



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

54. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 29. NOVEMBER 1929 / Nummer 48

Stille Arbeit

Ein Besuch. Der Stammtisch der „Köpfe“. Unnötige Verluste durch Mahnung. Das höchste Gut des Kaufmanns. Der Umsatz 1929. Die Verbandsstatistik. Was sie ist und was sie sein könnte. Hemmungen. Aussichten. Nicht unterkriegen lassen

Vor kurzer Zeit hatte ich den Besuch eines Uhrenfabrikanten, der lebhaft Anteil an allen Fragen unseres Gewerbes nimmt und mit dem man sich deshalb gern unterhält. Solche Unterhaltungen fördern immer, denn sie geben neue Anregungen. Manche Dinge der Praxis lernt man in einem anderen Lichte sehen.

Es ist gar kein schlechter Gedanke, wenn man von Zeit zu Zeit Gelegenheit hätte, mit „Köpfen“ des Uhren-gewerbes zusammensitzen, um ganz frei und ungezwungen alles zu besprechen, was einem durch den Kopf geht, aber noch nicht klar und reif ist. Sicher könnten aus solchen Unterhaltungen im kleinen Kreise wertvolle Anregungen zum Besten des Ganzen entspringen.

Bei der erwähnten Unterhaltung sprach man natürlich auch von der jetzigen Wirtschaftslage und insbesondere von dem schlechten Geldeingang. Darüber wird ja nun nicht nur bei uns geklagt! Wenn der Uhrmacher Geld einnimmt, so zahlt er auch an seine Lieferanten. Nimmt er kein Geld ein, so bleibt nur der gute Wille, und den können wir ja noch bei fast allen Uhrmachern voraussetzen. Da ist unser Gewerbe doch noch viel gesünder als manches andere.

Nur eins sollte uns doch zu denken geben. Der fragliche Uhrenfabrikant gibt im Jahre für seine Mahn-
abteilung rund 62000 RM. aus! Eine Summe, die fast restlos verfan ist. Sollte es hier nicht möglich sein, bei etwas mehr Verständnis wenigstens die Hälfte zu sparen? Da werden an jedem Tage Mahnbriefe geschrieben — es fehlt aber das Echo. Es erfolgt meistens nichts! Beim nächsten Termin wird dann der zweite Mahnbrief geschrieben — mit dem gleichen Erfolg! Wer Kredit in Anspruch nimmt, und jeder Geschäftsmann muß es, der sollte doch immer daran denken, daß auf dem Kredit, d. h. auf dem gegenseitigen Vertrauen, unser Handel und Wandel aufgebaut ist. Kredit heißt Vertrauen — Vertrauen ist aber das höchste Gut des Geschäftsmannes. Dieses höchste Gut sollte er deshalb mit aller Sorgfalt hüten. Vertrauen ist meistens geschenkt, sehr oft in jahrelanger treuer Arbeit erworben! Wollen wir dieses schwer erworbene Gut leichtfertig verlieren? Doch wohl nicht. Und deshalb, lieber Kollege: Eine Mahnung an Deine Schuld ist ein notwendiges Übel, meinerwegen, aber sie gehört zum ordentlichen Geschäftsbetrieb. Wenn Du aber

eine gerechtfertigte Mahnung bekommst, so gib Antwort. Am besten besteht ja diese Antwort in einem aus-
geschriebenen Scheck. Leider ist das nicht immer mög-
lich. Vielleicht ist aber doch ein kleiner Scheck mög-
lich — denke daran, auch darüber freut sich Dein Lieferant,
und er sieht daraus Deinen guten Willen. Ist das auch
nicht möglich, so schreibe wenigstens auf eine Mahnung,
warum Du nicht zahlen kannst, werde aber nie unhöflich
und grob, dadurch wird Deine Schuld nicht kleiner, sondern
(moralisch) größer und drückender! Aus der Antwort wird
der Lieferant entnehmen, daß Du an ihn denkst und daß
Du bereit bist, zu zahlen, wenn wieder Geld in der
Ladenkasse liegt.

So wollen wir uns denn vornehmen, uns das Leben
gegenseitig nicht noch schwerer zu machen, als es ohnehin
schon ist. Manche Mark an Kosten kann dann auch ge-
spart werden, die Dir zuletzt doch zugute kommen muß.

Ja, die Wirtschaftslage! Sie wirkt sich nicht überall
gleichmäßig aus. Es ist ein Aufundab. Mein Besuch
schätzte den Rückgang des Umsatzes in diesem Jahre
gegenüber dem Jahre 1928 auf 25%. Wir sind nicht so
pessimistisch und glaubten, daß sich der Gesamtumsatz
doch so ziemlich auf der Höhe des vorjährigen gehalten
hätte. Wer hat recht? Um unsere Meinung zu stützen,
gaben wir dem Besuch einmal Gelegenheit, einen Blick
in unsere Verbandsstatistik zu tun. Die Überraschung
war groß. Von dem Ausmaß dieser in der Stille ge-
leisteten Arbeit hatte er denn doch nicht die rechte Vor-
stellung. Er bedauerte lebhaft, daß diese wertvolle stille
Arbeit nicht der Allgemeinheit zugänglich gemacht würde.
Die Ergebnisse der Statistik sind für die Beurteilung der
Lage unseres Gewerbes so wichtig, daß es dringend not-
wendig wäre, diese Arbeit allen Gruppen des Gewerbes
nutzbar zu machen. Wir bedauern es vielleicht am meisten,
daß das (zur Zeit wenigstens) noch nicht geht. Die
Statistik kann nur den Teilnehmern vorgelegt werden —
denn sonst würde sie sehr bald sterben. Jeder würde
dann zu leicht auf den Gedanken kommen, sich auf den
anderen zu verlassen. So würden wir immer weniger
Fragebogen zurückbekommen, und damit würde die wert-
volle Statistik sterben. Wenn heute ein Teilnehmer ver-