

Auf Seite 126 ist die Funktionsweise des Mayrhofer-schen Uhrensysteins insofern unrichtig angegeben, als diese Uhren durch Vakuum aufgezogen und richtig gestellt wurden, nicht durch Kompression der Luft. Mittels Luftdruck wurden meines Wissens die Uhrensysteime von Popp in Paris betrieben.

Auf Seite 198 ist der erste Absatz verwirrend. In der dritten Zeile muß das Wort „Viertelrohr“ wohl durch „Stundenrohr“ ersetzt werden.

Auf Seite 212 ist die Abbildung, Fig. 135, einer Zügelkompensation meiner Ansicht nach falsch dargestellt. Die Brücke müßte am Unruhschenkel angebracht sein und die Durchschneidung des Reifens überbrücken. Im Text der Beschreibung ist es auch so gesagt, demnach steht die Abbildung im Widerspruch zum Wortlaut.

Im Jahre 1903 erschien im Verlag von Emil Hübner: „Die Geschichte der Zeitmeßkunst von den ältesten Zeiten bis zur Gegenwart.“ Von C. Saunier. Uebersetzt und neu bearbeitet von Gust. Speckhardt.

Im dritten Band dieses Werkes sind einige unserer deutschen Uhrenfabriken genannt. Während bei manchen die Geschichte dieser Fabriken ausführlich angegeben worden ist, werden andere gar nicht oder mit einigen Worten abgetan. So ist z. B. die Hamburg-Amerikanische Uhrenfabrik in Schramberg mit einem Satz von 8 Zeilen, die von Schlenker & Kienzle mit nur 6 Zeilen erwähnt. Die Firma Thomas Haller (Schwenningen) wird nur in Verbindung mit Gebr. Junghans genannt.

Die Firmen Thomas Ernst Haller (Schwenningen) und

Gebr. Thiel (Ruhla) sind überhaupt keiner Erwähnung wert gewesen, obwohl sie im Jahre 1903 schon eine bedeutende Fabrikation hatten. Gebr. Thiel waren im Jahre 1897 schon bei dreiviertel Million ihrer billigen Taschenuhren angelangt. Die Entwicklungsgeschichte dieser Fabrik, aus einer Metallwaren- und Kinderspielzeuguhren-Fabrikation herausgewachsen zu einer Fabrikation von Taschenuhren, ist sogar sehr interessant. Man mag zugeben, daß die Uhren anfänglich billig und schlecht waren. Das waren die Amerikaner-Wecker im Schwarzwald aber doch anfänglich auch und mußten sich erst herausmausern zu guten brauchbaren Uhren.

Der dritte Band dieses sonst sehr interessanten Werkes mutet deshalb unvollständig und tendenziös an. Das liebe Andenken, welches gewiß alle haben, die Gustav Speckhardt persönlich kannten, wird es nicht schmälern.

Nachdem ich nun auf etliche Irrtümer und Fehler in einigen Büchern aus unserer neueren Fachliteratur hingewiesen habe, komme ich noch einmal auf meine Ueberschrift: „Die Lücke in unserer Fachliteratur“ zurück.

Der Hauptzweck, den ich mit der Veröffentlichung der Irrtümer in nur einigen wenigen unserer Fachbücher verfolge, ist der, den Verfassern derjenigen Bücher, welche die Lücke ausfüllen sollen, vor Augen zu halten, wie leicht solche Fehler entstehen können und wie irreführend sie besonders auf unseren Nachwuchs im Fache wirken müssen.

Als Nebenzweck mache ich geltend, daß es wünschenswert wäre, wenn bei Neudrucken der angeführten Bücher die Fehler ausgemerzt würden.

Bley.

