

Durchsichtigkeit und eine Klarheit, eine zielbewußte Anlage selbst in anscheinend Nebensächlichem, die geradezu verblüffend auf den wirken muß, der den kaufmännischen Teil seines Geschäftes bisher nicht oder so gut wie nicht gepflegt hat. Vielleicht kommen wir später einmal in kurzen Ausführungen hierauf zurück, um unseren Kollegen einmal zu zeigen, wie der Kaufmann arbeitet, man wird dann um so sicherer erkennen, daß uns auf dem Gebiete des inneren geschäftlichen Ausbaues viel zu tun übrig bleibt, nicht etwa um es dann schon ebenso zu haben wie der moderne Kaufmann, sondern nur um das für uns Nötigste daraus zu lernen. Wie nun der Geschäftsmann am Jahresabschluß zurückzublicken pflegt, um zu prüfen, was das Jahr ihm gebracht hat, so wollen auch wir heute einmal wieder unserer Buchführung gedenken. Unsere Hinweise auf die Notwendigkeit einer geordneten Buchführung sind nicht vergeblich geblieben. Eine ganze Anzahl von Kollegen hat unsere Bücher eingeführt, ebenso haben sich viele, man darf wohl sagen, dazu aufgeschwungen, Inventur zu machen. So weit uns das bekannt geworden ist, haben wir uns im Interesse unserer Kollegen darüber gefreut, noch mehr Freude hat es uns aber gemacht, auch da, wo man sich anfänglich skeptisch zeigte, zu hören, daß man den Wert der Buchführung überhaupt nun erkannt habe, und daß die Diebenersche Buchhaltung zu haben, geradezu ein Vergnügen sei. Unsere Auskunftsstelle für Buchhaltung ist zu unserer Befriedigung in oft recht schwierigen Fragen in Anspruch genommen worden, und es war zu beobachten, daß das Interesse an der Buchführung zunahm, je länger sich die Kollegen mit der Sache befaßt hatten. Es wurde uns direkt gesagt, unsere 3 Heftchen (Die Buchhaltung des Uhrmachers von Wilhelm Diebener, Preis zusammen M. 2.— franko) brächten so viel des Brauchbaren und Beachtenswerten, daß man die Heftchen sich allein der darin enthaltenen Ratschläge halber anschaffen könne, ohne überhaupt die Absicht zu haben, an seiner Buchführung etwas zu ändern. Daß gerade dieser Ausspruch von einem Zauderer kam, der erst ganz allmählich seine Bücher änderte, macht ihn nicht weniger wertvoll. Tatsächlich wäre es ja auch für einen Geschäftsmann, der auch am Werkische mit stehen muß, etwas zu viel verlangt, mit einem Male eine ganz neue Ordnung im Innern seines Geschäftsbetriebes einzuführen, jeder einzelne, der seiner Zeit gewachsen sein will, muß aber doch irgendwo mit der Verbesserung einmal anfangen. Von der Inventur, die geschäftlich so eminent lehrreich ist, die den Geschäftsmann einmal in den Stand setzt, einmal gewissermaßen von oben herab in sein Geschäft zu sehen, wollen wir heute garnicht reden, weil jetzt kaum einer unserer Kollegen die Zeit hat oder sie sich dazu nehmen wird. Die vergangenen Wochen gehörten der Verkaufstätigkeit, alles andere blieb zurück, mußte ganz naturgemäß zurückbleiben. Jetzt gilt aber, das andere nachzuholen. Mit dem vorhandenen Barerlöse sind zunächst die Lieferantenrechnungen zu bezahlen. Prüfe jeder Kollege, ob er hier eine zuverlässige, schnell Klarheit bietende Übersicht hat. Ist das nicht der Fall, hapert es mit dem richtigen Zusammenstellen der Zahlungsverpflichtungen, können Sie nicht sogleich sehen, welche Rechnung zuerst zu bezahlen ist, dann muß Diebeners Einkaufsbuch (nach den Vorschlägen in Heft III) eingerichtet werden. Es erspart Zeit, Mühe, Ärger und schützt vor Differenzen. Zum Bezahlen der Schulden reicht ja bekanntlich das Geld nie, wir müssen also Rechnungen ausschreiben. Für wie viele Kollegen ist diese notwendige und so ungeheuer nützliche Arbeit nicht der Inbegriff aller Qual! Alle diese Kollegen bitten wir, einmal das Kapitel von der Übersicht über die Außenstände im Heft III nachzulesen. Es ist ganz klar, wer seine Rechnungen zuerst hinaus-schicken kann, der wird zuerst bezahlt, wer hinterher kommt, wenn die Kundschaft das verfügbare Geld ausgegeben hat, muß warten, und dann auch seine Lieferanten warten lassen. Fixigkeit macht sich hier tatsächlich bezahlt, darum muß die Übersicht über die Außenstände klar sein, und doch keine Mehrarbeit machen, was eben nur durch die Anordnung, durch die Art, wie man die Arbeit macht, zu erreichen ist. In allen Branchen hat sich die Notwendigkeit gezeigt, dem langen Kreditieren entgegenzuarbeiten, daß

