

25jähriges Geschäftsjubiläum. Vor kurzem feierte Herr Kollege Gustav Käppler, Leisnig, sein 25jähriges Geschäftsjubiläum. Seit Gründung des früher Mittelsächsischen Bezirksvereins Mitglied und seit 12 Jahren Schriftführer der Zwangsinnung, gebührt dem verehrten Jubilar herzlicher Dank für die im Interesse des Standes geleistete Arbeit.

Joh. Kristfeld †. Leider müssen wir unseren Mitgliedern auch einen Trauerfall berichten. Am 28. Juli verstarb in Nürnberg im 82. Lebensjahre unser werter Kollege Herr Joh. Kristfeld, der Gründer der noch heute bestehenden Firma. Wir betrauern mit unseren Nürnberger Kollegen den Heimgang dieses tüchtigen Fachmannes und werden sein Andenken immer in Ehren halten.

Die Firma Ed. Hoffsommer, Magdeburg, inseriert in einer Zeitschrift für Hausierer und war angeklagt, dass sie Pfandleiher und Abzahlungsgeschäfte besucht. Da sie keine genügende Erklärungen über ihr Geschäftsgebahren abgeben konnte, wurde sie aus dem Grossistenverbande ausgeschlossen! Kollegen, zeigt Standesbewusstsein!

Wortbrüchiger Gehilfe. Unser Kollege aus Hötensleben bei Magdeburg hat schon wieder erleben müssen, dass ein gewisser Andrä, Halberstadt, die Stelle annimmt und dann schreibt: „Eintritt erfolgt nicht, da ich aufs Dorf nicht will.“ Derselbe junge Mann aber hat am Sonntag vorher sich bei unserem Kollegen gütlich getan, sich gut bewirten lassen (Bier, Zigarren, Kaffee mit Kirschkuchen, teures Gebäck, wie uns geschrieben wird), und dann diese Unverschämtheit. Solche Handlungsweise ist dem notwendigen Einvernehmen zwischen Chef und Gehilfe nicht förderlich, und wäre es an der Zeit, mit solchen jungen Leuten einmal ein ernstes Wort zu reden, eventuell dieselben schadenersatzpflichtig zu machen. Wir hoffen, dass es den Bestrebungen unserer Gehilfenschaft gelingt, solche glücklicherweise noch seltenen Vorkommnisse durch Besprechung in ihren Vereinen auszumerzen.

Mit kollegialem Gruss

**Der Vorstand des Zentralverbandes
der Deutschen Uhrmacher-Innungen und -Vereine.**

Aug. Heckel, Vorsitzender.

Wie berechnet man die Verkaufspreise für Waren und Arbeitsleistungen?

Von Max Frank.

Jeder geschäftliche Betrieb bedarf, wenn er einen hinreichenden Gewinn abwerfen soll, einer richtigen Kalkulation der Verkaufspreise; wird falsch kalkuliert, so macht sich dies bald unangenehm bemerkbar, zum mindesten ist das Reineinkommen, welches das Geschäft abwirft, ungenügend, oder es wird gar mit Unterbilanz, d. h. mit Verlust gearbeitet, so dass, wenn kein Kapital zum Zuschüssen vorhanden ist, über kurz oder lang der Konkurs eröffnet werden muss. In vielen Fällen ist einzig und allein die falsche Kalkulation daran schuld; selbstredend können auch unglückliche Umstände die Hand im Spiele haben, wirtschaftliche Krisis, Zusammenbrechen von Banken oder Lieferanten, mit denen man bisher gearbeitet hat, so dass man auf einmal ohne den erforderlichen Kredit ist, Veruntreuungen von Angestellten, schwere Lasten, die man plötzlich auf Grund des Haftpflichtgesetzes zu tragen hat (ein weitsehender Geschäftsmann ist allerdings in der Haftpflichtversicherung), Unglück und Krankheit in der Familie und noch manches andere können auch ein gut geleitetes Unternehmen zugrunde richten, ein schlecht geleitetes aber noch weit eher. Ein solches, das sich unter günstigen Umständen schliesslich noch so eben über Wasser halten kann, unterliegt dem geringsten Ansturm.

