

Die vorstehend genannten Goldmarkpreise sind — wie schon aus den verwendeten Grundpreisen hervorgeht — Einkaufspreise. Auf sie wird zweckmäßig noch der Prozentsatz für Unkosten und Verdienst geschlagen, damit beim Verkauf nur noch mit dem Kurs der Goldmark multipliziert zu werden braucht.

Donnerwetter, wird sich jetzt mancher Kollege sagen, wenn ich gewußt hätte, daß die Sache so einfach ist, hätte ich doch schon längst mein Lager in Goldmark umgezeichnet. Leider hat die Sache einen kleinen Haken. Vor der Anschaffung eines neuen Radiergummis für die „letzte große Umzeichnung“ muß man sich nämlich überlegen, daß wir bei der wohl unausbleiblichen Umstellung unserer gesamten Wirtschaft auf die Goldmarkrechnung aus der Zeit der Multiplikatorenänderungen in eine solche der Grundpreisänderungen hineinkommen. Die vorige Woche brachte uns gleich drei solcher Aenderungen: Kürzung des Rabattes für Groß- und Taschenuhren auf 35 % (was einer Grundpreiserhöhung von  $8\frac{1}{3}$  % gleichkommt), Erhöhung der Grundpreise für optische Waren um 10 bis 70 %, Erhöhung der Schlüsselzahl für Edelmetallwaren der Gruppe V von 25 auf 30 % (also um 20 %). Solcher Grundpreisänderungen werden und müssen infolge der Einführung der Goldlöhne, Aufwertung der Mieten, Erhöhung der Post- und Bahntarife auf Goldbasis einerseits und der Nachprüfung und Aenderung der vielfach

ungenauen und zu hohe Risikoprämien enthaltenden Kalkulation andererseits noch mehrere kommen.

Wer also heute schon sein Lager in Goldmark umzeichnet, ist bei jeder Grundpreisänderung (oder was dem gleichbedeutend ist, Aenderung der Schlüsselzahlen für Schmuckwaren oder des Rabattsatzes für Uhren) genötigt, seine Grundpreise ebenfalls zu ändern oder die Veränderung bei der Errechnung der Goldmark zu berücksichtigen, also verschiedene „Goldmark“ zu benutzen. Man kommt dann schließlich (wie in früheren Jahren) aus dem Umzeichnen nicht mehr heraus oder hat — wenn man die Aenderungen beim Multiplikator (in diesem Falle dem Goldmarkkurs) berücksichtigt — in Kürze doch wieder mit einem halben Dutzend verschiedener Multiplikatoren zu rechnen.

Damit man nicht vom Regen in die Traufe kommt, kann im Augenblick nur empfohlen werden, die nächsten Tage und Wochen noch abzuwarten. Ehe die Industrie sich nicht völlig auf Goldmarkrechnung umgestellt hat, ist die Umzeichnung der Lager in Goldmark kaum ratsam. In der Zwischenzeit wird den Kollegen unsere Tabelle die Festsetzung der verschiedenen Multiplikatoren sehr erleichtern. Bei Aenderung der Grundpreise werden wir — wie wir das für Gruppe V heute erstmals tun — regelmäßig Deckblätter veröffentlichen.

## Sprechsaal

### Weg mit den US % für Verdienst und Unkosten!

An alle Fachverbände und Fachzeitschriften, Vorstände, Obermeister und Obmänner, Verfasser der Nachrichtendienste, Fabrikanten und Grossisten, sowie an alle Kollegen ergeht heute mein Ruf: „Weg mit der vom Großvater übernommenen Formel: Verkaufspreis berechnet mit US % für Verdienst und Unkosten!“ Sie ist längst veraltet und überholt!

Lesen Sie heute eine Preisliste, die vom Fabrikanten für den Kleinhändler zum Warenverkauf an seine Kundschaft zugeschnitten ist, lesen Sie eine Abwicklung eines Grossisten über eine neue Grundpreisberechnung, lesen Sie einen Nachrichtendienst oder eine Zeitschrift über Preise von Großuhren, Taschenuhren, Bestecke, Trauringe usw., hören Sie einen Vorstand in einer Versammlung über Wirtschaftslage und Preise sprechen, dann finden Sie immer den nicht mehr existenzberechtigten Satz: + US % für Verdienst und Unkosten!

Oder, sprechen Sie in einer Versammlung, daß US % für Verdienst und Unkosten zuwenig ist und man BSW % verlangen sollte, dann finden Sie eine Anzahl Kollegen, neben den Stillschweigenden, die Ihnen entgegenrufen: „Das ist zuviel, da können wir nicht mehr verkaufen!“ Und wenn Sie dann zurückfragen: „Wer von Ihnen hat einmal schon seine Unkosten berechnet?“, dann sind sie alle still.