das Publikum bar, wenigstens in gewissem Maße, kaufen kann, hat das Florieren der Warenhäuser allen Geschäftsleuten bewiesen, warum soll da das Spezialgeschäft den alten Kreditzopf weiter pflegen? Sogar die Leute, von denen sprichwörtlich nie die Rechnung zu erhalten war, nämlich die Ärzte, senden, unterstützt von den Beschlüssen ihrer Standesorganisationen, jetzt immer mehr ihre Rechnungen vierteljährlich, und das ist zur Erziehung des Publikums nicht nur gut, sondern notwendig. Wir wollen also nicht zurückbleiben, und darum raten wir unsern Kollegen, richtet das Diebenersche Verkaufsbuch ein, das nicht nur eine Übersicht über die verborgten, sondern gleich über alle Verkäufe bietet, dann ist das Rechnungen ausschreiben eine Arbeit, die sich glatt ohne Zeitverlust erledigen läßt. Wir müssen überhaupt den Zeitverlust richtig bewerten. Wenn wir, statt am Werkische zu stehen, unsere — selbstverständlich nur unbedingt nötigen — Bücher bearbeiten, da verlieren wir Zeit, die wir sogar gleich in Geld umzurechnen vermögen, weil wir uns sagen können, inzwischen hättest du diese oder jene Reparatur fertig machen können. Man hüte sich ja, solche Zeitverluste als Verluste anzusehen, sie sind es nicht. Wenn wir aber in unsern Büchern irgend etwas suchen müssen, was dort auch Zeit kostet, das ist tatsächlich verlorene, völlig unnütz aufgewendete Zeit, und solche Zeit müssen wir sparen. Jeder Geschäftsmann muß heutigen Tages seine Bücher so führen, daß er nicht nur Ordnung hat, sondern diese Ordnung sich auch jederzeit als praktisch, als brauchbar und zeitsparend erweist. Auf Grund dieser Ansprüche, und auf Grund der Erfahrungen des praktischen Geschäftslebens ist die Diebenersche Buchhaltung aufgebaut, darum enttäuscht sie auch in der Praxis nicht. Es hat an sich schon etwas Bestechendes, sagen zu können, was ich in meinem Geschäft brauche, schlage ich einfach nur auf, und habe es sofort; hierzu tritt aber noch die erzieherische Wirkung der Ordnung überhaupt, denn sie überträgt sich ganz von selbst nach und nach auf das ganze Geschäft. Es ist gewiß im Anfange nicht leicht, mit alten und trotz immer wiederkehrender Nachteile vielleicht doch lieb gewordenen Gewohnheiten zu brechen, wenn das aber im Geschäftsinteresse liegt, so kann die Entscheidung nicht schwer fallen. Man muß sich nur darüber klar sein, daß innere Ordnung im Geschäft einen sicheren Vorsprung vor der Konkurrenz bedeutet. Es kostet allerdings Selbstüberwindung alles immer gleich zu tun, nichts liegen zu lassen, nichts aufzuschieben, aber man freut sich hinterher um so mehr über das Erreichte. Die drei Heftchen der Diebenerschen Buchhaltung enthalten eine Fülle von Anregungen und Ratschlägen, und doch wird immer nur das Notwendige verlangt, nichts was unnötig oder überflüssig wäre. Dabei kann jeder einzelne herausgreifen, was ihm für sich als brauchbar oder als zunächst nötig erscheint, er ist nicht gezwungen, wenn er A gesagt hat nun auch bis zum Z alles vorschriftsmäßig einzuführen oder einzurichten. Wer z. B. nur das Verkaufsbuch, oder nur das Kassabuch, oder nur das Einkaufsbuch sich zugelegt hat, empfindet im Bereiche jedes dieser einzelnen Bücher, wie wohlthuend und beruhigend eine zuverlässige Ordnung ist, er kommt sicher dazu, dann auch mit den anderen Büchern einen Versuch zu machen, er wird hierzu aber nicht gedrängt, ein Buch verlangt nicht das andere, der Kollege hat Zeit, sich erst an das eine Buch zu gewöhnen, bevor er das andere einführt, und das macht die Verbesserung der Buchführung nach dem Diebenerschen Grundsätzen jedem Kollegen möglich, weil sich eine größere Erleichterung gar nicht denken läßt. Man kommt dadurch auf Schritt für Schritt zu immer größerem Verständnis für den Nutzen richtiger, übersichtlicher Buchführung. Das Notwendigste ist wohl die Einführung des Verkaufsbuches. Es würde zu weit führen, hier näher auf Einzelheiten einzugehen. Es enthält alle tatsächlichen Verkäufe, gleich, ob gegen bar oder auf Rechnung. Für die Barverkäufe ersetzt es sogar das Kassabuch insofern, als in letzteres nur die Summe der Tageslosung eingestellt zu werden braucht, die bereits geprüft ist, wodurch von vornherein viele Fehler als Ursachen von Kassadifferenzen vermieden werden. Das Austun kreditierter Beträge erfolgt ohne Mühe und Schwierigkeiten im Verkaufsbuch selbst, das zugleich in übersichtlicher Weise Schuldnerbuch bleibt, aus dem die Vierteljahrsrechnungen herausgeschrieben