

Und hätte er dies selbst nicht gewußt, seine Enttäuschung über den entgangenen Verkauf hätte er dem Kunden auf keinen Fall zeigen dürfen. Schon mancher Käufer ist dadurch peinlich berührt gewesen und überhaupt nicht wiedergekommen.

2. Und Kollege A? Von ihm ist etwas laut geworden, was in seiner Schilderung nicht enthalten war. Wir bedauern das um so mehr, als er sich sonst einer möglichst sachlichen Darstellung befleißigte.

Er gibt an, der Kunde hätte sich schriftlich bei ihm beschwert, unter anderem behauptet, das Werk liefe nach Aussage eines Fachmannes nicht einmal auf einem Stein. Nach Angabe des Kollegen B hat A dann schriftlich aufs neue das Vorhandensein von 15 Steinen betont.

Wie schon Fräulein Firl mit Recht ausführt, wenn einem ein Kunde „in seinem laienhaften Unverständnis“ etwas weismachen will, muß man um so vorsichtiger in seinen Antworten sein. Kollege A hat diese Vorsicht außer acht gelassen, hat sich in der ersten Aufwallung seines Zornes hingeseßt und den „Klempner“ recht kräftig zurückgegeben! Obendrein hat er die angeblich vorhandenen 15 Steine noch unterstrichen. Und als er dann (wir nehmen an, recht energisch) den enttäuschten Kunden an seine Zahlungsverpflichtung erinnerte, da lief dem die Galle über: ebenso resolut verweigerte er die Bezahlung, weil die Ware nicht das sei, als was sie ihm verkauft wurde.

Verseßen wir uns in die Lage des Kunden: Wer denkt es ihm, daß er auf diese Weise seinen letzten Trumpf ausspielt? Da erst verstand sich Kollege A dazu, sich persönlich über die Anzahl der Steine zu vergewissern, und kam nun aus dem Regen in die Traufe. Hätte er sich gleich darum gekümmert, so wäre ihm vieles erspart geblieben, ihm sowohl wie den Kollegen B und C, und zu guterletzt auch dem Kunden, der über die Einigkeit der Uhrmacher nun seine eigene Meinung haben wird.

Wir wollten kein „Werturteil“ fällen, vielleicht ist es doch eins geworden. Wir wollten dem Leser keine fertige Meinung unterbreiten, vielleicht haben wir es doch getan. Ist es so, dann hoffentlich zu Nuß und Frommen des Uhrmacherhandwerkes, auf daß dieser Fall der letzte sei. Wir wünschen es sehnlichst!

— Hch —

Inventurausverkauf?

„Als der Großvater die Großmutter nahm . . .“, kannte man Inventurausverkäufe auch noch nicht oder ganz wenig.

Damals waren wirklich noch andere Zeiten, man hatte noch viel Konservatismus auch in kaufmännischen Dingen. Wenn es auch prächtig ist, an der alten Schule festzuhalten und manches herüberzunehmen in unsere moderne Zeit, so ist das kaufmännische Denken von damals fast ganz überholt. Wir leben in einer anderen Einstellung zur Wirtschaft und können nicht umhin, uns den anderen Branchen in kaufmännischer Hinsicht anzupassen, wollen wir nicht ins Hintertreffen geraten. Wo sind die Zeiten geblieben, da in den Büros noch der Federkiel benutzt wurde oder die Postkutsche auf der Landstraße fuhr? Heute ist die Schreibmaschine auch in kleinen Betrieben vorhanden, das Telephon dient der Vermittlung der Geschäfte und die Buchungsmaschine feiert Triumphe. Und gar die Elektrifizierung! Sie ist auch in die kaufmännischen Büros eingezogen und treibt die genannten Maschinen.