Vom Warenlager

(Der Schuldige — Der wunde Punkt — Lagerhaltung — Lagerstatistik — Die Preislagen — Die Gefahr des falschen Einkaufs — Im Einkauf liegt der Gewinn)

Zeiten des wirtschaftlichen Druckes zwingen den Geschäftsmann, sich über sein Unternehmen klar zu werden. Sinkt der Umsatz und bleiben die Kunden aus, so sucht er zunächst nach den Ursachen. Ich hoffe, daß unsere Kollegen nicht zu den Geschäftsleuten gehören, die die Schuld an dem schlechten Verkauf ausschließlich bei der Konkurrenz oder bei der schlechten Wirtschaftslage suchen. Wenn die Konkurrenz Schuld haben soll, so bedeutet das doch, daß man selbst nicht rührig genug ist. Die allgemeine Wirtschaftslage kann man durch Klagen nicht besser machen, schließlich hat der einzelne keinen allzu großen Einfluß darauf; das einzige, was er zur Verbesserung tun kann, ist, alle Kräfte anzuspannen und sich so selbst und damit auch der Gesamtheit zu helfen.

Der wunde Punkt des Uhren- und auch Goldwarengeschäftes ist der zu langsame Umschlag des festgelegten Kapitals. Nur sehr wenige machen sich den großen Einfluß klar, den diese langsame Bewegung des Kapitals auf die Rentabilität des Geschäfts hat. Wenn das Kapital in einem Uhrengeschäft sich jährlich einmal umsetzt, so kann man das schon als gut bezeichnen. Würde man Untersuchungen in dieser Richtung bei den Geschäften einer Stadt anstellen, so könnte man sicher die Beobachtung machen, daß sehr viele Uhrengeschäfte ihr Kapital erst in 1½ oder 2 Jahren umsetzen. Gelänge es, die Lagerdauer der Ware zu verkürzen, so würde dadurch eine ganz erhebliche Erleichterung und eine Erhöhung der Rentabilität des Uhrengeschäftes möglich sein. Alle Kräfte müssen deshalb eingesetzt werden, um dieses Ziel zu erreichen.

Der Weg dazu führt aber über eine straffe Lagerhaltung. Das Lager soll möglichst klein im Verhältnis zum Umsatz gehalten sein, eine Aufgabe, die sehr schwierig ist; eine unmögliche Aufgabe aber, wenn man beim Einkauf rein

gefühlsmäßig vorgeht, ohne sich ganz klar über den tatsächlichen Bedarf zu sein.

Ich habe vor einiger Zeit eine Rundfrage gehalten, wie einzelne Kollegen über die Kontrolle des Lagers durch eine Kartothek denken. Ich habe dabei die Fragen so gestellt, was ein Lagerbuch jedem einzelnen Kollegen sagen soll. Die Antworten sprechen sich leider nur darüber aus, ob die Einrichtung einer Kartei für das Lager praktisch sei oder ob ein Buch vorzuziehen ist. Eine wesentliche, aber nicht die alleinige Aufgabe einer Lagerbuchführung ist die Feststellung des Lagerbestandes. Das ist natürlich notwendig; viel wichtiger ist, daß mir die Lagerkontrolle sagen muß, was ich einzukaufen habe, welche Waren also für mein Geschäft gehen, und welche Waren ich nicht gebrauchen kann. Für diese Statistik dürfte eine Kartothek durchaus zweckmäßig sein, allerdings nicht in der bisher üblichen Kartenform, sondern in der Verbindung mit dem gebundenen Buch. Wie eine solche Organisation zweckmäßig ausgeführt sein kann, wird zu späterer Zeit zu sagen sein. Es kommt mir heute darauf an, den Kollegen die Wichtigkeit einer Lagerstatistik vor Augen zu führen.

Jedes Geschäft hat eine Kundschaft, die sich je nach der Lage des Geschäfts leicht charakterisieren läßt. Ein Geschäft im Arbeiterviertel wird natürlich Arbeiterkundschaft und nicht die Kundschaft von Bankdirektoren oder sonstigen Gesellschaftskreisen haben. Die Art der Ware, die geführt werden muß, ist in einem solchen Geschäft ganz anders als in einem, das mitten im Geschäftsviertel einer Großstadt liegt. Jeder weiß natürlich als Kaufmann, daß er sich auf seine Kundschaft einstellen muß. Nun wird aber von der Kundschaft heute die Ware nicht nach der Qualität, nicht nach dem Aussehen, sondern in der Hauptsache nach dem Preise gekauft. Bei den knappen Geldmitteln sagt sich