

so wird man ermessen können, wie wichtig für den Uhrmacher gerade die Beobachtung des Lagers ist, in dem sehr viel Kapital angelegt ist.

Dieses Kapitalrisiko ist besonders groß in Zeiten sinkender Konjunktur und rückläufiger Preisbewegung. Die Entwicklung der Edelmetallpreise in den letzten Jahren wird sicher in vielen Geschäften zu erheblichen Verlusten am Warenlager infolge der eingetretenen Preisänderungen geführt haben. Eine Prüfung der Lagerbestände wird in vielen Fällen ergeben, daß eine Reihe von Stücken bereits zwei und noch mehr Jahre lagern. Je länger die Ware lagert, desto höhere Kosten entstehen, weil Kapital gebunden wird, das wieder verzinst werden muß. In dieser Richtung werden sich vor allem die Maßnahmen bewegen müssen, die eine Kostenanpassung an das verkleinerte Umsatzvolumen herbeiführen können. Deshalb ist das Lagerproblem in wenigen Handelszweigen so wichtig wie im Einzelhandel mit Uhren, Gold- und Silberwaren¹⁾.

Die Kosten ohne Abschreibungen auf den Gesamtumsatz bezogen betragen 1932 52,9 %! Damit ist ein Kostenniveau erreicht, das auf lange Sicht gesehen bei einer Handelspanne von 40 bis 50 %, wie die monatlichen Erhebungen ergeben haben, nicht fragbar ist. Wenn es auch gelang, die Kosten in ihrer absoluten Höhe gegenüber dem Vorjahr um fast 15 % zu senken, so reicht diese Senkung bei weitem nicht aus, um eine Anpassung an die Umsatzschrumpfung zu erzielen. Als Folge sehen wir eine weitere Erhöhung des prozentualen Kostensaßes. Im Jahre 1931 betragen die Gesamtkosten 44,5 % vom Umsatz, im Jahre 1932 stiegen sie auf 52,9 % vom Umsatz, d. h. über die Hälfte des Erlöses wird von den Kosten beansprucht. Rechnet man noch die Abschreibungen auf die Geschäftseinrichtungen und Außenstände sowie Zinsen auf das eigene Kapital, so wird der Kostensaß nur wenig unter 60 % liegen.

Diese Verschärfung des Kostendruckes wird bei der Mehrzahl der Betriebe dazu geführt haben, daß gerade die tatsächlich entstandenen Kosten gedeckt werden können. In den wenigsten Fällen wird es im Jahre 1932 noch möglich gewesen sein, die Abschreibungen zu verdienen. Der kalkulierte Unternehmerlohn dürfte nur noch bei einigen Betrieben erübrigt worden sein. Auf eine Verzinsung des eigenen Kapitals wird unter diesen Umständen vollkommen verzichtet werden müssen, zumal wenn man berücksichtigt, daß es sich hier um erhebliche Beträge handeln wird, da das umfangreiche Lager bei der Mehrzahl der Betriebe durch eigenes Kapital finanziert sein dürfte. Rechnet man rein schematisch, daß im Durchschnitt der Lagerwert 110 % vom Jahresumsatz beträgt und 80 % des Lagers durch eigene Mittel finanziert werden — 20 % des Lagers wird durch Lieferantenkredite finanziert —, so ergibt sich bei einem Zinsfuß von 6 %

1) Darauf haben wir seit Jahren hingewiesen, leider nicht mit dem Erfolg, den wir uns wünschten. Jeder Leser sei nochmals auf den wichtigen Vortrag über die Lagerwirtschaft hingewiesen, den Verbandsdirektor König auf der Reichstagung Münster 1930 gehalten hat. Sonderdrucke stellen wir gern zur Verfügung!
Die Schriftleitung.

ein Zinsaufwand für das eigene Kapital von 5,5 % vom Umsatz.

Ferner muß noch in Rechnung gestellt werden, daß im Jahre 1932 erhebliche Wertverluste bei den Lagerbeständen erfolgt sind, die im einzelnen zwischen 2 und 11 % vom Umsatz schwanken¹⁾. Unter Berücksichtigung aller dieser Faktoren muß man zu dem Ergebnis kommen, daß im Durchschnitt das Uhrmachergewerbe im Jahre 1932 weitgehend die eigenen Kapitalreserven hat angreifen müssen, sofern nicht andere Einkommensquellen zur Verfügung standen.

