

guter Qualitätsware zu niedrigen Preisen der Lagerware in minderer Qualität und höheren Preisen gegenüber. Die Reinigung des Lagers ist deshalb ein Gebot der Stunde.

Wird die Einfuhr vollständig freigegeben, so ist außerdem ein großes Angebot aus der Schweiz zu erwarten. In allererster Linie wird man Uhren anbieten, die für irgendein Land hergestellt und nicht abgesetzt werden konnten. Es wird sich deshalb um Uhren handeln, die auch für den deutschen Markt nicht in Frage kommen. Es muß sich jeder vor Augen halten, daß wir zehn Jahre von der Welt abgesperrt waren, und daß sich inzwischen eine vollständig neue Mode in Uhren durchgesetzt hat, von der wir bisher sehr wenig gesehen haben. Der einzelne ist deshalb nicht in der Lage, die ihm unterbreiteten Angebote bezüglich des Preises oder auch bezüglich der Verkaufsfähigkeit der Waren in bezug auf die neue Geschmacksrichtung zu beurteilen. Größte Vorsicht und Zurückhaltung ist deshalb

am Platze. Der Zentralverband wird durch die Markenuhr-G. m. b. H. in kurzer Zeit mit einer Serie ausgewählter — in bezug auf Preis und Geschmack günstiger und erstklassiger — Uhren an die Kollegenschaft herantreten. Diese Standard-Serie wird jedem einzelnen die Einstellung erleichtern. An Hand dieser Serie kann der Uhrmacher feststellen und prüfen, wie heute die Preislage von Schweizer Uhren ist, und welche geschmackliche Richtung bevorzugt wird. Wir warnen deshalb, bei Freigabe der Uhreneinfuhr Einkäufe sofort in größerem Umfange vorzunehmen. Jedes Angebot muß mit großer Zurückhaltung aufgenommen werden, bis jeder einzelne in der Lage ist, aus eigener Sachkenntnis heraus zu prüfen, was für ihn in Frage kommt, und was vorteilhaft ist. Die kommenden Monate werden für den Uhrenhandel außerordentlich schwierige sein. Ueber diese Schwierigkeiten hinwegzubringen ist erste Aufgabe unserer Markenuhr.  
W. König.

## Kalkulation

Ein Vortrag, gehalten in der Vollversammlung der Uhrmacher-Zwangsinnung des Kreises Arnberg am 25. Oktober 1924

Von Ernst Dissel (Arnberg i. W.)

Die drei Aufsätze über Unkosten- und Verkaufspreisberechnung im Uhreneinzelhandel, die Herr Walter Quentin in der UHRMACHERKUNST veröffentlichte, haben dem Verfasser und uns eine große Anzahl zustimmender Zuschriften und Anfragen eingetragen. Herr Ernst Dissel sendet uns das Manuskript eines Vortrages, den er kürzlich in der Innung Arnberg gehalten hat. Wir glauben, die beachtlichen Ausführungen unseren Lesern nicht vorenthalten zu sollen und drucken sie nachstehend ab.

Die Schriftleitung.

In unserer Innung ist schon oft das Wort geprägt worden: Rechte legen auch Pflichten auf. Was sind unsere Pflichten? Kurz ausgedrückt, die Standesehre zu wahren und nicht den Außenseiter hervorzukehren. Es gibt leider Gottes eine Kategorie von Kollegen, die man als wirtschaftliche Selbstmörder bezeichnen könnte. Nicht nur, daß solche sich selbst aufs schwerste strafen und schädigen, versuchen sie auch, durch ihr verwerfliches Verhalten solide Kollegen mit in den Abgrund zu reißen. Um solchen Auswüchsen zu begegnen, sie zu verhüten und um gleichzeitig die Tätigkeit unserer Führer anzuerkennen, wollen wir uns heute zur Beantwortung einmal die Frage vorlegen: Was bin ich mir selbst und was bin ich meinem Berufe schuldig? — Nichts mehr und nichts weniger als eine einwandfreie Kalkulation und damit eine ehrenhafte Geschäftsführung!

