

gebildet finden, besitzen Dr. Crusius auf Schloss Sahlis, Domherr Dr. Friederici, Leipzig, Frau Oberst von Hugo auf Schloss Osna-brück, Ernst Zacharia, Leipzig, und, als Schenkung des verstorbenen Leipziger Oberbürgermeisters Dr. Tröndlin, das Verbandsmuseum des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher.

Moderne Geschäftsführung.

Unser Vertrauensmann in Buchführungsangelegenheiten, Herr Arth. Hartmann, Leipzig, Gemeindeftrasse 36, hat ein kleines Buch geschrieben, das verdient, von allen Kollegen gründlich studiert zu werden. Der Titel des Buches lautet: „Wie soll ich meine Bücher führen? Was haben mir meine Bücher zu sagen?“ Ausführliche Anleitung zur Inventuraufnahme, sowie zum Einrichten, Führen und Abschliessen der Bücher. Das Buch kostet nur 1,20 Mk. Es enthält eine reiche Fülle neuer Anregungen und bildet einen Beitrag zu der Frage: „Wie verbessern wir unsere Lage?“ Als ein Beispiel aus dem Buche drucken wir mit der freundlichen Erlaubnis des Verfassers das Kapitel: „Beispiel einer Kalkulationsrechnung“ ab:

Angenommen ein Geschäft mit 20000 Mk. Lager hat im Durchschnitt jährlich durch Warenverkauf 24000 Mk. und durch Reparaturen 3000 Mk. Einnahmen, also zusammen 27000 Mk. Umsatz gehabt.

Es will nun wissen, wie es zu kalkulieren hat, wenn sämtliche Bedürfnisse gedeckt und einige Gewinne erreicht werden sollen.

Sein Etat stellt sich pro Jahr wie folgt:

	Ueberschlag Mk.	vom Umsatz
Ladenmiete	2700,—	10 Proz.
Licht, Heizung, Reinigung, Porti, Reisen, Steuern usw.	810,—	3 „
Feuer- und Diebstahlsversicherung	135,—	1/2 „
Gehilfenlohn, Kranken- und Invalidenkasse	1350,—	5 „
Gehäusemacher, Goldarbeiter, Graveur usw.	540,—	2 „
Abnutzung und Neuanschaffung der Werkzeuge, sowie des Schaufensters und Mobiliars	270,—	1 „
Abschreibung der Ladenhüter	810,—	3 „
Reklame, Drucksachen, Schreib- und Packmaterial	270,—	1 „
Verluste an Aussenständen	135,—	1/2 „
Skontoabzüge und Rabattmarken	1350,—	5 „
Verzinsung des Anlagekapitals	540,—	2 „
Selbsterhaltung und Haushalt des Inhabers	3240,—	12 „
	ergibt 12150,—	oder 45 Proz.

für die notwendigsten Bedürfnisse.

Soll nun noch ein kleiner Geschäftsgewinn erreicht werden, und zwar in der bescheidenen Höhe von 1350,— also 5 „ so beziffert sich die Kalkulation auf 13500,— oder 50 Proz.

Wenn nun der Preisstellung die oben aufgestellten 50 Prozent zugrunde gelegt werden, so müssten alle Waren mit 100 Prozent Aufschlag, also dem doppelten Einkaufspreis, ausgezeichnet und verkauft werden. Beziffert sich der jährliche Umsatz, wie oben gesagt, auf 27000 Mk., und es wird mit 50 Proz. kalkuliert, so wären es für 13500 Mk. Waren zum Einkaufspreis, welche sich in Wirklichkeit umgesetzt haben.

Das Warenlager beträgt jedoch 20000 Mk., davon haben sich nur 2/3 des Lagers umgesetzt, mithin hat 1/3 gar keine Gewinne hervorgebracht, sondern nur zur Erzeugung oben angeführter Verluste mit verholfen. Es ist daher sehr logisch, dass das Warenlager zu gross oder der Umsatz zu klein war. Bei richtiger Kalkulation dürfte das Lager nur etwa 12000 Mk. betragen oder, wenn mit dem oben angegebenen Lager gearbeitet werden soll, müsste ein Umsatz von mindestens 40000 Mk. zuzüglich Reparaturen erzielt werden. Sofern sich der Umsatz noch vergrössert, so vermindert sich die Kalkulation, oder wenn der Prozentsatz behalten wird, vergrössert sich der Gewinn. Demnach werden wirkliche Gewinne erst dann erzielt, wenn der Normalumsatz überschritten worden ist und das Warenlager sich zum zweiten Male dreht.

