

**Druckerei-Gewinn- und Verlust-Rechnung.**

	Aufwand	Ertrag
Druckerei-Rohertrag		117 237,52
Löhne	59 438,95	
Papiere	8 501,12	
Betriebsstoffe	6 066,60	
Unkosten	3 246,83	
Reparaturen	4 456,90	
Licht und Kraft	4 945,71	
Versicherungsbeiträge	1 535,97	
Druckereireklame	255,10	
Abschreibungen	14 494,64	
Generalunkosten (Anteil)	7 348,55	
Gehälter (Anteil)	9 743,30	
Zinsen (Anteil)	5 654,76	
Übergangsposten (Anteil)	2 300,—	350,—
Verlust der Druckereiabteilung		10 400,91
	<u>M 127 988,43</u>	<u>M 127 988,43</u>

**Verlags-Gewinn- und Verlust-Rechnung.**

	Aufwand	Ertrag
Verlags-Verkaufsgewinn		11 572,37
Zeitschriftüberschuss		3 193,31
Sortimentsgewinn		72,30
Betriebskosten	1 125,31	
Unkosten	748,23	
Gehälter	2 850,50	
Generalunkosten (Anteil)	3 674,27	
Zinsen (Anteil)	2 827,38	
Lichtverbrauch (Anteil)	875,—	
Übergangsposten (Anteil)	380,—	
Gewinn der Verlagsabteilung	2 357,29	
	<u>M 14 837,98</u>	<u>M 14 837,98</u>

Während die Druckerei-Abteilung hiernach einen Verlust von **M 10 400,91** aufweist, zeigt die Verlags-Abteilung einen Gewinn von **2 357,29**

Es ergibt sich hiernach der Verlustsaldo, den die Bilanz zeigt, von **M 8 043,62**

Wenn auch diese für jede Geschäftsabteilung aufgestellte Erfolgsrechnung das Ergebnis wegen der Schwierigkeiten der Verteilung der allgemeinen Unkosten nicht bis auf den Pfennig richtig angeben kann, so geben beide Rechnungen doch mindestens ein annähernd zutreffendes Bild.

Das Ergebnis dieser Erfolgsrechnung ist natürlich nicht gerade als besonders erfreulich zu bezeichnen. Aber gerade dieser Verlust, der durch die nach dem siebenten Geschäftsmonat aufgestellte Zwischenbilanz festgestellt worden ist, ist ein Warnungszeichen und dadurch von großem Wert; denn die Geschäftsleitung weiß, wie das Geschäft augenblicklich steht und kann Maßnahmen treffen, um eine Besserung der Verhältnisse zu erzielen. Es würde dies sicher nicht in dem Maße geschehen, wenn diese Erfolgsrechnung unterblieben und erst nach Ablauf des Geschäftsjahres das Geschäftsergebnis ermittelt worden wäre.

Im nachfolgenden Teil soll die monatliche Erfolgsrechnung im Sortiment

besprochen werden. Um ohne jedesmalige Lageraufnahme einen Überblick über den monatlichen Geschäftserfolg zu gewinnen, wird das Warenkonto in zwei Teile zerlegt: 1. das Waren- oder Lager-Konto und 2. das Absatz- oder Verkauf-Konto.

**Das Waren-Konto**

wird belastet: für alle Wareneinkäufe (Bezug in fester Rechnung und in Kommission).

wird erkannt: 1. für die an die Verkaufsabteilung abgegebenen Waren (Einkaufspreis); 2. für Remittenden und Rücksendungen. 3. Der Unterschied beider Seiten ist der Lagerbestand.

**Das Verkauf-Konto**

wird belastet: 1. für die vom Lager erhaltenen Waren (zum Einkaufspreis). 2. Der Unterschied beider Seiten ist der erzielte Waren- (Brutto-) Gewinn.

wird erkannt: für die Warenverkäufe durch Kasse, Debitorenkonto (zum Ladenpreis).

Zur Ermittlung des Betrages, der am Monatschluß dem Waren- (Lager-) Konto gutzuschreiben und dem Verkauf-Konto zu belasten ist, müssen auch im Sortiment die betreffenden Grundbücher zwei Spalten führen: das Ladenkassenbuch für Barverkäufe, das Verkaufsbuch für Rechnungsverkäufe. In die eine

Spalte werden die Verkaufspreise eingesetzt, in die andere Spalte die Einkaufspreise oder, falls bei früheren Jahresabschlüssen der Preis des betreffenden Buches herabgesetzt wurde, der Bilanz- oder Inventurpreis. Diese Preise werden zweckmäßig auf die Innenseiten des Buches notiert.

