

seines Zweckes; seine Erfolge hängen lediglich von der geschickten Leitung ab, und ist es unbedingt erforderlich, dass der dazu Berufene seinen Mann stellt; d. h. nicht nur die Branche und alle Nebensachen genau kennt, sondern auch ein scharfes Auge für alle im täglichen Leben vorkommenden Ereignisse hat, um in gesunder und verständiger Weise seine Konsequenzen zu ziehen und sich danach zu richten. Zur Durchführung der Geschäftstätigkeit macht sich ein geschultes Personal und die entsprechende Geschäftseinrichtung erforderlich. Beides bildet den Geschäftsapparat, der, je nach Grösse des Unternehmens, allen erdenklichen Vorfällen gewachsen und mit peinlichster Zuverlässigkeit ausgestattet sein muss. Aus dem Geschäftsbetriebe kann die Notwendigkeit hervorgehen, dass vom Hauptsitze noch Nebensitze errichtet werden, diese nennt man in der Regel Zweighandlung, Filiale oder Kommandite. Im Handelsregister werden derartige Nebensitze mit vorgemerkt, auch deren Geschäftsleiter.

Die moderne Zeit hat es leider mit sich gebracht, dass die Handlungen nicht mehr konsequent an einer gewissen Branche festhalten, sondern nach und nach alle verwandten und Nebenbranchen an sich zu reissen, ja sogar nach Möglichkeit sämtliche Warenbranchen unter ein Dach zu bringen suchen. Durch dieses Prinzip sind die Waren- und Versandhäuser, Konsumvereine usw. entstanden, die volkswirtschaftlich so gut wie keinen Wert haben; denn das ganze System läuft darauf hinaus, dass möglichst viel Umsatz und Verdienst geschaffen werden muss, was bei den hohen Unkosten, die solche Unternehmen haben, zum Nachteil des Käufers, durch geringe Qualität der Waren usw. und zum Nachteil des ganzen Staates hinausläuft, als auch Tausende von Einzelexistenzen vernichtet.

Gegenstand des Handels ist jedes Gut, das zum Umtausch gegen andere Güter verwendet werden kann. Gut ist also jedes Ding, das einen Tauschwert besitzt und als taugliches Mittel zur Befriedigung wirtschaftlicher Bedürfnisse angesehen werden kann. Ein solches Gut wird zur Ware, sobald es in den Handel übergeht. Um aber Ware sein zu können, muss es folgende Eigenschaften besitzen:

1. muss es zur Befriedigung eines Bedürfnisses, eines wahren oder eingebildeten, dienen;
2. in genügender Menge vorhanden sein;
3. eine ausreichende Dauerhaftigkeit besitzen;
4. hinlängliche Bewegbarkeit haben oder transportfähig sein.

Eingeteilt werden die Waren in:

- a) reale Waren, d. h. wirkliche, eigentliche Waren, deren Wert entweder ausschliesslich oder doch vorzugsweise auf ihren Stoff beruht, und die wieder in Rohwaren und Kunstwaren zerfallen. Man teilt sie ein in: Rohstoffe, Halb- und Ganzfabrikate. Die Rohwaren werden zu Kunstwaren, wenn sie eine noch weitergehende Be- oder Verarbeitung erfahren, als dies für die unmittelbaren Zwecke des Handels nützlich oder notwendig erscheint. Diese Umwandlung durch die Arbeit nennt man Industrie, und zwar ist dieselbe Kleinindustrie, wenn die Verarbeitung der Rohware nur in beschränkter Weise, hauptsächlich durch Handarbeit geschieht, Grossindustrie, wenn sie in grossen Massen mit Hilfe von Maschinen erfolgt;
- b) ideale Waren, bei denen der Stoffwert nicht berücksichtigt zu werden pflegt, sondern die nur insofern einen Wert besitzen, als sie sich gegen reale Waren vertauschen lassen; z. B. Papiergeld, Wechsel, Schecks, Aktien, Kupons usw.

Unter Warenkunde versteht man denjenigen Teil der Handelswissenschaft, der über die Entstehung, das Vaterland, die Eigenschaften, Bestandteile, Kennzeichen, Sorten, den Gebrauch, die Aufbewahrung und den Handel der realen Waren Auskunft gibt. Ihre Hilfswissenschaften sind: Naturgeschichte, Chemie, Physik und Technologie.

Die Warenkunde beschäftigt sich nur mit den realen Waren, und diese werden von den Kaufleuten eingeteilt in: Kolonial-, Material-, Manufaktur-, Fabrik-, Kurz-, Galanterie-, Gold-, Metall-, Papier-, Luxus-, Holz-, keramische, Farbwaren, Drogen, Landesprodukte usw.

