

Von der allergrößten Wichtigkeit ist in diesem Jahre das Ereignis des Weihnachtsgeschäftes.

Wird dieses schlecht, so ist damit zu rechnen, daß wir im Uhrmachergewerbe die schärfste Krisis bekommen, weil nach dem Weihnachtsfest sehr hohe Forderungen, teilweise in Wechsels, fällig werden, die dann nicht befriedigt werden

können. Jeder einzelne hat deshalb auch im Interesse des Gesamtgewerbes die Aufgabe und Pflicht, zu seinem Teil möglichst dazu beizutragen, ein gutes Weihnachtsgeschäft zu ermöglichen. Dazu gehört auch, daß man sein Warenlager einer gründlichen Durchsicht unterzieht und man so im November und Dezember gerüstet dasteht.

Unkosten- und Verkaufspreisberechnung im Uhren-einzelhandel (II. Teil)

Von Walter Quentin, II. Vorsitzender des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher

Meine Behandlung dieser Frage in Nr. 39 hat erfreulicherweise eine Anzahl Kollegen auf den Plan gerufen. Aus den mir übermittelten Zuschriften entnehme ich das berechnete Interesse weiter Kreise an diesen Dingen. Es ist infolgedessen in mir der Gedanke erweckt worden, einen Meinungsaustausch auf diesem Gebiete herbeizuführen und einzelne Fälle ohne Namensnennung öffentlich zu Nutz und Frommen unseres Berufes zu behandeln. Notwendig ist es, mir oder der Geschäftsstelle des Zentralverbandes tatsächliches Material als Unterlagen zur Verfügung zu stellen. Der größte Vorteil würde darin bestehen, daß an der gegebenen Stelle, bei der Verbandsleitung, ähnlich wie bei der Reparaturpreisberechnung auf Grund dieser Unterlagen eine gewisse Normalpreisberechnung auch für das Verkaufsgeschäft sich schaffen ließe. Hierdurch würden wohl manchem Kollegen, der heute noch unter tatsächlicher Verkennung der Verhältnisse glaubt, als Wohltäter der Menschheit sein Auskommen zu finden, die Augen aufgehen. Es ist doch sicher eine unbestreitbare Tatsache, daß wir im Fach eine große Anzahl Existenzen haben, die sich ehrlich und redlich bemühen, ihr Auskommen zu finden, und die trotzdem nie auf einen grünen Zweig kommen. Diese suchen eben die Fehler in ihrer Geschäftsführung an einer falschen Stelle. Sie sind sich meist nicht darüber klar, daß ein verhältnismäßig geringer Kalkulationsfehler die Schuld an ihren müßlichen Verhältnissen trägt. Wenn man sich vergegenwärtigt, daß schon bei einem Warenumsatz von angenommen 10000 Mk. ein Unterschied von nur 10 % einen Mehr- oder Mindergewinn von 1000 Mk. im Jahr ausmacht, so dürfte sich ohne weiteres die Richtigkeit meiner Angaben herausstellen. Ich selbst habe in meinen Anfangsjahren überraschenderweise einmal ein Geschäftsjahr mit Unterbilanz gehabt, es war nur eine Kalkulationserhöhung von 5 % nötig, um den gewünschten Ausgleich herbeizuführen. Und so wie es mir ergangen ist, mag es manchem Kollegen auch gehen. Hat er eine geordnete Buchführung, so kann er ohne weiteres der Sache auf den Grund gehen und den Fehler erkennen. Aber wie viele gibt es, die wohl merken, daß sie immer eine gewisse Geldknappheit haben, daß es ihnen ungemein schwer fällt, ihre Rechnungen zu bezahlen, obwohl sie sich vielleicht persönlich die größten Einschränkungen auferlegen, die sich aber trotzdem keinen Rat wissen, wie sie dem Uebel abhelfen sollen.

