



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

55. JAHRGANG

HALLE (SAALE), 11. APRIL 1930

Nummer 15

Ein Weg zur Gesundung?

Man braucht sich nicht zu scheuen, darüber zu sprechen, daß es unserer gesamten Branche finanziell nicht gut geht, denn es hat sich schon herumgesprochen. Blicken wir rechts oder links, so befinden sich fast alle Handelszweige in gleicher Lage. Von allen läßt sich wie von der unsrigen sagen, daß es rein äußerliche, d. h. nicht von der Branche oder ihren Angehörigen selbst verschuldet oder solche Zustände sind, denen ausgewichen werden könnte.

Die Gründe liegen freilich manchmal verschieden, im großen und ganzen kann man sie in ihren Tiefen auf einen Generalnenner zurückführen, der sich jedoch abweichend auswirkt. Im Uhrengewerbe und Uhrenhandel wissen wir bestimmt, daß das ganze Kapital der Branche in zu großen Lägern bzw. zu langen Krediten festliegt.

Auf die Notwendigkeit, Kapital durch Lagerabbau und darauffolgende Kreditverminderung mobil zu machen, besteht wohl Meinungsübereinstimmung, aber die Möglichkeit ist dafür nicht geboten, da es für unsere Branche die Waren-Abstoßgelegenheiten, die z. B. dem Warenhaus zur Verfügung stehen, nicht gibt. Andererseits erzeugt die Industrie, selbst auf dem bisher ziemlich konservativen Gebiete der Uhren, fortgesetzt Neues, dessen Anschaffung man nicht ablehnen kann, was aber aus älteren Lagerbeständen allenfalls freigemachtes Kapital wieder aufsaugt.

Ob man unter solchen Umständen überhaupt an eine Anpassung der Zahlweise an die Bedingungen, die uns der Geldmarkt heute zinslich stellt, denken darf, ob das ganze Planen und Denken in dieser Richtung nicht problematisch ist, läßt sich zur Zeit noch nicht bejahen oder verneinen. Der umgekehrte Weg, ausgehend von der Annahme, daß bei Flüssigerwerden des Geldmarktes genügend fremdes Geld in die Branche fließen könnte, um von den Lieferanten den in Anspruch genommenen Kredit zu erlauben, würde eine bisher nie gekannte Zinsenlast geben, die von allen Instanzen, einschließlich des Käufers der Ware, bezahlt werden müßte. Heute werden solche Zinsen immer noch vielfach verloren, weil man nicht Mut genug hat, sie zu fordern, wo es berechtigt wäre. Der Gedanke, zu sehen, wie es andere Handelszweige machen, um über die Finanzkalamität hinwegzukommen, liegt daher nahe, und selbst wenn die unbedingte Nachahmung nicht angängig wäre, so kann eine Übergangsmethode doch schließlich dazu führen, zu einer Gesundung zu kommen.

Bei der Branche, die ich meine, deren Namen ich aber nicht nennen darf, da mir sonst die Angaben nicht gemacht worden wären, liegt die Frage der Organisation der Lieferanten allerdings einfacher, ich will geradezu sagen „gesünder“ als bei uns. Es gibt da einen starken Verband mit nicht zu vielen aber beherrschenden Firmen, welche die Grossisten-Außenseiter von selbst dahin bringen, ganz die gleichen Konditionen einzuhalten (vielleicht mit etwas mehr Ellenbogenfreiheit).

Die Bezugskonditionen sind: 30 Tage Ziel mit 5⁰/₀,
45 „ „ „ 2⁰/₀,
60 „ „ netto.

Zahlt der Kunde nicht in 60 Tagen, so wird von der Lieferfirma dem Verband Mitteilung gemacht, und der Verband ist verpflichtet, in höflicher Form zu mahnen, wobei sofort Verzugszinsen in Höhe von 2⁰/₀ über den Reichsbankdiskont dem Kunden als zu bezahlen mitgeteilt werden. Zahlt der Kunde, oder gibt er einen Dreimonatswechsel, so ist die Angelegenheit vorläufig für alle erledigt.

Will der Kunde aber den Wechsel prolongieren, so wird ihm vom Verband aus mitgeteilt, daß dieses erst geschehen könne, wenn der Kunde gestattet, daß der Bücherrevisor und der Warensachverständige des Verbandes Einblick in seine Bücher nehmen. Die Kosten dieser Vermögensermittelung des Kunden trägt der Verband; die Diskontspesen für Wechsel und Prolongation gehen natürlich dem Kunden zur Last. Eine solche Prüfung kann bei großen Geschäften 8 bis 10 Tage dauern.

Die Ware wird von vornherein nur unter Eigentumsvorbehalt geliefert; sie gilt erst als in den Besitz des Kunden übergegangen, wenn dem Verkäufer Kassenerlös oder der Außenstand übereignet ist. Wer mit solchen Konditionen nicht einverstanden ist, der kann von den maßgebenden Firmen keine Ware bekommen.

Ein Käufer, der sich noch sicher fühlt, wird gegen eine solche Revision, die ihn vielleicht rechtzeitig noch auf Verluste aufmerksam macht, oder ihn gar im letzten Augenblicke rettet, nichts einzuwenden haben; anders wird natürlich ein solcher sich verhalten, der weiß, daß er der Prüfung nicht standhalten kann.

Stellt es sich bei der Revision heraus, daß der Kunde überschuldet ist, so wird der Status dem Verband eingereicht und der Schuldner angewiesen, sich an die Gläubiger zu wenden. Inzwischen werden Waren nicht mehr geliefert und Wechsel nicht prolongiert.