

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,75 RM, unter Streifband 2,10 RM. Für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 25,- RM in Landeswährung (6 U. S. A. \$ 30 Schweizer Franken usw.)

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend, Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin C 2, Breite Straße 8-9

Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,27 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 0,17 RM. Die ganze Seite wird mit 255,- RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis \times Multiplikator 1,7 RM.)

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: E1 Berolina 5641

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 7, Jahrgang 53

Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2

9. Februar 1929

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten • Nachdruck verboten

Zinsverlust und Zinsgewinn im Zahlungsverkehr

Das Uhrmacher- und Juweliergewerbe hat einen Zahlungsverkehr, der sich aus dem Bargeschäft und dem Kreditgeschäft zusammensetzt. Ja, bei ihm liegen die Dinge noch viel schlimmer als in vielen anderen Gewerbebezügen, weil es sich oftmals um Waren handelt, die eine längere Gebrauchsdauer haben und nicht als unbedingt lebensnotwendig angesehen werden. In Zeiten abflauerender Konjunktur wirkt sich dieser Umstand sehr unangenehm aus, und es erhebt sich die Frage, ob aus diesem Zahlungsverkehr Zinsgewinne oder Zinsverluste entstehen, und inwieweit dann solche Verluste in den Warenpreisen berücksichtigt werden. Dieser Frage wollen wir hier einmal nachgehen. Vorausgeschickt sei, daß es natürlich nicht möglich ist, einen allgemein passenden Rahmen zu geben, denn dazu liegen die Verhältnisse der einzelnen Geschäfte nach Ort, Ortsteil, Umfang, Art der Kundschaft usw. zu verschieden, aber es läßt sich doch eine Anleitung geben, nach der ein jeder sich seinen Verhältnissen entsprechend ein passendes Schema einrichten kann.

A. Das Bargeschäft. Ganz allgemein betrachtet, kann auch das Bargeschäft einen Zinsverlust bringen, nämlich dann, wenn die bezogene Handelsware längst bezahlt ist, ehe sie verkauft wird. Es liegt in der Natur des Geldes, daß es ständig wirtschaftlich arbeiten soll und deshalb mit einem Zins behaftet ist. Das auf die Bank gebrachte Geld wird sofort verzinst. Geld auf dem Postscheckkonto bringt zwar dem Konto-Inhaber keine Zinsen, trägt aber trotzdem solche, nur daß sie nicht dem zugute kommen, dem sie eigentlich gehören. Auch das Geld im Sparstrumpf ist genau so zinswillig wie Bankgeld; wenn es keine trägt, so ist das lediglich die Schuld des Besitzers. Der umsichtige Geschäftsmann wird darauf sehen, daß möglichst viel von dem Gelde, das sich in seinem Besitz ansammelt, auch Zinsen bringt.

Eine Ware, die gestern dem Fabrikanten bezahlt worden ist und heute schon gegen bar verkauft wird, bringt in ihrem Erlös weder Zinsgewinn noch Zinsverlust. Nebenbei bemerkt, kann natürlich der Erlös sofort auf die Bank gebracht werden, wo er ja Zinsen bringen würde. Aber

hier handelt es sich nicht mehr um die Umsatzzinsen, sondern um die Kapitalzinsen, weil das für die verkaufte Ware eingenommene Geld sofort wieder Geschäftskapital wird, das für seine eigene Verzinsung (in diesem Falle Gewinn) zu sorgen hat, denn für dieses Geld werden ja wieder neue Waren gekauft.

Die Umsatzzinsen, die hier gemeint sind, liegen einerseits (nach der Zinsgewinnseite) zwischen dem Datum der Lieferantenrechnung und deren Bezahlung und andererseits (nach der Zinsverlustseite) zwischen der Bezahlung der Lieferanten und der Zahlung der gekauften Waren durch die Kunden. Das ist so zu verstehen: Wenn mir der Lieferant drei Monate Ziel gibt, dann hat er den Zinsverlust für das betreffende Kapital und die Zielzeit, ich aber den Zinsgewinn. Die Ware ist mit der Lieferung in mein Eigentum übergegangen, der Wert wird gedeckt durch mein Geschäftskapital, dessen Verzinsung wieder in der Kalkulation des Verkaufspreises einbegriffen ist. Also tatsächlich „schenkt“ mir der Lieferant durch den Kredit einen Teil seiner Zinsen, die ich Umsatzzinsen nenne. Ein vom Glück begünstigter Geschäftskünstler würde, wenn er es fertigbrächte, die Ware stets sofort nach Erhalt gegen bar zu verkaufen, noch ein schönes Geschäft nebenher durch das Einheimsen der fremden Umsatz- oder Kreditzinsen machen. Diesen Sondergewinn würde er jedoch zweckmäßigerweise nicht einfach einstecken, sondern zur Umsatzvermehrung durch Preisverbilligung benutzen, wodurch er schließlich noch besser fahren würde, nämlich einerseits durch Erzielung eines größeren Umsatzes mit vermehrtem Gesamtgewinn und dadurch andererseits durch Erzielung billigerer Einkaufspreise.

Dieser Idealzustand ist wohl anzustreben, aber in der Praxis in vollem Umfange nicht erreichbar. Die Möglichkeit, die Ware während der Kreditzeit oder sofort nach deren Ablauf zu verkaufen, liegt schon eher vor. Nehmen wir diesen Fall an, dann sind die Umsatzzinsen des Lieferanten zwar auch noch gewonnen, aber sie finden ihren Ausgleich (d. h. sie verschwinden) durch das Liegenbleiben der Ware auf dem Lager. Da die Ware Geldwert hat bzw. Geld gleich gerechnet werden kann, so bringt sie, wie man