

# Deutsche Uhrmacher-Zeitung



## Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,75 RM, unter Streifband 2,10 RM. Für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 25,- RM in Landeswährung (6 U. S. A. \$, 30 Schweizer Franken usw.).

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend, Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin C 2, Breite Straße 8-9.

## Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,27 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 0,17 RM. Die ganze Seite wird mit 255,- RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis  $\times$  Multiplikator 1,7 RM).

Postscheck-Konto Berlin 2581  
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin  
Fernsprecher: E1 Berolina 5641

## Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 44, Jahrgang 52 ★ Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2 ★ 27. Oktober 1928

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten • Nachdruck verboten

### Wie verkleinert der Uhrmacher und Juwelier sein Warenlager auf ein Mindestmaß?

Von Dr. G. Staerk

In der Abhandlung „Rationelle Kapitalverwendung erhöht den Gewinn“ (Deutsche Uhrmacher-Zeitung 1928, Nr. 27 und 29) wurde die Frage untersucht, wie sich die Beschleunigung des Kapitalumschlages durch eine Reduzierung des Lagerbestandes auf den Gewinn auswirkt. Nun ist es noch notwendig, näher auf die Frage einzugehen, auf welche Art und Weise man zu einem möglichst kleinen Warenlager gelangt. Die scheinbar einfache Antwort liegt auf der Hand: Man hält mit den Einkäufen eine Zeitlang zurück, bis sich das Warenlager auf ein Mindestmaß reduziert hat, und kauft dann nur immer soviel Ware zu, wie man unbedingt benötigt, um die verschiedenen Wünsche der Kundschaft möglichst weitgehend befriedigen zu können. In dieser einfachen Antwort liegt aber eine Reihe von Schwierigkeiten verborgen.

Wie hoch ist der Mindestbedarf in einem Artikel? Diese Frage kann kein Uhrmacher ohne weiteres beantworten, vielmehr ist es nötig, innerhalb einer bestimmten Zeit die Umsätze in den einzelnen Artikeln genau zu kontrollieren. Wer sich bisher schon der scheinbar überflüssigen Arbeit einer genauen Verkaufstatistik unterzogen hat, dem wird es nicht schwer fallen, die gestellte Frage schnell zu beantworten, denn durch die statistische Erfassung der Geschäftsvorgänge kann man leicht feststellen: 1. wie hoch der durchschnittliche Umsatz in einem Artikel innerhalb eines bestimmten Monats ist, und 2. wie stark der Umsatz der einzelnen Monate in einem Artikel innerhalb eines Jahres schwankt.

Diese beiden Feststellungen zu machen, ist sehr wichtig, denn es gibt keinen absoluten Mindestlagerbestand, der für jeden Monat gleich ist. Auch von der Einwirkung der verschiedenen Konjunkturen abgesehen, schwankt der Verkauf innerhalb eines Jahres sehr stark; man denke nur einmal an die Jahresmitte und die Weihnachtszeit! Will man planmäßig einkaufen, so muß man also diesen Schwankungen im Verkauf Rech-

nung tragen und die Bestellungen zu den Zeiten, in denen mit einer größeren Verkaufstätigkeit zu rechnen sein wird, etwas größer halten, damit nicht etwa ein Warenmangel entsteht. Umgekehrt muß man die Einkäufe niedriger halten, wenn ruhigere Monate nahen, denn sonst wird das Lager zu groß.

Ist man sich über die zeitlichen Nachfrage-Schwankungen im klaren, so beachte man die Monatsumsätze in den einzelnen Artikeln. Aus diesen sieht man zuerst, ob sich ein Artikel leicht oder schwer verkauft. Man kann nun für die Einkaufspolitik die verschiedenen Artikel nach dem Grade ihrer Verkäuflichkeit gliedern. Dabei wird sich zeigen, bei welchen Artikeln eine Überdisposition wegen der leichteren Verkäuflichkeit weniger gefährlich ist, und bei welchen Artikeln wegen der geringeren Nachfrage sehr vorsichtig disponiert werden muß. Hat man in einem gangbaren Artikel einmal zuviel eingekauft, so ist dies nicht schlimm, denn der zu große Lagerbestand wird in nicht allzuferner Zeit geräumt sein. Anders liegt der Fall aber bei nicht oft verlangten Artikeln. Hat man bei diesen einen Dispositionsfehler gemacht, so wird man Mühe haben, den Lagerbestand wieder auf ein vernünftiges, der Nachfrage entsprechendes Maß zurückzuführen. Hat man gar das Pech, daß der überdisponierte Artikel in der Zwischenzeit von der Mode fallen gelassen wird, wie dies bei Schmuckwaren leicht vorkommen kann, so entsteht der größte Kapitalfresser, der Ladenhüter. Deshalb beachte man dringend den Grad der Verkäuflichkeit!

Sodann stelle man fest, bei welchem Quantum sich die Bestellung eines Artikels noch lohnt. Unlohnend muß eine Bestellung dann werden, wenn die Spesen der Sendung im Verhältnis zum Werte so hoch werden, daß sie den Einstandspreis zu stark belasten. Ist auch diese Frage gelöst, dann handelt es sich darum, an Hand der Monatsverkaufsziffern für die verschiedenen