Das Endresultat einer richtigen kaufmännischen Kalkulation ist die Festsetzung der Verkaufspreise, zu denen also die Waren abgegeben werden sollen. Vielen ist es nun ganz unbekannt, wie man die Preise berechnet, sie richten sich entweder nach der lieben Konkurrenz, unbekümmert darum, ob deren Preise genügend sind — die liebe Konkurrenz macht es umgekehrt geradeso —, oder man bestimmt, wenn es sich nicht um viel verkaufte Waren oder um Arbeiten handelt, die nur selten geleistet werden, den Preis so ziemlich blindlings darauf los und überlässt es dem Schicksal, ob man gerade das Richtige rät. Andere raffen sich zwar hierbei zu „Berechnungen“ auf, die aber keiner Kritik standhalten und oft schlimmer als gar keine sind. Mancher, der seine Preise auf Grund einer richtigen Berechnung einmal nachprüft, wird merken, dass er bisher viel zu billig war, ja, dass er vielleicht bei einzelnen Sachen mit Verlust gearbeitet hat.

Wie berechnet man nun die Preise? Jeder Geschäfts- oder Gewerbebetrieb besteht darin, dass mit Gewinn Waren verkauft oder Arbeiten geleistet werden. Wenn ein Geschäftsmann oder ein Gewerbetreibender Waren oder Arbeiten gibt, so tut er dies nicht, weil es ihm ein besonderes Vergnügen bereitet, den Vermittler zwischen Produzenten und Konsumenten zu spielen, und

er will nicht bares Geld obendrein zusetzen, sondern er will verdienen. Um aber zu erkennen, ob er bei der einzelnen Arbeit oder Ware etwas verdient, muss er wissen, was sie ihn kostet. Diesen Betrag muss er also mindestens heraus schlagen, wenn er kein bares Geld zusetzen will.

Bei dieser Selbstkostenbestimmung haben nun manche ganz falsche Ansichten. Sie glauben, wenn der Anschaffungs- oder Herstellungswert einer Ware etwa 10 Mk. sei, so seien auch die eigentlichen Selbstkosten 10 Mk., und bei einem Verkauf der betreffenden Ware für 15 Mk. habe man einen Reinverdienst von 5 Mk. Dieses stimmt jedoch nicht, denn wir haben, um einen wirklichen Reingewinn zu erübrigen, nicht nur die auf die Ware entfallenden und leicht zu berechnenden eigentlichen Anschaffungskosten, sondern auch die mittelbaren Geschäftskosten, die sogen. Generalunkosten herauszuschlagen. Und dieser sind es viele. Zunächst gehört die Miete dazu, dann sind dazu zu zählen die Ausgaben für Licht, Heizung, Wasser, Reklame, Reisespesen, Porto, Gewerbesteuer und andere das Geschäft betreffende Gemeindeabgaben, Gehälter für Angestellte und Arbeiter, deren Arbeit nicht genau auf die einzelnen Posten berechnet werden kann, und so manche andere Unkosten mehr, die wir am besten aus dem Kassensbuch ansehen können. Aber auch ausserdem müssen wir den Generalunkosten eine Summe für Abnutzung des Inventars (sogen. Abschreibung) hinzuzählen. Diese muss so gewählt werden, dass in den Jahren, in denen ein Geschäftsinventarstück unbrauchbar wird, der Anschaffungswert durch Abschreibungen ausgeglichen ist. Ferner müssen als Generalunkosten die Zinsen des in das Geschäft gesteckten Kapitals angerechnet werden, denn dieses würde ja, als Hypothek oder auf der Bank angelegt, auch Zinsen tragen, die nun durch das Geschäft aufgebracht werden müssen. Dann müssen wir eine Summe für faule Posten, deren Höhe sich nach den Erfahrungen richtet, ansetzen und schliesslich noch einen Sicherheitsposten für vergessene und unvorhergesehene Unkosten. Also diese Unkosten, die wir stets reichlich in der Aufstellung bemessen sollen, müssen bei dem Verkauf der Waren und Arbeiten mit herausgeschlagen werden. Der Mindestpreis, der die Selbstkosten deckt, besteht also nicht nur aus dem Anschaffungs- und Herstellungswert der Ware, sondern auch aus einem entsprechenden Anteil der Generalunkosten.

Es sei nun voraus bemerkt, dass es im Prinzip einerlei ist, ob es sich bei der Bemessung der Verkaufspreise um Waren handelt, die wir fertig einkaufen, oder solche, die wir selbst her-