

Durch ungesunden Kredit wird die Zahl der Geschäfte vermehrt, ohne daß dadurch der Umsatz der Ware wirklich gehoben wird.

Neue Geschäfte

werden stets gegründet werden, weil alte Geschäfte eingehen, weil andere Geschäfte nicht richtig geführt werden usw. Neue Geschäfte werden aber sehr oft auch ohne unbedingte Notwendigkeit und mit Hilfe ungesunder Kredite errichtet. Vielfach handelt es sich dabei um die Gründung von Geschäften durch Fachfremde. Sie sehen nur die glänzende Außenseite eines Uhrengeschäftes, sie halten sich für tüchtige Kaufleute und glauben, daß viel Geld am Uhrengeschäft zu verdienen ist. Die Schwierigkeiten sehen sie nicht oder sie schätzen sie gering ein, bis sie eines Tages durch den Unterricht, den ihnen die Wirklichkeit gibt, gelernt haben – leider zu spät.

Jedes mit unzulänglichen Mitteln, sei es in fachlicher Hinsicht, sei es in bezug auf das Gründungskapital gegründete Geschäft führt gleichfalls zu einer schweren Schädigung der Lieferanten und der gesunden Geschäfte. Dafür ein Beispiel:

Wenn ein Beamter seine Abfindungssumme bekommen hat (vielleicht geschieht das in den nächsten Monaten wieder in größerem Umfange), so glaubt er, sich eine neue Existenz durch die Gründung eines Geschäftes schaffen zu können. Das Geld reicht für ein gesundes Geschäft nicht aus, Fachkenntnisse fehlen, und so gründet er sein Geschäft eigentlich nur auf die Hoffnung, daß es schon gehen wird. Die Wartezeit zur Erfüllung seiner Hoffnung wird durch den Kredit der Lieferanten überbrückt. Ein solcher Kredit, der gegeben wird, ist falsch. Es fehlt nicht an Uhrengeschäften, das ist wohl unbestritten. Wer heute ein Geschäft gründen will, der muß es viel mehr als früher auf einer starken Kapitalgrundlage tun. Der Lieferant, der ohne diese Grundlage Kredit gibt, fördert die Übersehung im Uhrenhandel und vernichtet Volkvermögen. Das Geschäft wird ja doch nach einem halben oder einem Jahre geschlossen. Der Gründer ist dadurch geschädigt, daß er sein Abfindungskapital verloren hat, die Lieferanten erleiden Verluste und verengern die Kreditgrundlage für die guten Geschäfte, die guten alten Geschäfte werden geschädigt durch Unterbietung und Ausverkauf.

Bei Neueinrichtung von Geschäften darf heute nur Kredit gegeben werden unter besonders strengen Bedingungen. Werden die Bedingungen nicht eingehalten, so muß der Kredit sofort gesperrt werden. Dadurch gehen Neugründungen zurück und es bleiben Mittel, um gute alte Geschäfte zu stützen.

Kreditkontrolle

Kredit geben und Kredit nehmen erfordert Kontrolle. Wie kontrolliert der Uhrmacher seinen Kredit? Er muß zunächst wissen, wie hoch seine Gesamtverpflichtungen überhaupt sind. Eine Selbstverständlichkeit, die leider nicht selbstverständlich ist. Wer heute nicht ganz klar über seine Lage, über seinen Kredit, den er nimmt, und überhaupt über sein Geschäft ist, wird über die Krise nicht hinwegkommen. Wenn wir Gold besitzen, so werden wir sicher genau wissen, wieviel wir von diesem kostbaren Gut haben. Kredit ist aber heute mindestens ebenso wertvoll wie Gold, und deshalb müssen wir ebenso genau wissen, wieviel wir von diesem kostbaren Gut besitzen. Das ist für das kleinere und mittlere Geschäft, wie wir es ja zum größten Teil im Uhrengewerbe haben, leicht. Dazu gehört ein Terminkalender für 1,50 RM und täglich fünf Minuten Arbeit – mehr nicht. In diesen Terminkalender tragen wir alle fälligen Zahlungen an dem betreffenden Tage ein. Sind mehrere Zahlungen an einem Tage zu

leisten, so ziehen wir stets die Summe. Wir fragen aber nicht nur die Lieferantenzahlungen ein, die fällig sind, sondern auch Löhne, Steuern, Unkosten usw. Wir bezeichnen nur, wofür die Zahlung fällig ist und die Summe und zählen stets die Zahlungen eines Tages zusammen. Zahlungen, die keinen Tag Aufschub leiden, wie Wechsel oder Steuern, werden durch ein Kreuz besonders gekennzeichnet. Erledigte Zahlungen werden durchgestrichen und unten von der Schlußsumme abgezogen.