Die heutigen Lasten sind gegenüber der Vorkriegszeit ganz enorm gestiegen, die Lebenshaltung ist wesentlich teurer, da ist es doch selbstverständlich, daß man mit den seit Großvaterszeiten üblichen Geschäftsgepflogenheiten auf-räumen muß, daß man sich umstellen muß auf die Gegenwart und Zukunft. Ein Beruf wie der des Uhrmachers, der eine sehr zeitraubende und kostspielige Ausbildung erfordert, der nie auslernt, der sich in der heutigen Zeit bei der außerordentlich kleinen und teilweise recht mangelhaften Ausführung der Armbanduhren auf eine besonders hohe Geschicklichkeitsstufe stellen muß, der darf in seiner Geschäftsführung nicht die alten handwerksmäßigen Ungeschicklichkeiten von früher beibehalten. Der bloße Selbsterhaltungs-

trieb sollte jeden einzelnen dazu zwingen, seinem Geschäft die größte Aufmerksamkeit zu widmen, um den Boden für eine auskömmliche, die Basis der Reellität aber nicht verlassende Geschäftsführung zu schaffen.

Nun wird der eine oder der andere sagen, das ist alles ganz gut und schön gesagt, aber ich muß mich doch auch nach meiner lieben Konkurrenz richten, nach meinem Kollegen, der es auch nicht besser macht. Ja, die Angst vor der Konkurrenz, die ist in unserem Fach ganz besonders zuhause. Es ist aber nicht die Angst, wir wollen das Kind einmal beim richtigen Namen nennen, es ist das mangelnde Selbstvertrauen, es ist der Umstand, daß wir uns nicht selbst zu beweisen versuchen, ob wir es überhaupt nötig haben, uns vor der Konkurrenz zu fürchten. Es spielt gar keine so wesentliche Rolle, ob der Kollege X einmal einen oder einige Wecker mehr verkauft, weil er sie 50 Pfg. billiger anbietet; der billige Preis allein macht das Geschäft nicht. Er macht es vielleicht einmal, ob der Kunde zum zweiten Mal den Laden betritt, weiß er nicht. Denn erstens besitzen Kunden, die auf solche Lockvögel hereinfliegen, die Eigenschaft, immer den angeblich billigsten Mann aufzusuchen, und wenn im nächsten Fall ein anderer scheinbar billiger ist, so laufen sie dorthin, und zweitens tritt die Hauptsache in unserem Geschäft, nämlich daß man sich das Vertrauen der Kundschaft erwirbt, bei solchen Manipulationen gewaltig in den Hintergrund. Wer ist besser daran, derjenige, der durch eine vertrauenswürdige reellere Bedienung den Kunden dauernd an sich fesselt, oder derjenige, der durch allerhand marktschreierische Kunststücke sein Geschäft immer wieder künstlich beleben muß, weil es sonst stillsteht. Diese Frage kann sich wohl jeder selbst beantworten. In der Hauptsache kommt es nur darauf an, daß man auch in Wirklichkeit ernstlich bemüht ist, seinen Kunden, sei es beim Verkauf, sei es bei der Reparatur wirklich zufriedenzustellen. Man verspreche nie zuviel, niemals mehr, als man tatsächlich halten kann, und habe dann aber auch zu sich selbst soviel Vertrauen, daß man sich sagen kann, ich habe meine Schuldigkeit voll und ganz getan. Wenn man sich in der Hauptsache mehr um diese Dinge kümmert, so ist das viel wichtiger und richtiger, als vielleicht ängstlich jeden Atemzug seines Kollegen zu belauschen und nur sorgfältig darauf bedacht zu sein, immer das nachzumachen, was irgend ein anderer Kollege unmaßgeblich uns vormacht. Man soll nach Möglichkeit gerade das Gegenteil von dem tun, was in diesem Falle der andere macht, dann scheidet einmal die Kollisionsgefahr von selbst aus und der Erfolg ist um ein Bedeutendes wahrscheinlicher. Es ist doch sicherlich ein äußerst angenehmes und beruhigendes Gefühl, wenn man jahrelang und jahrzehntelang immer und immer wieder die alten Kunden in sein Geschäft zurückkehren sieht und noch immer wieder neue dazu. Alle Geschäfte, in denen dieses Merkmal vorhanden ist, brauchen um den Fortbestand ihres Geschäfts nicht zu bangen.

Alle alten Meister, die in dieser Form ihr Geschäft nicht auf Sand gebaut haben, sollten ohne weiteres zu der Erkenntnis gelangen, daß sie es nicht nötig haben, die Mätzchen