Leipziger Uhrmacher-Zeitung

Organ der Deutschen Uhrmacher-Vereinigung (Zentralstelle zu Leipzig), der Garantiegemeinschaft Deutscher Uhrmacher, sowie verschiedener Innungen

Abonnements- u. Insertions-Bedingungen siehe Titelblatt ✦ Nachdruck ist nur nach vorheriger Vereinbarung unter genauer Quellenangabe gestattet

Telegramm-Adresse: Uhrmacher-Zeitung, Diebener, Leipzig ✦ Fernsprech-Anschluß Nr. 2991

Nummer 24 | Leipzig, 15. Dezember 1911 | 18. Jahrgang

Deutsche Uhrmacher-Vereinigung (Zentralstelle zu Leipzig).

Wenn dieser Bericht in die Hände unserer Mitglieder gelangt, werden vielleicht die wenigsten Zeit finden, ihrer Fachzeitung die sonst gewohnte Aufmerksamkeit zu widmen. Das

Weihnachtsgeschäft

wird sie hoffentlich alle so ausschließlich gefangen nehmen, daß für Mußestunden nichts übrig bleibt. Nun zum Weihnachtsfest selber, das uns diesmal drei Feiertage beschert, wird wohl das Versäumte nachgeholt werden. Schon jetzt wünschen wir unseren Kollegen, daß sie dann auch wirkliche Mußestunden, die einen zufriedenen Rückblick auf die arbeitsreiche Geschäftszeit gestatten, verleben mögen.

Im allgemeinen war ja das nun zu Ende gehende Jahr als günstig nicht zu bezeichnen.

Politisch wie wirtschaftlich

stand es im Zeichen der Spannung, die nicht allein durch die außergewöhnlich lange währende Trockenheit und Hitze erklärt werden kann. Unser noch verhältnismäßig junges Deutsches Reich erfreut sich bei den lieben Nachbarn und Vettern nur mäßiger Sympathien, sie können noch immer nicht vergessen, daß Deutschland einst der Inbegriff von kleinstaatlicher Zerfahrenheit, Armut und Machtlosigkeit war. Da wir nun auch als Nation die Anerkennung erlangen, die der Deutsche als Kulturbringer, als gesuchter Arbeiter im Auslande längst genossen hat, so mißgönnt man uns dies und behauptet, wir gebärdeten uns wie „Parvenus". Nun Emporkömmlinge sind wir ja noch, zu erziehen haben wir uns wohl in mancher Hinsicht, aber stolz dürfen wir deswegen doch auf unser Reich sein, ohne an Überhebung zu denken.

Sicher werden manche unserer Kollegen sich wundern, wie in unseren Bericht die Politik geraten ist. Zu ihrer Beruhigung sei bemerkt, daß nur der Blick auf unsere Wirtschaftslage zu dieser Abschweifung führte. Nebenbei gesagt, halten wir es durchaus in den Rahmen unserer Aufgaben gehörig, die an anderer Stelle unseres Organs seit Jahresfrist gebotene Bürgerkunde fördern zu helfen. Unser Hauptaugenmerk soll aber natürlich auf Fortentwickelung und Hebung der Uhrmacherei gerichtet sein und dabei erhoffen wir wie seither die tatkräftige Mithilfe aller unserer Mitglieder.

So brachte jüngst unser bekannter Kollege und Mitarbeiter Julius Hanke einen beachtenswerten Aufsatz über das

Kalkulieren,

der in einen Appell an alle Uhrmacher ausklang, die Besserung ihrer Lage selbst in die Hand zu nehmen, durch richtiges Rechnen und Berechnen der Preise sich das Einkommen zu verschaffen, welches ihnen gebührt. Dieser Appell hat ein vielfaches Echo gefunden; uns sind darauf mehrere Zuschriften zugegangen, aus denen hervorgeht, daß die Mahnung auf fruchtbaren Boden gefallen ist. Dabei hat es sich herausgestellt, daß mancher Kollege über die elementarsten Bedingungen für das Gedeihen eines Geschäfts im unklaren ist. Ein Beispiel mag das erhärten. Der betreffende Kollege schrieb: „Wie kommt es, daß ich bei einem jährlichen Umsatz von 20 bis 21 Tausend Mark, bei Berechnung guter Verkaufspreise (ich kalkuliere durchschnittlich us bis rs % Nutzen) bei mäßiger Ladenmiete, 1600 Mark für Laden und Wohnung, mäßigen persönlichen Ausgaben, monatlich etwa 200 Mark für eine Familie von 6 Köpfen, bei einer Reparatureneinnahme von ungefähr 2400 Mark und Aufziehkundschaft die jährlich 1300 Mark bringt — nichts verdiene, im Gegenteil jedes Jahr noch Papiere verkaufen muß, um Schulden zu bezahlen? Ich habe ein Warenlager im Werte von 42000 Mark und das Gefühl, als ob dies im Verhältnis zum Umsatze zu groß sei." Mit dem Gefühl hat der Kollege allerdings das Richtige getroffen, das

übergroße Warenlager

ist bei ihm die alleinige Ursache der beklagten Erscheinung und wir haben ihm schleunigst mitgeteilt, daß sein Lager mindestens doppelt zu groß ist. Denn wenn auch heute die Fälle fast unmöglich sind, in denen ein Uhrmacher mit einem Lager von 6 goldenen Damenuhren zu Weihnachten einen Umsatz von 40 Stück solcher Uhren erzielte, so sollte es doch Gesetz sein, daß der Wert des Warenlagers den jährlichen Umsatz nicht übersteigt. Je größer das umgekehrte Verhältnis ist, desto gewinnbringender wird das Geschäft sein. Wer das nicht beachtet, sondern wie unser obiger Kollege sich nur wundert, daß er trotz allem Fleiß und Mühe nicht aus den Warenschulden herauskommt, der wird wohl stets ein guter Kunde der Lieferanten, ein Freund der Reisenden sein, denen er bekannt ist als „einer, der immer etwas kauft", aber verdienen wird er nichts. Vielleicht veranlaßt das Vorstehende auch noch andere Kollegen ihren Umsatz im Verhältnis zum Warenlager zu prüfen. Das Erkennen der Fehler ist immer der erste Schritt zur Besserung,

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id20454422Z/374 STAATLICHE KUNSTSAMMLUNGEN DRESDEN