

so ist es doch z. B. höchst unnötig, erst eine Spalte für „Einkauf“, dann „Verkauf“ und „Verdienst“ aufzustellen, den Einkauf tragen wir doch schon ins Lagerbuch ein, verzeichnen ihn gewöhnlich auch auf den Etiketts der Waren und bedürfen also der Spalte „Einkauf“ im Verkaufsbuch nicht, hingegen eine Spalte für den Vermerk der Zahlungen (sofortiger oder späterer) und für Angabe des betreffenden Tages, an dem sie erfolgte, fehlt unverständlicherweise.

Für ein möglichst allen Anforderungen entsprechendes Verkaufsbuch habe ich ebenfalls eine Vorlage, wie nachstehend, entworfen und empfehle diese allen verehrlichen Kollegen aufs angelegentlichste; vielleicht gelingt es, dafür einen Verlag zu finden, so dass diese dann auch fertig zu haben wären.

Februar 07.

Lfd. Nr.	Name und Wohnort	Datum	Art der Uhr Lagerb.- u. Geh.-Nr.	Soll		Zahlte am		Haben		Verdienst	
				Mk.	Pfg.			Mk.	Pfg.		
4962	Brendel, Gustav, Molau	9. 2.	333/gold. D.-Rem. email. 3465/104960	27	—	13. 2	27	—	—	mu	eu
4963	Deul, Gärtner, Rodameuschel	10. 2.	silb. gall. Cyl.-Rem. 2138/124896	27	—	10. 2. 13. 2.	20 7	—	—	ms	hu
4964	Weise, August, Mollschütz	11. 2.	Regul. Fdz.-Schlg., mass. 2875	21	—	15. 2. 1. 3.	10 11	—	—	a	eu
4965	Lehmann, Rob., Leislau	11. 2.	silb. gall. (carure) Anker-Rem. 3488/1100324	32	—	20. 2.	32	—	—	me	oe

Es ist zweckmässigst auch für acht voneinander abgegrenzte Einträge pro Seite eingerichtet, die fortlaufende Verkaufsnummer kann vorher in die erste Spalte eingetragen werden und es erfolgt der Eintrag wie sich der Geschäftsvorfall eben abspielt. Es kommt Herr So und So (man schreibe den Familiennamen voran zwecks leichter Uebersicht beim Nachschlagen) am (Datum) und kauft (erster Eintrag) eine 333/gold. D.-Rem. email., Lagerbuch Nr. 3465, Gehäusenummer 104960 zum Preis von 27 Mk., er erhält und bezahlt die Uhr am (Datum). Der Verdienst, resp. die Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis wird in die hinterste Spalte getragen, es ist jedoch ratsam, dies nach einer jedem geläufigen Buchstaben-Auszeichnung zu bewirken, denn es wird gleich mir schon mancher Kollege die Erfahrung gemacht haben, dass es Kunden gibt, die eine gewisse Befriedigung dabei empfinden, wenn es ihnen gestattet ist, die auf sie bezügliche Eintragung im Buche zu sehen. Es geschieht bei Reparaturen, um zu ersehen, was an ihrer Uhr gemacht ist, und dies gerade kann uns nur lieb sein, es wird unser Bestreben mehr unterstützen als alle Rederei, sie haben sich eben überzeugt. Bei Käufen geschieht es vielfach, um sich zu überzeugen, dass die Eintragung richtig, die Nummer und die Zahlung gebucht u. s. w.; richten wir die Bücher so ein, wie ich mir die Freiheit genommen, vorzuschlagen, und wir können sie jedem sehen lassen, ohne Scheu, zu unserem eigenen Besten und Vorteil.

In einer späteren Abhandlung werde ich nochmals auf die eben beschriebenen Bücher, sowie auf die zu einer übersichtlichen Geschäftsführung nötigen einfachen und praktischen Bücher und deren Führung zu sprechen kommen.

Alb. Hüttig.

Sprechsaal.

Seit längerer Zeit ist man in Vereinen und Innungen bestrebt, unsere Lage zu bessern, und misst speziell der Preiserhöhung eine ganz besondere Bedeutung bei.

Wenn ja auch nicht übergangen werden kann, dass einheitliche Preise unserem Fach zum Segen gereichen, so glaube ich doch, dass durch die Behandlung dieses Punktes manches andere vergessen wird, welches viel schädigender für uns ist, als

die Preisfrage. Zweck dieser Zeilen ist es, Schäden unseres Geschäftslebens aufzudecken, welchen wohl abgeholfen werden könnte, wenn nur die Herren Fabrikanten ernstlich an deren Hebung mitarbeiten wollten.