Wie wird eine Handlung rentabel?

Um eine Handlung rentabel, d. h. nutzbringend arbeiten zu lassen, ist es die erste Bedingung, derselben ein festes, gewisses System, das sich einesteils auf die persönliche und andernteils auf die durch die Buchführung gesammelte Erfahrung stützt, zu geben. Dem System muss ein fester, unbeugsamer Wille, verbunden mit streng soliden Grundsätzen, sowie genügenden Kenntnissen und Erfahrungen, als auch der erforderliche Lebensernst zur Seite stehen, damit die geplanten Ziele erreicht werden können, denn wo ein Wille ist, gibt es auch Erfolg. Die Willenskraft ist also die Triebfeder des Unternehmens, und nur solche Menschen, die ihren Willen anzuwenden und damit zu arbeiten verstehen, werden auf Erfolg rechnen können. Willensschwache und unbeständige Leute werden nie recht vorwärtskommen und immer unzufrieden sein. Das Geheimnis des Erfolges liegt eben nur in einem festen, entschlossenen und zielbewussten Vorwärtsschreiten.

Indem der Zweck der Handlung lediglich in der Erreichung eines gewissen Gewinnes liegt, muss man sich bei Errichtung einer solchen einen Plan entwerfen, um klar zu werden, wie man die Sache anzufassen hat. Einem derartigen Plane pflegt man folgende Gesichtspunkte zugrunde zu legen:

1. Wo will man die Handlung errichten, welches Feld soll bearbeitet werden, welche Ergebnisse sind zu erwarten?
2. Wie ist der Platz wirtschaftlich beschaffen, hat er gute Erwerbsverhältnisse, eine aussichtsreiche oder schlechte Zukunft, wenig oder viel Konkurrenz, kaufkräftige oder arme Bevölkerung, wird am Orte oder lieber auswärts gekauft, welche Art Waren sind absatzfähig?
3. Was muss man verdienen, um sich halten und bestehen zu können?
4. Welcher Umsatz kann jährlich erreicht werden und wie sind die Preise einzurichten, um auf den geplanten Gewinn zu kommen?
5. Welche Mittel sind notwendig, um den erforderlichen Gewinn herauszuholen?
6. Wie weit kann man der Konkurrenz standhalten?
7. In welchem Umfange soll die Handlung arbeiten, reicht das eigene Kapital aus, oder muss noch fremdes oder grössere Kredite hinzugezogen werden?
8. Kann das Unternehmen von einer Person durchgeführt werden oder sind Hilfskräfte nötig?
9. Wie soll die Aufmachung gehalten sein, welchen Wert legt die dortige Bevölkerung auf dieselbe?
10. Was haben die Leute für Charaktereigenschaften, welche Lebenshaltung führen dieselben, sind sie zugänglich,geschlossen, politisch usw.?

und so lässt sich noch vieles andere anführen.

Sind die äusseren Umstände überschlagen und gut durchdacht worden, so ist den inneren die nächste Arbeit zu widmen. Letztere würden sich lediglich mit der Rentabilität und den Preisstellungen beschäftigen. Dieses Kapitel ist das wichtigste, denn von ihm hängt das Sein oder Nichtsein ab und kann nicht gewissenhaft genug behandelt werden. Um Preise aufstellen bzw. kalkulieren zu können, muss man den mutmasslichen Geschäftsumsatz überrechnen und diese Summe als Norm annehmen, um alle Erfordernisse aufs Hundert rechnen zu können. Die mehr oder weniger geschickte Preisberechnung ist natürlich ausschlaggebend auf den zu erhoffenden Gewinn, hat man zu niedrig kalkuliert, kann es vorkommen, dass man nicht nur nichts verdient, sondern sogar Geld zusetzt, oder hat man zu hoch kalkuliert, kann es passieren, dass die Konkurrenz billiger ist und die Kunden dort ihren Bedarf decken. In Anbetracht der Schwierigkeit einer gesunden Kalkulation macht sich wiederum eine Aufstellung, und zwar die der allgemeinen und besonderen Handlungsunkosten erforderlich.

Unter allgemeinen Handlungsunkosten ist jeder Aufwand, der im Geschäft gemacht werden muss, um dasselbe in seiner gedachten Form zu erhalten, zu verstehen, dieser wäre:

1. Zinsen für das eigene und geliehene Geschäftskapital;
2. Mietzins, oder der Zins aus dem Kaufpreise des Geschäftshauses, als auch der Werkstätten, Lagerräume usw.;