

Zu den vorher schon verurteilten Wechselausstellungen (Blankowechsel oder Gefälligkeitsakzepte ohne hinreichende Sicherstellung) gehört auch die eines solchen Uhrmachers, der noch nicht weiß, ob er mit Einlösung aus eigenen Mitteln am Tage der Fälligkeit rechnen kann. Konnte früher mit einem gewissen Leichtsinne über diesen Punkt hinweggegangen werden, weil gewohnheits- oder versprechungsgemäß der Großhändler mit dem ganzen oder einem Teilbetrage immer helfend einsprang, so liegen die Dinge heute anders. Der Grossist kann dies heute oft beim besten Willen nicht mehr.

An der ganzen Lage im Uhrmachergewerbe ist dem Grossisten ein gewisser Schuldanteil beizumessen, weil er, nur um immer zu verkaufen, und weil Wechsel vom Kunden ihm immerhin genügen seine Lieferanten vorläufig zu befriedigen, dem Kunden mehr Ware aufredete, als er brauchte. Das müßte erst einmal aufhören, dann wird in diesem Punkte viel weniger Kummer sein. Andererseits kann man auch die Frage stellen, wo das Geld bei jenen Uhrmachern bleibt, die immer wieder Ware brauchen und immer wieder einkaufen müssen, jedoch niemals Geld haben, einen Wechsel voll einzulösen. Daß hier etwas nicht stimmt, muß doch einleuchten. Wenn das Geld vom Uhrmacher verbraucht wird oder es verbraucht werden muß, weil er zu hoch in Spesen sitzt, dann muß dies letzten Endes ein Verlust für den Grossisten werden, der ihn um seinen in Jahren eingebrachten Verdienst bringen kann. Es ist Pflicht des Buchhalters seinen Einfluß hinsichtlich des Kontos und der Zahlweise des Kunden geltend zu machen, wenn der Reisende die Kraft zur Beherrschung nicht aufbringt.

Ein Uhrmacher sollte doch nach jahrelangem Bestehen wirtschaftlich eher besser als schlechter dastehen. Man könnte meinen, daß er in einem ungünstigen Falle selbst das Bedürfnis haben müßte, mit einem vertrauten Grossisten einmal die ganze Existenz rechnerisch zu durchforschen. Es kann für einen erfahrenen Kaufmann gar nicht schwer sein, den Krebschaden zu entdecken und ihn vielleicht noch so zeitig zu beseitigen, daß der Patient nicht sterben muß.

Viele Uhrmacher sind sich auch nicht klar darüber, wie ein nicht bezahlter Wechsel wirkt. Zunächst erscheint der Fall schmerzlos. Der Notar kommt und nimmt die Erklärung entgegen, daß nicht gezahlt werden kann. Er erklärt, daß er protestiere, und geht wieder. Die ganze Angelegenheit kostet allerhand Geld, das aber nicht gleich bezahlt zu werden braucht. Nur eine, zwar sehr schlimme Schattenseite hat die Sache, indem der nicht zahlende Akzeptant in die Protestliste kommt, und daher später von ihm gegebene Wechsel wertlos sind. Keine Bank diskontiert sie. Der Lieferant kann ebenfalls nichts damit anfangen, da sie zuletzt immer einer Bank zugeführt werden, die sie zurückweist, worauf der Wechsel, alle Konten belästigend, wieder bis zum Aussteller gelangt als ein wertloses Papier. Mit Wechseln kann sich ein solcher „Protestant“ nicht mehr helfen, besonders wenn auch der Aussteller schwachen geldlichen Rückhalt hat. Sie würden manchmal wohl noch genommen werden, wenn wenigstens der Aussteller dafür gut ist. Wird solch ein protestierter Wechsel eingeklagt, so ist in wenigen Tagen die Klage entschieden, und bald darauf wird gepfändet; der Uhrmacher hat also die Zahlung eingestellt.

