

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 235,- 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. 52, Jahrgang 52 * Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2 * 22. Dezember 1928

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Das ganze Jahr hindurch verkaufen!

Von Fr. A. Kames

Im Uhrmacher- und Juweliergewerbe gibt es eine Zeit, in der das Geschäft gut geht, eine Zeit, in der das Geschäft etwas geht, und im übrigen ist es im allgemeinen das ganze Jahr über still oder gar trostlos. Die erste Zeit ist natürlich die vor Weihnachten, die zweite die zu Ostern, das übrige der Rest des Jahres. Zwei bis drei Monate im Jahr hat man also gut zu tun, und man kann ruhig sagen, daß ein Monat im Jahr, nämlich der Dezember, für das gesamte Geschäftsergebnis ausschlaggebend ist; denn dieser eine Monat muß im wesentlichen den Geschäftsgewinn erbringen, während man in den übrigen Monaten schon zufrieden ist, wenn es gelingt, die Unkosten zu decken. Muß man dies nun eigentlich als einen absolut unveränderlichen Zustand betrachten? Sollte es gar nicht möglich sein, auch hier einmal zu rationalisieren, um diesen heute so beliebten Ausdruck anzuwenden? Was heißt eigentlich rationalisieren? Rationalisieren bedeutet doch nichts anderes, als mit dem geringstmöglichen Aufwand an Mitteln den höchstmöglichen Erfolg zu erringen. Auf unseren Fall angewendet, heißt dies also, mit dem geringstmöglichen Aufwand an Kapital den größtmöglichen Umsatz und Reingewinn zu erzielen. Unter Kapitalaufwand ist hier selbstverständlich nicht nur das im Warenlager steckende Kapital zu verstehen, sondern ebenso sehr auch das für die Geschäftskosten, für Löhne und für den eigenen Bedarf aufzuwendende Kapital.

Nehmen wir einmal den allereinfachsten Fall an, nämlich den Uhrmacher oder Juwelier, der sein Geschäft ganz allein ohne jede fremde Hilfe betreibt. Auch er muß mit dem Fassungsvermögen seiner Arbeitsleistung in der Lage sein, dem Höchstansturm des Geschäftes in der Zeit vor Weihnachten standzuhalten. Ist er aber in der Lage, mit seiner Arbeitsleistung das Geschäft vor Weihnachten zu bewältigen, dann bleibt während der ganzen übrigen Zeit des Jahres ein wesentlicher Teil seiner Arbeitskraft ungenutzt, auch dann, wenn man berücksichtigt, daß er vor Weihnach-

ten seine Arbeitszeit wesentlich verlängert, und daß auch seine Frau mit aushilft. Wenn es also möglich wäre, von dieser Hochleistung vor Weihnachten wenigstens einen Teil auf das ganze Jahr zu verteilen, so würde damit bereits ein wesentlicher Vorteil erzielt sein, denn es würde eine gleichmäßigere Arbeitsleistung entstehen und auch eine bessere Wahrnehmung der Geschäfte im einzelnen möglich sein.

Handelt es sich nun um ein größeres Geschäft, das mit Personal arbeiten muß, dann ist die Arbeitsleistung selbstverständlich sehr viel weniger elastisch als in dem eben behandelten Falle, in dem jemand ganz allein tätig ist, denn das Personal ist ja an die bestimmte Arbeitszeit gebunden, und Überstunden werden nur im Notfalle und nur in begrenztem Maße geleistet. Im größeren Geschäft ist also in den stilleren Zeiten des Jahres in noch viel höherem Maße ein Leerlauf der Arbeitskräfte und der Geschäftseinrichtungen vorhanden als in dem kleinen Geschäft. Wenn es also gelingt, im größeren Geschäft eine gleichmäßigere Verteilung der Arbeitslast auf das ganze Jahr zu erzielen, so wird damit nicht nur eine gleichmäßigere, der Gesundheit zuträglichere Beschäftigungsmöglichkeit geschaffen, sondern es werden auch schon direkt Ersparnisse erzielt, denn der ganze Zuschnitt des Geschäftes braucht nicht mehr auf den im Vergleich zur stilleren Jahreszeit unverhältnismäßig großen Umfang des bisherigen Weihnachtsgeschäftes zu erfolgen, sondern auf den gleichmäßigeren, auf das ganze Jahr verteilten, aber entsprechend kleineren Umfang. Man würde also bei gleichem Umsatz billiger arbeiten können und demgemäß eine bessere Gewinnmöglichkeit haben.

Nun hat man aber im Uhrmacher- und Juweliergewerbe keineswegs nur über eine außerordentlich ungleichmäßige Arbeitsbelastung im Laufe des Jahres zu klagen, sondern das Geschäft wird ganz besonders auch durch die geringe Umschlagsgeschwindigkeit des Kapitals erschwert. Einen einmaligen Umschlag des Kapitals im Laufe des Jahres be-