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 × Multiplikator 1,7 RM).

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: E 1 Berolina 5641

Uhren-, Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 31, Jahrgang 54 ★ **Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2** ★ **2. August 1930**

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten • Nachdruck verboten

Rationelle Lagerhaltung, die wichtigste Frage des Uhrenhandels

Was wir vor der Reichstagung der deutschen Uhrmacher in Münster erwartet und auch in Nr. 28 vom 12. Juli ausgesprochen hatten, ist eingetroffen: Der von Verbandsdirektor W. König auf der Reichstagung gehaltene Vortrag „Rationelle Lagerhaltung, die wichtigste Frage des Uhrenhandels" ist auch zu dem wichtigsten Punkte der ganzen Tagesordnung geworden. Wir geben daher diesen Vortrag unter Beifügung einiger der von dem Vortragenden auf Grund der Ergebnisse aus der Praxis zusammengestellten Tabellen hier ausführlich wieder.

Wenn die Not am größten ist, so ist die Hilfe nicht immer am nächsten. Die Not treibt jedoch in starkem Maße zum Handeln an, ja man kann sagen, daß ein jeder Fortschritt aus Not erzielt wurde und wird. Bei den gegenwärtig so ungünstigen wirtschaftlichen Verhältnissen ist der größte Teil der Bevölkerung gezwungen, sich stark einzuschränken. Auch bei guter Reklame, die natürlich entfaltet werden muß, kann der Umsatz im allgemeinen nicht mehr wesentlich gesteigert werden. Zu bemerken ist hierzu noch, daß die Reklame wirtschaftlich sein, d. h. im Einklang mit dem Erfolge stehen muß. Von der Umsatzseite her ist vorläufig kein Fortschritt zu erzielen. Jetzt ist bei gleichem Umsatz eine Besserung nur durch Steigerung des Reingewinnes infolge rationellerer Führung der Geschäfte möglich. Das klingt paradox, da viele Unkosten, z. B. Strompreise, Geld und Miete, eine steigende Tendenz aufweisen. Trotzdem ist ein Preisabbau unvermeidlich, und er wird sich zwangsläufig auch auf den Haus- und Grundbesitz auswirken.

Die Freisetzung von Kapital infolge besserer Lagerbewirtschaftung ist, wie der bekannte Volkswirtschaftler Prof. Dr. Hirsch auf Grund des Enquete-Materials bemerkt hat, nicht nur für den einzelnen Gewerbetreibenden, sondern auch für die ganze deutsche Volkswirtschaft von überragender Bedeutung. Der gesamte Lagerbestand in Deutschland wird von Hirsch auf 30 Milliarden RM geschätzt, von denen 12 Milliarden auf den Einzelhandel entfallen. Bei einer Verminderung der Läger um 10% würde ein Kapital von 3 Milliarden freigemacht werden. Der Wert des Lagers im deutschen Uhrenhandel wird von dem Vortragenden auf 160 Mill. RM geschätzt; eine Verringerung um 10% würde also 16 Mill. RM entsprechen*).

Die Umschlagsgeschwindigkeit (wird das Lager jährlich einmal umgesetzt, so sprechen wir von der Umschlagsgeschwindigkeit 1, wird es halbjährlich umgesetzt, von der Umschlagsgeschwindigkeit 2 usf.), deren Steigerung mit allen Mitteln anzustreben ist — eine Steigerung um 0,5 bedeutet eine Steigerung des Reingewinnes um fast 50% —, ist in den einzelnen Gewerbezweigen außerordentlich verschieden; so ist sie in den wichtigsten Abteilungen der Warenhäuser 4 bis 6, in den amerikanischen Uhren- und Juwelengeschäften jedoch nur 0,9. In Deutschland wird das Lager im allgemeinen nur einmal im Jahre umgesetzt, und dieser Zustand ist auch als gesund zu betrachten. Man darf jedoch nicht, wie es noch vielfach geschieht, den Umsatz zu den Einkaufspreisen in Beziehung setzen, wodurch man dann irrigerweise eine viel zu hohe Umschlagsgeschwindigkeit ermittelt. Bei besserer, kleinerer Lagerhaltung können eventuell auch die Verkaufspreise erniedrigt werden, wodurch wieder der Umsatz steigt. Ferner sammeln sich auch weniger Ladenhüter an, da der Geschäftsinhaber sich besser dem wechselnden Geschmack anpassen kann, was bei dem schnellen Modewechsel in der Bijouterie sehr wichtig ist.

Die Forderung der Lagereinschränkung des Einzelhandels begegnet leicht wehmütigen Gefühlen bei den Fabrikanten und Grossisten, die dadurch einen Rückgang ihres Umsatzes befürchten. Dies ist jedoch ein Trugschluß, da auf die Dauer durch die verringerte Lagerhaltung im Einzelhandel

*) In den „Wirtschaftlichen Mitteilungen" der Deutschen Bank und Diskonto-Gesellschaft vom 22. Juli 1930 lesen wir folgendes: „Die Verringerung der Lagerbestände des deutschen Handels, die einen Wert von 30 Milliarden RM repräsentieren, ist eine der ersten Aufgaben nationaler Kapitalersparnis. Die schnelle Verringerung der Lager unter Preisnachlaß wurde auf der Versammlung der „Forschungsstelle für den deutschen Handel" als eins der stärksten Mittel bezeichnet, um Kapital freizusetzen und die Wirtschaft zu beleben. 1930 sei bei sechs Handelszweigen festgestellt worden, daß etwa 10 bis 15 % der Lagerbestände noch aus dem Jahre 1928 stammten; deutlicher könne die unwirtschaftliche Kapitalfestlegung und die Dringlichkeit des Lagerproblems für die Gesamtwirtschaft nicht dargetan werden."

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318541912-19300000/539