natürlich möglichst niedrig, geschätzt und angegeben nach dem, wie man gelebt und was man auf die hohe Kante gelegt hat. Die meisten können überhaupt den Reinertrag ihres Gewerbes gar nicht genau ausrechnen, weil ihnen geordnete Bücher fehlen.

Wie wird nun der Reingewinn gefunden? Man rechne sämtliche Geschäftseinahmen (d. h. die Zahlungen) eines Jahres oder des Zeitraumes, für den der Gewinn berechnet werden soll, zusammen. Von dieser Summe sind sämtliche Geschäftsausgaben abzuziehen, also vor allem:

1. Geschäftsmiete (also Miete für Ladenraum, Werkstätte, Lagerräume usw.), Heizung, Licht usw.;
2. Gehälter und Löhne; wird Angestellten Kost und Wohnung als Teilgehalt geleistet, der hierfür ortsübliche Preis;
3. sämtliche Materialanschaffungen, Reklame usw.;
4. die Zinsen des Kapitals, welches durch Erwerb oder Einrichtung im Geschäft oder der Werkstätte angelegt ist;
5. unbezahlte Arbeitskräfte von Familienangehörigen, ihren Leistungen entsprechend;
6. Steuern und Abgaben, soweit sie das Geschäft betreffen;
7. für Abnutzung des Inventars 10 bis 20 Proz. der Anschaffungssumme (sogen. Abschreibung); die Anschaffung von Ersatzteilen darf dann nicht abgezogen werden;
8. Neuanschaffung von Inventar.

Da ja die meisten Geschäfte vorher bestanden haben und auch nach der Abrechnung weitergeführt werden, so ist noch folgendes zu bemerken: Falls am Ende des Geschäftsjahres mehr Ware, Material und Inventar vorhanden ist als bei Beginn, so ist dieser Unterschied dem Gewinne zuzuzählen, natürlich im entgegengesetzten Falle abzuziehen. Wir müssen dabei bei den Waren, die veraltet oder beschädigt sind, nicht den vollen Einkaufspreis einsetzen, sondern einen ermässigten. Sind, was ja die Regel ist, Aussenstände von Kunden und Forderungen von Lieferanten vorhanden, so sind ferner auch unbezahlte Aussenstände als Gewinn, dagegen unbeglichene Schulden als Ausgaben in Anrechnung zu bringen, wobei aber noch zu bemerken ist, dass aus dem Vorjahre, also dem dem Rechnungsjahre vorhergehenden Jahre übernommene Aussenstände wiederum von dem Gewinne abgehen, dem die übernommenen Geschäftsschulden zugezählt werden; denn diese haben mit dem Rechnungsjahre, wenn auch in demselben beglichen, nichts zu tun. Also um überhaupt eine regelrechte Gewinnübersicht (Bilanz) bekommen zu können, ist eben die Unterlage von gut geführten Büchern erforderlich.

Gar manches Mal stürzt der Uhrmacher sich dem Geschäfte zuliebe in private Unkosten, die doch im engeren Sinne dem Geschäfte belastet werden müssen. Durch den Grundsatz, dass besonders in kleineren Städten der Geschäftsmann — leider! — befolgen zu müssen glaubt, nämlich: „Eine Hand wäscht die andere", wird manche Ausgabe für den Privatbedarf gemacht, die vielleicht, wenn die Rücksicht auf das Geschäft sie nicht erheischte, als unnötig unterbleiben würde. Z. B. besucht mancher mit seiner ganzen Familie nur deshalb ein Restaurant, weil er sich geschäftlichen Vorteil davon verspricht, weil vielleicht der Inhaber gern Schmucksachen seiner Frau und anderen schenkt. Es ist ja allerdings unmöglich, diese Art Unkosten genau festzustellen, jedoch sind sie nicht ausser acht zu lassen.

Ob der Umsatz mit viel Mühe herangezogen wird bezw. mehr Gelegenheitsaufträge sind, oder ob die feste Stammkundschaft überwiegt, spielt zwar bei der Berechnung des Reingewinnes keine Rolle, jedoch sehr wohl bei der Bewertung eines Geschäftes, denn es ist nicht einerlei, ob man wegen Verkaufs einer goldenen Uhr zehnmal bei einem Kunden vorsprechen muss oder ob dieser die Uhr im Laden innerhalb 10 Minuten kauft. Herrenkundschaft macht durchweg weniger Arbeit als Damenkundschaft.

