

Ist beim Einkauf das Verdienen am leichtesten, so soll es beim Verkauf freilich am grössten sein. Es ist reell so zu kalkulieren, dass von dem Verkaufspreise nichts abgelassen werden kann, dagegen erscheint es gerecht, wenn nicht unbedingt nur Geschäfte gegen bar gemacht werden, dem sofortigen Zahler einen Kassenskonto von etwa 2 bis 3 Prozent zu bewilligen.

Waren und Reparaturen, die ohne Geld abgegeben werden, sollten stets sofort von einer kleinen Rechnung begleitet sein. Denn in den meisten Fällen unterbleibt die Zahlung, weil man nicht weiss, wieviel sie beträgt, und weil man sie ohne Rechnung vergisst. Schnell bezahltes Geld bedeutet für den Empfänger gewonnene Zinsen und ersparte Kosten an Zeit und Porto. Vielleicht empfiehlt es sich gar, zu bemerken, dass Zahlung innerhalb 30 Tagen als Kassegeschäft angesehen wird und zum Abzuge von 2 bis 3 Prozent berechtigt.

Kunden, die bis über das Vierteljahr hinaus borgen, also an solchen allgemeinen Geldtagen nicht bezahlen können, darf man als faul betrachten, vorausgesetzt, dass nicht, wie oft auch, gewohnheitsmässig nur einmal im Jahre bezahlt wird.

Bei länger stehenden Posten würde sich, wenn man das Geld nicht einklagen will, empfehlen, dem Kunden die Nachricht zuzuschicken, dass von nun an Verzugszinsen berechnet werden. Das ist natürlich immer von Fall zu Fall zu beurteilen; denn es kann eine gewisse Schneidigkeit sehr oft von gutem Nutzen, manchmal aber auch übel angebracht sein. Wenn man aber ein solches System der geschäftlichen Ordnung einführt, ist es sehr schwer, Unterschiede zu machen; denn sonst wird leicht aus der Ordnung gerade das Gegenteil mit seinen fatalen Folgen.

Eine Kontrollkasse findet man sehr richtiger Weise heute schon in sehr vielen Uhrmachergeschäften. Ich ziehe die Systeme vor, bei denen der Betrag aufgeschrieben werden muss, weil man ordentlich dazu schreiben kann, für was er bezahlt wurde. Wenn man ebenso die nicht bezahlten Posten durch die Kasse gehen lässt, also sie auf dem Papier notiert und dieses dann durch Hebeldruck fortbewegt, so bildet dieser Zettel ein Tagebuch, welches andere erste Buchungen erübrigt.

Dass man so wenig als möglich bares Geld im Hause hat, ist bei dem heutigen Uhrmacher selbstverständlich. Man schafft es alle Morgen auf die Bank, wo ein gewisser eiserner Durchschnittsbestand, der sonst tot zu Hause läge, sich verzinst.

Leichtsinnige Kredite sollten nicht gegeben werden, obgleich ein gewisser Verlust durch Kreditgeschäfte niemals — auch bei aller Sorgfalt — wird vermieden werden können. Indessen darf ihr Prozentsatz, am Umsatz gemessen, nur ein ganz minimaler sein.

Verluste an zurückgesetzter Ware sind dadurch vorsichtig zu vermeiden, dass man beim Einkauf nur auf geschmackvolle oder kurante Sachen achtet. Hat man aber einmal etwas gekauft, was offenbar keinen Anklang findet, so versuche man es, wenn es der Lieferant nicht zurücknimmt, so schnell als möglich und unter allen Umständen zu verkaufen. Denn es wird durch die Jahre nicht allein teurer und weniger schön, sondern es bildet auch, wenn es immer noch zu sehen ist, für die Kundschaft einen Gegenstand, sich Gedanken über den Umsatz des Besitzers zu machen. Es ist nichts verkehrter, als ein und dasselbe Stück lange stehen zu haben oder fortwährend wieder zu kaufen. Neue Bilder will das Publikum sehen. Ausgenommen sind natürlich stilechte antike oder sonstwie originelle und prächtige Stücke, deren Verkauf vielleicht garnicht beabsichtigt ist.

Ordnung in den Büchern verhütet allerhand Verluste, nicht allein an Kunden, sondern auch an Lieferanten; denn Irren ist menschlich, und die Kosten trägt der, welcher sich in seinem Schriftwerk nicht auskennt. — Beim Empfang von Waren muss man sie mit der Rechnung vergleichen, damit die richtige Gattung und Menge zum richtigen Preise geschickt worden ist, muss die Rechnung nachaddieren, die Konditionen nachprüfen und letztere beiden auch mit der Auftragsabschrift vergleichen, damit kein Irrtum zu unseren Ungunsten vorliegt. Sollte aber im Gegenteil ein solcher zu unseren Gunsten vorhanden sein, so würde es, wenn wir ihn bemerken, einen schlechten Eindruck machen, wollte man diesen Gewinn einheimsen. Den Respekt, den wir für uns verlangen, dürfen wir nicht durch solche Hand-

