

wirken unübersichtlich und geben oft kein klares Bild, diese Linien sagen alles mit einem Blick für einen Zeitraum, der über Jahre geht. Denjenigen, der ein Geschäft kaufen will, bewahrt die Aufstellung einer solchen Tabelle, die sich in jedem Fall ermöglichen lassen muß, vor Enttäuschungen. Zeigt die eingezeichnete Linie unter Berücksichtigung der allgemeinen Wirtschaftslage eine Aufwärtsbewegung, so wird das Geschäft gut sein, wenn die Unkosten im richtigen Verhältnis zum Umsatz stehen. Eine Tabelle seit 1924, seit dem Beginn der Goldmarkrechnung, sollte sich jeder für sein Geschäft anfertigen, wertvolle Aufschlüsse werden sich daraus ergeben, und Maßnahmen werden in vielen Fällen noch rechtzeitig ergriffen werden können, um das Schlimmste zu verhüten. Derartige Tabellen dem Zentralverband von einer größeren Anzahl Geschäfte zugänglich gemacht, würden diesem für unsern Beruf wertvolle Aufschlüsse geben; auf Grund solcher Unterlagen könnte an maßgebender Stelle mehr erreicht werden, als es jetzt nach zahlenmäßigen Angaben möglich ist.

Aber auch derjenige, der solch eingehende Feststellungen nicht machen will, kann ein zuverlässiges Bild über sein Geschäft bekommen, wenn er die Geschäftsvorfälle, die Geld gebracht haben, also die Kasseposten, zählt und wöchentlich oder monatlich aufzeichnet und in eine Tabelle einträgt. Die entstehende Kurve gibt dann ebenfalls ein zuverlässiges Bild des Geschäftsganges, welches dazu noch unbeeinflusst ist durch einzelne hohe Umsatzposten (siehe Abb. 4).

Vielen wird der hier gezeigte Weg beschwerlich erscheinen, wer ihn aber einmal beschritten hat, wird weitergehen, und je länger der Zeitraum ist, der überblickt werden kann, desto größer wird der Nutzen sein, der aus diesen Tabellen gezogen werden kann.

P. L. S.

Eine Zuschrift

aus unserem Leserkreise zu der Frage der Geschäftsstatistik
Zu dem Artikel des Herrn Direktor König unter dieser Ueberschrift in Nr. 4 Stellung zu nehmen ist die Sache wert.

Statistik ist wirklich not, und zwar als Ergänzung zu der erforderlichen ordnungsmäßigen Buchführung. Die Kollegen, welche eine Statistik einrichten, werden überrascht sein, was sich aus derselben alles lernen und ersehen läßt.

Ich habe eine Statistik seit einiger Zeit eingerichtet. Zwar nicht für alle Warengruppen, das wäre mir zu weit gegangen. Auch bin ich der Meinung, daß man bei Schmuck weniger eine Zahlen- bzw. Artenübersicht betreffs des Umsatzes haben muß, als eine solche über Formen, d. h. man muß dort verstehen, sich darin schnellstens umzustellen, um der Mode Rechnung zu tragen. Ich will nicht sagen, daß selbst auch bei Modeschmuck usw. eine Statistik Gutes bringen kann. Aber jedenfalls wäre mir das zuviel geworden; ich richtete also meine Statistik ein für Taschen- und Armbanduhren, Wecker, Trauringe und . . . Bestecketauis.

Ich verwende dazu einen Loseblätter-Einband von Ashelm in Oktav-Querformat. Gegliedert habe ich (blattweise) die Uhren nach Metall- und Gangart, so daß ich etwa 22 Arten, also Seiten, ermittelte. Bei den Weckern selbstverständlich nach Art und Nummer des Fabrikanten usw. Ich verfare nun bei Wareneingängen dergestalt, daß ich in der Rubrik einen kleinen Kreis (Ring) zeichne: ○, während ich bei dem Abgang dieser Ware diesen Kreis durchstreiche: ⊘. Ich bin daher stets in der Lage, den bisherigen

