

Sehen wir uns die Sache einmal näher an. Es soll sich, um die Rechnung einfach zu gestalten, um Waren handeln, bei denen üblicherweise (durch Angebot und Nachfrage bedingt) auf den Einkaufspreis 50 Proz. draufgeschlagen werden, um den Verkaufspreis zu erhalten, oder bei denen der Fabrikant auf seine von ihm für den Verbraucher festgesetzten Verkaufspreise einen Nachlass von  $33\frac{1}{3}$  Proz. gewährt. Einem Einkaufspreis von 6 Mk. entspricht demnach ein Verkaufspreis von 9 Mk.

Nun hat der Uhrmacher eine günstige Gelegenheit gehabt, dieselbe Ware, etwa bei einem Konkurs, statt für 6 Mk. für die Hälfte, also für 3 Mk. einzukaufen. Schlägt er nun zu diesen 3 Mk. die gebräuchlichen 50 Proz. für Generalunkosten und Verdienst auf, so erhält er als Verkaufspreis nur 4,50 Mk.; selbst wenn er statt dessen auf das Stück die gleiche wirkliche (nicht prozentuale) Summe draufschlägt, wie bei Erstehung zu normalem Einkaufspreis, so ergibt sich als Verkaufspreis nur 6 Mk. Der Verkaufspreis wäre dann so hoch, wie der normale Einkaufspreis. Kaufen wir gar die Ware für 2 Mk. ein, so ist bei prozentuaalem Aufschlag von 50 Proz. der Verkaufsaufschlag 3 Mk. (die Hälfte des normalen Einkaufspreises), bei einem Aufschlag von 3 Mk. dagegen 5 Mk. (immer noch billiger als der normale Einkaufspreis). Nun ist folgende Uebersicht sehr lehrreich:

Einkaufspreis	Verkaufspreis	Also Aufschlag	Nötiger Umsatz für 300 Mk. Bruttogewinn
(Normal) 6,— Mk.	9,— Mk.	3,— Mk.	100 Stück
unternormal 3,— "	4,50 "	1,50 "	200 "
" 3,— "	6,— "	3,— "	100 "
" 3,— "	9,— "	6,— "	50 "
" 2,— "	3,— "	1,— "	300 "
" 2,— "	5,— "	3,— "	100 "
" 2,— "	9,— "	7,— "	43 "

Wir ersehen aus der Tabelle, dass wir bei unternormalem Einkaufspreis und dabei normalem Verkaufspreis nur 50 Stück (bzw. nur 43 Stück) umzusetzen brauchen, statt 100 Stück bei normalem Einkaufspreis. Da aber doch bei gleichem Verkaufspreis auch der Absatz ein gleicher ist, so verdienen wir bei unternormalem Einkaufspreis von 3 Mk. bzw. 2 Mk. = 600 Mk. bzw. 700 Mk. brutto, wenn wir dabei den normalen Verkaufspreis lassen.

Diese 600 Mk. bzw. 700 Mk. statt 300 Mk. Bruttogewinn sind uns also dann ohne weiteres sicher. Schlagen wir dagegen auf den unternormalen Einkaufspreis nur 50 Proz. (also 1,50 Mk. bzw. 1 Mk. auf), so müssen wir, um die 600 Mk. bzw. 700 Mk. Bruttogewinn zu erzielen, 400 bzw. 700 Stück verkaufen, also das Vier- bis Siebenfache wie sonst.

Schlagen wir statt 50 Proz. 3 Mk. auch auf den unternormalen Preis drauf, so sind noch immerhin 200 bzw. 233 Stück dazu nötig.

In der Praxis liegt die Sache noch etwas ungünstiger, weil auch die Generalunkosten bei vermehrtem Umsatz etwas wachsen, z. B. brauchen wir mehr Einwickelpapier, mehr Bindfaden usw., Kleinigkeiten, die aber doch beachtenswert sind. Dann kann eine vier- bis siebenfache Bedienung oft nicht so ohne weiteres mit dem gleichen Personal bewältigt werden, oder es bleibt

manches unerledigt; man kann anderen Geschäften nicht genügend nachgehen oder man überanstrengt sich und seine Angestellten, was nicht im Geschäftsinteresse liegt. Dazu kommt noch, dass Schaufensterreklame oft nicht genügt, sondern noch gar besondere Reklame gemacht werden muss.

Die angegebenen Zahlen bringen aber erst den gleichen Bruttogewinn, womit uns noch nicht gedient ist. Wenn wir billigere Preise nehmen, so wollen wir doch dabei insgesamt mehr verdienen. Da kommen dann noch grössere Umsatzzahlen heraus.

