



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

55. JAHRGANG

HALLE (SAALE), 2. MAI 1930

Nummer 18

Auskünfte über Uhrmacher

Im allgemeinen hält man im Uhrenhandel nicht viel vom Einholen von Auskünften bei den berufsgemäßen Auskunfteien, und selbst die Anfragen, die man aus dem Großhandel über diesen oder jenen Uhrmacher erhält, stammen meistens von Firmen aus verwandten Branchen oder anderen, mit deren Waren der Uhrmacher sich im Nebenvertrieb beschäftigt. Ihnen hat der Uhrmacher auf Wunsch die befragte Firma als „Referenz“ aufgegeben.

Dort, insbesondere bei Firmen, die in Gesellschaftsform betrieben werden, ist es den Geschäftsleitungen strikte zur Pflicht gemacht, über neue Kunden gründlich Auskunft einzuholen. Und sie kommen dieser Pflicht ganz selbstverständlich nach, denn man würde sie mit Recht persönlich haftbar machen können, wenn dem Geschäft durch die Unterlassung Schaden entstände.

Über den Wert oder Unwert solcher Auskünfte sind gerade jetzt die Geister im Streite, und daraus erklärt es sich wohl auch, daß eine solche Auskunft meist von mehreren Seiten eingeholt wird. Geschieht dieses bei einer Lieferfirma, so wird auch eine Auskunft genügen, wenn daraus hervorgeht, daß der Kunde lange Jahre bekannt ist.

Den Gegenstand selbst zu erörtern, werde ich durch zwei Fälle veranlaßt, die mir ganz kürzlich erst erzählt worden sind:

Ein Uhrmacher bestellt bei einer neuen Firma, deren Angebot ihm gefiel, einen Posten Wecker. Auf seine Anfrage, wo die Ware bliebe, erhielt er den Bescheid, daß sie nur gegen Nachnahme geliefert werden könne, weil die über ihn eingeholte Auskunft nicht genüge.

Der Mann ist ungefähr 25 Jahre etabliert, gewiß kein Krösus, aber es ist auch niemand da, dem er etwas schuldig geblieben wäre. Seine Geschäftsschulden sind minimal und aus letzter Zeit stammend. Nach unseren Begriffen ist der Mann wirtschaftlich durchaus gesund und für die Beträge, die er kauft, kreditwürdig.

In der Erregung darüber, daß ihm Unrecht geschehen sei, und auch in der berechtigten Befürchtung, daß ihm solche Auskünfte Schaden machen können, versuchte er alles, um die Auskunftei zu ermitteln, die so über ihn berichtete. Es gelang nach vielen Schwierigkeiten; er gab sich zufrieden, weil ihm die Auskunftei nachweisen konnte, daß sie in der Zwischenzeit ihre Auskunft ergänzt und berichtigt habe.

Die anfragende Firma hatte, weil der Kunde Lärm schlug, die Auskunftei veranlaßt, sich besser und genauer

zu unterrichten. Diese hatte es für gut gehalten, den Rat zu befolgen.

Wer weiß, wie mancher Kollege sich wundert, daß gerade er immer scharf angefaßt, oder manchmal auch stillschweigend nicht beliefert wird, der vielleicht am allerlehten eine solche Behandlung verdient.

Ein anderer Fall liegt umgekehrt. Der Geschäftsführer einer Uhren-Großhandlung erzählte kürzlich in verbissener Wut, daß er mit einem ziemlich großen Betrage bei einem Konkurse hineingefallen sei, an welche Firma er erst wenige Tage vorher auf Grund einer glänzenden Auskunft geliefert habe. Nicht einmal einen Moratoriumsversuch oder Vergleichsvorschlag habe die Firma gemacht, sondern gleich Konkurs; also ist anzunehmen, daß nicht einmal 30 % in der Masse liegen.

Eine solche Auskunft könnte bei einiger gründlicher Nachfrage nicht gegeben werden, weil unbedingt schwierige Zahlungsverhältnisse schon lange vorgelegen haben müssen, wenn nicht Betrug in Frage kommt. In unserer Branche ist eine plötzliche Wertverminderung um etwa 80 % oder mehr, die gewisse Geschäftszweige wohl erleben können, bis heute nicht und wahrscheinlich niemals möglich. Wohl kann man das von einzelnen Stücken oder weniger in Betracht kommenden Warengattungen (Schmuck, der schnell aus der Mode kommt und keinen Materialwert besitzt) nicht verhindern; dem gegenüber stehen aber die meisten Waren mit stabilem Wert, die sich im Jahre durchschnittlich um 10 % im Werte vermindern, wenigstens aber in der Inventur so eingesezt werden sollten, damit man sich selbst keinen Reichtum vorlügt.

Die Grundursache aller dieser Dinge erblicke ich in der falschen Auffassung, der das Auskunftswesen bei uns begegnet, und der Rechnung tragend es sich auch falsch benimmt. Anstatt bei allen Nachbarn rechts und links oder bei den Kollegen herumzuzufragen, und sich auf diese Weise aus allem Achselzucken, Gemunkel und Gehört-habenwollen eine Auskunft zusammenzustellen, die meistens weder Hand noch Fuß hat, das Richtige aber ganz selten besagt, sollte man einfach zu dem Kunden selbst gehen und ihn befragen; falscher ist dann die Auskunft kaum, besonders wenn der Ausfrager sich sage ausdrücklich nicht „Rechercheur“ die Augen offen hat und sich aus der Person des Befragten, der Art seines Geschäfts und der Form, wie er die Auskunft gibt, ein Bild macht. Dann könnte man noch einmal einen Lieferanten befragen, mit dem der Kunde arbeitet. Nicht aber Hinz und Kunz,