

In Nürnberg, wo für Hausiren mit Taschenuhren leider ein günstiges Feld zu sein scheint, ist der Mechaniker Heinrich Losch wegen des bezeichneten Vergehens in zwei Fällen zu 3 und zu 25 Mark Geldstrafe verurtheilt worden. Den beiden Veranlassern der Bestrafung haben wir die Prämie von je 5 Mark zugehen lassen.

Mit Bundesgruss

Die Geschäftsstelle des Deutschen Uhrmacher-Bundes
Berlin SW, Zimmerstrasse 8.

Die Geschäftsführung des Uhrmachers

Von Carl Marfels

V.

Nachdem wir uns in den früheren Abhandlungen mehr mit den Anforderungen befasst haben, die das Lager und Schaufenster an den Uhrmacher stellen, und nachdem wir in grossen Zügen die Wichtigkeit eines mehr kaufmännischen Betriebes der Uhrmacherei hervorgehoben haben, wollen wir uns nunmehr zu den intimeren Seiten der Geschäftsführung des Uhrmachers wenden. Beginnen wir mit den schriftlichen Bestellungen, die er seinen Lieferanten erteilt.

Hier ist es in erster Linie die schlechte, undeutliche Schrift, die oft Anlass zu Weitläufigkeiten und Zeit- und Geldverlusten giebt. Viele Kollegen fragen sich bei Abfassung ihrer Briefe gar nicht, ob sie denn der Empfänger auch verstehen werde können. Da sie selbst wissen, was sie wollen, sehen sie es als selbstverständlich an, dass dies bei dem Adressaten gleichermassen der Fall sein müsse. Daher oft völlige Vernachlässigung der Schrift und Grammatik, und höchste Undeutlichkeit der in den Briefen enthaltenen Zahlen, betreffend die gewünschten Quantitäten, Grössen und Sorten. Erhält der Besteller dann etwas ganz Anderes, als das, was er wünschte, so wird er dem in diesem Falle unschuldigen Lieferanten, den er als „das Karnickel“ ansieht, einen geharnischten Brief schreiben und ihm bittere Vorwürfe darüber machen, dass er seine Hieroglyphen nicht zu enträthseln wusste. Aerger und Zeitverlust sind das Wenigste, was beiden Theilen aus der mangelhaften und nachlässigen Schreibweise entsteht. Man kann daher allen Kollegen, deren Schrift schlecht und undeutlich ist, nur rathen, solange Schreibübungen zu machen, bis ihre Briefe nicht mehr das Grauen der Empfänger bilden. Uebung macht auch hier den Meister! Auch ist allen Briefschreibern zu empfehlen, ihre Briefe vor dem Absenden noch einmal gründlich durchzulesen; nur zu häufig werden sie dabei sinnstörende Fehler, wie das Fehlen ganzer Worte und Satztheile, finden und durch deren Verbesserung weitläufigen Korrespondenzen vorbeugen können.

Auch überlege man beim Niederschreiben der Bestellung, ob der Lieferant daraus ersehen könne, was man zu haben wünscht. Wie oft stand ich in meiner früheren Thätigkeit völlig rathlos da, wenn z. B. die Bestellung eines wortkargen Kollegen unter anderem sehr lakonisch lautete: „eine Zwickzange“. Soll sie klein oder gross oder mittelgross sein? Darf sie drei Mark kosten, oder ist dem Besteller schon mit einer billigen Sorte gedient? Aehnlich geht es mit Hunderten von Gegenständen, die in verschiedener Qualität und Grössen vorhanden sind. Auch Federn-Bestellungen, bei denen nicht angegeben ist, auf welches Mass sie sich beziehen, ob auf P. R., oder Robert-, oder Montandon-Mass, sind die Quellen unzähliger Reklamationen. Ein anderer Kollege schreibt vielleicht um fertige Cylinder F. F. oder G. T. oder Extra, bedenkt aber nicht, dass diese Uhren in vielerlei Grössen fabrizirt werden, sodass immer noch angegeben werden muss, für welche Liniengrösse die gewünschten Theile bestimmt sind. Man drücke sich daher bei Bestellungen stets so genau als möglich aus.

Sehr zu empfehlen ist es, von der Bestellung eine Abschrift zu nehmen, um bei Empfang der Waaren prüfen zu können, ob sie mit dem gegebenen Auftrage übereinstimmen. Bestellt man einem Reisenden, so lasse man sich gleichfalls Abschrift der Bestellung geben, nebst Notizen über Skonto und Zahlungsziel, denn „was man schwarz auf weiss besitzt, kann man getrost nach Hause tragen“.

