

Eine Uhr, die 13 Mk. im Einkauf gekostet hat, gab für viele Uhrmacher eine nette Verkaufspreislage von 20 Mk. ab, denn sie trauten sich nicht mehr aufzuschlagen als etwa 50 Proz., die sie in diesem Falle nach oben zu der Summe von 20 Mk. abrundeten. Nach Ansicht einsichtiger Kreise, welche mit der Kalkulation im Uhrengeschäft gründlich vertraut sind, genügt ein Aufschlag von 50 Proz. nicht, um das Bestehen zu sichern, sondern es gehört ein Mindest-Durchschnitts-Bruttoaufschlag von $66\frac{2}{3}$ Proz., also nicht der Hälfte, sondern zwei Drittel des Einkaufspreises dazu. Doch die Tatsache besteht, dass die Zahl derer, die sich nur 50 Proz. aufzuschlagen getrauen, und auch das nur zögernd, leider eine sehr grosse ist. Die Versandgeschäfte sind weniger schüchtern, denn obgleich sie infolge ihrer grossen Bezüge billigere Einkaufspreise geniessen als viele Uhrmacher, die nur kleine Posten kaufen können, und deshalb, wenn sie nur 50 Proz. aufschlagen, auch in vielen Fällen billiger verkaufen könnten, fällt es ihnen tatsächlich gar nicht ein, das zu tun. Im Gegenteil zeigt ein Vergleich der Ware mit den Preisen allermeist einen recht erfreulichen prozentualen Aufschlag auf den uns bekannten Einkaufspreis, an dem sich der Uhrmacher mit grossem Vorteil ein Beispiel nehmen könnte.

In der Regel ist das Geschäft mit der Uhr für 20 Mk. immer noch kein glattes. Verpackungskosten, Transport, Aufhängen und Nachreglage müssen allerdings schon mit in den allgemeinen Handelsunkosten verrechnet sein, aber oft macht der Kunde einen Abzug. Sei es, dass er überhaupt „handelt“, wie es in manchen Gegenden ganz allgemein Gebrauch ist, d. h. dass er den Kaufpreis herabdrückt, oder sei es, dass er bescheiden einen kleinen Abzug in Form eines Kassaskontos macht, jedenfalls werden die 20 Mk. in den seltensten Fällen wirklich dafür gelöst, und der Prozentsatz 50 noch weiter herabgedrückt; wie auch, wenn der Kunde die Uhr auf Abzahlung oder längeres Ziel kauft, ein Zinsverlust eintritt, der vom Uhrmacher leider zu wenig als Verlustfaktor beachtet wird.

Ein Uhrmacher, der heute eine solche Uhr, die er für 13 Mk. bezogen hat, für vielleicht 19 Mk. netto abgeben muss, setzt Geld dabei zu.

Angenommen, er hätte ein so flottgehendes Geschäft, dass nur 30 Proz. vom Umsatz allgemeine Unkosten einschliesslich Kapitalzinsen wären, so würden auf der Uhr von 13 Mk. Einkaufspreis noch 5,70 Mk. Unkosten ruhen. Der reine Verdienst würde sich auf 30 Pf. belaufen, wenn er nicht durch die notwendige Neuanschaffung des Ersatzstückes in einen Verlust von 2.20 Mk. umgewandelt würde. In Wirklichkeit ist der Prozentsatz der allgemeinen Unkosten — alle Abschreibungen, Verluste, Wertverminderungen usw. eingerechnet — wahrscheinlich höher als 30 Proz.

Da aber der Uhrmacher, der so kalkuliert wie jeder andere Geschäftsmann, auch vom Verdienst leben muss, was tut er da? Bei seinem Handel hat er nur das verdient, was es ihn gekostet hat, das Geschäft zu machen. Für den Lebensunterhalt ist kein

Pfennig dabei gewesen. Aus Reparaturen hat er einen verhältnismässig grossen Reingewinn (besonders wenn er sie selbst macht); davon bestreitet er zunächst die für das Leben notwendigen Ausgaben, der Rest wird bestritten von etwaigen Nebeneinkünften, die aus Kapital oder Nebenarbeit stammen können, oder er wird bezahlt aus der Verminderung des Vermögens in Gestalt der Steigerung der Geschäftsschulden. Letzteres geht freilich nur bis zu einer gewissen Grenze, dann tritt die Katastrophe ein. Und trotz allen Mahnens der Fachpresse zeigen reichliche Beispiele, wie viele von uns sehenden Auges, oder auch blind, dem Abgrund sich nähern und dann vor dem Sturze von niemand mehr bewahrt werden können.

Gerade die Preissteigerungen der letzten Zeit erfordern den Hinweis auf die grosse Gefahr, die sie für den bergen, der sie sich nicht nutzbar zu machen weiss. Sind sie für den, der sich in richtiger kaufmännischer Weise damit abfindet, ein willkommener Faktor, seinem Geschäft höheren Gewinn zu verschaffen, so sind sie sicherlich für den, der sie nicht in dieser Art ausnutzt, ein weiterer und gewaltiger Ruck nach der Seite seines wirtschaftlichen Unterganges.