Sie wissen dann genau, was Sie am nächsten Donnerstag zu zahlen haben, Sie können beurteilen, ob Sie mit einem Ziel von 30 Tagen einkaufen können oder ob Sie ein anderes Zahlungsziel vereinbaren müssen, das Ihnen dann sicher leichter gewährt wird, weil der Lieferant weiß, daß Sie dieses längere Ziel nicht benötigen, weil Sie in Zahlungsschwierigkeiten sind, sondern weil das normale Ziel nicht zu Ihrer Zahlungsdisposition paßt.

Neben dieser Kontrolle der täglich fälligen Zahlungen brauchen Sie noch einen **Schuldennachweis**, der noch einfacher durchzuführen ist. Hinten in dem Terminkalender finden Sie stets einige leere Blätter, die Sie dazu benutzen können. Sie haben dann Ihren ganzen Finanzplan in einem kleinen Buche hübsch zusammen. Auf dieses weiße Blatt notieren Sie alle Warenschulden, also keine Unkosten, Steuern, Löhne usw. Auf dieses weiße Blatt notieren Sie also nur die Warenschulden, und zwar nur mit dem Datum und der Summe. Stets ist die Gesamtsumme festzustellen. Erfolgte Zahlungen werden nicht durchgestrichen, sondern mit Datum und der Summe von der Schlußsumme abgezogen.

Sie wissen dann ständig, wie hoch ihre Gesamtverpflichtung gegenüber den Lieferanten ist, eine sehr wertvolle Zahl. Sie können die Gesamtschuldsumme und ihre Entwicklung mit der Umsatzentwicklung vergleichen. Geht der Umsatz zurück, müssen auch die Warenschulden zurückgehen. Steigt der Umsatz, so kann auch die Warenschuldsumme im richtigen Verhältnis steigen. Sie können ständig feststellen, ob Ihre Schulden im Monat oder Vierteljahr größer oder kleiner geworden sind gegenüber dem Vormonat oder dem vergangenen Vierteljahr. Sie können so kontrollieren, ob Sie in Gefahr kommen, ob Sie zurückhalten müssen oder nicht, mit einem Wort: Sie bekommen Klarheit über Ihre Verpflichtungen und über die Entwicklung.

Solch ein Finanzplan ist das Wichtigste, was Sie einrichten müssen. Die Klarheit, die Sie damit gewinnen, mag schmerzlich sein, aber sie ist gesund. Diese Klarheit wird Sie auch dahin bringen, daß Sie für Ihr Geschäft einen Entschuldungsplan aufstellen. Er kann auf Jahre hinaus verteilt sein, aber als Ziel muß die wirtschaftliche Gesundung aufgestellt werden. Wir müssen unsere Schulden, wenn auch langsam, so doch stetig, vermindern.

Erleichtert wird die Gesundung dadurch, daß wir in der

Auswahl unserer Lieferanten

vorsichtig sind. Hüten Sie sich vor solchen Lieferanten, die Bestellungen von Ihnen dadurch bekommen wollen, daß sie Ihnen lange Zahlungsziele versprechen oder die Ihnen bei der Bestellung sagen: Über die Bezahlung können wir später reden. Solche Lieferanten werden Sie eines Tages mit in ihren eigenen Abgrund ziehen. Wenige Lieferanten, die seriös und finanziell gesichert dastehen, nach denen müssen Sie sich umsehen. Sie übersehen dann leicht Ihre Verpflichtungen, und Sie können bei unvermeidlichen Schwierigkeiten bestimmt auf Verständnis Ihrer Lage rechnen. Diese Firmen, die ihr Geschäft auch für die Zukunft aufgebaut haben, haben das allergrößte Interesse daran, sich eine wirtschaftlich leistungsfähige