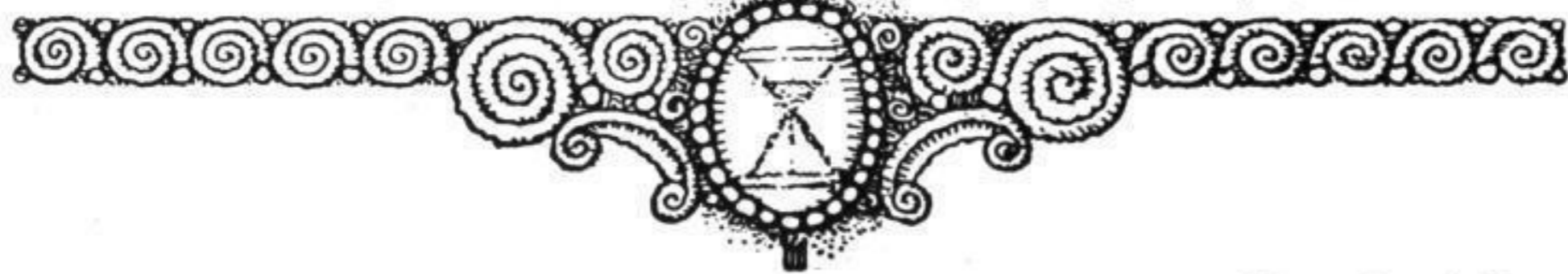


# Die Uhrmacherkunst



Alleiniges und eigenes Organ des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher E. V.

51. JAHRGANG

Halle (Saale)

16. April 1926

NUMMER 16

Nachdruck sämtlicher Aufsätze und Notizen ohne ausdrückliche Genehmigung der Schriftleitung verboten

## Vertrauenskrise

**A. S.** Eine neue Krise hat unser Wirtschaftsleben zu überstehen, Vertrauenskrise nennt man sie. „Woher rührt denn diese?“, fragt die „Textil-Zeitung“ und führt aus: „Jeder Fabrikant, jeder Großhändler wird über dieselben — für ihn traurigen — Erfahrungen berichten. Er nimmt einen Auftrag herein, der Kunde macht einen durchaus vertrauenswürdigen Eindruck. Die Auskünfte lauten gut, Anfragen bei seinen übrigen Lieferanten bestätigen seine Kreditwürdigkeit. (Meistens erhält man die Antwort, für 2000 bis 3000 Mk. geben wir ihm Kredit. Wobei vergessen wird, zusammenzurechnen, daß fünf bis sechs Kreditgeber zu je 2000 bis 3000 Mk. schon 12000 bis 18000 Mk. Kreditverpflichtung für den Besteller ergeben, eine Summe, die für ihn eben zu viel ist!) Man liefert nun ebenfalls. Der Kunde, bei Erteilung des Auftrages immer noch guten Glaubens an die Absatzmöglichkeit für seine Einkäufe und reinen Willens ihrer Bezahlung, erkennt zu spät, daß er die Kaufkraft seines Abnehmerkreises, trotz der von ihm an früherjährigen Umsätzen vorgenommenen Abstriche, zu hoch eingeschätzt hat; zu spät also nimmt er wahr, daß er sich zu hoch eingedeckt hat. Die Katastrophe ist eingetreten. In vielen Fällen ist dann der zweite Verzweiflungsakt die Anrufung eines „lieben“ Verwandten, Freundes oder — des in guten Zeiten doch immer hilfsbereiten Bankiers: die treten dann in Aktion und — pfänden schnell alles vor. Die übrigen Gläubiger? Ja, warum waren denn diese so vertrauensselig! Weitere Folgen: Die Rechtsanwälte treten an: Kostenvorschüsse, die Gerichte werden angerufen: Kostenvorschüsse, die Geschäftsaufsichtführenden und Konkursverwalter: Kostenvorschüsse, die Gerichtsvollzieher: Kostenvorschüsse. Am Schlusse ist man Ware, Geld und Kostenvorschüsse losgeworden. Wie lange und wie oft kann selbst ein gut fundiertes Unternehmen sich diese Eigenarten des neudeutschen Geschäftsystems leisten?

Unsere Krise ist also keine Krise des versagten Vertrauens, sondern im Gegenteil, eine des zu großen Vertrauens. Unsere Geschäftsleute, aus dem wohlzuverstehenden Gefühl heraus, Abschlüsse machen zu wollen, sagen sich, zu diesem Kunden kann man das Vertrauen haben, er wird die 1000 Mk. bezahlen können, die seine Bestellung ausmacht. Also liefern wir. Das sagen sich sämtliche Lieferanten des einen Kunden selbst und — bedauerlicherweise — auch seinen übrigen Lieferanten. So

groß ist noch der Glaube an die Erhöhung des Absatzmarktes. Dieser Vertrauensseligkeit verdankt die Krise ihre Geburt, ihre Dauer. Die wenigsten haben den Glauben an die Kaufkraft des Konsumenten — und das ist doch der einzige Maßstab für alle Lagerdisposition — verloren. Zur Hebung dieser rückläufigen Aufnahmefähigkeit ist nichts geschehen, kann auch mit den kleinen Mittelchen unserer ökonomischen Methoden nichts unternommen werden. Die Schlüsse hieraus zu ziehen, sind also, das Uebel an der Wurzel anzupacken, sich dem Konsum anzupassen und die Produktion einzustellen auf das Mindestmaß möglichen Absatzes. Dieses festzustellen, ist zweifellos infolge Fehlens jeglicher brauchbarer Statistik schwierig, die gesetzlich eingesetzte Enquetekommission wird hoffentlich die notwendigen Unterlagen schaffen. In der Zwischenzeit aber muß die Kaufmannschaft, vor allem Fabrikant und Großhändler, unbedingt zur Selbsthilfe schreiten. Selbsthilfe in diesem Zusammenhang bedeutet Verzicht auf Aufträge, die zu Lagerauffüllungen der Besteller dienen. Die der Kreditfähigkeit des Kunden zu viel Vertrauen aufbürden. Kunden, die nicht offen alle ihre Verpflichtungen bei Auftragserteilungen bekanntgeben, müssen es sich gefallen lassen, daß ernsthafte Firmen sie von der Belieferung ausschließen.“

Soweit die Ausführungen der „Textil-Zeitung“, die wir hierher gesetzt haben, einmal, weil die Textilbranche sich in den letzten Jahren gewissermaßen als Barometer des Wirtschaftslebens erwiesen hat, und zum anderen, um zu zeigen, daß die Klagen, die aus den Kreisen der Grossisten und Fabrikanten unseres Faches kommen, ganz allgemein sind.

Ganz besonders geklagt wird über Machenschaften, die heute leider schon sehr verbreitet sind, daß ein angeblicher oder wirklicher Gläubiger Waren vorpfändet oder daß sie ihm übereignet werden zu dem Zwecke, die anderen Gläubiger dann mit einem Vergleich (teilweise 10 %!) abzufinden.

Eine Schutzmaßnahme der Lieferanten ist eine Klausel in den Verkaufsbedingungen etwa mit folgendem Wortlaut:

„Die gelieferte Ware darf vor voller Bezahlung oder vor Einlösung der dafür hingegebenen Wechsel oder Schecks ohne Zustimmung des Verkäufers weder verpfändet noch zur Sicherung übereignet werden.“

Diese Klausel des Gläubigerschutzes gegen Warenverpfändung vor Bezahlung, die zuerst vom Zentralausschuß