

Die Uhrmacher sollten sich endlich dazu aufschwingen, genau wie die Warenhäuser usw. zum Frühjahr Inventurausverkäufe zu veranstalten. Es wird sich lohnen!“

Der Vorsigende eines Unterverbandes unterstreicht ebenfalls die Meinung von Frau Listmann, man solle durch eine höhere Kalkulation und damit durch eine höhere Verdienstspanne sich in den Stand setzen, die schwer verkäuflichen Waren herunterzuzeichnen. Die Schwierigkeit, um nicht zu sagen Unmöglichkeit der Ausführung dieses Vorschlages sieht er nicht so sehr in den sachlichen Verhältnissen, sondern in der mangelhaften kaufmännischen Schulung und der Uneinigkeit der Kollegen, wenn es gelle, durch Einmütigkeit eine als wirksam erkannte Maßnahme geschlossen durchzuführen.

„Die Anregung und der Inhalt des Artikels von Frau Listmann deckt sich ziemlich mit den von mir schon immer erhobenen Forderungen auf eine höhere Kalkulation, unter Berücksichtigung sämtlicher Unkosten und Abschreibungen – also nicht nur derjenigen, die im Ausgabebuch stehen.

Ist eine höhere Verdienstspanne gegeben, so ist es dann auch leichter, die Waren der letzten Saison oder der bereits abfallenden Modelinie herunterzuzeichnen.

Ohne weiteres muß zugegeben werden, daß der Vorschlag von Frau Listmann sehr beachtenswert ist, daß er die ganze Frage einmal von einer anderen Seite aufrollt. Wie oft ist von uns aus schon auf die Kalkulationsgrundlagen der Konfektion hingewiesen worden!

Eine andere Frage ist natürlich die: kann sich eine solche höhere Kalkulation heute und überhaupt durchsetzen? Ich nenne das Kind gleich beim richtigen Namen und sage „höhere Kalkulation“, denn es dürfte ja kaum Waren in unserer Branche geben, die nicht das Risiko der Mode in sich tragen. Sind es wirklich einige, so sind dafür sicher andere Umstände maßgebend, die auch dort eine höhere Kalkulation angebracht erscheinen lassen. Bei der Uhr ist es das heute sehr wichtige Moment der Garantie bei Armbanduhren und auch ein größeres Modorisiko bei Taschenuhren als früher! Selbst bei Bestecken scheint mir zu einem gewissen, wenn auch geringen Teil, ein Modorisiko vorzuliegen.

Also diese erforderliche – ja sogar dringend erforderliche – höhere Kalkulation dürfte aber in der heutigen Zeit insbesondere kaum durchführbar sein. Nicht etwa allein aus dem Grunde, daß heute vom Publikum alles viel schärfer unter die Lupe genommen wird bezüglich des Preises, sondern in der Hauptsache wegen der Einstellung und mangelnder kaufmännischer Schulung der Kollegen!

Entweder herrscht in einem Ort schon eine derartige Preisschleuderei, daß schon gar nicht mehr ein normaler Preis erzielt wird, also kein leidlicher Preis genannt und verlangt werden kann, oder es ist so (wie bei uns), daß die ganze Kollegenschaft gewissermaßen auf dem Pulverfaß sitzt und keiner sich getraut, mal aus der Reihe zu tanzen; daß aber einem gleich das Gericht gemacht wird, wenn man einmal Ladenhüter wirklich preiswerter anbietet.

Also trotz des strammen Zusammenhaltes, wie bei uns, sind doch schon wieder Argumente geltend zu machen, die dem Sinn der Anregung von Frau Listmann widersprechen. Es ist den Leuten einfach nicht beizubringen, daß der Selbsterhaltungstrieb es hin und wieder einmal verlangt, daß man die Ladenhüter hinauswirft (wie damals die eckige Standuhr und ähnliches).

Doch vielleicht wäre das noch nicht das schlimmste, denn wenn man den Kollegen klarmachen könnte, daß dies ja eben der Zweck der Übung schon und durch die höhere Kalkulation bedingt ist, so wird sich dann immer

wieder ein Streit entfachen: wann kann dieser oder jener Gegenstand heruntergesetzt werden – also gewissermaßen, wann kann er als angehender Ladenhüter behandelt werden.

