

Nun wird mancher Kollege sagen, dies wäre mir so eine Rechnerei, dazu habe ich keine Zeit. Um den Kollegen ist es faul bestellt, der sich diese Zeit nicht nehmen will, denn man braucht dazu tatsächlich so wenig Zeit. In einer guten Viertelstunde ziehe ich es jeden Monat heraus und übertrage es.

Dies war also der Bruttogewinn. Um nun den ungefähren Nettogewinn, ohne Inventur zu machen, heraus zu bekommen, nehme ich mein Ausgabenbuch zur Hand und stelle fest:

Ladenmiete	Mk. 550,—
Ladenfeuerung	50,—
Ladenbeleuchtung	118,—
Gehalt für Personal	960,—
Krankengeld, Weihnachten, Steuer, In-	
validenbeiträge	40,—
Fournituren = 7½ Proz. der Gesamt-	
Reparaturen des Jahres (2000 Mk.) . . .	150,—
Steuer	100,—
Inserate	60,—
Abnutzung der Werkzeuge	25,—
Abnutzung der Laden- und Fenster-Ein-	
richtung	80,—
Porti	50,—
Verluste	50,—
Kleine Geschäftskosten, Benzin, Fracht,	
Trinkgelder	50,—
Summa	Mk. 2283,—
Mein Bruttogewinn 1903 betrug	Mk. 5653,—
Hiervon ab Geschäftskosten	2283,—
bleibt	Mk. 3370,—

Durch diese Art meiner Buchführung erspare ich mir die jährliche Inventur, welche letztere ich nur alle drei Jahre vor-

nehme. Seit zehn Jahren habe ich die Sache so gehandhabt, und ich bin damit sehr zufrieden. Ich weiss zu jeder Zeit, ob ich vorwärts oder rückwärts komme, ich brauche nur mein Geheimbuch zur Hand zu nehmen. Es sei jedoch ferne, dass ich etwa glaube, diese Art der Berechnung des Einkommens sei richtig. Das richtige Reineinkommen kann man nur durch Inventur ersehen; aber wer, Kollegen, von Euch macht jährlich Inventur? Es soll also nur eine Anleitung sein, den ungefähren Gewinn im Jahre zu berechnen.

Zum Schluss will noch ein Schema aufstellen, um den Jahresumsatz schnell mit anderen Jahren vergleichen zu können (siehe untenstehende Uebersicht). Zu diesem Zweck benutze ich kein Extrabuch, sondern verwende das Uhrenverkaufsbuch hierzu, und zwar von hinten nach vorn. Für jedes Jahr brauche ich nur eine Seite.

Sprechsaal.

Ueber Kreditverhältnisse.

In Nr. 20 unseres Journals hat ein gewandter, hochgeschätzter Herr die herrschenden Kreditverhältnisse geschickt beleuchtet. Im ganzen Artikel kommt freilich der Name Uhrmacher nicht einmal vor; da dieser Aufsatz aber merkwürdigerweise in allen drei Fachblättern zugleich erschienen ist, so darf ich das Recht wohl in Anspruch nehmen, zu behaupten, dass die Beleuchtung des Kredites, ob mit oder ohne sichtbaren Gründen, speziell für uns Uhrmacher berechnet wurde.

In der Mitte des Aufsatzes kommt der Herr Verfasser zu der Ansicht, als ob der Detaillist derjenige wäre, welcher den Kredit in den allermeisten Fällen seinen Käufern sozusagen aufzwingen würde. Fast macht die Darstellung den Eindruck, als ob der Kunde sein Geld beim Detaillieur überhaupt nicht anbringen könne und dieses erst durch einen recht energischen Vorstoss erzwungen werden müsste. Es mag ja vielleicht auch solche Detaillieure geben, die dem Kunden nahe legen: Behalten Sie Ihr Geld, ich borge Ihnen. Vielleicht glaubt auch dieser beschränkte Geschäftsmann, damit sein Ansehen zu vergrössern. Immerhin muss die Zahl dieser Detaillieure recht verschwindend sein, denn sonst hätte das gesungene Loblied auf den deutschen Geschäftsmann am Anfang des Artikels keine Berechtigung.

