

Auch versuche man, wie es ist, wenn man die Markise schon herunterläßt und das Schaufenster noch im tiefsten Schatten liegt. Sicher ist die Blendung der gegenüberliegenden Straßenseite erheblich abgeschwächt.

Der Herbst kann eine Aufbesserung der Lage im Uhrmachergewerbe bringen, wenn wir alle selbst daran arbeiten. Die neue Weckerauslage soll das Mittel dazu sein. (I/966)

## Unkosten und Lagerumschlag in Warenhäusern

In den nachfolgenden Übersichten werden die neuesten Ergebnisse der vom Institut für Konjunkturforschung in Zusammenarbeit mit dem Verband Deutscher Waren- und Kaufhäuser durchgeführten Erhebung über Unkosten und Lagerumschlag in deutschen Warenhäusern im Jahre 1928 mitgeteilt. Vgl. hierzu auch UHRMACHERKUNST 1929, Nr. 2, S. 24. (I/969)

### Umschlagshäufigkeit des Warenbestandes<sup>1)</sup> im Jahre 1928.

Zahl der Warenhäuser, die eine Umschlagshäufigkeit melden von:				
weniger als 4	4 bis 4,9	5 bis 5,9	6 bis 6,9	7 und mehr
7	13	12	12	6

1) Bei der Berechnung ist der Umsatz zum Verkaufswert, der Warenbestand zum Bilanzwert am Ende des Jahres eingesetzt worden. (Das gibt natürlich ein falsches, und zwar günstigeres Bild. Der Lagerwert muß zu Verkaufspreisen eingesetzt werden, wenn er mit dem Umsatz [also Verkauf] verglichen wird! Die Schrift.)

### Unkosten in Prozent des Umsatzes<sup>1)</sup>.

Unkostenart	1927				1928						
	Betriebsgröße <sup>2)</sup>			Gesamt-durchschnitt	Betriebsgröße <sup>2)</sup>						
	I (11 Betriebe)	II (9 Betriebe)	III (7 Betriebe)		I (32 Betriebe)		II (16 Betriebe)		III (7 Betriebe)		Gesamt-durchschnitt
	Durchschnitt	Durchschnitt	Durchschnitt		Durchschnitt	Streuung von .. bis ..	Durchschnitt	Streuung von .. bis ..	Durchschnitt	Streuung von .. bis ..	
Gehälter, Löhne <sup>3)</sup> . . . . .	11,1	10,3	10,5	10,7	11,4	9,4—13,4	11,8	9,8—15,3	10,7	8,9—11,9	11,4
Miete, Mietwert . . . . .	2,2	2,2	2,6	2,3	3,0	1,4—4,9	2,9	2,0—5,5	2,8	2,1—3,9	2,9
Heizung, Beleuchtung, Kraft . . . . .	0,6	0,8	0,7	0,7	0,8	0,3—1,8	0,7	0,3—1,3	0,5	0,3—0,9	0,7
Reklame . . . . .	2,1	2,2	2,0	2,1	2,3	1,3—4,1	2,4	1,5—3,7	2,1	1,8—2,3	2,3
Steuern und Versicherung <sup>4)</sup> . . . . .	2,6	2,5	2,4	2,4	2,1	1,1—3,4	1,9	1,1—2,3	2,2	1,9—2,5	2,1
Reisespesen . . . . .	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,1—0,8	0,3	0,2—0,7	0,3	0,1—0,4	0,3
Verschiedene Unkosten . . . . .	2,6	3,2	3,1	3,0	3,5	2,5—5,9	3,9	3,2—4,9	3,5	2,8—4,0	3,8
<b>Gesamtunkosten<sup>5)</sup></b>	<b>21,6</b>	<b>21,5</b>	<b>21,6</b>	<b>21,5</b>	<b>23,5</b>		<b>23,9</b>		<b>22,1</b>		<b>23,5</b>

1) Gesamtumsatz der 55 berichtenden Betriebe im Jahr 1928 rund 400 Mill. RM.

2) Betriebsgröße: I Umsatz bis 6 Mill. RM. II Umsatz von 6—15 Mill. RM. III Umsatz über 15 Mill. RM.

3) Einschließlich Sozialversicherung.

4) Ohne Einkommen-, Körperschaft- und Grundsteuern.

5) Ohne Kapitalzinsen und Unternehmerlohn.

## Nur kein Neid — — —!

Sei nicht neidisch und mißgönzlich, wenn es A. besser geht als Dir. Sei nicht neidisch, wenn B. mehr verkauft als Du. Sei nicht neidisch, wenn C. mehr Gehalt bekommt als Du!

Neid ist kleinlich und geschmacklos, deshalb Deiner unwürdig. Neid hemmt Dich, zieht Dich hinab, verbittert, ist negativ und ändert zudem nichts an der Tatsache. Laß keine Neidgefühle aufkommen.

Wenn andere mehr verkaufen, mehr erreichen, mehr

verdienen, so leg' Dich mit doppeltem Eifer ins Zeug. Lerne aus ihren Erfolgen. Suche die Ursachen zu erkennen. Sei dabei ehrlich gegen Dich selbst. Und dann: Ihnen nach!

**Nur kein Neid — — —!**

(Entnommen aus der sehr lesenswerten Zeitschrift „Verkaufspraxis“, Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart. Die Monatszeitschrift bringt in jedem Heft eine Reihe wertvoller Anregungen für den Kaufmann.) (I/970)

## Die Rechtsabteilung

Bearbeitet vom Verbandssyndikus Assessor Heßler

### Was versteht man unter einem Gefälligkeitswechsel?

Das Wesen des Gefälligkeitswechsels besteht darin, daß die dem Wechselzeichner aus seiner Unterschrift entstandene Verbindlichkeit des rechtlichen Grundes entbehrt. Der Wechsel wird also nicht im Hinblick auf ein der Wechselhingabe zugrunde liegendes Kausalgeschäft, beispielsweise eine Kaufpreisschuld, unterzeichnet, vielmehr wird die Unterschrift lediglich zu dem Zwecke gegeben, um dem anderen Teil dadurch Kredit zu verschaffen. Dieser andere übernimmt dabei ausdrücklich oder stillschweigend die Verpflichtung, den Wechsel selbst einzulösen, indem er entweder dem Wechselzeichner bis zum Verfall Deckung gewährt oder den Wechsel zur Verfallzeit selbst einlöst. Sehr häufig ist namentlich das Gefälligkeitsakzept. Wird dem Akzeptanten der Gefälligkeitswechsel zur Zahlung vorgelegt, so kann er diese

nicht mit der Begründung verweigern, daß er sein Akzept nur aus bloßer Gefälligkeit gegeben habe. Er kann diese Einrede selbst dann nicht geltend machen, wenn der Dritte bei Erwerb des Wechsels gewußt hat, daß es sich um einen Gefälligkeitswechsel handelt. Denn es ist ja gerade der Sinn und der Zweck der Gefälligkeit, daß man Dritten gegenüber eine bindende Wechselverpflichtung zur Erhöhung des Kredits eines anderen eingehen will. Deshalb nochmals: „Hände weg von Gefälligkeitswechseln!“

### Welche Bedeutung hat der Protest eines Wechsels mangels Zahlung?

Die Aufnahme eines Protestes mangels Zahlung ist dazu erforderlich, damit der Inhaber des Wechsels seine Rückgriffsrechte gegen die sonstigen aus dem Wechsel