Beide Grundbücher müßten also etwa folgende Einrichtung haben:

Monat				
Tag	Anzahl	Wert, Ware, Titel	Einkaufs- oder Invent.-preis	Verkaufs- (Laden-) preis

Lassen es die Geschäftseinrichtungen nicht zu, daß außer dem Verkaufspreis noch die Einkaufs- bzw. Bilanzpreise in die Verkaufsbücher eingetragen werden, dann muß der am Monatschluß zu verbuchende Selbstkostenbetrag der Bücher auf andere Art ermittelt werden. Man nimmt dann die erzielten Verkaufserlössummen und zieht davon den Verlegerrabatt ab, im Durchschnitt vielleicht 35—40%. Befindet sich unter den verkauften Büchern ufw. eine große Anzahl, die bei früheren Inventuren im Preise herabgesetzt sind, dann wird ein höherer Prozentsatz zu rechnen sein, etwa 50%, gegebenenfalls noch mehr. Sind Bücher älteren Bestandes weniger stark verkauft, dann ist natürlich auch kein so hoher Prozentsatz abzuziehen. Auch hier lassen sich schwer bestimmte, für alle Fälle zutreffende Prozentangaben machen. Es wird aber dem Geschäftsinhaber oder Geschäftsleiter gewiß nicht schwer fallen, an Hand der früheren Inventarverzeichnisse und der durch die Betriebsführung erlangten Erfahrung den einigermaßen das Richtige treffenden Prozentsatz zu finden. Es wird jedermann einleuchten, daß diese Art der Ermittlung der Absatzsumme ihre Schwächen hat und leicht zu Fehlberechnungen führen kann. Deswegen sollte, wenn möglich, das zuerst gezeigte Verfahren angewendet werden: Eintragung von Einkaufs- und Verkaufspreis.

Wenn durch eine monatliche Erfolgsrechnung, die ohne Vornahme einer Lagerzählung geschieht, auch nicht ein ganz genaues Ergebnis erzielt werden kann, so ist sie doch immerhin wichtig und wertvoll genug, mindestens besser, als wenn gar nichts geschieht bzw. höchstens am Jahreschluß die Bilanz aufgestellt wird. An dem Beispiel des Monatsabschlusses einer Sortimentsbuchhandlung soll das hier Gesagte praktisch belegt werden.

Die letzte Umsatz-Bilanz zeigte das folgende Aussehen:

Umsatz-Bilanz.		
Kapital-Konto		36 130,88
Privat-Konto	1 871,85	
Kassa-Konto	23 250,61	22 929,34
Wechsel-Konto	538,45	413,45
Kunden-Konto	7 166,45	5 777,20
Bank-Konto	32 012,30	7 040,50
Kommissionär-Konto	5 449,08	5 085,51
Verleger-Konto	2 928,22	4 924,08
Kreditoren-Konto	1 483,40	1 700,90
Postcheck-Konto	2 102,15	1 712,20
Lager-Konto	19 878,15	13 450,15
Verkauf-Konto	13 450,15	20 449,76
Geschäftseinrichtungs-Konto	2 838,—	
Geschäftsbücherei-Konto	459,05	
Zinsen- und Skonto-Konto	5,97	373,83
Unkosten-Konto	6 574,67	20,70
	<u>M 120 008,50</u>	<u>M 120 008,50</u>

Wenn wir jetzt aus dieser Umsatz-Bilanz die Vermögens-Bilanz aufstellen und die Erfolgsrechnung vornehmen wollen, müssen wir folgendes berücksichtigen:

- Abschreibungen sind vorzunehmen vom Buchwert
- auf die Geschäftseinrichtung, und zwar 10% für sechs Monate von 2 838 M, d. h. abgerundet 138 M;
  - auf die Geschäftsbücherei auch 10% von 459,05 M = rund 29,05 M;
  - von den Außenständen (Debitoren) ist eine Forderung in Höhe von 75,25 M abzubuchen, weil dieser Schuldner in Zahlungsunfähigkeit geriet und verschwunden ist.