Hier mag auch der Ort sein, auf einen Fehler hinzuweisen, den zahlreiche Kollegen begehen, nämlich den, mit zu vielen Lieferanten zu arbeiten und nicht genug Gewicht auf die Qualität derselben zu legen. Und doch hat die Nichtbeachtung des letzterwähnten Punktes schon manchen Kollegen dem Ruin nahegebracht. Sehr häufig überschreiten sie nämlich dauernd und ohne dass es vom Lieferanten beanstandet wird, das vereinbarte Ziel, und gerathen so im Laufe der Jahre bei dem einen oder anderen Lieferanten in hohe Schulden. Arbeiten sie mit einem gut fundirten und nachsichtigen Hause, so mag dies ohne Gefahr hingehen; im höchsten Grade bedenklich wird dies aber, wenn der betreffende Lieferant selbst nur auf schwachen Füßen steht. Geräth er nämlich in Konkurs, so erhält der Schuldner vom Konkursverwalter eines Tages die überraschende Aufforderung, die verfallenen Posten, die gewöhnlich einen hohen Gesamtbetrag ausmachen, binnen so und so viel Tagen einzusenden, widrigenfalls gerichtliche Eintreibung erfolge. Schon mancher Geschäftsmann ist in solcher Lage gleichfalls in Konkurs gerathen.

Aehnlich ergeht es Denjenigen, die mit zu vielen Lieferanten arbeiten. Bald besucht sie der Vertreter des einen, bald derjenige des anderen; Jeder thut sein Bestes, um so viel als möglich zu verkaufen, und in neun Fällen unter zehn wird der Uhrmacher zu viel kaufen und seine Baarmittel schwächen. Drum sei allen kapitalschwachen Kollegen als Richtschnur empfohlen: Nur gut situirte, und nicht zu viele Lieferanten!

Nicht genug kann man Jedem ans Herz legen, alle bezogenen Waaren baar, d. h. innerhalb 30 Tagen zu bezahlen, um auf diese Weise den Baar-Skonto zu geniessen. Die meisten Rechnungen lauten ja: „Ziel 4 Monate, oder innerhalb 30 Tage mit 5% Skonto.“ Die Vergütung für Baarzahlung wird von den meisten Firmen unseres Fachs so hoch gesetzt, um einen Anreiz zum sofortigen Bezahlen zu geben. Da, genau genommen, die erwähnten 5% Skonto für eine Zahlung vergütet werden, die nur ein Vierteljahr vor Verfall geleistet wird, so kann man in einem ganzen Jahr mit seinem Gelde durch fortgesetztes Baarzahlen viermal so viel, also zwanzig Prozent erzielen, was von vornherein verdient ist und treffend den kaufmännischen Satz illustriert: „Im Einkauf liegt der Verdienst“.

Auch hat das Streben, nur gegen baar zu kaufen, gewöhnlich zur Folge, dass man schon beim Einkaufen ans Bezahlen denkt und vorsichtiger verfährt zu seinem eigenen und des Lieferanten Vortheil.

Ich höre hier im Geiste manchen Leser sagen: „Ja, Du hast gut reden; ich möchte auch gern baar zahlen; aber woher nehmen und nicht stehlen?“ Nun, ich gebe gern zu, dass es in vielen Fällen schwer sein mag, ein Ziel von dreissig Tagen einzuhalten, und dass es für Manchen sogar zeitweilig ganz unmöglich ist; in weitaus den meisten Fällen aber ist es möglich!

Wie es zu machen ist? Sehr einfach! Verborge nicht so lange, lieber Leser! Gewöhne Deine Kunden auch Deinerseits daran, besser zu bezahlen! Vereinbare vor allen Dingen auch Deinerseits ein Ziel mit Deinen Kunden und halte daran fest! Breche mit der vorsintfluthlichen Methode, im Jahre nur einmal Rechnungen zu versenden, sondern thue dies längstens alle drei Monate. Ich weiss wohl, Du genirst Dich oft, dies zu thun; es kommt Dir vor, als stelltest Du Dir damit ein Zeugniß der Armuth aus, als erwecktest Du den Anschein, Du brauchtest Geld. Fehlgeschossen! Dem Einsichtigen wird nichts verkehrter vorkommen als Dein jetziges Verfahren. Im günstigsten Falle wird er denken, Du müsstest riesig verdienen, um so lange borgen zu können. Sehe doch um Dich! Stundet Dir der Staat vielleicht Deine Steuern? Borgen vielleicht die blühenden Waaren- und Versandthäuser? Stundet Dir vielleicht die Eisenbahn ihre Frachtgelder? Oder das Zollamt seine Taxen? Oder die Post ihre Gebühren? Bedenke immer, dass das Natürliche der Verkauf gegen baar ist und dass Du Dich keineswegs zu geniren hast, wenn Du wegen Deiner Forderung mahnst; es ist dies Dein gutes Recht.

