

Juni 1889.

Motto: Die Welt hält im Getriebe,
der Hunger und die Liebe.

Einleitung.

Das Wissenschaftliche unserer Kunst ist wohl in der Gegenwart schon nahezu bis zur Erschöpfung in unserem Fachblatte behandelt worden. Nunmehr scheint mir die Nothwendigkeit vorzuliegen mit wirthschaftlichen Belehrungen den jüngeren Kollegen an die Hand zu gehen, denn Thatsachen zeigen uns, dass es in wirthschaftlichem Geschäftsbetriebe reichlich so viele Pfuscher giebt als in der Behandlung rect. Misshandlung unserer Kunst.

Wenn ein junger Mann seine Lehr- und Gehilfenjahre durchgemacht, in verschiedenen Orten und Werkstellen beschäftigt gewesen ist, und endlich beabsichtigt sich zu etabliren und sein Heim einzurichten, was weiss ein grosser Theil junger Uhrmacher von den damit verbundenen Lasten, Pflichten und Rechten eines selbständigen Geschäftsmannes, solches Wissen reduziert sich wohl meistentheils auf die Potenz $x \div 1!$

Die Wirthschaft umfasst alle Einrichtungen und Vorrichtungen, welche zur Verwaltung eines Geschäftsbetriebes erforderlich sind. Die Einrichtung der Buchführung gehört dazu wie das Heft zur Klinge. So wie die Wissenschaft Mechanik ihre Elemente: Hebel und schiefe Ebene hat, so hat auch die Wissenschaft der Volkswirtschaft deren, wozu 1. die Ausbildung der eigenen Fähigkeiten und 2. das Zusammenwirken mit anderen Menschen gehört.

Die Schöpfung der Arbeit setzt sich zusammen aus dem Naturstoff, der Arbeit des Geistes und der Erfindung, der Arbeit der Hand und dem Kapital, welches die arbeitende Thätigkeit unterhält.

Wer also auf wissenschaftlicher Grundlage seine Handfertigkeit ausübt und auf wirthschaftlicher Basis seine Geschäfte betreibt, der ehrt sich selbst und wird auch wieder geehrt.

Im Zusammenwirken mit anderen Menschen tritt uns als Preisregulator die Konkurrenz entgegen, das ist ein Faktor, der in Rechnung zu ziehen ist. — Das System, wie es in Nr. 11, Seite 153 erwähnt ist, hat sich bei 300 Abonnenten gut bewährt, wo z. B. 14 Uhren in einem Hause aufgezogen werden, macht es jährlich Mk. 51. Der weitere Weg kommt vom Standpunkte des Kunden nicht in Betracht, anderenfalls thut's der nächste Uhrmacher billiger, man denke nur darüber nach, falls der eine Theil umziehen muss?

Im Vorbemerkten und Nachstehendem erlaube ich mir den jüngeren Herren Kollegen einige auf Erfahrung beruhende Winke zu unterbreiten, in gutem Glauben, dass solche Nutzen bringend wirken mögen.

Das beste Mittel des Geschäftsmannes, sich seine Lage genügend zu gestalten, ist: die Erkenntniss der eigenen Kraft.

Was muss man verstehen,
wenn man sein Geschäft will machen,
vorwärts und nicht rückwärts gehen.

Was ist Geschäft?

Der Ausdruck Geschäft beschränkt sich eigentlich nur auf solche Thätigkeit, welche Aufmerksamkeit und Geschicklichkeit mehr als körperliche Arbeit in Anspruch nimmt.

Beispiel A (eines unverheiratheten Anfängers).

Debet.	oder Kosten:	
An Zinsen für Mk. 5000 Betriebs-Kapital à 4 Proz. p. A.		Mk. 200
„ Spesen des Geschäftes, als: Miethe, Steuer, Feuerung, Beleuchtung, Löhne, Fournituren . . .		1500
„ Selbstkosten der verkauften Uhren		2400
		<u>Mk. 4100</u>
„ Verbrauch zum Lebensunterhalt incl. Kleidung, Fusszeug etc. etc.		1100
„ Ueberschuss, als reiner Gewinn		1000
		<u>Mk. 6200</u>

Die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse ist der Zweck des Geschäftes.