Die sonstigen Ausführungen des Artikels spitzen sich dahin zusammen: „Detaillieure, borgt nicht so viel, verkauft möglichst nur gegen bar, denn die allermeisten Käufer haben das Geld in der Tasche. An Euch ist es allein gelegen, dieses Geld sofort in Empfang zu nehmen!“

So wohlwollend sicherlich dieser Rat gemeint ist, so beweist er aber doch, dass der Herr Verfasser dem Geschäftsleben etwas ferner steht. Es darf doch wohl unumwunden zugegeben werden, dass in **allen** Kreisen des Handwerks dieses Krebsübel besteht, es existiert bei Handwerkern, welche überhaupt keinen Handel betreiben, und ein Erfahrungssatz ist leider, dass der Geldgebende sich allermeistens weniger Sorge macht, wie der Geldnehmende. Selbst der allerkleinste Handwerker, der Schuster, der die geflickten Stiefel bringt, der Schneider, der dem hochgeehrten Herrn einen neuen Sammetkragen auf den Ueberzieher setzte, erhält bei der Ablieferung, die er nur wegen der Empfangnahme des Geldes selbst bewirkte, keinen Lohn. Abgeschickt wird der Mann unter lächerlichen Einwänden, und leer kehrt der Handwerker zurück in seine Werkstatt, an die Arbeitsstätte, welche unter solchen Verhältnissen nimmer Befriedigung bringen kann.

Dem Herrn Verfasser scheint bei seiner Darstellung vorzuschweben, als Fremder in einem fremden Geschäft Einkäufe zu machen. Von diesem Standpunkt will ich demselben Recht geben, vom Standpunkt der Wirklichkeit jedoch nicht.

In den allermeisten Fällen hat der Uhrmacher es mit Kunden oder Bekannten zu tun, und dieses bedingt schon von vornherein eine andere Behandlung. Ist keines von beiden der Fall, so sucht der Uhrmacher oder Handwerker dieses doch für die Folge zu erreichen, und auch dieses gebietet ihm, die gleiche Geschäftsart beizubehalten. Andererseits verlangt aber auch der Kunde diese andere Behandlung und gerät hierbei dann auf Abwege, die der

Linke Seite des Buches.				Rechte Seite des Buches.			
1904				1903			
	M	S		M	S		
Januar: Uhren	382	50	Januar: Uhren	412	—		
Goldwaren	184	—	Goldwaren	218	50		
opt. Waren	56	—	opt. Waren	44	20		
Februar: Uhren	392	40	Februar: Uhren	286	75		
Goldwaren	89	20	Goldwaren	141	10		
opt. Waren	64	25	opt. Waren	32	30		
März: Uhren	480	10	März: Uhren	506	85		
Goldwaren	440	25	Goldwaren	316	—		
opt. Waren	52	25	opt. Waren	72	—		
April: Uhren	460	15	April: Uhren	399	15		
Goldwaren	187	25	Goldwaren	192	—		
opt. Waren	44	35	opt. Waren	46	25		
Mai: Uhren	586	25	Mai: Uhren	416	80		
Goldwaren	244	20	Goldwaren	167	40		
opt. Waren	27	90	opt. Waren	42	10		
Juni: Uhren	310	40	Juni: Uhren	216	25		
Goldwaren	190	35	Goldwaren	286	75		
opt. Waren	37	—	opt. Waren	28	40		
Juli: Uhren	516	30	Juli: Uhren	490	25		
Goldwaren	286	40	Goldwaren	240	15		
opt. Waren	27	85	opt. Waren	34	10		
August: Uhren	412	40	August: Uhren	316	20		
Goldwaren	128	60	Goldwaren	146	10		
opt. Waren	35	35	opt. Waren	37	15		
September: Uhren	480	60	September: Uhren	346	70		
Goldwaren	196	20	Goldwaren	164	—		
opt. Waren	78	20	opt. Waren	75	—		
			Oktober: Uhren	488	—		
			Goldwaren	214	25		
			opt. Waren	78	—		
			November: Uhren	248	10		
			Goldwaren	89	15		
			opt. Waren	80	40		
			Dezember: Uhren	2121	15		
			Goldwaren	684	20		
			opt. Waren	104	85		
			Klein-Verkauf v. 1. I. 03				
			bis 31. XII. 03	544	60		
			Gesamt-Verkauf v. 1. I. 03				
			bis 31. XII. 03	10327	15		
			Reparaturen in derselben				
			Zeit	2143	25		
			Gesamt-Umsatz 1903	12470	40		