



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

54. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 20. DEZEMBER 1929 / Nummer 51

Eine Gelegenheit, Kapital zu mobilisieren

Alle Umfragen über die Wirtschaftslage bringen mit ziemlicher Gleichmäßigkeit die Erkenntnis, daß in allen Wareneinzelhandlungen die Läger zu groß sind. Der Uhrenhandel ist dabei natürlich immer mit eingeschlossen, und zwar sind sie bei ihm in bezug auf die Häufigkeit des Umsatzes und auch in bezug auf das Eigenkapital des Uhrmachers zu groß. Handelt es sich nur um die Häufigkeit des Umsatzes, so ist der Fall zwar kaufmännisch zu bemängeln, muß aber nicht unbedingt geändert werden, so lange die Kalkulation es dem Uhrmacher ermöglicht, die Zinsen aus dem so festgelegten Kapital mit zu verdienen.

Wohl kann es ihm eine Last sein, wohl würde er hinsichtlich seiner Preisstellung leistungsfähiger mit einem geringeren Kalkulationsfaktor, Zinsen geheißten, sein, wohl würde er mit größerem, freiem Kapital ein ganz anderer Mann sein, aber der Zustand erdrückt ihn nicht gerade.

Wenn er aber bei seinen Rechnungen findet, daß sich sein Kapital bei einer anderen ebenso sicheren Anlage besser verzinsen könnte, dann wird er ohne weiteres den Wunsch haben, einen möglichst großen Teil freizumachen um es nutzbringender arbeiten zu lassen. Es ist freilich richtig, daß bisher immer noch die Kaufkraft des Geldes sinkt – richtiger die Kaufkraft des Goldes, nach dem die meisten Währungen eingerichtet sind – daß also die Erzeugnisse teurer werden, aber es ist zu überlegen, ob der Teil des Warenlagers, in dem das zu große Kapital steckt, nicht noch mehr von seinem Verkaufswert verliert, durch Unansehnlich- und Unmodernwerden. Zinsen für Geld gleichen dessen sich verminderte Kaufkraft aus; Waren, die sich verzinsen, nur dann, wenn ihr Wert nicht um mehr geringer wird, sondern wenn sie mit den höheren Neupreisen steigen können. In letzterem – in unserer Branche kaum möglichen – Falle würde Ware die beste Kapitalanlage sein.

Anders liegt der Fall bei Uhrengeschäften, die nicht nur an zu großem Lager leiden, sondern noch daran, daß es nicht bezahlt ist, also das Eigenkapital zum Lager zu klein ist. Es ist ja so leicht, sich niederzulassen, denn Kredite sind schnell und bereitwillig gegeben, wenn der junge Mann etwas Geld besitzt. Aber es wird nicht daran gedacht, daß die kreditierten Waren in gewisser Zeit bezahlt werden müssen, ehe das Geld für sie hereingekommen ist. Viele junge Unternehmer verborgen auch zu oft Ware, nur um „verkauft“ zu haben, ohne daran zu denken, daß damit ihr Betriebskapital geschwächt wird

und sie unfähig sein werden, ihre Zahlungen rechtzeitig zu leisten. Dann beginnt das verlängerte Ziel, was sehr kostspielig ist.

Der Faktor der zu bezahlenden Verzugszinsen wird bei der Kalkulation meist nicht beachtet, obgleich er, wie die eigenen Zinsen, nicht vergessen werden sollte. Zum Schluß stimmt die Rechnung nicht. Dann haben wir das häufige Beispiel, daß Uhrmacher nach langen Jahren fleißiger Arbeit und guter Geschäfte immer noch sehr langsam zahlen, auf große Geduld seitens der Lieferanten Anspruch machen und mit jeder Geschäftsflaute immer weiter hineinschliddern.

Alle Lieferanten solcher Firmen, Grossisten oder Fabrikanten zittern um ihr Geld, und sie werden deshalb im folgenden eine Förderung ihrer Interessen finden müssen, wenn es auch auf den ersten Blick sich anders ansehen mag.

Die Gelegenheit, Kapital zu mobilisieren, ist für den Uhrmacher nur einmal im Jahre vorhanden, das ist das Weihnachtsgeschäft. Es wird da, namentlich in den letzten Tagen, manchmal etwas gekauft, was sonst schwer zu verkaufen ist. Es wäre verkehrt, dem Käufer immer nur das Neueste vorzuführen, und das andere immer älter und wertloser werden zu lassen. Das sind natürlich „olle Kamellen“, aber es bleibt kein anderer Rat, um aus dem Schlamassel herauszukommen.

Eine andere Möglichkeit, Kapital zu mobilisieren, als auf diese Weise Besitz zu Geld zu machen, wofür nur das tote Lager in Betracht kommen kann, gibt es nicht. Es ist nicht etwa, wie mancher vielleicht denkt, Geldbeschaffung auf dem Wege des Kredits. Das wäre keine Gesundung, keine wirkliche Hilfe. Da es schon oft genug gesagt ist und nicht gehört wurde, so muß es der, welcher nach einer wirklichen Gesundung der Branche strebt, schreien!

Die Mode wechselt ständig; auch in dem sonst so stabilen Artikel Taschenuhren erleben wir die merkwürdigsten Dinge. In Großuhren steht die Elektrifizierung vor der Tür. Alle Fabriken haben ihre kostspieligen Systeme für Großuhren aller Art und sie denken gar nicht daran, sie nicht auszuführen. Dafür ist schon zuviel Geld darin investiert.

Verkaufen! Muster, die nicht mehr „up to date“ sind, sogar mit Verlust, der doch nicht vermeidbar ist. Im Einkaufen dann vorsichtig, zurückhaltend und dem Absatz angemessen. Es handelt sich um Abstoßung der zins-