Aus den verschiedenen Gründen ist es deshalb vorteilhaft und geboten, dass der genaue Reingewinn, den ein Geschäft hat, bekannt ist. Der Inhaber muss diesen in seinem eigenen Interesse wissen. Er muss wissen, wie sich das angelegte Kapital verzinst, es muss ihm bekannt sein, ob das Einkommen, welches sein Uhrmachergeschäft und seine Werkstätte abwirft, vorwärtsschreitet oder ob sich das Geschäft verschlechtert. Wenn er letzteres zeitig genug wahrnimmt, so kann er in vielen Fällen dem Krebsgange noch Einhalt tun. Durch genauere Prüfung der Ausgaben wird er erkennen, an welcher Stelle gespart werden muss. Er wird vielleicht dann manche Aufträge in Zukunft auf Grund einer Nachrechnung der Preise als unvorteilhaft zurückweisen. Kurzum, durch eine richtige Gewinnaufstellung wird mancher zeitig vor Schaden gewarnt.

Bei etwaigem Verkaufe des Geschäftes oder der Werkstätte nützt es gar nichts, dem klugen Käufer mit dem Umsatze aufzuwarten, denn daraus kann er nur allenfalls ersehen, wieviel Arbeit in dem angebotenen Betriebe ist, aber nicht, welchen pekuniären Vorteil er jährlich daraus ziehen kann. Die Angaben der Preise und Miete kann auch nicht viel dazu beitragen, um eine annähernde Berechnung des Einkommens machen zu können. Jeder, der die Absicht hat, ein Geschäft zu erwerben, verlange von dem Verkäufer geordnete Bücher, sonst wird er unter Umständen später bitter enttäuscht sein.

Wird ferner der Uhrmacher in Steuerangelegenheiten aufgefordert, sein Einkommen zu nennen, so ist die Kenntnis des Reingewinnes unbedingt erforderlich. Das steuerpflichtige Einkommen weicht zwar in Kleinigkeiten von der Geschäftsbilanz ab, z. B. darf die Einkommensteuer meistens nicht in Abzug gebracht werden, doch sind die Bestimmungen der Einzelstaaten verschieden, und man richte sich nach diesen.

Auch bei vielen anderen Angelegenheiten ist die Kenntnis des Reineinkommens nötig. Bei Erbschaft, Teilung oder Uebertragung des Geschäftes an Kinder, ferner bei Eintritt eines stillen oder tätigen Teilhabers, bei Gewährung von Tantiemen (Gewinnanteilen) an Angestellte oder in manchen anderen Fällen ist der genaue Gewinnbetrag als Unterlage notwendig.

Ich habe nun gezeigt, dass Umsatz und Reingewinn zwei ganz verschiedene Dinge sind, von denen der letztere die weit wichtigere Rolle spielt. Der Uhrmacher soll nicht so in den Tag hineinleben, ohne sich darum zu kümmern, was er wirklich verdient, und mit der Ausrede, dass es bis jetzt auch ohne die „schreckliche" Buchführung gegangen sei, man sei bis jetzt gut „herumgekommen" und habe noch manches Stück Geld dabei ersparen können. Diese Entgegnung hört man oft, aber gar mancher Uhrmacher hat seine Leichtsinnigkeit in geschäftlichen Dingen schwer gebüsst. Mancher Ruin hätte können vermieden werden, wenn man kluge Einsicht beizeiten gehabt hätte.

Aus vorstehenden Zeilen geht ferner hervor, dass eine Vermehrung des Umsatzes noch lange keine Steigerung des Gewinnes zur Folge haben muss. Eine gewisse Menge Umsatz kann der Inhaber selbst bearbeiten. Wird diese jedoch nur ein wenig überschritten, so muss ein Gehilfe angenommen werden. Aehnlich verhält sich die Sache bei weiterer Vermehrung des Umsatzes, die weitere Vermehrung der Gehilfen notwendig macht. Dadurch vermehren sich aber die Unkosten so bedeutend, dass der Reingewinn geringer als vorher ist.

Wie mancher Uhrmacher setzt, um seinen Umsatz bezw. seinen Gewinn zu erhöhen, die Preise niedriger und erreicht das Gegenteil. In Grossstädten kann dieses Manöver zuweilen — aber nur zuweilen — Glück bringen, aber in kleineren Städten wird sich der Schaden bald zeigen. Man frage sich vorher, ob denn wirklich genügend Publikum überhaupt vorhanden ist; denn dann erst kann vielleicht, und auch nur vielleicht, der Gewinn auch grösser werden. In den meisten Fällen wird der Fachmann diese Frage verneinen müssen.

Dass die Massenarbeit gerade in der Uhrmacherei natürlich auch manches andere Uebel mit sich bringt, liegt auf der Hand. Wenn auch der Uhrmacher durch und durch geschäftsmässig gebildet sein muss, so soll er doch Sinn für das Ideale haben. Nicht zuletzt zu seinem eigenen Vorteil. Er soll nicht durch Unterbieten das ganze Uhrmachergeschäft verderben.

Mit meinen Ausführungen glaube ich manche Winke gegeben zu haben, die wohl der Erwägung wert sind.

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318544717-19130100/386