Nun müssen wir uns zunächst fragen: Können wir bei kluger Ueberlegung wirklich auf den nötigen Umsatz des billig eingekauften Artikels rechnen, wenn wir ihn weit unter normalem Verkaufspreise anbieten?

Allein das müssen wir schon vielfach verneinen, denn der Gebrauch an Uhren usw. kann auch nur in beschränktem Masse gesteigert werden. Dann verdienen wir aber weniger. Aber wenn wir auch den nötigen Umsatz erreichen können, so müssen wir doch wohl bedenken, dass allzu leicht ein Mehrabsatz des einen ausnahmsweise billig angebotenen Artikels den Absatz der anderen Waren einschränkt, so dass der Mehrgewinn auf der einen Seite wieder durch Verlust auf der anderen Seite ausgeglichen wird, ja, dass sogar hier der Verlust stärker sein kann, als dort der Gewinn. Wer sonst vielleicht etwa eine Uhrkette zu normalem Preise gekauft, macht sich diese Gelegenheit zunutze und kauft eine billig angebotene Kette. Und wenn dies auch oft nicht in der gleichen Zeit zutage tritt, so zeigt es sich dann doch später, denn das Publikum benutzt gern solche Gelegenheiten, um auf Vorrat Uhren usw. zu Geschenkzwecken einzukaufen. Gewiss wird manches mehr durch die billigen Preise eingekauft, aber lange nicht soviel, als manche Uhrmacher glauben.

Aber zu diesem unmittelbaren Schaden kommt noch hinzu, soweit es sich nicht um den Verkehr zwischen Grosshändler und Wiederverkäufer handelt, dass die Erniedrigung des Preises für eine bestimmte Ware für den ganzen Uhrenhandel die Preise verdirbt. Das Publikum findet durch die Ausnahmeangebote die normalen Preise für Uhren und andere Waren der Branche zu hoch und glaubt bei diesen allzu leicht an eine Uebervorteilung, weil es eben der Begründung der Ausnahmepreise keinen Glauben schenkt. Das bewirkt aber in hohem Masse dauernden unmittelbaren Schaden, sowohl für das eigene Geschäft wie für den ganzen Uhrmacherberuf; man muss in dieser Beziehung weit-sichtig sein.

All diese Umstände möge der Uhrmacher recht gut bedenken und wohl erwägen, ob eine Herabsetzung des Verkaufspreises aus Anlass eines zufälligen billigen Einkaufes von Nutzen ist. Von diesem und von der Rücksicht gegen seine Kollegen wolle man sich leiten lassen; denn man hat das Recht dazu, den Vorteil eines billigen Einkaufes ganz zu behalten, und nicht die Pflicht, dem lieben Publikum daran unter eigenem Verlust einen Anteil zu überlassen.

Diese Ausführungen gelten im allgemeinen nur für vollwertige Waren, aber auch bei beschädigten und altmodischen Waren richte man sich beim Verkauf nicht nach dem Einkaufspreis, sondern nach dem tatsächlichen Werte.

## Ueber das Ersetzen neuer Steine in Taschenuhren und die Anfertigung neuer Fassungen.

Von A. Piechota, Zürich.

[Nachdruck auch mit Quellenangabe verboten.]

Das Ersetzen von Steinen in Taschenuhren ist für jeden Uhrmacher eine sehr häufig vorkommende Arbeit, die mit grösster Sorgfalt ausgeführt werden muss. Aber leider kann man sehen, dass in dieser Hinsicht viel gesündigt wird, denn die ausgeführten Arbeiten zeugen oft von recht grossem Leichtsinne. Wie oft findet man nicht, dass selbst in neuen und guten Uhren manchmal Steinfassungen ganz verdorben, Steine schief gefasst oder gar nur eingelackt sind.

Die Verwendung von Lochsteinen bedeutet sicher einen grossen Fortschritt in der Uhrenfabrikation, denn es gibt kein anderes Mittel, um die Reibung der Zapfen besser zu vermeiden, jedoch behalten sie diese guten Eigenschaften nur so lange, als

sie noch nicht beschädigt sind. Deshalb hat man darauf zu achten, dass die Steine stets in Ordnung sind und die beschädigten durch neue zu ersetzen, denn sie greifen die Zapfen an. Auch zu weite Steinlöcher sind schädlich, weil sie die Eingriffe unsicher machen. Ebenso hat man jeden Stein zu untersuchen, ob er auch fest sitzt, was man mit einem stumpf zugespitzten Putzholze machen soll, nicht mit einer Kornzange, deren harte Spitze das Loch beschädigen kann.

Das Entfernen des schlechten Steines aus der Fassung muss sehr vorsichtig geschehen, ohne dass dabei die Fassung beschädigt wird, wie es z. B. bei Verwendung einer Kornzange geschehen kann. Man nimmt zu diesem Zwecke ein Putzholz, das