Es empfiehlt sich, die Waren gruppenweise zu ordnen und alle Artikel in gewisse Preisgrenzen einzuteilen. Die billigen laufenden Waren müssen unbedingt die normale Kalkulation haben, denn sie müssen das Geschäft erhalten und fortwährend ersetzt

werden. Die weniger gangbaren Waren können je nach dem Artikel entweder höher oder niedriger kalkuliert werden. Seltene Geschäfte, die nur bei Gelegenheit gemacht werden, lassen auch ab und zu eine billigere Preisstellung zu, jedoch sollen solche Fälle nicht als Norm angesehen, sondern nur ausnahmsweise gestattet werden. Jede Ware soll neben der Lagernummer den deutlich ausgedrückten Verkaufspreis angeben, damit der Käufer aussuchen kann, was ihm gefällt, und Vertrauen zum Geschäft hat.

Hält man im praktischen Leben Umschau und sieht man sich die Geschäfte bei Lichte an, d. h. so wie sie wirklich sind, so wird man bald erkennen, dass es mit der Kalkulation recht schlimm aussieht. Sehr viele Geschäfte kalkulieren leider überhaupt nicht, sondern verkaufen darauf los und schaden sich und ihren Kollegen, überhaupt der ganzen Branche.

Ich habe Fälle kennen gelernt, wo Geschäfte ihr Warenlager jährlich wohl ein- bis zweimal umgesetzt haben und dabei aber nicht aus dem Schneider herausgekommen sind. Offenbar liegt doch der Grund dazu in zu billigen Verkaufspreisen und zu niedriger Kalkulation. Auch erklärt sich die allgemeine Niedriglage dieser Branche einzig und allein im falschen Kalkulieren. Solange nicht die Kalkulation als unbedingte Notwendigkeit erkannt und durchgesetzt wird, kann auch auf eine Aufbesserung der Verhältnisse nicht gerechnet werden, denn diejenigen Geschäftsleute, die ohne jede Kalkulation arbeiten, drücken dermassen auf die soliden Geschäfte, dass auch diese viel Schwierigkeiten haben, ihre notwendige Kalkulation durchzuführen, um ihr Unternehmen auf gesunder Basis zu erhalten. Es ist nur zu wünschen, dass dem jungen Nachwuchs in der Lehre oder Fachschule beigebracht wird, dass ein Geschäft ohne Kalkulation nicht existieren bzw. selten etwas verdienen kann. Nur in einer richtigen Kalkulation, peinlicher Ordnung der Buchführung und gesunden Geschäftsführung liegt die Gewähr für ein sicheres Vorwärtskommen.

Dauer der Lehrzeit im Uhrmacherhandwerk.

(Ergebnis der Umfrage vom 5. Juli 1909.)

I. Ergebnisse.

Auf Veranlassung eines Gesuches des Ostpreussischen Uhrmacherverbandes vom 18. April 1909 an die Handwerkskammer Königsberg um Festlegung der Lehrzeit im Uhrmachergewerbe auf 4 Jahre, veranstaltete diese letztere zu Anfang des Monats Juli durch Vermittelung der Geschäftsstelle des Deutschen Handwerks- und Gewerbekammertages eine Rundfrage über die Dauer der Lehrzeit bei sämtlichen deutschen Handwerkskammern.

Auf die Rundfrage antworteten sämtliche Kammern bis auf eine, Reutlingen, so dass die nachstehende, tabellarische Aufstellung eine klare, erschöpfende Uebersicht der diesbezüglichen Bestimmungen im ganzen Deutschen Reiche gewährt. In 20 Handwerkskammerbezirken ist die Lehrzeit nach Vorschriften, die seitens der betreffenden Handwerkskammern ergangen sind, auf 4 Jahre festgesetzt, in weiteren 14 währt sie der Regel nach, ohne bestimmte Vorschrift, 4 Jahre; im ganzen ist also in 34 Kammern oder in 47,2 Prozent sämtlicher Kammern das schon erreicht, was fast von allen Seiten, wie dies aus der Beantwortung der Rundfrage hervorgeht, als erstrebenswertes Ziel für dies Gewerbe bezeichnet wird. Von 30 Handwerkskammern, in deren Bezirk die Lehrzeit 3 bis 4 Jahre dauert, haben elf keine besonderen Vorschriften erlassen, bei drei Handwerkskammern, Bromberg, Detmold und Wiesbaden, ist sie auf mindestens 3 1/2 Jahre normiert. Nahezu übereinstimmend halten auch diese 30 Kammern eine Heraufsetzung der Ausbildungszeit auf 4 Jahre für wünschenswert und im eigensten Interesse des Nachwuchses für geboten, doch wird es eben je nach örtlichen Verhältnissen und den wirtschaftlichen Verhältnissen der Lehrlingseltern in das freie Ermessen des Meisters bzw. beim Abschluss des Lehrvertrages in das des Lehrlings und seiner Eltern gestellt, zu welcher Lehrzeit er sich verpflichten will, unter der überall selbstverständlichen Beobachtung des § 130a der Gew.-Ord., nach dem die Lehrzeit mindestens 3 Jahre dauern, aber 4 Jahre nicht übersteigen soll. Diesen 64 Handwerkskammerbezirken gegenüber, in denen das Erstrebte ganz oder zum grössten