Überall, wo Exporthäuser, Kommissionsgeschäfte bestehen, decken nicht allein die Geschäftsinhaber ihren eigenen Bedarf von den als Muster bestellten Waren, sondern Kommiss, Packer und sogar Lehrlinge betreiben zuweilen einen schwungvollen Handel mit allerhand Artikel, besonders, was uns interessiert, mit Uhren, Goldwaren, Musikwerken, Besteck- und Alfenidewaren. Die Packer, welche darin eine ganz besondere Routine zu haben scheinen, nehmen einfach einen Geschäftsbogen der Firma und schreiben an eine Fabrik und erhalten dann daraufhin Waren zu einem noch billigeren Preise, als wir Uhrmacher, da ja die Fabrikanten den Exporteuren 10 Proz. extra bewilligen. Auf diese Weise wird nun der ganze Bekanntenkreis eines solchen Kommiss, Packers u. s. w. mit Ware versorgt und selbstverständlich verkaufen wir diese Sachen weniger. Es mag in anderen Städten nicht so ins Gewicht fallen, jedoch können wir Uhrmacher hier in Remscheid ein Liedchen davon singen.

Da ja Kollegen Musikinstrumente vertreiben, sei z. B. einmal geschildert, wie ein Kommissionär (welcher niemals an den Vertrieb z. B. von Pianos denkt) sich für seinen Gebrauch ein Piano verschafft. Er schreibt einfach um ein Instrument für den Export als Muster und erhält natürlich sofort, was er wünscht mit einem grossen Rabatt, und niemals hört man wieder etwas von ihm. Wie hier bei diesem Beispiel, so wird auch bei der Anschaffung von Uhren und Goldwaren verfahren.

Was ist nun hiergegen zu machen? Nach meiner Ansicht wäre es ein leichtes, in den Fabrikanten-Vereinigungen den Beschluss herbeizuführen, dass in den Bezugsbedingungen folgende Bestimmung aufgenommen würde:

Ein Musterstück ist stets zum vollen Bruttopreise zu berechnen. Erfolgt ein Auftrag von mindestens zehn Stück¹⁾ in einer Odre, so wird der Rabatt auf das als Muster gesandte Stück bereitwilligst gutgeschrieben.

Es würde sich in diesem Falle nicht so leicht ein Kommiss oder Packer und auch Postbeamter verleiten lassen, ein Grammophon, Uhr u. s. w. zu bestellen, da immer der hohe Bruttopreis entrichtet werden müsste, und die Betreffenden würden es vorziehen, ihren Bedarf am Platze zu decken.

Das Entgegenkommen mancher Fabrikanten und Grossisten zu illustrieren, diene folgendes:

Eine der ersten Firmen in der Sprechmaschinen-Branche, welche sich stets als Pionier hinstellte, hielt es nicht für unter ihrer Würde, einen Erdarbeiter oder Schachtmeister mit dem Vertrieb ihrer Waren zu betrauen, trotzdem die Firma des öfteren darauf aufmerksam gemacht wurde, welche Persönlichkeit ihr Fabrikat vertrete!

Da dieser nette Vertreter es mit der Wahrheit nicht so genau nahm, so auch unter anderem den Leuten erzählte, er fabriziere die Apparate selbst (!), hatte er guten Absatz und damit war der Firma gedient.

Dass die Firma Wirte als Vertreter anstellte, war ja eine bekannte Sache; aber wenn dieselbe jeden beliebigen Erdarbeiter, der mit allerhand Manipulationen die Apparate an den Mann zu bringen sucht, Waren liefert, so halten wir ein derartiges Geschäftsgebahren — gelinde ausgedrückt — für nicht anständig.

Eine andere grosse Sprechmaschinenfabrik lässt ihren Generalvertreter für Russland an seinem Wohnsitz in Deutschland Privatgeschäfte machen.

Sollen wir Uhrmacher nun dazu dienen, diesen Firmen das Arbeitsfeld zu ebnet? Anders kann man es doch nicht nennen, wenn man in Betracht zieht, dass wir Uhrmacher unseren Abnehmern eine gewisse sichere Garantie bieten, indem wir unentgeltlich gern jeden Fehler an dem gekauften Automaten abändern, was dann der betreffenden Marke, resp. der Firma zu gute kommt.

1) Natürlich hängt es von dem jeweiligen Artikel ab, wie hoch die oben bestimmte Stückzahl zu setzen ist.