Wie sündigt doch der Handwerker im allgemeinen gegen diese Grundsätze! Weit entfernt davon, dass er aus eigener Initiative Rechnung giebt, unterlässt er dies oft auch trotz speziellen Ersuchens der Kunden, meist infolge eines ganz falschen Schamgefühls.

Nimm also alle paar Monate eine Durchsicht des Buches, das Deine Aussenstände enthält, vor und ertheile allen säumigen Zahlern Rechnung. Bezahlen sie trotz mehrmaligen Mahnens nicht, dann entnehme Dein Guthaben durch Postauftrag, selbst auf die Gefahr hin, derartige schlechte Zahler zu verlieren. Wenn Du genau rechnest, und Dir klar machst, wie viel Du an Zinsen verlierst, falls Du jahrelang borgst, und wie gross das Risiko ist, das Du in solchem Falle trägst, dann wirst Du erkennen, dass Du Dich nur selbst betrügst, wenn Du glaubst, Du verdienst an solchen Kunden etwas. Glaube mir, Du verlierst nicht viel, wenn Du auf solche Kunden verzichtest.

Aber nicht allein durch Vermeiden des übermässigen Borgens kannst Du dem Ziele, baar einzukaufen, näher kommen, sondern auch durch Säubern des Lagers von allen Ladenhütern. Merke Dir: Alle ungangbaren Gegenstände, die Du auf Lager hast, wirken wie unnöthiger Ballast und legen Deine baaren Mittel lahm. Wenn Du eine Anzahl Uhren und Ketten im Betrage von 1000 Mark auf Lager hast, die Du eigentlich entbehren könntest, so verlierst Du, wenn Du gleichzeitig in den Betriebsmitteln knapp bist und nicht gegen baar einkaufen kannst, jährlich 200 Mark an entgangenem Skonto, denn Du hättest mit jenen 1000 Mark baar bezahlen und sie vielleicht viermal im Jahre umsetzen können, bei einem Gewinn an Skonto von je 5 pCt. Mache daher, wie schon früher gerathen, alle Ladenhüter zu Geld, wenn auch mit Verlust, und benutze den Erlös zu Baarzahlungen — Dein direkter Verlust wird sich dann in kurzer Zeit durch den verdienten Skonto doppelt wieder einbringen lassen.

Eng verknüpft mit rationellem Einkauf ist auch die Berechnung der Einkaufspreise, die sogenannte Kalkulation. Mancher Kollege macht sich gar nicht recht klar, was ihn irgend eine Uhr oder eine Reparatur kostet, und doch ist gerade die Berechnung des Selbstkostenpreises das Fundament, auf dem der ganze Bau eines Geschäfts sich aufrichten soll. In der That spielt sowohl bei dem Handwerker, als dem Kaufmann und dem Fabrikanten die Kalkulation die Hauptrolle; mit ihr steht und fällt jeder Gewerbebetrieb.

Wenn Du, verehrter Leser, eine Sendung Uhren erhältst, so kostet sie Dich nicht nur so viel, als in der Rechnung bemerkt ist, sondern auch noch einen gewissen Zuschlag für Verpackung, Fracht und vielleicht auch für Zoll. Und wenn Du diese Uhren abzuziehen hast, so kosten sie Dich ferner ausser der dazu verwandten Zeit auch noch einen gewissen Betrag für die Dir dazu nöthigen Räume (Miethe), für Heizung, Beleuchtung, Steuern u. s. w.

Angenommen Deine derartigen Ausgaben, die sog. Geschäftsunkosten, beliefen sich auf 1200 Mark per Jahr, nämlich für Ladenmiethe 600 M., Steuern 60 M., Heizung und Beleuchtung 100 M., Verzinsung