

Handel und Volkswirtschaft

Letzte Nachrichten und Telegramme — Richtpreise — Edelmetallkurse

Kalkulation

W. Kg. Die Preisprüfungsstellen entfalten zurzeit eine sehr rege Tätigkeit. Die Notwendigkeit, eine Preisforderung genau zu begründen, kann deshalb an jeden Kollegen herantreten. Abgesehen hiervon aber gibt die Umstellung unserer Wirtschaft auf die Goldmark Gelegenheit, einmal nachzuprüfen, wie es denn um die Grundlagen zur Preisberechnung überhaupt steht. Das letzte Jahr mit seinen sich täglich ändernden Verhältnissen machte eine ordnungsmäßige Kalkulation unmöglich. Mehr oder weniger wurden nach dem Gefühl die Preise bestimmt in der dumpfen Erwartung, daß man letzten Endes noch etwas verdient haben würde. Niemand hatte aber eine Sicherheit dafür. Auch jetzt wird man mehr oder weniger darauf angewiesen sein, in der Kalkulation mit Schätzungen zu arbeiten. Um eine solche überhaupt aufzustellen, ist das erste Erfordernis, daß für einen gewissen Zeitraum genaue Unkosten-Berechnungen gemacht worden sind. Mit diesen Berechnungen wird man wohl erst am Anfang dieses Jahres begonnen haben, gleichzeitig mit der Umstellung der Buchführung auf Goldmark. Der verflossene Zeitraum aber ist noch zu kurz, um ein sicheres Ergebnis zu liefern.

Im allgemeinen hat man in Friedenszeiten mit Durchschnittssätzen gerechnet, die, abgesehen von den Verschiedenheiten des Einzelfalles, in der Hauptsache auch das richtige getroffen haben. Diese früheren Durchschnittsberechnungen können heute aber nicht mehr als richtig anerkannt werden, weil sich die Verhältnisse zu sehr geändert haben. Ohne Frage sind die Unkosten sehr viel höher als im Frieden. Der einzige Unkostensatz, der niedriger ist als in Friedenszeiten, ist die Miete. Aber auch hier dürfte sehr bald eine Wandlung eintreten. Im übrigen müssen heute besonders die sozialen Lasten in Rechnung gestellt werden, die uns in den letzten Jahren neu auferlegt worden sind.

Da auch aus steuerlichen Gründen auf die Berechnung von Durchschnittssätzen großer Wert gelegt werden muß, wäre es eine dankenswerte Arbeit unserer Leser, wenn diese die von ihnen gemachten Aufstellungen an uns übersenden würden, damit aus den vielen Einzelaufstellungen ein allgemein gültiger Durchschnittssatz gewonnen werden kann.

Für gewöhnlich rechnet man für Gewinn und für Unkosten einen bestimmten Prozentsatz vom Umsatz. Diese Zahlen werden aber erst auf Grund der eigentlichen Kalkulation gewonnen. Der Kaufmann selbst, der eine Ware kalkulieren soll, muß hierfür das Verhältnis zwischen Einkauf und Unkosten und Einkauf und Gewinn kennen. Er soll ja durch einen bestimmten prozentualen Aufschlag auf den Einkauf den Verkaufspreis erst bestimmen. Der Einkaufspreis ist die einzige ihm bekannte Zahl, die demnach zum Ausgangspunkt der Preisfeststellung gemacht werden muß. Es dürfte deshalb nützlich sein, hierfür einige Beispiele zu geben, um die Verhältnisse klar zu stellen. Das hier gegebene Beispiel hat natürlich keinerlei Anspruch, irgendwie den tatsächlichen Verhältnissen zu entsprechen. Es sind willkürlich gewählte Zahlen, um ein leichtes Nachrechnen zu ermöglichen.

Nehmen wir an, ein Uhrmacher habe in seinem Geschäftsbetriebe auf Grund einer genauen Buchführung festgestellt, daß sein prozentualer Unkostensatz vom Umsatz gerechnet 28,5 % beträgt, was sehr wenig wäre, er will vom Verkaufspreis gerechnet 25 % verdienen, sein Gewinn soll demnach 25 % vom Umsatz betragen. (Das ist übrigens ein Satz, der in außerordentlich seltenen Fällen erreicht werden wird. Gerade weil sehr viele Kollegen glauben, sie hätten einen Reingewinn von 20 bis 25 % haben wir dieses Beispiel gewählt, um auf Grund des nachher errechneten Aufschlages zu zeigen, daß in den meisten Fällen eine Selbsttäuschung der Kollegen vorliegt.) Der Uhrmacher hat eine Uhr bekommen, die im Einkauf 10 ₰ kostet. Die Frage ist nun, welchen prozentualen Gesamt-(Brutto)-Gewinn-Aufschlag er zum Einkaufspreis hinzuzurechnen hat, um

1. die vorhandenen Unkosten (28,5 % vom Umsatz) zu decken und
2. um einen Gewinn von 25 % vom Verkaufspreis zu erzielen.

