

Das Eiserne Kreuz erhielt: Gefreiter Johannes Beyenburg, Sohn des Uhrmachers Josef Beyenburg in Duisburg.

Andere Auszeichnungen erhielten: Das Hamburgische Hanseaten-Kreuz Wehrmann Georg Thiemann, Uhrmacher aus Cuxhaven. — Die Rote Kreuz-Medaille 2. Klasse Andreas Bosseler, Uhrmachermeister in Schwenningen. — Die Rote Kreuz-Medaille 3. Klasse die Uhrmacher Christian Benzing und Wilhelm Jauch in Schwenningen.

**Postscheckkonto des Zentralverbandes in Leipzig Nr. 13953.
Kollegen! Benutzt jetzt unseren Arbeitsmarkt! Mehr als je hat unser Arbeitsmarkt Bedeutung!**

Mit kollegialen Grüßen

**Der Vorstand des Zentralverbandes
der Deutschen Uhrmacher-Innungen und -Vereine, E. V.**

Robert Koch, II. Vorsitzender. W. König, Geschäftsführer.

Was der Uhrmacher verdienen darf und muss.

Die Frage, was der Uhrmacher verdienen muss, ist schon oft Gegenstand der Erörterung gewesen. Jetzt wird noch eine andere Frage bezüglich des Verdienens brennend, nämlich die, was er verdienen kann. Man ist jetzt sehr leicht mit dem Vorwurf des Kriegswuchers bei der Hand. Während jeder ernste und ehrliche Mensch alle Massnahmen gegen wirklichen Wucher, namentlich soweit er die unentbehrlichsten Lebensbedürfnisse betrifft, nur freudig begrüsst wird, scheint doch von mancher Seite ein gewisser Uebereifer in dieser Frage bekundet zu werden, der auch notwendige, durch die Umstände gebotene Preiserhöhungen, die ihm unbequem sind, einfach als Kriegswucher bezeichnet. Nun ist es ja in den meisten Fällen schliesslich leicht, das Unrichtige dieses Vorwurfes zu beweisen; in der Zwischenzeit aber ruht der Verdacht schwer auf dem betreffenden Geschäftsmann, namentlich wenn, wie es auch vorgekommen ist, behördlicherseits die Sperre mit dieser Begründung über ihn verhängt wird, oder wenn ein gerichtliches Verfahren gegen ihn eingeleitet wird.

Das, was der Uhrmacher verdienen kann, ist auch das, was er verdienen muss. Es ist kaufmännisch und sittlich richtig, wenn er seinen Verdienst so bemisst, dass er die gehaltenen Geschäftskosten, den angemessenen Betrag für die Lebenshaltung seiner Person und seiner Familie, einen gewissen Betrag für die geschäftliche Sicherungsrücklage und auch einen solchen für die alten Tage, die ihm nicht mehr gestatten, zu arbeiten und zu verdienen, davon decken kann. Es wäre unkaufmännisch, anders zu rechnen, und unsittlich, es anders zu verlangen. Die Sicherung gegen alle Wechselfälle des Lebens, die dem Beamten des Staates, der Gemeinden und auch manchem Privatbeamten verbürgt ist, muss er sich selber schaffen. Darum ist ein Mehr über den Verbrauch hinaus berechtigt und volkswirtschaftlich notwendig.

Angesichts des Steigens der Preise aller unserer Waren und Materialien (beträgt es doch bei Grossuhren bis zu 80 Proz. und bei Taschenuhren 35 Proz.) und des Steigens der Kosten für den Betrieb des Geschäftes und den Unterhalt, kann allerdings der Preis für manche Ware und Leistung gegenüber dem aus der Friedenzeit das Doppelte betragen. Was tun, wenn angesichts dieser Preissteigerung Private oder Behörden behaupten, es würde Kriegswucher getrieben? Nun, einfach das Gegenteil beweisen!

Die einzige wirksame Waffe gegen den Vorwurf des Preiswuchers ist eine genau vereinzelt aufgestellte der Geschäftskosten, der Kosten des Unterhalts und der Beweis der richtigen Berechnung des Verkaufspreises. Wer das nicht kann, steht in in solchen Fällen schutzlos da; er ist der Willkür preisgegeben.