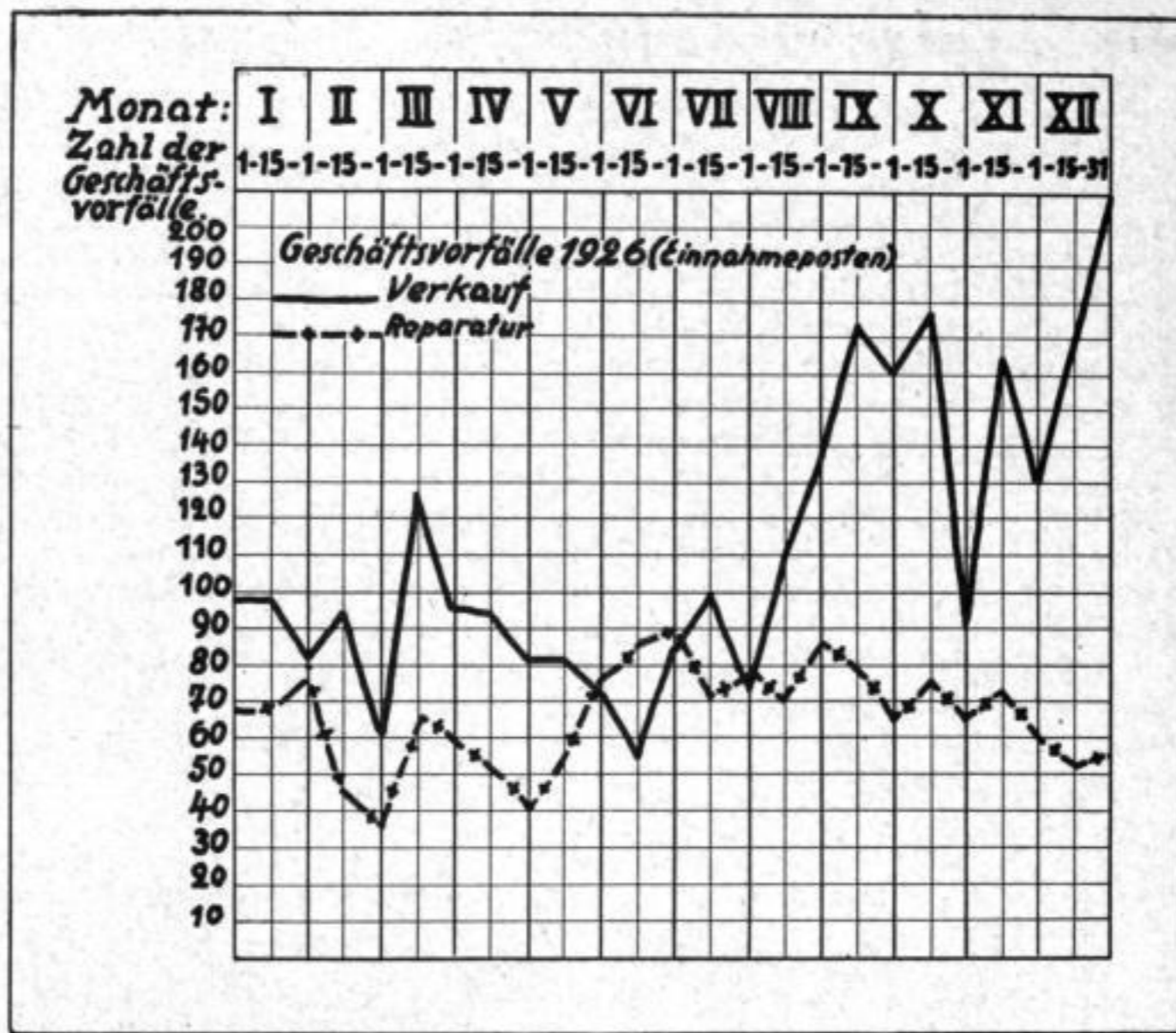


Abb. 4

Umsatz, sowie auch die vorhandene Stückzahl zu ermitteln. Nimmt man nun noch jeweils für jeden Monat und besser noch für jedes Vierteljahr eine besondere Zeile, bei gleichzeitigen Abrechnungen und Saldo vorträgen, so ist man über Umsatz, Eingang und Ausgang genauestens orientiert.

Es ist nun wirklich interessant, wie man schon nach kurzer Zeit feststellen kann, wie der Umsatz der einzelnen Gruppen und Preislagen verschieden ist, verschieden in einem Ausmaß, daß man es vordem kaum für möglich hielt. Man kann seine Dispositionen stets und jeweils von Vierteljahr zu Vierteljahr anders gestalten, man kauft nicht Unnötiges, man kauft gut absatzfähige Waren gleich in richtigen Quantitäten und kann Vorteile erzielen. Man kann seine Firmenwecker zur Zeit bestellen, daß sie pünktlich eintreffen. Man ist erstaunt, zu sehen, daß gewisse Trauringgrößen viel gangbarer sind als andere, und man kommt nicht in die Verlegenheit, wenn man ein bestimmtes Bestecketaui benötigt, daß es nicht am Lager sei.

Man kann ferner Studien dahingehend machen, wie sich der Umsatz bei Armbanduhren bezüglich Zugband und Moireeband im letzten Jahr verschoben hat und so vieles andere mehr. Also, heran an die kleine Areit, Kollegen, es wird keinen reuen und gute Früchte tragen!

Und welche angenehme Aussicht uns Herr Kollege König eröffnet, später durch Statistikvergleiche usw. sein Geschäft einer ständigen Kontrolle zu unterstellen. Es wäre dies in der Tat etwas ganz besonders Lobenswertes und Schönes. Zu wünschen wäre, daß durch kräftige Unterstützung der Kollegen dieser Gedanke recht bald Verwirklichung erfahren würde.

M. A. C.



BRIEF-ADR C.FILIUS-BERLIN C19 * TELEGRAMM-ADR UHRENLAGER-BERLIN
Ob Taschenuhr .: Ob Armbanduhr .: Von Filius nur!