Über die Höhe der Lieferantenschulden am Ende der Jahre 1931 und 1932 standen die Angaben von 41 Betrieben zur Verfügung. Zwei Firmen haben die Fragen über die Verschuldung durchgestrichen. Es konnte nicht festgestellt werden, ob diese Firmen über ihre Verschuldung keine Angaben zu machen wünschten oder ob sie am Ende des Jahres 1932 keine Schulden bei Lieferanten hatten.

Von den berichtenden 39 Firmen hatten drei am Stichtag überhaupt keine Lieferantenschulden. Fünf Firmen hatten zwar am 31. Dezember 1932 Schulden bei Lieferanten, jedoch in sehr geringen Beträgen, die sich zweifellos aus der technisch erforderlichen Frist zwischen Wareneingang und Bezahlung der Rechnung erklären lassen. Diese fünf Betriebe, die nur Lieferantenschulden in Höhe von weniger als 3 % vom Umsatz im Jahre 1932 hatten, wurden zu den Betrieben gerechnet, die am 31. Dezember 1932 keine Lieferantenkredite in Anspruch genommen haben. Mithin sind 21 % der Betriebe, die über ihre Verschuldung an ihre Lieferanten berichtet haben, als schuldenfrei anzusprechen.

Die durchschnittliche Höhe der Lieferantenschulden betrug im Durchschnitt der 31 Betriebe 17 % vom Verkaufsumsatz und 20 % vom Lagerwert Ende 1932. Damit würde im Durchschnitt der Lieferant ein Fünftel des Warenlagers eines Uhrmachers finanzieren. Bei einer Lagerdauer von durchschnittlich 1 1/2 Jahren ergibt sich, daß im Durchschnitt der Uhrmacher bei seinem Lieferanten ein Ziel von 3 bis 4 Monaten in Anspruch nimmt.

Das Eine zeigen die Zahlen deutlich, daß im Einzelhandel mit Uhren, Gold- und Silberwaren infolge der außerordentlich hohen Kapitalbindung in den Lagerbeständen dem Lieferantenkredit als Finanzierungsquelle bei weitem nicht die gleiche Rolle zufällt wie in Handelszweigen mit schnellem Lagerumschlag, in denen nicht selten das gesamte Warenlager — gelegentlich selbst Teilzahlungsverkäufe an die Kundschaft — aus dem Lieferantenkredit finanziert werden können.

Neun von insgesamt 31 berichtenden Firmen wiesen neben ungedeckten Lieferantenkrediten noch Wechselschulden für Warenlieferungen aus. Es zeigt sich also, daß im Einzelhandel mit Uhren, Gold- und Silberwaren der Wechsel als Kreditinstrument im Zahlungsverkehr mit seinen Lieferanten eine nicht überragende Bedeutung hat.

1) Diese Wertverluste werden sich tatsächlich als viel höher herausstellen, da nach unseren Beobachtungen die Veralterung der Waren nicht genügend bei den Abschreibungen berücksichtigt wird.
Die Schriftleitung.

Kundendienst durch Reparaturenversicherung

Der Zentralverband ist seit Jahren bestrebt, Versicherungseinrichtungen zu schaffen, die genau auf das Bedürfnis seiner Mitglieder zugeschnitten sind, und diese in möglichst einfacher und klarer Form zu bieten. Er hat daher im Zusammenwirken mit seiner Vertragsgesellschaft, der Mannheimer Versicherungsgesellschaft, Mann-

heim, die sogenannte „Reparaturen-Police“ geschaffen. Diese Police schützt alle Waren, die der Obhut des Uhrmachers anvertraut sind, aber fremdes Eigentum sind. Dies sind außer den Reparaturen auch Waren, Materialien, Steine usw., die ihm zum Verkauf, zum Taxieren, zur Neuanfertigung und sonstigen Bearbeitung übergeben sind.