



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

54. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 6. DEZEMBER 1929 / Nummer 49

Wechsel in verschiedener Beleuchtung

In allen erdenklichen Formen hat man dem Wechsel und dem Wechselrecht tiefgehende Betrachtungen gewidmet, sie auch in ihrer Bedeutung für das Wirtschaftsleben gewürdigt, teils ganz objektiv und lehrhaft, teils auf die Vorzüge des Wechsels hinweisend, teils aber auch warnend. Am tiefsten sind bei unseren Fachgenossen gerade diese warnenden Ausführungen sitzengeblieben, so daß man heute schon im Großhandel klagen hört, daß die Uhrmacher keine Wechsel mehr geben wollen und daß dadurch ein verhängnisvoller Zustand nahe zu rücken scheint.

Schon aus dem Mittelalter lesen wir, daß sich der Handel von Land zu Land zu seinen finanziellen Transaktionen des Wechsels bedient. Von ihm ist, insbesondere in den letzten Jahren durch Zwang der Wirtschaftslage, im Handel derart Gebrauch gemacht worden, und der Wechsel ist jetzt ein so zeitgemäßes Zahlungsmittel, daß er gewissermaßen Geldersatz geworden ist, mit allen Vor- und Nachteilen. Er ist also nicht für den Uhrmacher allein als ein Werkzeug des Teufels erfunden, und kann auch von ihm ohne erhebliche Störung der ganzen Wirtschaft unseres Geschäftszweiges nicht abgelehnt werden, außer von jenen, die ihre Zahlungsfristen prompt einzuhalten in der Lage sind. Ihrer Sache sichere Uhrmacher nutzen die Möglichkeiten, einen Gewinn durch Wechsel zu erzielen gern aus, andere wollen unter keinen Umständen Wechsel geben und ähneln dadurch Leuten, die aus Furcht zu ertrinken nicht ins Wasser gehen.

Wer natürlich aus Gefälligkeit, ohne ausreichende Deckung zu bekommen, Wechsel gibt, oder sogar seinen Namen quer schreibt und die Ausfüllung der Summe dem Aussteller überläßt, wie es vereinzelt vorgekommen ist, der handelt leichtfertig und durchaus unkaufmännisch.

Ebenso unkaufmännisch wäre es aber auch, das Kind mit dem Bade auszuschütten. Wenn es natürlich wünschenswert ist, aus dieser allgemeinen Wechselmisère zu gesünderen Verhältnissen zu gelangen, so kann es nicht von heute auf morgen und nicht von einer Branche allein geschehen, dazu hat sie gar nicht Geld genug. Mit den Wechseln, die umlaufen, und mit den Wechseln, die noch gegeben werden müssen, um die bestehenden Zahlungsverpflichtungen so langfristig zu stellen, als es für den Schuldner nötig ist, muß man sich zunächst abfinden. Wollte jeder Uhrmacher seine Verpflichtungen, die auch bei großen Geschäften manchmal recht lange hinausgezogen werden, ungedeckt lassen, so würde sein Lieferant in aller Kürze scharf einschreiten müssen, um sich selbst

vor dem Untergange zu retten. Er braucht die Kundenpapiere zur Zahlung, vielleicht gar zur Geldbeschaffung zwecks Einlösung seiner eigenen Akzente, die er an Zahlungsstatt gegeben hat.

Das Bestreben aller geht auf eine straffere Handhabung des Zieles hin. Da man sich darüber klar ist, daß es mit einer kurzen, streng inne zu haltenden Zielsetzung nicht getan ist, läßt man den Wechsel mitwirken. Anstatt Wechselabbau also Wechselvermehrung, aber Laufzeitverkürzung. Heute schon gibt es Großfirmen, die ihre Aufträge nur ausführen, wenn innerhalb weniger Monate bar gezahlt wird. Andere verlangen einen Dreimonatswechsel und dazu sofort ein Verlängerungspapier von gleicher Dauer; für die Einlösung des ersten Papiers schicken sie Geld oder sie ziehen es in Vereinbarung mit ihrer Bank zurück. Eine weitere Verlängerung findet nicht statt, sondern der Wechsel geht zu Protest. So können sie ihre Lieferanten sofort mit Kundenpapieren bezahlen, und halten es mit Recht für vorteilhafter, jeden Monat 1% Diskontspesen zu verlieren, als ungewisse Zeit auf das Geld zu warten. Somit ist die Sache in 6 Monaten für sie erledigt. Andere bieten ihren Kunden die einmalige Zielverlängerung durch Wechsel direkt an, verlangen aber, daß die Diskontspesen für die Verlängerung von dem Akzeptanten übernommen werden.

Auch der Grossist, der bis heute offenes Ziel gab, auf baldige Zahlung wenig Gewicht zu legen schien, kann bei dieser Gepflogenheit nicht mehr Schrift halten. Er muß bei seiner Kalkulation den Zinsverlust berücksichtigen. Gegenüber denjenigen Händlern, die nur gegen Kasse verkaufen und deshalb recht billig scheinen, sind seine Forderungen zu hoch. Es sind zwingende, rechnerische Ursachen, die zu dieser Entwicklung führen. Geld kostet Zinsen. Auch der Grossist, dem sein Vermögen gestattet, Bankier des Uhrmachers zu sein, muß dafür Zinsen fordern, die er auf die Preise schlägt, wodurch sich der Unterschied gegen die von Kassegrossisten berechneten erklärt. Er ist zu dieser Preispolitik ja gezwungen, weil er mit Bankgeld oder zu verzinsenden eigenen Wechseln arbeiten muß. Wie die Geldverhältnisse sich in den letzten Jahren gewandelt haben, zeigen die zahlreichen Konkurse oder Vergleiche der Großfirmen, die durch Geldnot der Einzelhändler entstanden sind, aber auch solche nach sich gezogen haben.

Nun noch einmal zum Wechsel selbst bzw. zu den Warnungen vor demselben.