Um das festzustellen, gehen wir von einem Verkaufspreis von 100 aus. Eine Ware, die 100 ₰ im Verkauf kostet, soll 25 ₰ Gewinn (25 vom Hundert) geben; die Unkosten betragen bei einem Verkaufspreis von 100 ₰ 28,50 ₰. In diesen 100 ₰ sind demnach 28,50 ₰ Unkosten und 25 ₰ Gewinn enthalten. Diese beiden Beträge vom Verkaufspreis abgezogen, ergibt 46,50 ₰, und dieser Betrag stellt den Einkaufspreis dar. Es kommen demnach 28,50 ₰ Unkosten in Frage, bei einem Einkaufspreis von 46,50 ₰. Das wäre im Verhältnis zu 100 (prozentual) gerechnet:

$$\frac{\text{Unkosten} \times \text{Verkaufspreis}}{\text{Einkaufspreis}} = \frac{28,50 \times 100}{46,50} = 61,3\% \text{ Unkosten vom Einkaufspreis}$$

Ein Gewinn von 25.— Mk. kommt ebenfalls bei einem Einkaufspreis von 46,50 Mk. in Betracht = prozentual

$$\frac{\text{Gewinn} \times \text{Verkaufspreis}}{\text{Einkaufspreis}} = \frac{25.- \times 100}{46,50} = 53,7\% \text{ Gewinn vom Einkaufspreis.}$$

Der Uhrmacher muß demnach mit einem prozentualen Aufschlag von 61,3 % für Unkosten + 53,7 % für Gewinn = 115 % Aufschlag brutto rechnen, wenn er seine tatsächlichen Unkosten decken und einen Gewinn von 25 % vom Umsatz erzielen will.

Wir überzeugen uns von der Richtigkeit unserer Rechnung: Einkaufspreis Mk. 10.— + 115 % Bruttogewinn = Mk. 11,50 = Verkaufspreis Mk. 21,50.

Verkaufspreis	Mk. 21,50
28,5 % Unkosten hiervon =	6,13
25 % Gewinn hiervon =	5,37
Unkosten und Gewinn =	Mk. 11,50
Einkaufspreis	Mk. 10.—

Die Besprechung und Durchrechnung derartiger Beispiele in den Vereinsversammlungen dürfte sehr wesentlich zur Aufklärung der Kollegen beitragen. Es mehren sich die Beschwerden über Schleuderpreise in letzter Zeit. In den meisten Fällen dürfte kaum Böswilligkeit, sondern nur Unklarheit über Kalkulationsfragen vorliegen. Es ist sicher anzunehmen, daß die Kollegen, die glauben, heute ihre Waren zum Einkauf anbieten zu können, sich vollständig im unklaren darüber sind, was für Unkosten heute von einem Geschäftsbetrieb aufgebracht werden müssen. Letzten Endes will jeder Geschäftsinhaber von dem Ertrage seines Verkaufsgeschäftes den Lebensunterhalt bestreiten und daneben soll er, und das ist etwas wesentliches beim Kaufmann, einen Gewinn erzielen, der ihm gestattet, sein Geschäft in dem bisherigen Umfang weiter zu führen, ja, wenn es möglich ist, dem Geschäft neue Mittel zuzuführen, um es weiter aufzubauen. Wer diese kaufmännischen Grundsätze nicht beachtet, bei dem wird eines Tages die rauhe Wirklichkeit feststellen, daß er sein Anfangsvermögen zusetzt hat. Wenn die Wirklichkeit diese Feststellung erst macht ist es immer zu spät, umzukehren und neue richtige Wege zu gehen. Deshalb sei im Voraus gewarnt! Die kommende Zeit wird so hohe schwere Anforderungen auch an den Uhrmacher als Geschäftsmann stellen, daß er gut tun wird, sich jetzt einige Reserven zu schaffen, die ihm ermöglichen, über die sicher heranrückende schwere Zeit hinwegzukommen.

A. Lange & Söhne, Glashütte i. S. Die Firma teilt uns mit, daß ihre bisherigen Schweizer-Franken-Preise ab Januar 1924 auf Goldmark umgestellt worden sind. Die Preise haben sich dadurch um etwa 7,5 % erhöht.

	Für Vertreter mit Lager Goldmark	Für Kunden ohne Lager Goldmark
Nr. 145, offen, Geh.-Gew. 36 g, 0,585 .	AJu	LBS
„ 145, Sav., „ 50 g, 0,585 .	LAS	LRB
„ 151, „ „ 65 g, 0,750 .	DUS	USU
„ 160, „ „ 75 g, 0,750 .	DJS	UAU
„ 116, offen, 0,900 Silber	BNS	ASS
„ 116, Sav., 0,9.0 „	ASS	AWU

Die Preise sind freibleibend. Sie verstehen sich einschl., Luxussteuer aber ausschließl. Gold, das anzuliefern ist. An Gold ist die Gehäusegewichtmenge zuzüglich 12 Prozent für Goldverarbeitungsverlust anzuliefern. Silberne Uhren verstehen sich einschließlich Silber.

Die neuen Indexziffern

Rückgang der Lebenshaltungskosten um 1,8 Prozent.

Die Reichsindexziffer für die Lebenshaltungskosten (Ernährung, Wohnung, Heizung, Beleuchtung und Bekleidung) beläuft sich nach den Feststellungen des Statistischen Reichsamtes für den 14. Januar auf **1,110 Milliarden**. Der Rückgang gegenüber der Ziffer für die Vorwoche (1130 Milliarden) beträgt somit 1,8 Prozent.

Keine Aenderung des Großhandelsindex.

Die auf den Stichtag des 15. 1. 24 berechnete Großhandelsindexziffer des Statistischen Reichsamtes beträgt 119,8 und zeigt somit gegenüber dem Stande vom 8. Januar (119,7) keine wesentliche Veränderung.