

Die Regel über die Höhe des Gewinnaufschlags hat aber ebenfalls Ausnahmen, beispielsweise bei jenen Stücken, die man am Platze nur allein führt oder bei Mustern, bei denen weder der Konkurrent noch der Laie den Preis beurteilen kann.

Wenn wir in den vorstehenden Beispielen 50% als Geschäftsgewinn angenommen haben, so ist dieser Satz für die vorstehend behandelte Frage durchaus nicht massgebend, vielmehr wurde derselbe gewählt, um besser und übersichtlicher mit Zahlen operieren zu können und dadurch ein anschaulicheres Bild zu erlangen.

Das Abrunden des Verkaufspreises.

Das Resultat aller Berechnungen des Verkaufspreises wird zumeist eine unrunde Summe ergeben, z. B. Mk. 27.65, die wir dann auf Mk. 28.— abrunden. Um die Rechenarbeit zu ersparen und später nachbezogene Waren nach den gleichen Grundsätzen zu kalkulieren, machen wir uns Kalkulationstabellen.

Ein Einkaufspreis von	ergibt nach Aufschlagen von 50%	
Mk. 2.50	Mk. 3.75	Diese Preise runden wir ab auf Mk. 4.—
" 2.60	" 3.90	
" 2.70	" 4.05	
" 2.75	" 4.13	
" 2.80	" 4.20	Abrundung auf Mk. 4.50
" 2.90	" 4.35	
" 3.—	" 4.50	

Wir runden die Preise vielfach deshalb ab — beispielsweise bei Ketten — um Etalagen mit Waren einer Preislage ins Fenster legen zu können z. B.;

Etalage mit Ketten zu	Mk. 3.—
" " " " "	3.50
" " " " "	4.50
" " " " "	5.—

Warenhäuser haben andere Verfahren; sie machen die Preise absichtlich unrund, um damit dem Käufer zu sagen, sie kalkulieren genau. In der That mag das stimmen, aber daraus lässt sich nicht auf einen billigen Preis schliessen, wie es den Anschein geben soll. In der Regel verkaufen die Warenhäuser mit sehr anständigem Nutzen, als Reklame werfen sie nur den einen oder anderen Gegenstand als Lockspeise zum Selbstkostenpreise heraus, holen dies aber bei anderen Artikeln durch hohe Gewinnprozente wieder ein.

Bei dem Prozentsatz des Gewinnaufschlags kommt noch folgendes in Betracht. Verkauft man eine Kette mit Mk. 1.—, so hat man meist dieselbe Arbeit als bei einem Gegenstand im Werte von Mk. 20.—. Schlagen wir nun bei billigen und teureren Waren denselben Prozentsatz auf, so wäre unsere Arbeit bei den billigen Waren schlecht bezahlt, weshalb wir billige Ware mit höherem Nutzen kalkulieren. Angenommen der unserer Rechnung zugrunde gelegte Satz von 50% wäre zutreffend, so würden wir billige Ketten mit 100% Aufschlag kalkulieren

und mit diesem Aufschlag allmählich so weit heruntergehen, bis etwa bei 30 Mk. der Satz von 50% wieder erreicht wird.

Das Auszeichnen der Waren.

Man entferne das Etikett des Lieferanten, um die Herkunft der Ware nicht ersichtlich zu machen und bringe das eigene Etikett an. Das Etikett muss enthalten: auf der Vorderseite den Verkaufspreis, am besten durch einen Stempel hergestellt; auf der Rückseite finden die Lagernummer und der Einkaufspreis in Buchstaben Platz, sowie bei repassierten Uhren die Bemerkung: Rep., den Schlüssel zur Buchstabenauszeichnung vermerkt man in einem geheim zu haltenden Buche, am besten in dem Bilanzbuch.

Ferner ist es sehr nützlich, auch das Jahr des Einkaufs auf dem Etikett anzubringen (z. B. 02). Wir ersehen dann sofort, ob wir ein neues oder älteres Stück in Händen haben und können beim Handel beurteilen, ob es geboten erscheint, einen Nachlass zu gewähren resp. den Käufer für die Abnahme der älteren Ware zu beeinflussen.

Waren, die nicht im Lagerbuch verzeichnet stehen, erkennen wir durch das Fehlen der Lagerbuch-Nummer.

Nach dem Etikettieren kommt die Ware aufs Lager, der Zahlungstermin der Rechnung wird auf dem Kalender notiert und die Rechnung im Briefordner untergebracht; nachdem wir vorher noch auf derselben die bezogenen Waren gruppiert haben.

Einteilung jeder eingegangenen Faktur in Warengruppen.

Wir teilen alle für unser Geschäft gemachten Bezüge für unsere Buchführungsstatistik in folgende Gruppen ein:

- Waren, Fournituren, Fracht und Zoll-Auslagen, ausser dem Hause ausgeführte Repassagen und Reparaturen,
- Werkzeuge, auch die kleinen, wie Bürsten und Lederfeilen,
- Mobiliar und Etalagen,
- Geschäftskosten, als welche wir nur solche Anschaffungen rechnen, die für einen besonderen und vorübergehenden Zweck gekauft werden.

Angenommen wir erhalten von einem Lieferanten eine Rechnung über Ketten, Fournituren, Werkzeuge und Etalagen, und 2 Meter Sammet, welche letzteren wir zu einer Dekoration des Fensters zu Königs-Geburtstag verwenden wollen, dann stellen wir am Fusse der Rechnung oder falls diese voll beschrieben ist, auf einem daranzuklebenden Zettel zusammen:

- Betrag für bezogene Ketten, Fournituren, Verpackung, Zoll und Porto,
- Betrag für bezogene Werkzeuge,
- Betrag für Etalagen,
- Betrag für Sammet.

Begleichen wir dann später die Faktura, dann verteilen wir den bezahlten Betrag im Kassabuch auf die der obigen Gruppierung entsprechenden Rubriken desselben.

(Fortsetzung folgt.)

Die Chronometer-Hemmung.

Fortsetzung.

Wenig bekannte Hemmungen.

Freie Hemmung mit geteilter Wippe bzw. Gangfeder. — Diese in Fig. 1 dargestellte Hemmung, in der, wie bei den folgenden Gängen, *A* das Hemmungsrade darstellt, funktioniert in folgender Weise:

In dem Augenblick, da die Unruhe bei ihrer Linksschwingung nahe daran ist, durch den auf den Hebungs- oder Impulsstein *s*

auffallenden Zahn *m* einen Antrieb zu erhalten, drückt der Auslösungsfinger *x* auf den linksseitigen Arm der kleinen Wippe *r*, damit das rechtsseitige ausgekehlte (in der Zeichnung ist diese Auskehlung der Deutlichkeit halber übertrieben breit dargestellt) Ende *i* die Gangfeder *n k* hebe. Wenn diese Hebung die genügende Weite erreicht hat, dann verlässt der Zahn *e* das Ruhestück *c*, der Antrieb erfolgt durch den Zahn *m* auf den nun in