

Dieser Prozentsatz ist errechnet vom Umsatz, bei der Kalkulation unserer Waren und Werte rechnen wir vom Gestehungspreis und müssen dementsprechend unseren Prozentsatz umwandeln. $33\frac{1}{3}\%$ vom Umsatz sind bekanntlich 50% vom Einkauf, denn bei einem Preis von 150 Mk. sind $33\frac{1}{3}\%$ 50 Mk., so daß netto 100 Mk. verbleiben. Wollen wir diese 100 Mk. in 150 Mk. verwandeln, so genügen die erwähnten $33\frac{1}{3}\%$ nicht mehr, sonst bekommen wir ja nur $133\frac{1}{3}$ Mk., es müssen also 50% bei der Kalkulation für Unkosten angerechnet werden. Dieser Unterschied, von oben nach unten oder umgekehrt zu rechnen, wird häufig nicht genügend beachtet, nachstehende Gegenüberstellung gibt ein kleines Bild.

20	% vom Umsatz sind auf den Einkauf	25	%
25	" " " " " " " "	$33\frac{1}{3}$	"
$33\frac{1}{3}$	" " " " " " " "	50	"
40	" " " " " " " "	$66\frac{2}{3}$	"
50	" " " " " " " "	75	"
100	" " " " " " " "	200	"

Die Ergebnisse sind für die einzelnen Monate des Jahres nicht absolut gleichmäßig, es zeigen sich zum Teil ganz wesentliche Unterschiede. Mir liegen in einem Falle folgende Ziffern vor:

1924:	Januar	. . .	50 %	Juli	. . .	42 %
	Februar	. . .	56 "	August	. . .	27 "
	März	. . .	26 "			
	April	. . .	34 "			
	Mai	. . .	33 "			
	Juni	. . .	30 "			

6 Monate: $229 : 6 = 38\%$ Unkosten im Durchschnitt.

Wir sehen hier, daß in den Anfangsmonaten, wo kein Verkaufsgeschäft war, der Prozentsatz am höchsten war und daß er je nach der geschäftlichen Lage schwankt. Im vorliegenden Falle dürfte sich ein Jahresdurchschnitt von etwa 40% ergeben, so daß bei der Kalkulation zunächst für Unkosten $66,7\%$ angesetzt werden müssen. Dazu etwa 15% Reingewinn, ergibt, daß dieses Geschäft mit einem Mindestaufschlag von 80% arbeiten muß, um bestehen zu können.

Der kleine Uhrmacher rechnete oftmals so, wenn er eine Kiste Uhren bekam mit sechs Stück, und die Kiste kam 3 Mk. Fracht, so rechnete er auf das Stück 50 Pf. Frachtanteil dem Rechnungsbetrage zu, bei der Taschenuhr das Etuis, beim Armband die Schachtel usw. Hat man

seinen Unkostensatz prozentual errechnet, so erübrigt sich dies, dann nimmt jeder Gegenstand, der verkauft wird, gleichmäßig seinem Wert entsprechend an sämtlichen Geschäftskosten teil. Diese Verteilung der Unkosten ist auch dem Käufer gegenüber die denkbar gerechteste. Und in der Hauptsache ist es eine einfache und glatte kaufmännische Rechnung, die die beste Gewähr dafür bietet, daß man nicht mit Verlust arbeitet. Man hat sich vielleicht eingebildet, bei einer Kalkulation von 50% einen großen Verdienst zu haben, während in Wirklichkeit die Geschäftskosten allein so hoch sind oder noch höher. Gerade an meine kleinen Kollegen richte ich die Ermahnung: Prüft eure Unkosten einmal nach meinem Vorschlag nach, schafft euch diese Zahlen aus euren eigenen Büchern und legt sie fest für das Jahr 1924. Die Steuerveranlagung für 1924 wird diese Unterlagen fordern, und wer sie nicht hat, der muß sich gefallen lassen, daß er schätzungsweise veranlagt wird, und daß diese Schätzung nicht zu niedrig ausfällt, dafür werden die Finanzämter schon sorgen.