Das Strebeziel des Geschäftes ist Wohlfahrt.

Geschäft ist die Quelle der Wohlfahrt und des Glückes in verschiedener Richtung.

Das Streben erfüllt und erweitert die Seele.

Es erzeugt Selbstachtung in Folge seiner Nützlichkeit.

Sein Ziel einmal glücklich erreicht, erhöht es die Fähigkeit, das zu thun, was der Verstand billigt und das Herz wünscht.

Geschäftserfordernisse sind: Betriebsamkeit, Ordnung, Pünktlichkeit, oder Zuverlässigkeit und Ausdauer.

Beziehungsweise auf das Uhrmacher-Geschäft, besteht die Befriedigung der Bedürfnisse desjenigen Theiles des Publikums, welcher uns seine Aufträge zuwendet und den wir demnach als unsere Kunden betrachten, darin, dass wir ihnen durch unsere Dienstleistungen wissen lassen, was die Glocke geschlagen hat. Es geschieht solches durch Verkauf, durch Reparatur und durch das regelmässige Aufziehen von Uhren. Mit diesen dreierlei Dienstleistungen müssen wir demnach so viel zu erwerben trachten, dass durch den Umsatz darin unser Einkommen zur Befriedigung unserer Lebensbedürfnisse erreicht werde.

Was versteht man also unter Umsatz? — Umsatz ist die Summe des Betrages aller durch das Geschäft ausgeführten Aufträge.

Wie viel Umsatz, in Zahlen ausgedrückt, müssen wir also im Jahre machen, um mit dem darin enthaltenen Mehrbetrag als die Selbstkosten ausmachen, unsere Ernährung und Erhaltung in rechtschaffener Weise bestreiten zu können?

Zunächst müssen wir es uns auf das Genaueste klar machen, welchen Betrag wir im Jahre für Nahrung, Kleidung, Wohnung, Licht, Wärme etc. etc. auszugeben gezwungen sind.

„Ich setze den Fall“, ein junger Mann findet, dass er bei bescheidenen Ansprüchen (in Deutschland) zur Bestreitung vorstehender Lebens-elemente, mit täglich Mk. 3 auskommt, so macht das in runder Summe jährlich schon Mk. 1100.

Wenn nun unser junger Mann den guten Glauben hegt, als selbständiger Geschäftsmann mehr zu erwerben, und sich demnach auch verheirathen möchte, sowie den eventuellen Nachwuchs mit ernähren zu können, so ist erfahrenen Leuten bekannt, dass eine liebe theure Ehehälfte des Mannes Leiden theilt, dessen Freuden verdoppelt und dessen Ausgaben verdreifacht, ergo müsste unser Mann schon mindestens Mk. 3000 bis Mk. 3300 als Netto-Einkommen zu erwerben möglich machen.

Um also nur ein so bescheidenes Netto-Einkommen zu erreichen, müssen wir uns die Aufgabe stellen: 1. mit wie grossem oder kleinem Nutzen wollen wir unsere Geschäfte machen und 2. welchen Umfang summa summarum müssen demnach alle unsere Aufträge mindestens erreichen?

Wenn wir also wie andere Detail-Geschäfte 25 Proz. vom Umsatz machen wollen, so müssen wir um 3000 bis 3300 Mk. Netto-Gewinn zu erzielen, einen Brutto-Umsatz von Mk. 12000 bis Mk. 13200 machen.

Folgende Beispiele A, B und C mögen Anfängern vor Augen führen, wie man etwa zu rechnen hat, was Einsicht lehrt und Redlichkeit auszusprechen nöthigt.

	Umsatz:	Credit.
Per fertiggemachte Arbeiten in 240 Tagen, täglich für Mk. 10		Mk. 2400
„ Aufziehen von Pendülen in ca. 30 Häusern*), wozu etwa 60 Tage Zeit à 10 Mk. täglich		600
„ Verkauf mit 1/3 Aufschlag, brutto		3200
		<u>Mk. 6200</u>

*) 10 Häuser à Mk. 15 = Mk. 150 à 2 Pend. 30 Stück,
10 „ à „ 21 = „ 210 à 4 „ 40 „
10 „ à „ 24 = „ 240 à 5 „ 50 „
30 Häuser Mk. 600 120 Stück.