Vom Fabrikanten, Grossisten und Zeitungsverleger können wir nicht verlangen, daß sie unsere Unkosten berechnen. Kollegen, es ist eure Pflicht um euer selbst willen, daß ihr eure Unkosten nachrechnet, damit ihr verdient und nicht eure Ware umsonst verkauft oder noch daraufbezahlt. Und daß alle Kollegen, die mit US % rechneten, bisher daraufbezahlt haben, will ich beweisen!

Kollegen, vergleicht einmal eure Unkosten und eure Umsätze von früher und von heute, dann werdet ihr sehen, wie sich das Zahlenverhältnis verschoben hat. Die Umsatzzahlen sind im Verhältnis kleiner, die Unkosten größer geworden; daraus ergibt sich ohnedies schon, daß, beim gleichgebliebenen Aufschlag für Verdienst und Unkosten, der Verdienst in den Unkosten aufgebraucht wurde. Die ganze Arbeit, Handel und Wandel waren umsonst; wir selbst lebten vom Kapital.

Man berechne einmal seine Unkosten nach folgenden Punkten:

20 % Kapitalverzinsung, 15 bis 20 % Risikoprämie, 15 % Unternehmerlohn, Gehälter und Verpflegung vom Personal, Versicherungsprämien zur Krankenkasse, Unfall- und Invaliditätskasse, Diebstahl-, Feuer-, Glas- und Aufruhrversicherung, Teilbetrag der Lebensversicherung, alle Ausgaben für Beheizung, Beleuchtung, Unterhaltung, wie Maler, Tapezierer, Schlosser, Schreiner, Linoleum, Bodenöl, Abstreifer, Seife, Putzbürste, Abnutzung des Inventars, Abnutzung und Reparaturen von Maschinen, Ergänzungsanschaffungen, Reklame jeder Art, Miete für Betriebsräume, Fernsprech-, Post- und Frachtgebühren, Reisespesen, die das Geschäft betreffen, Unterhaltung eines Geschäftsfahrrades, Unterhaltung und Steuer eines Wachhundes, Beiträge für Fachvereine und andere Vereine, denen man aus Geschäftsinteresse angehört, Fachzeitungen, Tagesblätter, die im Interesse des Geschäfts gehalten werden, Nachrichtendienste, Kursmitteilungen, Provisionen, Skonti, Verluste durch auf dem Lager schlecht gewordene Waren und Materialien, Abschreibung von un-

einbringlichen Außenständen, Bank- und Postscheckspesen, Bank-Betriebskapitalzinsen, Umsatz-, Gewerbe- und Betriebssteuer, Scheck- und Stempelvertragsabgaben, Valutaverluste, Gerichts- und Prozeßkosten, alle üblichen Weihnachtsgeschenke an Angestellte, die Hälfte Lohn, Verpflegung und Abgaben für das Dienstmädchen (da sie auch im Laden zum Reinigen verwendet wird), alle Bezüge, wie: Verpflegung, Kleider, Taschengeld an Angehörige der Familie, sofern sie an Stelle Bediensteter treten und die Kosten einer fremden Kraft nicht überschreiten, zuletzt die eigene Entlohnung als Geschäftsführer, Buchhalter usw.

Wie berechtigt aber auch in jetziger Zeit eine Hinaufsetzung des Satzes für Verdienst und Unkosten ist, beweist, daß das Handwerkskammeramt bei einer Aufstellung über die allgemeinen Unkostensätze der Handwerker den Satz für Uhrmacher und Juweliere auf 15 % und BU bis AS % Risikoprämie, welche letzterer bei der heutigen zerfahrenen, unbeständigen Zeit, ihre vollste Berechtigung hat, festgelegt wurde.

Also  $IO + BU = NU + BU$  % Reingewinn = BSW % Aufschlag für Verdienst und Unkosten!

Ich richte deshalb meinen Appell an alle Fabrikanten und Grossisten, wenn sie in den Preislisten oder Aufklärungen Preise für den Kunden des Kleinhändlers berechnen sollten, an alle Fachzeitschriften, Nachrichtendienste, Vorstände und Kollegen, den Satz aufzunehmen: Einkaufspreis + BSW % Aufschlag für Verdienst und Unkosten = Verkaufspreis! G. Janner (Amberg).

### An unsere verehrlichen Leser!

Wie wir bereits mehrfach angekündigt haben, sind wir gezwungen, infolge der überaus schnell fortschreitenden Geldentwertung und der dadurch bedingten, fast täglichen Erhöhung der Herstellungskosten den Bezugspreis für unsere Zeitungen 14-tägig festzusetzen.

**Für die nächsten beiden Nummern beträgt der Bezugspreis 2000 000 Mark.**

Für den Versand unter Streifband zu Inlandspporto beträgt der Preis für die gleiche Zeit **2500 000 Mark**; für den Versand unter Streifband zu Auslandspporto **3000 000 Mark**, soweit nicht in der Währung des betreffenden Landes berechnet wird.

Berlin, Leipzig, Halle, am 10. September 1923

**Die Uhrmacher-Woche**  
**Deutsche Uhrmacher-Zeitung**  
**Die Uhrmacher-Kunst**