Schließlich sei noch erwähnt, daß man bei einer Ware unterscheiden muß zwischen Einkaufspreis und Selbstkosten. Unter Selbstkosten versteht man Einkaufspreis zuzüglich Unkosten. Kalkuliert man auf der Basis des Einkaufspreises, so kann man sich leicht sehr zum eigenen Nachteil irren, legt man aber die Selbstkosten zugrunde, so hat man die Gewißheit, daß man nur in der Höhe des Reingewinnes Enttäuschungen erleben kann. Wer seine Umsatzziffern, seine Unkosten und seinen Reingewinn aber ziffernmäßig gegenüberstellen kann, der wird hierbei einen Prozentsatz ausrechnen, der ihm nicht nur das Existenzminimum, sondern, wenn möglich, noch einen kleinen Ueberschuß sichert.

Jede gefühlsmäßige Preisberechnung hat keine Berechtigung; sie führt oftmals ungewollt dazu, Unfrieden zu schaffen. Sind die Preise zu niedrig, so wird man als Schleuderer angesehen, und hat man zu hohe Preise, so liegt darin eine Schädigung des kaufenden Publikums, die in unserer heutigen schweren Zeit, rein volkswirtschaftlich betrachtet, zu verurteilen ist, abgesehen davon, daß man leicht den ganzen Stand in Mißkredit beim Publikum bringen kann.

Angemessene Preise, kaufmännisch errechnet, durch Unterlagen begründet, sind das beste Fundament für ein solides Geschäft. Sie tragen dazu bei, das Vertrauen des Publikums zu gewinnen und dienen damit am besten der Hebung unseres Standes.

Neue Zahlungsbedingungen für Groß- und Taschenuhren

Noch kein Preisabbau

Wir berichteten in der vorigen Nummer in dem Artikel „Herabsetzung der Umsatzsteuer und Preisabbau“, daß der Zentralverband alle Lieferanten und insbesondere die Lieferantenverbände des Uhrengewerbes auffordert, den durch die Herabsetzung der Umsatzsteuer veränderten Verhältnissen schnellstens Rechnung zu tragen.

Zu einer am 26. September 1924 in Donaueschingen stattgefundenen Sitzung des Wirtschaftsverbandes der Deutschen Uhrenindustrie hat der Zentralverband deshalb den Antrag gestellt, einen Preisabbau von mindestens 10% angesichts der Senkung der Umsatzsteuer, der Kohlen- und Frachtpreise eintreten zu lassen. Zweitens wurde eine Erleichterung der Zahlungsbedingungen gefordert, und zwar die gleichen Zahlungsbedingungen, wie sie die Edelmetallgrossisten jetzt aufgestellt haben, jedoch darüber hinaus 5% Skonto bei sofortiger Kassenzahlung.

Dem Antrag auf Erleichterung der Zahlungsbedingungen hat der Wirtschaftsverband zum Teil entsprochen. Wir

drucken einen Auszug aus dem Schreiben an den Zentralverband nachstehend ab:

Ihre Depesche mit Vorschlägen für neue Zahlungsbedingungen und Preisänderungen ist noch rechtzeitig eingetroffen, um in einer gestrigen gemeinsamen Vollsitzung der Fachgruppen Großuhren und Taschenuhren Erörterung zu finden. Ihre Forderungen wurden allerdings einstimmig als viel zu weitgehend bezeichnet, denn über ein offenes Ziel von 45 Tagen hinauszugehen, ist die Uhrenindustrie heute noch nicht in der Lage. Die Ziele und Skontosätze Ihrer Unterlieferanten sind außerordentlich kurz bzw. gering und stehen in gar keinem Verhältnis zu den von Ihrem Verband gestellten Forderungen. Die Fachgruppen Großuhren und Taschenuhren haben nunmehr folgende Zahlungsziele beschlossen:

Zahlung innerhalb 30 Tagen ab Rechnungstag mit 2% Skonto oder innerhalb 45 Tagen ab Rechnungstag rein netto. Bei Zielüberschreitung kommen Verzugszinsen in Höhe von 2% pro Monat in Anrechnung, etwaige Diskontspesen kommen mit 1% pro Monat in Anrechnung.

Wir erlauben uns, zu bemerken, daß es unserer Fachgruppe nicht einmal möglich war, auf die Bedingung des Verbandes der Grossisten des Edelmetallgewerbes einzugehen, da diese beiden Ge-