So hat sich auch ein Umschwung in den Ladengeschäften vollzogen, denn es gilt, Waren, die nach heuligen Begriffen als veraltet gelten oder deren Behalt den Be-

stand an Betriebskapital gefährdet, auf irgendeine Weise abzustößen. Diese Anschauung brachte die Inventurausverkäufe. Es waren sicher auch noch andere Gründe, die findigen Kaufleuten den Gedanken eingaben, einen Inventurverkauf einzurichten. Es mögen da sicher eigennützige Anschauungen mit maßgeblich gewesen sein.

Diese Umstände möchte ich als Grund und Ursache für Inventurverkäufe annehmen. Daß sich, wie überall, gewisse Unsitten eingestellt haben, soll und kann zugegeben werden.

Gegenwärtig — ich schließe dabei die letzten Jahre mit ein — mehren sich nun in unserer Branche die Stimmen, den Inventurausverkauf auch für uns zur Gepflogenheit zu erklären und diesen Gebrauch durch einen Beschluß der Reichstagung als handelsüblich anzuerkennen. Anträge diesbezüglicher Art haben bisher stets schon die Ablehnung in der Hauptausschußsitzung erfahren, kamen also kaum vor dem Plenum der Reichstagung selbst zur Beratung.

Wenn ich zu dieser Frage in unserem Verbandsorgan Stellung nehme, so möchte ich damit die in anderen Zeitungen aufgeworfene Frage auch von unseren Kollegen behandelt wissen. Ich möchte also die Grundlage für die Streiffrage recht breit halten, damit die kommenden Anträge zur Reichstagung, mit denen sicher zu rechnen ist, möglichst weite Kreise vorher beschäftigen.

Ich habe in jungen Jahren auch gegen die Inventurverkäufe gestanden. Es waren zu uhrmachermäßige Gründe und Gedanken, die uns anezogen waren. Durch Generationen war dem Uhrmacher eingehämmert worden: „Laß dir deine Ware bezahlen, verschleudere sie nicht!“ Das hat seine Berechtigung, und wir haben heute noch in unseren Verkaufskursen das Prinzip der richtigen Kalkulation als einen fundamentalen Grundsatz festgelegt. Und doch wird diese richtige Kalkulation oft verkannt und zu einem Fehler, wenn sie verquickt ist mit veralteten Prinzipien.

Wie lagen oder liegen die Dinge in Wirklichkeit? Wie oft wurde gestöhnt, der oder jener Artikel oder dieses oder jenes Stück geht nicht ab! Der Kunde wollte immer eine „neueste“ Uhr haben. Dem Wunsche wurde entsprochen, es wurde der leidige Fehler gemacht, ein etwas teureres Stück lieber wieder in den Laden zurückzulegen, „weil man es doch nicht für den Preis hergeben kann“. Ja, ich kannte Geschäfte, in denen die Uhren feiner Art erst eine Zeit auf Lager bleiben mußten, „weil es gut sei, daß das Metall der Uhren sich seße, um den Kunden ja zufriedenzustellen“. Sie wurden „Altertümer“, sie wurden alljährlich fein sauberlich aufgepußt und kamen schön in die Inventur, um eines schönen Tages nur noch als Schrott erkannt zu werden. Wir wußten es auch nicht anders, im Januar und Februar und in den Sommermonaten hatten wir ruhige Zeiten und waren daran gewöhnt. Das war zu Zeiten, als unsere Uhren noch wenig veränderlich in Form und Dekoration waren, es ging also an, daß unsere Uhren, wenn nicht dieses Jahr, so das andere oder das übernächste oder noch später verkauft wurden. Und dann galt es als eine Tat, eine lange am Lager gewesene Uhr abgeseßt zu haben, und man war der „tüchtige Kerl“. Verstand sich aber einmal ein Kollege dazu, ein teures Stück zu einem für das Uhrmacherherz unverständlichen Preis herauszubringen, so war großes Hallo in der Innung, und der betreffende Kollege wurde als Schleuderer bezeichnet.

Da brachten der Krieg und die Nachkriegszeit mit ihren alles umstürzenden Verhältnissen und einem vorher nie gekannten schnellen Wechsel der Mode auf allen Gebieten bei vielen Kollegen eine andere Anschauung. Das