

unserem Kollegen Gockel auch für die Zukunft, dass er seinen Humor behalten möge, und dass er noch recht viele Jahre Gelegenheit haben möge, mitzuarbeiten an dem Wohle unseres Berufes, denn das ist ihm Lebensbedürfnis. Für die Kollegen aber, die Kollegen Gockel noch nicht kennen, verweisen wir auch auf den Glückwunsch der Innung Remscheid in dieser Nummer, wo wir auch sein Bild bringen.

**Niedersächsischer Unterverbandstag in Hannover.** Ueber den Verbandstag berichten wir in dieser Nummer ausführlich. Der Zentralverband war durch Kollegen König vertreten. Wir danken allen Kollegen für die freundliche Aufnahme, besonders aber dem Vorstände dafür, dass er seine schweren Aemter wieder übernommen hat. Wenn auch einige kleine Misshelligkeiten immer vorkommen werden, so darf darunter die Gemeinschaftsarbeit nicht leiden. Wir hoffen, dass der alte Vorstand wieder mit neuer Freude an seine Arbeit gehen wird, und sichern ihm unsere Hilfe in allen Angelegenheiten zu. Ein Vorstand, der so ganz von dem Vertrauen der Mitglieder getragen wird, wie der dieses Unterverbandes, wird auch erspriessliche Arbeit leisten.

**Unterverbandstag Norden.** In letzter Stunde erinnern wir nochmals an den Verbandstag in Kiel am 31. August. Unser

Kollege König wird in Kiel anwesend sein und einen Vortrag über die drahtlose Uebermittlung des Zeitsignals halten. Ihm stehen eine kleine Sende- und eine Empfangsstation zur Verfügung, so dass die Kollegen Gelegenheit haben, aus eigener Anschauung das Wesen der drahtlosen Telegraphie kennen zu lernen.

**Unser Arbeitsmarkt.** Wir machen darauf aufmerksam, dass unser Arbeitsmarkt in einer sehr hohen Auflage erscheint, da er an alle Gehilfen, die es wünschen, und an alle Gehilfenvereine kostenlos versandt wird. Auch alle Geschäfte, in denen Gehilfen beschäftigt werden, erhalten den Arbeitsmarkt regelmässig zugesandt. Die Inserate haben auch grossen Erfolg, wie es uns immer wieder bestätigt wird. Wir bitten deshalb alle Kollegen im eigenen Interesse, ihre Arbeitsmarktinserte bei uns aufzugeben. Die Zeile kostet auch nur 10 Pf.

**Kollegen! Tretet der Einbruchshilfskasse bei. Drucksachen kostenlos durch unsere Geschäftsstelle in Halle a. S., Mühlweg 19.**

Mit kollegialen Grüssen

**Der Vorstand des Zentralverbandes**

**der Deutschen Uhrmacher-Innungen und -Vereine, E. V.**

Robert Koch, II. Vorsitzender. W. König, Geschäftsführer.

### Der sichere Reingewinn.

Ueber die Frage, wann der auf den Preis einer Ware geschlagene Nutzen anfängt oder aufhört, ein wirklicher (reiner) Nutzen zu sein, sind sehr viele Geschäftsleute nicht im klaren. Sie denken, sie „verdienen“, und wenn sie am Schlusse des Jahres Inventur machen, finden sie, dass sie wenig oder gar nicht vorwärts gekommen sind. Solche Geschäftsleute, welche keine Inventur machen, können es nur dadurch feststellen, weil sie aus der Geldklemme nicht herauskommen und schliesslich, aber in nicht zu langer Zeit, zu dem gelangen, was ein altes jüdisches Sprichwort als das Ende des Kaufmanns bezeichnet, zum Bankerott. Der Weg bis dahin, mit allen seinen Unannehmlichkeiten und Kränkungen, ist eine reichliche Strafe für den, der Geschäfte machen wollte, ohne die Grundlagen für einen soliden Aufbau derselben zu verstehen oder aus Leichtsinne nicht zu verwenden. Falsche Kalkulation ist nicht immer, aber grösstenteils in erster Linie die Ursache solcher Erscheinungen, die dank einer fehlenden Inventur in der Regel erst dann als ruinös erkannt wird, wenn eine Rettung nur noch schwer oder gar nicht mehr möglich ist. Der folgende, dem „National Jeweler und Opticien“ teilweise entnommene Artikel zeigt klar und bündig die sichere Methode einer Reingewinnschaffung, wie sie von den blühenden grossen Geschäftshäusern heute allgemein angenommen ist.