Was sind Geschäftskosten und wie macht man ihre richtige Aufstellung? Wir haben bereits in Nr. 16, Jahrg. 1913, des „Journals der Uhrmacherkunst“ eine eingehende Erörterung der Frage der Ermittlung der Selbstkosten zum Abdruck gebracht, und es empfiehlt sich, diese Nummer einmal daraufhin nachzusehen. Demnach sind als Selbstkosten ausser dem Fakturenwerte der Waren anzusetzen: Die Zinsen für das Betriebskapital, Ladenmiete und Miete für die anderen zum Geschäft und Betrieb gehörigen Räume, Gehälter auch für Familienangehörige, die im Geschäft tätig sind, ein Fünftel der Kosten für Schaufenster- und Ladeneinrichtung (die in 5 Jahren bezahlt sein soll, da sie dann erneuert wird), Beleuchtung und Heizung, Entwertung des Lagers durch Veralten oder Verderben, Reklame, Portis und Frachten, Geschäfts-

bücher und Papiere, Schreibbedarf, Versicherungen, Steuer, soweit sie den Erlös aus Verkauf betrifft (nicht zu verwechseln mit der Steuerdeklaration), Warentransporte zur Kundschaft, Reisespesen für geschäftliche Reisen, Repassagen, die der Reparaturabteilung gutzubringen sind, Verluste, Anwalts- und Gerichtskosten, Rabatte und andere Abzüge der Kunden, Schenkungen für Kunden zu festlichen Gelegenheiten und ausserdem noch ein Betrag für unvorhergesehene geschäftliche Ausgaben.

Diese sind nach den Kassenbüchern festzustellen und aus mehreren Jahren der Durchschnitt zu nehmen.

In der oben erwähnten Abhandlung ist das „Gehalt“ des Prinzipals für dessen Leistung im Verkauf mit zu den Selbstkosten gerechnet. Das kann man auch so machen, und dort ist es geschehen, um eine Parallele zu der Rechnung einer bekannten Weinfirma zu schaffen, welche ihre Reklame mit dem Schlagwort „Selbstkosten + 10 Proz.“ betrieb. Man kann aber auch die Unkosten allein berechnen, dann den auf den Verkauf fallenden Anteil der Kosten für den Lebensunterhalt dazuschreiben, schliesslich noch einen Betrag als „Reinverdienst“, d. h. also für Geschäfts- und Privatrücklagen ansetzen, was am besten prozentual geschieht.

Nun zur Kalkulation der Verkaufspreise mit Hilfe der richtig ermittelten Selbstkosten.

Kürzlich las ich in einer fremdsprachlichen kaufmännischen Zeitschrift etwa folgendes: „Dass sich die Schulbücher damit befassen, eine Gewinnberechnung zu lehren, ist zum grossen Teile an vielen Bankerotten, die wir beobachten können, schuld. So lautet z. B. die eine Aufgabe: ‚Ein Kaufmann hat eine Ware mit 16 (Mark) eingekauft. Wie teuer muss er sie verkaufen, um 25 Proz. zu verdienen?‘ Die Antwort lautet auf der letzten Seite des Buches: ‚20 (Mark)‘. Eine solche Antwort mag die richtige für einen Schulknaben der fünften oder sechsten Klasse sein, aber für einen Mann, der berufen ist, ein Geschäft zu führen, müsste die Frage lauten: ‚Wieviel würde ein Kaufmann verlieren, der seine Gewinn- und Verlustrechnung in dieser Weise aufstellte?‘

Wer eine Ware mit 10 Mk. einkauft, beim Verkauf 10 Proz. und auch seine Unkosten, die 18 Proz. betragen, verdienen will, muss nicht 12,80 Mk., sondern 13,89 Mk. dafür verlangen. Schullehrer, mit denen ich darüber sprach, glaubten zuerst, dass ich die Aufgabe nicht richtig verstanden hätte, dann waren sie der Meinung, dass dieses ein neuer Weg sei, die Gewinne des Kaufmanns höherzutreiben.“

Als ich dieses las, lachte ich hell hinaus, denn ganz den gleichen Fall hatte ich ebenfalls mit Lehrern, sogar mit dem Direktor einer Schule. Es kam von einem Gespräch über Zigarren her. Er behauptete, dass ein Kaufmann, der eine Zigarre für 10 Pf. ein- und für 15 Pf. verkaufe, 50 Proz. daran verdient habe. Als ich bescheiden einwendete, dass er nur $33\frac{1}{3}$ Proz. verdient habe, und dass der Verdienst am Umsatz und nicht am Einkauf bemessen werde, behauptete er, dass sei falsch, denn auf der ganzen Welt würde der Verdienst so berechnet. In Schulbüchern freilich, wie das Beispiel zeigt — leider —, nicht aber durch den Kaufmann. Er liess sich nicht belehren, trotzdem ihm andere Beispiele gegeben wurden, und trotzdem alle Kaufleute, die zuhörten, ihm sagten, dass er Unrecht habe. Es half auch nichts, dass ihm gesagt wurde, der Einkauf brächte dem Kaufmann doch überhaupt keinen Nutzen, wenn es nicht möglich