

# Deutsche Uhrmacher-Zeitung



## Bezugspreis

Für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,50 RM, unter Streifband 1,85 RM. Für das Ausland (unter Streifband) Jahresbezugspreis 25,— RM in Landeswährung (U.S.A. \$, 30 Schweizer Franken usw.). Bestellungen nur an die Geschäftsstelle erbeten.

Die Deutsche Uhrmacher-Zeitung erscheint regelmäßig an jedem Sonnabend in Berlin C 2, Breite Straße 8—9.

## Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,24 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 0,15 RM. Die ganze Seite wird mit 225,— RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis  $\times$  Multiplikator 1,5 RM).

Postscheck-Konto 2581 Berlin  
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin  
Fernsprecher: Merkur 4660, 4661, 7684, 739

## Uhren-Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

L. Jahrgang

Berlin, 6. November 1926

Nummer 45

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten / Nachdruck verboten

### Planmäßige Rechnungslegung im Uhrmacher- und Juweliergewerbe

Von A. Hagstotz

Auch in dieser Zeitschrift ist wiederholt die Frage aufgeworfen worden: Wie soll es in unserem Gewerbe weitergehen? Zu den vielen praktischen Anregungen rein fachlicher Art seien hier auch einige kaufmännische Vorschläge gegeben. Der Uhrmacher von heute ist nicht mehr in erster Linie Handwerker, der nur vom Werk seiner Hände lebt, sondern er ist auch Kaufmann geworden. Das hat die Entwicklung der industriellen Warenherstellung mit sich gebracht, und es wäre töricht, sich gegen diese Entwicklung zu stemmen. Die Zeiten, in denen Uhren „gemacht“ wurden, sind endgültig vorbei; an Stelle der „Geräte“ sind moderne Arbeitsmaschinen getreten, die in einer Stunde Tausende von präzise geformten, auswechselbaren Uhrbestandteilen herstellen. Die Uhr wird nicht mehr von einem Handwerker „gebaut“, sondern in einer großen Zahl aneinandergereihter Arbeitsoperationen „montiert“. Ausgeklügelte Handgriffe sind an Stelle des handwerklichen Könnens getreten. Das fertige Erzeugnis ist nicht mehr geistiges Gut eines einzelnen Menschen; das kunstgewerblich ausgearbeitete Modell ist standardisiert und das Werk vieler Hände. Damit ist das Persönliche, das den Uhrmacher mit der Uhr verbunden hat, zum großen Teile verlorengegangen. Ob das gut ist oder nicht gut, ist eine müßige Frage. Der Besitzer des ersten Benz-Autos hatte das erhebende Gefühl, eine Besonderheit von Gefährt sein eigen zu nennen. Der Besitzer eines modernen, in großen Mengen hergestellten Wagens hat aber mehr praktischen Nutzen von seinem Fahrzeug, gleichgültig, ob es in der Welt noch einige hunderttausend Leute gibt, die genau den gleichen Wagen besitzen.

Der technische Fortschritt ist es auch, der das Verhältnis des Uhrmachers zur Uhr von Grund auf geändert hat; es wäre töricht, sich dieser Erkenntnis zu verschließen oder gar das Rad rückwärts drehen zu wollen. Die Entwicklung der Produktionstechnik hat in gegenseitiger Wechselwirkung die

Herstellungskosten gesenkt, die Produktion vergrößert und — im Verein mit den verbesserten Verkehrsmöglichkeiten — den Absatz aufs höchste erweitert. Ersparnisse können höchstens noch erzielt werden durch Zusammenlegungen in der Produktion und im Verkauf. Dem Uhrmacher fällt nun die wichtige Rolle des Vermittlers zwischen Hersteller und Käufer zu. Er muß sofort herausbekommen, was er einem Kunden anzubieten hat in bezug auf geschmackliche Ausführung und Preisstellung. Diese Tätigkeit wird in Zukunft sein Hauptberuf sein. Natürlich muß der Uhrmacher immer noch jede erforderliche Reparatur ausführen, jede Störung beseitigen können, aber das sind nicht mehr die Grundlagen seiner Existenz, mögen ihm die fachlichen Fertigkeiten auch in Verbindung mit kaufmännischer Tüchtigkeit einen nicht zu unterschätzenden Vorteil vor den von Nur-Kaufleuten geführten Geschäften, die auch Uhren vertreiben, sichern. Der Uhrmacher wird immer mehr zum Handelsunternehmer werden, der darauf bedacht sein muß, Preise zu erzielen, die niedrig genug sind, um große Umsätze zu ermöglichen, die aber auch so hoch sind, daß er selbst auf seine Rechnung kommt. Das ist der Fall, wenn er neben dem laufenden Unterhalt für seine Familie eine dem investierten Eigenkapital entsprechende Verzinsung herauswirtschaftet.

In der Industrie und im Großhandel nähern sich Gestehungspreise und Verkaufspreise unter dem Druck der Wirtschaftskrisis einander immer mehr. Hier kann ein Ausgleich nur durch Beschleunigung des Kapital-Umlaufes geschaffen werden; daher Normung, Fließarbeit und kleine Lagervorräte. Wenn das Kapital eines Geschäftes seither bei 10 % Reingewinnzuschlag im Jahre einmal umgeschlagen wurde, so muß ein zweimaliger Kapitalumschlag erreicht werden, wenn der Reingewinnzuschlag auf 5 % gesunken ist. Wir haben hier eine Entwicklung vor uns, die im kapitalarmen Deutschland sehr wichtig ist. Das Ziel