Drei Faktoren müssen bei der Ermittlung eines Verkaufspreises, der einen reinen Gewinn enthalten soll, in Betracht gezogen werden:

Erstens der für den an seinen Verkaufsort gelieferten Artikel bezahlte Preis; zweitens der Prozentsatz der Handlungskosten, das sind die Ausgaben für alle Dinge und Tätigkeiten, die mit dem Geschäft in irgend einem Zusammenhange stehen; drittens der reine Gewinn, der aus dem Geschäft fliessen soll, d. h. der Betrag, der von dem Erlös genommen werden kann, so dass der Rest noch genügt, die Ware selbst und alle Unkosten zu bezahlen, die durch die Anstrengungen, die Ware zu verkaufen, entstanden sind.

Die erste Zahl ist mit Hilfe der Rechnung leicht festzustellen, die zweite erfordert schon eine erheblich umfassendere Arbeit, doch sollte jedes Uhrengeschäft genau den Prozentsatz kennen, den seine Handlungskosten vom Umsatz darstellen, so dass der Aufschlag ein feststehender, höchstens im Jahre einmal sich ändernder wäre. (In früheren Nummern des „Allgemeinen Journal der Uhrmacherkunst“ ist ein Vortrag abgedruckt worden, der sich mit der Zusammenstellung aller Posten befasst, die für ein Uhrengeschäft Handlungskosten sind. In diesem Zusammen-

hange wird dessen Beachtung dringend empfohlen<sup>1)</sup>. Die dritte Zahl wird sich nach den Ansprüchen des Inhabers richten, die er an seinen Lebensunterhalt oder an die Rücklage für sein Alter stellt. Wenn 10 Proz. als genügender Reingewinn betrachtet werden, so ist die Entschädigung für die Tätigkeit des Inhabers als Geschäftsleiter, ebenso wie alle Entschädigungen für die geschäftliche Tätigkeit seiner Familienangehörigen, bereits in den Handlungskosten inbegriffen, weil der Umsatz in Uhrengeschäften meistens nicht so gross ist, dass mit 10 Proz. von diesem die Bestreitung der Kosten für den Haushalt möglich sein würde.

Um hier nicht Fehler zu machen, wie sie oft geschehen, d. h. um nicht 10 Proz. oder mehr aufzuschlagen und dann in dem Glauben zu leben, es seien damit 10 Proz. oder entsprechend mehr vom Verkaufspreise verdient worden, sei folgende Tabelle gegeben:

5	Proz. Aufschlag ist	4 <sup>3</sup> / <sub>4</sub>	Proz. vom Verkaufspreise,
7 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	"	"	7
10	"	"	9
12 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	"	"	11 <sup>1</sup> / <sub>8</sub>
15	"	"	13
16 <sup>2</sup> / <sub>3</sub>	"	"	15 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>
17 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	"	"	15
20	"	"	16 <sup>2</sup> / <sub>3</sub>
25	"	"	20
30	"	"	23
33 <sup>1</sup> / <sub>3</sub>	"	"	25
35	"	"	26
37 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	"	"	27 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>
40	"	"	28 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
45	"	"	31
50	"	"	33 <sup>1</sup> / <sub>3</sub>
60	"	"	37 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
65	"	"	39 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
66 <sup>2</sup> / <sub>3</sub>	"	"	40
100	"	"	50

Nimmt man den hier gegebenen Prozentsatz vom Verkaufspreise (beispielsweise 9 Proz.) und addiert ihn zu dem Prozentsatz, welchen die Handlungskosten ergeben, und zieht die erhaltene Summe von 100 Proz. ab, welche den vollen Verkaufs-

<sup>1)</sup> Siehe Nr. 9, Jahrgang 1912.