Wenn dieser Umstand auch nicht bei billigen Doubletten groß in Erscheinung treten dürfte (obwohl es da auch gewisse Artikel gibt, die ein jeder Kollege führte und die gut gegangen sind, plötzlich aber abgelaufen sind, und die nun vom Publikum unweigerlich auf Mark und Pfennig verglichen werden können) so trift es aber meines Erachtens stark bei besseren Stücken in Erscheinung, die wie ein Ei dem anderen gleichen.

Ich wünschte nur, wir wären erst einmal so weit in der kaufmännischen Erziehung unserer Kollegen, in der Erziehung zum kaufmännischen Denken und kollegialen, loyalen Empfinden, wie es andere sind, z. B. in der Konfektionsbranche.

Man könnte ja schließlich sagen: dazu bedarf es keiner allgemein verankerten Gepflogenheit einer höheren Kalkulation, vielmehr sollte man es den einsichtigen Kollegen einfach anheimstellen und zusehen, ob dann die weniger fortschrittlichen und weniger kollegialen Kollegen nicht einfach mitmachen werden. Das ist aber auch eine zweischneidige Angelegenheit, wie ja Frau Listmann selbst schon sagt: Es kommt etwas Neues ins Lager und schon wird es in jedem Geschäft (oder wenigstens einigen) zu einem allzu niedrigen Preise offeriert. Ich glaube nicht, daß selbst die „Willigen“ auf die Dauer durchhalten werden, d. h., daß sie diese höhere Kalkulation gerade für Neuheiten anwenden.

So sehr ich also für die Kalkulationsweise der Frau Listmann eintrete, so schwierig sehe ich auch die Verwirklichung dieses Zieles.

Ich glaube, das Beispiel mit den Besteckpreisen (seien es silberne und seien es die mit dem „enormen“ Bruttoaufschlag von 50 % kalkulierten Alpakabestecke) lehrte uns in letzter Zeit die betäubliche Schwäche der Kollegen untereinander, aber auch die Machtlosigkeit der Verbände auf der anderen Seite, solchen Schleudereien wirksamer zu begegnen. (Das soll natürlich keine Kritik am Zentralverband sein – die liegt mir bei dieser Frage fern –, lediglich die Feststellung der Tatsache, die ja auf wirtschaftlichen Ursachen begründet ist.)

Vielleicht ist aber eins möglich, nämlich zu versuchen, durch Rundschreiben an die Innungen immer und immer wieder auf diese Notwendigkeit hinzuweisen und um Bericht zu ersuchen, wieweit dem entsprochen werden konnte.“

Ein Kollege aus einer kleineren Stadt Bayerns teilt hinsichtlich der Haltung der Kollegenschaft in solchen Fragen dieselben Bedenken. Er handhabt die von Frau Listmann vorgeschlagene Art der Kalkulation schon seit längerem, mußte sich aber gefallen lassen, daß ihm die Konkurrenz schon öfters einen Strich durch die (sonst stimmende) Rechnung machte.

„Der Kalkulationsvorschlag der Frau Listmann, der beim älteren erfahrenen Geschäftskollegen schon lange Geltung hat, kann wohl von jedem verwirklicht werden, sofern die liebe Konkurrenz am Platze oder in der größeren Nachbarstadt nicht anders denkt. Ich handhabe die Kalkulation, seit ich selbständig bin, schon immer so, daß ich neu herauskommende ausgesprochene Modeartikel mit BSS und mehr Prozent Aufschlag auszeichne, um dann allmählich die Preise herabzusetzen. Auf diese Weise hat man bei den ersten Stücken so viel Überverdienst, daß man die letzten Stücke bei abflauer Mode mit Verlust absetzen kann. Doch hier hat die mehr oder weniger einsichtige und anständige Konkurrenz auch mitzureden. Denn wenn diese z. B. die Behangkolliers, die heute in