Was ist zu tun notwendig? Kurz und klar gesagt, eine sofortige Neuberechnung unserer gesamten Verkaufspreise. Dieser ist der neue und für absehbare Zeit auch nicht wieder geringer werdende jetzige Einkaufspreis der Waren zugrunde zu legen, unter vorsichtswiser Berücksichtigung einer weiteren möglichen Erhöhung der Einkaufspreise. Dazu gehört eine gründliche Neuberechnung der Handlungsunkosten — die Bezeichnung „Geschäftsunkosten“ wird mit Absicht vermieden, um die unglückliche und unrichtige Verquickung der anderen Unkosten im Uhrmachergeschäft als Handels- und Reparaturgeschäft mit denen, die der Verkauf der Waren erfordert, zu vermeiden — und eine genaue Nachrechnung der Kosten, welche durch die heutigen Preise für eine angemessene Lebenshaltung aufgewendet werden müssen. Aus letzteren beiden lässt sich dann der angemessene Mindestaufschlag, der auf den Einkaufspreis gemacht werden muss, feststellen.

Jeder muss nach seinen eigenen Verhältnissen diese Rechnung vornehmen, denn es lassen sich wohl von anderen Leuten schätzungsweise Zahlen nennen, aber ihre Verwendung für die Kalkulation könnte sehr leicht die allerschwersten Folgen haben.

Beträgt der nötige Wareneinkauf im Jahre 10000 Mk., die Handlungsunkosten 3000 Mk., so würden bei einem Gesamtaufschlag von $66\frac{2}{3}$ Proz. für den Lebensunterhalt etwa 3660 Mk. verbleiben, wozu der Reingewinn aus Reparatur käme. Aber man soll den prozentualen Aufschlag aus dem Umsatz berechnen, denn nur dieser lässt das mit Sicherheit zu. Darüber vielleicht ein andermal. Für heute genügt die Mahnung: Nutzt den Vorteil der Preiserhöhung aus, indem ihr eure Verkaufspreise nach richtiger Neuberechnung den geänderten Verhältnissen anpasst.

Albrecht Dürers Anleitung zum Aufreissen von Sonnenuhren.

Mitgeteilt von Prof. Dr. Ernst Bassermann-Jordan (München).

[Nachdruck verboten.]

Albrecht Dürer, von seiner Reise nach den Niederlanden kränkelnd zurückgekehrt, wandte sich in den letzten Jahren seines Lebens mehr und mehr theoretischen Studien zu, so zwar, dass man nicht mit Unrecht schliesslich sagen konnte, er habe den Malerkittel mit der Schauben des Gelehrten vertauscht. Mit seinem Bildnis des Hieronymus Holzschuber von 1526 im Kaiser Friedrich-Museum in Berlin und mit den sogen. Vier Temperamenten vom gleichen Jahre in der Münchener Pinakothek war Dürers hünstlerisches Werk im wesentlichen abgeschlossen, im Jahre vorher, im Jahre des Bauernkrieges 1525, war Dürers erstes theoretisches Werk erschienen: „Underweysung der messung, mit dem zirkel und richtscheyt, in Linien eben und gantzen corporen, durch Albrecht Dürer zusammen getzogen, und zu nutz allen kunstlieb habenden mit zu gehörigen figuren, in truck gebracht, im jar 1525, Nürnberg.“ Das Buch stellt einen populär gehaltenen Lehrgang der angewandten Geometrie dar, im An-

schluss an des „allerscharf Sinnigsten“ Euklids „Elemente“ und an Vitruvs „Architektur“, und ist nicht unbeeinflusst durch die „Divina proporzione“ von Dürers Zeitgenossen Luca Pacioli¹⁾. 1527 erschien Dürers „Unterricht zur Befestigung der Städte, Schlösser und Flecken“; 1528, schon nach Dürers Tode, die „Vier Bücher von menschlicher Proportion“.

1) Auf das Verhältnis zwischen Dürers „Horologien“ und Nikolaus Kratzers Handschrift „Liber de compositione horologiorum“, die in der Bibliothek des Corpus Christi College in Oxford bewahrt wird, komme ich gelegentlich meiner Veröffentlichung dieser Handschrift zu sprechen. Der Münchner Nikolaus Kratzer war Uhrmacher, Mathematiker und Astronom König Heinrichs VIII. von England und seit 1522 Magister artium in Oxford. Dürer porträtierte ihn, der ihm „zu viel Ding fast förderlich u. nützlich ist gewesen“, in Antwerpen, und Kratzer war zugegen, als Dürer in Brüssel den Humanisten Erasmus von Rotterdam zeichnete. Dürers Kratzerbild ist verloren, erhalten aber ist ein Brief Kratzers vom 24. Oktober 1524 an Dürer und Dürers Antwort vom 5. Dezember 1524.