

Abnehmerschaft zu erhalten. Ihr und unser Interesse ist vollständig gleichgelagert.

Aber auch der Lieferant hat die Verpflichtung, eine strenge Kreditkontrolle durchzuführen. Manch faules Geschäft hält sich nur deshalb über Wasser, weil der Inhaber versteht, seinen

Kredit zu vervielfältigen.

Er kann alle Kredite nicht abzahlen, und deshalb sucht er neue Lieferanten, die ihm neuen Kredit geben. Die Folge auch hier wieder Schädigung der Lieferanten, Schädigung der Mitbewerber. Deshalb ist es im Interesse der Gesundung des ganzen Gewerbes notwendig, daß eine scharfe Kreditkontrolle durchgeführt wird. Notwendig ist es, die eingegangenen Verpflichtungen der Abnehmer einer neutralen Stelle zu melden, die dann durch Sammlung aller eingehenden Angaben wiederum rückmelden kann, wie groß die Gesamtverpflichtung des einzelnen ist. Die Lieferanten sind dann in der Lage, ungesunde Kredite rechtzeitig zu sperren und so Schaden für sich selbst und für die gesunden Geschäfte abzuwenden. Es ist doch wirklich nicht gesund, auch nicht gesund für uns Uhrmacher, wenn Geschäftsleute, die den Offenbarungseid geleistet haben, immer wieder neue Ware bekommen und ihr unlauteres Geschäftsgebaren immer weiter fortsetzen. Hier ist eine radikale Operation gesünder als jahrelanges Medizinieren.

Trotz allem: Eine Zeit wie die heutige erfordert viele Opfer. Viele, die ein besseres Los verdient hätten, kommen in Schwierigkeiten und müssen sich an ihre Lieferanten wenden, um einen

Vergleich

zu erreichen und den Konkurs zu verhüten. Das Uhren-gewerbe ist auch in bezug hierauf gegenüber anderen Gewerben gesund, wenn auch nicht mehr so gesund wie vor einem Jahre. Ich möchte das so verstanden wissen, daß die Uhrmacher zum größten Teil den ehrlichen Willen haben, durch einen Vergleich ihre Existenz zu erhalten und wieder zur Gesundung zu kommen. In anderen Geschäftszweigen dienen die Vergleiche zu einem großen Teil schon dazu, um Geschäfte auf Kosten der Lieferanten zu machen. Es gibt ja immer Leute, die aus der Not ein Geschäft zu machen wissen. Aber auch die Durchführung von Vergleichen droht auf die Dauer, unseren Beruf ungesund zu machen.

In den meisten Fällen wird ein Vergleich erst angestrebt, wenn es schon lange zu spät ist. Das ist nur möglich dadurch, daß sehr viele unserer Kollegen keinen Finanzplan führen und nicht wissen, wie ihre Gesamtschuld steht und wie sie sich entwickelt.

Zum anderen Teil Schuld der Lieferanten, die keine Kreditkontrolle durchgeführt haben, trotzdem auch das in unserer heutigen Zeit eine Selbstverständlichkeit sein sollte.

Vergleiche zu machen, ist heute ein Beruf geworden. Es gibt eine Menge sogenannter Treuhänder, die zum Teil verkrachte Existenzen sind, die sich mit der Anbahnung und Durchführung von Vergleichen berufsmäßig beschäftigen und denen es nur darauf ankommt, daß sie ihre Gebühren pünktlich bekommen. Sie haben weder das Interesse des Gläubigers noch das Interesse ihres Klienten im Auge, sondern nur ihr eigenes Interesse. Man sollte deshalb bei Vergleichen auf seiten der Lieferanten bemüht sein, Treuhänder zu gewinnen, zu denen man Vertrauen haben kann. Möglichst solche, die auch etwas vom Uhrengeschäft verstehen. Mit Hilfe der Ortsorganisationen wird es möglich sein, wenigstens in größeren Städten, einen Treuhänder zu gewinnen, der in bezug auf seinen Charakter und seine Fachkenntnis jede Bürgschaft geben kann. Hier wäre eine dankbare

