



# VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

57. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 26. FEBRUAR 1932 / Nummer 9

## Unser schwerstes Finanzproblem

Ein Problem, das manchem von uns durch die Kurzsichtigkeit gewisser Lieferanten gestellt wurde, das wir aber auch nur mit Hilfe der Lieferanten lösen können

Wir entnehmen diesen Aufsatz mit freundlicher Genehmigung des Verlags der bekannten und interessanten Monatsschrift „Wirtschaftliche Geschäftsführung im Einzelhandel“ (erschieden im Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart, Pfisterstr. 20, vierteljährlich 4,50 RM). Die Schriftleitung.

Das Problem ist folgendes:

Viele Geschäfte waren auch in den vergangenen Jahren genötigt, die eingeräumten Ziele voll auszunutzen, teilweise zu überschreiten. Als der Umsatz empfindlich zurückging, wurden auch die Ziele beschnitten. Ganz mit Recht! Aber es ist klar, daß die Verringerung der Warenschulden ganz besonders schwer ist, wenn sie in einer Zeit des Umsatzrückganges erfolgen soll.

Sie wäre trotzdem sehr vielen, im Grunde ganz gesunden Geschäften rascher allgemein möglich gewesen, wenn das nicht ein Teil der Lieferanten in unverantwortlicher Kurzsichtigkeit verhindert hätte.

In jedem Geschäftszweig gibt es nämlich einige Lieferanten, die eine monopolartige Stellung haben. Ihre Waren muß man führen, ob man will oder nicht.

Von diesen Lieferanten aber hat ein Teil es für richtig gehalten, seine Monopolstellung in der Weise auszunutzen, daß er mit Zwangsmitteln – anders kann man die vielfach geübten Methoden nicht nennen – zuerst und nur für sich auf eine sehr rasche Verringerung der Außenstände drängte.

Die unausbleibliche Folge war die, daß andere Lieferanten, die keine so starken Zwangsmittel hatten, länger warten mußten, als nötig gewesen wäre. Unser schwerstes Finanzproblem ist also das, wie wir den Zwangsforderungen gewisser Lieferanten nachkommen können – denn es hat gar keinen Sinn, die Augen vor der Tatsache zuzumachen, daß wir das müssen –, ohne gleichzeitig in Schwierigkeiten bei anderen Lieferanten zu geraten.

Wir sind jeden Augenblick bereit, auch dem Lieferanten volle Gerechtigkeit widerfahren zu lassen. Und keinesfalls werden wir uns hinreißen lassen, in jenes blinde, gedankenlose Geschimpfe auf die Großbetriebe einzustimmen, aber wir scheuen uns auch nicht, die Dinge bei Namen zu nennen. Das heißt aber, daß hier einmal festgestellt werden muß, daß in diesem Falle wirklich nur gewisse kurzsichtige Lieferanten die Schuld an unseren Schwierigkeiten tragen.

Wir haben unser Kapital genau so verloren wie die Industrie. Aber uns hat man kein neues Kapital geliehen,

wie das die Banken bei der Industrie getan haben. Wenn wir also teilweise mehr Warenschulden hatten, als es kaufmännisch wünschenswert wäre, so war das einfach unser geliehenes Kapital! Und wo sind die Industriebetriebe, die keine Schulden haben?

Nun müssen sie heute ihre Schulden zurückzahlen. Für die Schwierigkeiten, die ihnen daraus erwachsen, haben wir volles Verständnis und auch dafür, daß sie mit aller Macht darauf drängen müssen, daß wir unsere Warenschulden herunterarbeiten. Wenn sie dabei aber in jene üblen Methoden des „Rette sich wer kann“ verfallen, so fehlt uns dafür das Verständnis.

Es fehlt uns vor allem auch das Verständnis dafür, daß man in solchen Kreisen ganz schematisch vorgeht.

Es geht auch anders, wie sehr erfreuliche Beispiele zeigen.

Ich kenne eine bedeutende Großhandlung, die ganz genau durchschaut, was wir eben ausgesprochen haben. Auch sie könnte vielleicht manchen Kunden schwer anfassen. Sie geht aber anders vor!

Sie hat sich erstens ganz genau über jeden Kunden erkundigt. Dann hat sie langsam und unauffällig offenbar ungesunde Kunden „abgewimmelt“, und schließlich hat sie sich entschlossen, keine neuen Kunden anzunehmen, wenn sie nicht unbedingt standfest sind.

Den alten Kunden jedoch, die im Grunde kerngesund sind, gegenwärtig aber schwer zu kämpfen haben, hat sie gesagt, daß sie den Kredit, den sie einräumen kann, benutzen will, um ihnen wieder auf die Beine zu helfen, weil sie fest darauf rechnet, daß diese allen treuen Kunden wieder bessere Zeiten erleben werden und ihr diese Hilfe dann lohnen werden.

Und ich kenne mehrere Kunden dieser Großhandlung, die ohne langes Reden einen heiligen Schwur getan haben, daß sie diesem Lieferanten treu bleiben werden, auch wenn sie später einmal einige Prozent teurer bei ihm kaufen sollten! Und sie werden es tun. Denn noch ist die anständige Kaufmannsgesinnung nicht ausgestorben!

Solche Lieferanten bilden leider die Minderzahl, wobei wir uns nur gleich eingestehen wollen, daß darum wir Einzelhändler die kaufmännische Anständigkeit durchaus nicht allein gepachtet haben! Die schwarzen Schafe sind unter uns prozentual genau so zahlreich wie irgendwo sonst. Wir wollen aber auch nichts mit ihnen