoßen des Lagers und als dessen Folge Beschränkung des Einkaufes auf das nötigste, Kapital freier zu machen, folgen sichtlich die Geschäfte, die den Mangel genügender Betriebsmittel erkannt haben. Es ist anzunehmen, daß sich schon harte Zusammenstöße ereignet haben, denn es ist gar nicht leicht, auf Einkauf zu verzichten, wenn Neues kommt oder neue Ware gebraucht wird. Schon heute läßt sich sagen, daß der Erfolg nur sehr langsam eintreten kann, wo es nicht gelingt, die Verminderung des Lagers auf alle Waren gleichzeitig zu erstrecken. Wo nur gewisse Waren abgehen, während andere sich nicht rühren, muß bald neu eingekauft werden, um die Lebensfähigkeit zu erhalten. Aber es wird in kleinen Posten und lieber oft geschehen müssen, um die volle Liquidität nach und nach zu erreichen.

Unter solchen Umständen ist es nicht leicht für den Reisenden, Erfolge zu erzielen. Alles vertröstet auf später und zeigt im Augenblick überhaupt keine Lust, sich etwas anzuhören oder anzusehen. Dagegen wäre an sich nichts auszusehen, wenn wir noch die Verhältnisse hätten wie früher, wo der Grossist das Lager für Weihnachten vollstopfte und der Fabrikant genügend auf Vorrat arbeitete. Aber sie treffen ihre Anordnungen, nachdem sie im Sommer gefühlt haben, wie es sein könnte, und schon in den letzten Jahren war es so, daß alles im letzten Augenblicke geschafft sein sollte, natürlich mit allen Mängeln der eiligen Fabrikation und oft überhaupt zu spät. Nach Weihnachten kommen dann die Reklamationen, die Bitterkeiten zwischen Käufer und Uhrmacher und weiter zurück, die gar nicht nötig wären, wenn für die Arbeit auch die nötige Zeit vorhanden gewesen wäre. Die entrüstete Frage, warum Grossisten und Fabrikanten sich nicht besser eindecken, ist damit zu beantworten, daß sie sich in dieser Beziehung die Finger oft verbrannten, zu einer ganz sparsamen Wirtschaft ge-

Nr. 33. 1930 · Die Uhrmacher-Woche 619