Aufgabe für unsere Organisationen gegeben, die aber nicht leicht aufgefaßt werden darf, sondern in vollem Bewußtsein der Verantwortung, die man den Kollegen, den Lieferanten und dem ganzen Gewerbe gegenüber übernimmt. Denn auch die Durchführung von Vergleichen führt zur Schädigung der gesunden Geschäfte. Man muß sich fragen, mit welcher Berechtigung die Lieferanten dem Vergleichsschuldner einen Warenrabatt von 70 % einräumen und mit welchem Recht der Betreffende seine Ware nur mit 30 % bezahlt? Die Erfahrung hat gezeigt, daß leider allzuoft dieser hohe Warenrabatt dazu benutzt wird, um die Ware zu verschleudern. Das sind Vergleiche, die nicht verantwortet werden können. Gewiß sprechen wir dafür, daß alles getan wird, um einem ordentlichen Kollegen die Existenz zu erhalten. Notwendig ist aber, daß der betreffende Kollege durch seine Person die Bürgschaft gibt, daß er eine solche Hilfe verdient.

Wer feststellt, daß er sich infolge des Rückganges seines Geschäftes Einschränkungen auferlegen muß und tut es nicht, der ist einer solchen Hilfe nicht würdig. Heute muß von jedem gefordert werden, daß er seine ganze Kraft dem Geschäft widmet, und daß er rechtzeitig Konsequenzen zieht, wenn es gilt, Annehmlichkeiten und Liebhabereien aufzugeben. Das alles klingt hart und unangenehm. Aber seien Sie überzeugt, daß es auf Beobachtungen in der Praxis beruht, und daß es gesagt ist, um wirklich zu helfen.

Unsere Zeit lehrt uns, daß es dem einzelnen nicht gut gehen kann, wenn es der Gesamtheit schlecht geht. Wir alle müssen deshalb zusammenstehen, wenn es gilt, sich ganz kühl die gegenwärtige Lage klarzumachen, und wenn es gilt, an der Gesundung des Ganzen zu arbeiten. Dazu ist es nie zu spät. Das Gewerbe wird den größten Nutzen haben, wenn einmal der Umschwung kommt, das in dieser Notzeit bemüht war, was nicht lebensfähig ist, abzustößen. Der einzelne kann gegen Mißstände, wie sie sich heute auch bei uns breitmachen, nicht ankämpfen. Die einzelne Gruppe wird je nachdem, ob sie zur Lieferanten- oder Abnehmergruppe gehört, die Dinge anders sehen.

Man fordert teilweise auch in unserem Kreise rücksichtsloses Vorgehen im Interesse der gesunden Geschäfte. Man wird hier das Richtige treffen, wenn man den Mittelweg wählt und immer daran denkt: Was ist dem Ganzen am zuträglichsten? Und deshalb fordere ich auch hier, wie auch sonst, ein verständiges

Zusammenarbeiten zwischen der Lieferantengruppe und der Abnehmergruppe. Auch hier muß ein vernünftiger Ausgleich der beiderseitigen Interessen herbeigeführt werden. Auch hier ist es falsch, wenn man glaubt, daß die Interessen gegensätzlich sind und daß man sich als unversöhnliche Gegner gegenüber treten müsse. Der Lieferant hat ein Interesse daran, sich eine gesunde Abnehmerschaft auch für die Zukunft zu sichern. Er hat kein Interesse daran, eines augenblicklichen Vorteils willen Existenzen abzuwürgen.

Auch wir als Uhrmacher haben daran kein Interesse, aber unser Interesse muß dahin gehen, Gesundes über die Notzeit hinweg zu erhalten.

Wir haben aber kein Interesse daran, das, was nicht mehr lebensfähig ist, zu stützen. Die Erfahrung hat uns nur allzuoft gelehrt, daß das Kollegen sind, die sich in besseren Zeiten nie um uns gekümmert haben, die es nicht nötig hatten, auf Beschlüsse, Richtlinien oder Mahnungen zu hören. Die immer klüger waren als die anderen und die mitleidig auf uns herunterblickten und