Das Weihnachtsgeschäft bietet eine gute Gelegenheit, die ungünstige Lage wieder zu bessern. Die meisten Wechsel werden gegen Ende Dezember fällig werden. Wenn der feste Wille da ist, aus dem Wechselerend herauszukommen, was bei Einzelhändlern und Großhändlern der Fall sein müßte, so sollte der Uhrmacher bei neuen Kaufangeboten Energie genug haben, um in den

Grenzen seiner Zahlungsfähigkeit zu bleiben, und der Grossist klug genug sein, nicht zu drängeln, sondern seinem Abnehmer Zeit zu lassen. Was nützen die mit Angst ausgeführten Lieferungen, was nützen die Augenstände, die immer wieder bestehen bleiben müssen, damit der Kunde treu bleibt und der Anschein eines gesunden Geschäftsganges nach außen hin aufrechtgehalten wird. Weg mit dem endlosen Prolongieren, fort mit Akzepten, die nicht ohne fremde Hilfe eingelöst werden können, besonders wenn sie aus Gefälligkeit gegeben werden. Ebenso wenig sollten fremde Wechsel giriert werden, die nur dazu dienen, faulen Unterschriften der Akzeptanten und Ausstellern durch eine dritte, gute Unterschrift Wert zu verleihen und dem Aussteller Geld zu verschaffen. Die Wirkung kann dieselbe sein wie bei einem Akzept für einen faulen Aussteller, denn wenn Akzeptant und Aussteller nichts wert sind, haften die Giranten, und zunächst der erste. Er kann sich nur an dem Aussteller schadlos halten, der meistens nichts besitzt. Hier kann kein Warnruf laut genug sein.

Anders bei einwandfreiem Gebrauch von Wechseln zur Verlängerung des Zieles, gleichbedeutend mit einer zeitweiligen Vergrößerung des Betriebskapitals durch fremdes Geld.

So ideal der Zustand sofortiger Barzahlung wäre, so günstig der einer Zahlung nach Ablauf eines angemessenen offenen Zieles, kommen wir doch nicht in absehbarer Zeit und nicht ohne weiteres zu einer solchen Lösung. Das Betriebskapital vieler unserer Fachgenossen ist von vornherein nicht groß genug um den oft zu großen Lägern zu entsprechen, es muß durch offenes oder Wechselziel ergänzt werden. Unter den heutigen Umständen würden wir ein über das offene Ziel um 3 Monate hinausgehendes Wechselziel, das etwa 3% des Betrages als Zinsaufwendung kostet, für erträglich halten. Der Grossist könnte seine Preise stellen, ohne allzu hohe Verzugszinsen zu berücksichtigen. Der Kunde hat nun in der Zwischenzeit diese Ware oder so viel andere zu verkaufen, daß er die Wechsel rechtzeitig einlösen kann. Weiß er, daß eine Verlängerung nicht stattfindet, wird er sich nicht höher belasten als er verträgt. Ein Grossist, der Kapital genug und eine Kalkulation hat, die das übertragen kann, braucht keinen Wechsel zu fordern. Nimmt er aber nach Ablauf des offenen Zieles noch einen Wechsel, so trägt er nicht dazu bei, den Kunden zu pünktlicher Einlösung zu erziehen. Die meisten modernen Grossisten nehmen einen spesenfreien Wechsel mit Prolongationswechsel für 3 Monate, was bei allgemeiner Übung die Gesundung unserer Zahlungssitten bedeuten würde, ein sechsmonatiges Ziel ohne Kosten für den Uhrmacher, bei voller Deckung des Lieferanten durch Kundenpapiere.

Wechsel sind bindende Zahlungsverpflichtungen, gegen die sich nichts mehr einwenden läßt, und sie sollten auch so angesehen und aus eigenen Mitteln eingelöst werden. Eine Warnung vor Wechseln, die befolgt wird, muß eine andere Kapitalmobilisation zur Folge haben, die wahrscheinlich mangels anderer Werte durch Verkleinerung des Lagers erfolgen wird. Eine Übergangszeit von langer Dauer wird bei Beherzigung solcher Warnungen unvermeidlich sein. Wenn der alte Fehler beseitigt werden soll, ist er mit großen Grossistenumsätzen nicht vereinbar. Die Ware, für welche die Wechsel laufen, ist eben schon vom Grossisten verkauft und nur noch nicht abgesetzt. Das Geld für sie ist vom Grossisten erst dann verdient, wenn die Ware verkauft und bezahlt ist; der Preis dafür und der Verdienst des Großhändlers laufen noch als Schuld des Uhrmachers an den Grossisten. Diese Beträge erst einmal sicherzustellen, erscheint als das Wesentlichste.