

Es erscheint mir nicht unangebracht, auch einen Blick auf die einschlägigen Verhältnisse bei anderen, allerdings weniger edlen und künstlerischen Handwerksgruppen, wie Flaschner, Elektro-, Gas- und Wasserinstallateure, zu werfen, die für eine Gehilfenstunde 2,50 RM und mehr berechnen (Wegzeit natürlich eingerechnet). Ich bin der Überzeugung, daß auch der Uhrmacher wie die ganze übrige Kundschaft solche Preise schon wortlos gezahlt hat, weil es einfach soviel kostet. Ich zweifle aber, ob er die sehr angebrachte Parallele zu seiner eigenen Arbeitsleistung und deren Verrechnung gezogen hat. Ich bin weiterhin der Überzeugung, daß diese Berufe in keinem Fall mit 10–15 % Unkosten und auch nicht mit 15 % Verdienst für den Meister rechnen, aber noch viel weniger, daß sie beim Finanzamt bis zu 60 % vom Umsatz Steuer zahlen. Ebenso wenig haben sie mit einem Widerstand des Publikums zu rechnen, weil jeder weiß, unter einem gewissen Saß wird er es nirgends bekommen. In gleicher Weise müßte sich doch auch beim Uhrmacher eine vielleicht allmählich durchzuführende Steigerung ermöglichen lassen, damit die Preise allgemein auf jenen Stand kommen, der einer kaufmännischen Berechnung und einem auskömmlichen Verdienst entspricht.

Um dieses Ziel zu erreichen, ist es vor allem notwendig, daß jeder schreibt und rechnet, sei es zunächst auch nur, um ihm die Augen darüber zu öffnen, wie es nun eigentlich mit dem Reinverdienst steht. Sind wir einmal so weit, dann bin ich sicher, daß mein Vorschlag von selber durchgeführt wird; denn gerade die kleineren Geschäfte, die am ehesten glauben, ohne dieses genaue Rechnen durchzukommen, werden erkennen, daß sie bis jetzt bestenfalls Selbstkostenpreise gerechnet haben.

Manche werden nun einwenden, sie schrieben schon längst auf und seien deshalb auch nicht weitergekommen. Es kommt eben nicht darauf an, lediglich die Einnahmen und Ausgaben in einer Summe zu verbuchen, sondern es muß möglichst reich unterteilt werden. Erst dann lassen sich aus den Zahlen sichere Schlüsse ziehen. Auszuscheiden sind vor allem die Verkäufe und Reparaturen, die Löhne, der Eigenverbrauch, der Umsatz an Uhren, Goldwaren und Optik, besonders aber die Unkosten für Verkauf und Reparatur. Eine Ausscheidung am Ende des Jahres oder schon des Monats ist eine derartig zeitraubende Arbeit, daß wohl der Mut vergeht, außerdem ist es einfach unmöglich, daraus unbedingt zuverlässige Unterlagen zu gewinnen: Im großen und ganzen kommt es immer wieder auf Schätzen hinaus, d. h. auf Unklarheit und Schaden.

Einer der wesentlichsten Punkte ist hierbei stets die Feststellung der Unkosten, deren schwankende Ziffer das Bild am meisten verwischt. Ich möchte sie direkt als die Lücke bezeichnen, durch welche für die Mehrzahl aller Uhrmacher der Großteil des Reinverdienstes hinausschwimmt, eben weil sie immer wieder unterschätzt werden. Ganz vorzüglich finde ich deshalb den Vorschlag des Zentralverbandes, die Unkosten nach bestimmter Gliederung zu berechnen, wodurch eine Vergleichsmöglichkeit der einzelnen Gruppen und eine bessere Kontrolle gegeben ist.

Ich möchte den Vorschlag machen, daß der Zentralverband Sonderdrucke für die Unkostenaufstellung herausgibt. Der Uhrmacherschaft möchte ich dringend raten, wenigstens ein Jahr lang entsprechend dieser Anlage alles genau aufzuzeichnen, um endlich hier zuverlässiges Material zu erhalten. Erst dann wird es möglich sein, in diesem wichtigen Punkte einen Schritt vorwärtszukommen, auch den Finanzämtern gegenüber, die solche Zahlen anerkennen müssen und anerkennen werden.

Muster einer Unkosten-Aufstellung für Uhrmacher.

	Verkauf		Reparatur	
	RM.	Pl.	RM.	Pl.
<b>1. Raum- und Sicherungskosten.</b>				
Miete . . . . .				
Licht . . . . .				
Kraft . . . . .				
Heizung . . . . .				
Reinigung . . . . .				
Laufende Instandhaltung . . . . .				
Prämien für Waren- und Geschäftsversicherung (Einbruch, Feuer usw.) . . . . .				
Bewachungskosten (Wachhund, Wächter) . . . . .				
<b>2. Personalkosten.</b>				
Gehälter . . . . .				
Löhne für Laden . . . . .				
Verkaufshilfspersonal (Boten, Lageristen) . . . . .				
Büropersonal . . . . .				
Bücherrevisor . . . . .				
Schaufensterdekorateur . . . . .				
Geschäftsführer . . . . .				
Sozialabgaben (1/3 Kranken-, 1/2 Invaliden-, 1/2 Angestellten-, 1/2 Arbeitslosenversicherung) . . . . .				
<b>3. Steuern und Abgaben</b>				
Reichssteuern (Umsatzsteuern und Industriebelastung) . . . . .				
Gewerbsteuer . . . . .				
Landes- und Gemeindesteuer . . . . .				
Beiträge zur Handwerkskammer . . . . .				
Berufsschulbeiträge . . . . .				
Berufsgenossenschaft . . . . .				
<b>4. Reklamekosten.</b>				
Inserate . . . . .				
Werbebriefe . . . . .				
Kataloge . . . . .				
Prospekte . . . . .				
Handzettel . . . . .				
Lichtspielhaus . . . . .				
Schaufensterbedarf . . . . .				
<b>5. Zinsen.</b>				
(Eigene, auch für Betriebskapital, nur für Kalkulation) . . . . .				
Fremdes Kapital . . . . .				
Verzugszinsen an Lieferanten . . . . .				
Kosten für Kundenkredit . . . . .				
<b>6. Verwaltungskosten.</b>				
Porti und Fernsprecher . . . . .				
Büromaterial . . . . .				
Verpackungsmaterial . . . . .				
Einkaufskosten (Reisen, Einkaufsverbände) . . . . .				
Sachkosten für Zubringerdienst zum Kunden . . . . .				
Verbands- und Vereinsbeiträge . . . . .				
Reisen zu Tagungen . . . . .				
Fachbücher und Fachzeitungen . . . . .				
Wohlfahrt . . . . .				
Spenden . . . . .				
Repräsentationskosten . . . . .				
Gerichts- und Anwaltskosten . . . . .				
Kleine Spesen und sonstiges . . . . .				
<b>7. Werkstattkosten.</b>				
Löhne (Lehrling) . . . . .				
Dußzeug . . . . .				
Kleine Werkzeuge (Bürsten, Reibahlen usw.) . . . . .				
(Furnituren zu Lager) . . . . .				
<b>8. Verluste.</b>				
Diebstahl und Einbruch . . . . .				
Bruch . . . . .				
Verdorbene u. zurückgesetzte Waren . . . . .				
Garantieleistung . . . . .				
<b>Summe:</b>				