Deutsche Uhrmacher-Zeitung

Bezugspreis
für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,50 RM, unter Streifband 1,85 RM. Für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 25,— RM in Landeswährung (6 U. S. A. $, 30 Schweizer Franken usw.).

Die Deutsche Uhrmacher-Zeitung erscheint regelmäßig an jedem Sonnabend. Bestellungen an die Geschäftsstelle erbeten.

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 × Multiplikator 1,5 RM).

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

Uhren-, Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 11, Jahrgang 51 | Berlin C 2, Breite Straße 8-9 | 12. März 1927

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten / Nachdruck verboten

Mittel und Wege zur Gesundung der Betriebe

Die Wirtschaftskrise ist langsam im Abflauen begriffen, trotzdem manche Erscheinungen im Wirtschaftsleben, so vor allem die gewaltige Zahl der ganz und teilweise Erwerbslosen, immer noch recht bedenklich stimmen und einen allzu starken Optimismus verbieten. Auch dort, wo es langsam wieder aufwärts geht, sind noch viele Schwierigkeiten und Nachwirkungen der Krise zu überwinden. Daher wird in allen Kreisen der Geschäftswelt, auch im Uhrmacher- und Juweliergewerbe, eifrig nach Mitteln und Wegen zur Gesundung gesucht. Die Frage, welche sehr viele Geschäftsinhaber, Betriebsleiter und Geschäftsführer mit am meisten beschäftigt, ist die: „Wie kann ich mein Unternehmen gesund und lebensfähig gestalten?"

Wer sich Klarheit hierüber verschaffen will, wird sich mit allen in Betracht kommenden Fragen der Betriebsorganisation und der Betriebsführung näher befassen, vor allem aber die Gründe erforschen müssen, die während der Krise das eigene Geschäft in Schwierigkeiten gebracht haben. Diese Gründe liegen heute nach all den umfangreichen und vielseitigen Erfahrungen, die während der fast dreijährigen Krise gesammelt worden sind, auf der Hand. In einzelnen Fällen sind natürlich nur selten alle Ursachen, die hier skizziert sind, wirksam geworden.

1. Ein zu großer Teil der Betriebsmittel wurde in den Anlagen, Einrichtungen und Warenbeständen des Geschäftes festgelegt oder nachträglich noch in neuen Erweiterungen und Umbauten des Betriebes oder der Geschäftsräume, und dadurch wurde die Liquidität des Unternehmens in Frage gestellt.

2. Zu den erwähnten Zwecken wurden Kredite aufgenommen, die sich nicht rentierten und das Geschäft noch mit hohen Zinsen belasteten.

3. Der Umsatz des Geschäftes stand in keinem Verhältnis mehr zu der Größe und Leistungsfähigkeit des Unternehmens, so daß die Aufwands- und Geschäftsunkosten höher waren als der Gewinn und infolgedessen mit Verlust gearbeitet wurde.

4. Ein zu großer Teil der Verpflichtungen wurde innerhalb einer zu kurzen Zeitspanne fällig, und der Geschäftsinhaber konnte ihnen infolgedessen nicht rechtzeitig oder überhaupt nicht nachkommen.

5. Dem bereits gefährdeten Geschäfte wurden allzu beträchtliche Geldmittel für private Zwecke oder für die Familie entnommen.

6. Der Inhaber ließ sich auf unsichere Geschäfte ein oder verlor durch Beteiligungen, Gefälligkeitswechsel usw. erhebliche Summen.

7. Die ausstehenden Gelder gingen nicht rechtzeitig ein, und ein erheblicher Teil konnte überhaupt nicht eingetrieben werden.

8. Dem Geschäftsinhaber wurden die aufgenommenen Kredite plötzlich gekündigt.

9. Der Inhaber hatte die Übersicht über sein Geschäft verloren, wirtschaftete in den Tag hinein und ließ es an einer rationellen wirtschaftlichen Betriebs- und Geschäftsführung überhaupt fehlen.

Will nun ein Geschäftsinhaber sein eigenes Unternehmen wieder aufbauen und festigen, dann muß er vor allem die soeben angeführten Klippen, an denen so viele Betriebe gescheitert sind, sorgfältig vermeiden und die bestehenden Krankheitserscheinungen alsbald auszumerzen suchen. Diese rein negativen Maßnahmen werden jedoch niemals genügen, um das Geschäft wieder auf die Höhe zu bringen. Es gilt vor allem, die positiven Grundlagen der wirtschaftlichen Gesundheit der Unternehmen wieder herzustellen. Innerlich gesund aber ist einzig und allein derjenige Betrieb, der auf streng wirtschaftlicher Basis aufgebaut ist, bei dem Arbeitsvermögen und Arbeitsleistung, Unkosten und Verdienst in einem vernünftigen Verhältnis zueinander stehen oder sich wenigstens die Wagschale halten. Zunächst müssen also Arbeitsvermögen und Arbeitsleistung, Kostenaufwand und Verdienst miteinander in Einklang gebracht werden, entweder durch eine Steigerung der Umsätze und Verdienstmöglichkeiten oder, wenn dies nicht gelingt, durch eine entsprechende

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318541912-19270100/205