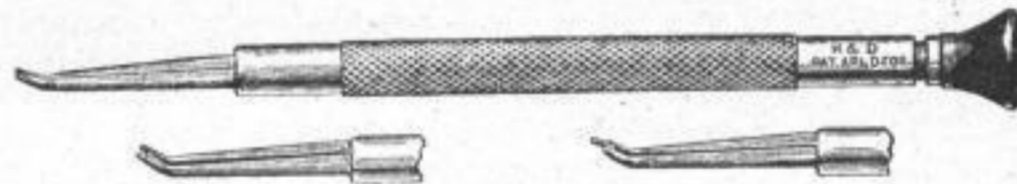
lungen verscherzen; die Selbstachtung liesse es auch nicht zu. Ebenso darf man auch einen Irrtum zu unseren Ungunsten nicht gleich als Uebervorteilungsversuch ansehen; man müsste sich gerade von einer solchen Firma eines solchen zu versehen haben. Indessen, davor bewahre uns der liebe Herrgott!

So vor Verlusten soviel als möglich gesichert, mit einem bestimmten, angemessenen Reingewinn an der Ware, wird es dem tüchtigen Manne gelingen, gut vorwärts zu kommen, was wir allen unseren Kollegen herzlich wünschen wollen.

Strenge Ordnung und kaufmännische Behandlung aller Dinge, die unser Geschäft betreffen, sind heute notwendig; denn die Zeiten, wie sie Fritz Reuter in seinem Buche „Franzosenzeit“ schilderte, sind für den Uhrmacher vorbei. Dort lässt er bekanntlich den alten Amtsrat den von dem Uhrmacher Droz geforderten Preis für die Reparatur seiner Uhr zweimal bezahlen, einmal, weil dieser etwas daran gemacht hatte (d. h. die Uhr in Ordnung gebracht), und einmal, weil er nichts daran gemacht hatte (d. h. nichts daran verdorben hatte)!

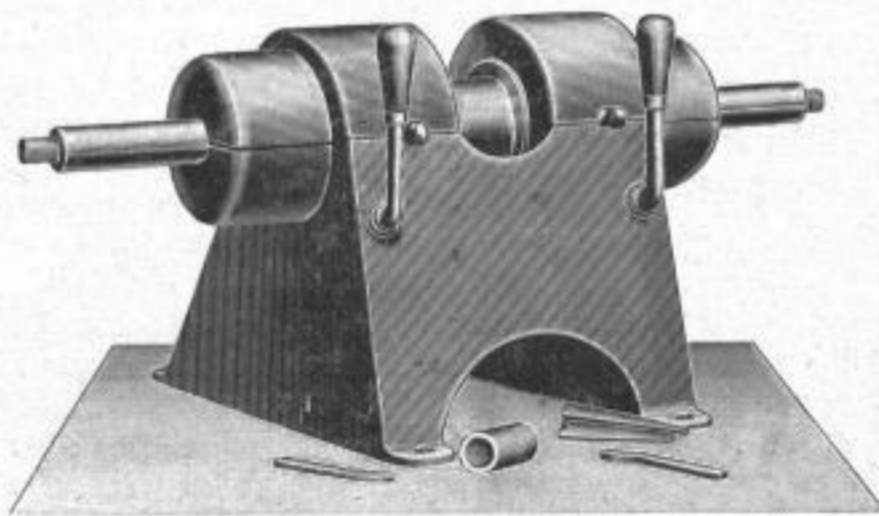
Aus der Werkstatt.

Automatische Steinzange. Jeder Uhrmacher weiss, dass unsere einfache Pinzette ein für das Aufheben und Halten von Steinen nicht gerade gut geeignetes Werkzeug ist, einmal, weil die Halteflächen eben sind, und dann, weil der Druck, der beim Halten ausgeübt wird, sehr leicht den Stein aus der Zange fortspringen lässt. Beistehend abgebildetes Werkzeug ist amerikanischen Ursprungs und ist zum sicheren Halten und Aufheben von Hebesteinen, Steinlöchern oder Decksteinen von einer glatten



Fläche bestimmt. Seine Form eignet sich auch sehr gut zum Ausschauen von Ellipsen bei vollplatinigen amerikanischen Uhren, da man diese im Gabeleinschnitt auf ihre richtige Breite prüfen kann, ohne die Uhr auseinanderzunehmen. Ebenso ist es unübertrefflich zum Halten von Lochsteinen, wenn diese untersucht oder auf ihr Passen zu den zugehörigen Zapfen geprüft werden sollen. Wenn der Druck auf den Knopf nachlässt, schliessen sich die Backen automatisch, so dass der Stein auch sicher gehalten ist, wenn das Werkzeug aus der Hand gelegt wird. Der Griff ist aus Bronze, der Knopf aus Hartgummi, während die Backen aus fein gehärtetem Stahl bestehen.

Die doppelte Schleif- und Poliermaschine, ebenfalls amerikanisches Erzeugnis, steht unter dem Zeichen der Zeitersparnis. Sie hat den wesentlichen Vorteil, dass an beiden Enden gearbeitet



werden, und dass eins von dem anderen unabhängig angehen und aufhören kann. Dabei ist kein Aufhalten und Verstellen der Vorgelege oder Lösen der Treibriemen nötig. Die Enden der Wellen sind abnehmbar und können in jeder Länge und Form geliefert werden, wodurch es möglich wird, dieselbe Maschine