Ich habe mir deshalb für heute das Thema „Kalkulation“ gewählt. Unseren Verhältnissen entsprechend, nehmen wir ein mittleres Geschäft an. Um eine rechnerische Grundlage zu erfassen, genügt es, zunächst ein Einnahme- und ein Ausgabebuch zu führen. Von der allerdings eminent wichtigen Notwendigkeit einer Inventuraufstellung will ich nicht sprechen, weil ich annehme, daß jeder Kollege alle Jahre eine solche vornimmt, zum mindesten aber weiß, wie hoch sein Betriebskapital ist. Unter Betriebskapital ist zu verstehen das Warenlager mit Furnituren, die Einrichtung, Werkzeuge und Maschinen, also die Werte, die das Geschäft im ganzen präsentieren.

Im Geschäftsleben wechseln nun naturgemäß Ein- und Ausgaben. Letztere dürfen selbstverständlich nicht die Oberhand gewinnen, da ja dann eine Unterbilanz entsteht und bei solchem Fortbestand von einer Geschäftsexistenz nicht mehr die Rede sein könnte. Wir müssen also zum allerwenigsten versuchen, eine Gleichheit, ein Wagehalten, herbeizuführen. Aber auch diese Tendenz wäre unvernünftig; denn wir wollen ja vorwärtskommen und uns verbessern. Dies kann aber nur geschehen, wenn ein Reingewinn erzielt wird.

Es ist nun unumgänglich notwendig, daß der einzelne rechnerisch so gebildet ist, um sagen zu können, auf eine Mark entfallen prozentual soundso viel Unkosten. Die Kalkulation an sich ist allerdings eine individuelle. Denn wenn Kollege A. 75 % Unkosten hat, so ist damit noch lange nicht gesagt, daß Kollege B. den gleichen Unkostensatz verzeichnen mußte. Der Prozentsatz der Unkosten ist in heutiger Zeit ein ganz enormer. Unser Zentralverband hat statistisch festgestellt, daß in unserem Berufe die Unkosten zwischen 85 bis 128 % betragen. Solche Zahlen sollten uns veranlassen, zu denken und Einkehr bei sich selber zu halten.

Nehmen wir nun an, der jährliche Umsatz betrage 20000 Mk., wovon 15000 Mk. auf Warenumsatz und 5000 Mk. auf Reparaturen entfallen. Bei größeren Geschäften ist es notwendig, in der Berechnung zwischen Verkauf und Reparaturen eine gesonderte Kalkulation vorzunehmen. Bei uns kann darauf verzichtet werden, weil keine oder nur einzelne Gehilfen beschäftigt werden.

Es ist nun nötig, zu wissen:

1. Wie hoch waren die allgemeinen Unkosten,
2. wie hoch war der Einkaufspreis der verkauften Waren, sowie der Gehilfenlohn bzw. das in Ansatz gebrachte eigene Gehalt.

In der jetzigen Zeit, die immer noch nicht als stabil zu bezeichnen, vielmehr wirtschaftlichen Konjunkturverhältnissen unterworfen ist, ist es moralische Pflicht, diese Positionen einen jeden Monat zu errechnen.

Es kommen nun noch einige weitere Punkte hinzu, die als sogenannte Pauschale zu betrachten und jeden Monat mit einem gewissen Satz ebenfalls als Unkosten einzustellen sind. Es wären dies:

Zinsen für das Betriebskapital.  
Kosten der Schaufenster- und Ladeneinrichtung, ebenso der Werkzeuge. Diese Teile müssen repariert und amortisiert werden. Rechnen wir von dem gesamten Betriebskapital den mäßigen Satz von 2 %.

Entwertung des Warenlagers durch Modewechsel und Verderben der Ware 3 %.

Verluste durch faule Schuldner 1 %.

Anwalt- und Gerichtskosten 1/2 %.

Rabatte 1 %.

Gratifikationen an Angestellte 1 %.

Wenn man das alles berücksichtigt, so muß man zugeben, daß es Faktoren sind, die eingestellt und herausgewirtschaftet werden müssen, um ein Geschäft rentabel