

Unkosten- und Verkaufspreisberechnung im Uhren-einzelhandel (III. Teil)

Von Walter Quentin, II. Vorsitzender des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher.

Zunächst muß ich noch einmal zurückgreifen auf meine vorausgegangenen beiden Aufsätze mit dem Hinweis, daß die darin angezogenen Ziffern rein problematischer Natur waren. Sie sollten nur eine allgemeine Darstellung sein, wie sich bei Berücksichtigung der Hauptfaktoren ohne weiteres schon Ziffern ergeben, die zum Nachdenken veranlassen. Ich danke an dieser Stelle allen Kollegen, die mit Interesse meine Gedanken aufgegriffen haben und die sich vor allen Dingen der Mühe unterzogen haben, mir in zum Teil außerordentlich ausführlichen Darlegungen ihre Meinung zu unterbreiten. Das Gebiet dieser Fragen ist so groß und so vielseitig, daß man Bände darüber schreiben könnte. Aus dem mir vorliegenden Material und aus der persönlichen Unterhaltung, die ich mit dem einen oder andern Kollegen gehabt habe, hat sich erfreulicherweise die Tatsache herausgestellt, daß es auch verhältnismäßig kleine Geschäfte gibt, deren Inhaber tatsächlich eine regelrechte Unkostenberechnung vorgenommen haben und über die Höhe derselben wohl unterrichtet sind.

Was kann man denn überhaupt für ein kleines Geschäft für Umsatzziffern annehmen, oder was heißt der Begriff „kleines“ Geschäft? Ich denke mir da einen Betrieb, der sich in erster Linie vom Reparaturgeschäft nährt, wo der Inhaber selbst am Werkstisch sitzt, seine Reparaturen selbst ausführt und mit einem verhältnismäßig kleinen Lager auch ab und zu Verkäufe zu verzeichnen hat. Hier wird der Lebensunterhalt aus den Reparatureinnahmen bestritten und stellt — soweit die Arbeitskraft des betreffenden Kollegen in Frage kommt — zweifellos einen Unkostenfaktor dar. In diesem Falle ist der Meisterlohn das Unkostenprodukt, das zur Erzielung des Verdienstes in Erscheinung tritt.

Betrüge der Umsatz 10000 Mk., die sich teilen würden in 3000 Mk. für Reparaturen und 7000 Mk. Verkauf, so müßten streng genommen die Reparaturen mit $\frac{3}{10}$ und der Verkauf mit $\frac{7}{10}$ der allgemeinen Unkosten belastet werden. Will man nun ein genaues Bild erhalten, so muß die Arbeitskraft, wenn man sie bei der Reparatur berücksichtigt, auch zu ihrem Teil bei der Verkaufstätigkeit mit in Rechnung gesetzt werden. Oder aber die Einsetzung eines Gehalts müßte dann anteilig auf Reparatur und Verkauf verteilt werden. Würde man hier wie bei der vorher genannten Unkostenberechnung $\frac{3}{10} + \frac{7}{10}$ wählen, so würde für die Reparatur, die in diesem Falle den größten Teil der Arbeitskraft in Anspruch nimmt, der Anteil viel zu gering werden. Es dürfte nach meinem Gefühl in diesem Falle auf die Reparatur $\frac{3}{4}$ und den Verkauf $\frac{1}{4}$ kommen. Ich rechne dabei zwei Reparaturen am Tage, etwa 6 Stunden, die übrige Tätigkeit 2 Stunden. Man ersieht, wie überaus schwierig in diesem Falle die Lösung erscheint.

Bei einem etwas größeren Betrieb ist es schon einfacher. Bei Beschäftigung einer Hilfskraft wird sich eher eine Halbierung herbeiführen und somit ein mittlerer Satz für beide Teile des Geschäfts anwenden lassen. Wenn ein Gehalt bei der Kalkulation mit eingesetzt wird, so muß es aber auch ausgezahlt oder entnommen werden, weil sonst theoretische Unkosten entstehen, aber keine tatsächlichen. Ich lege in der heutigen Wiederaufbauzeit besonderen Wert darauf, daß zur Erzielung des äußersten Preises nur die tatsächlichen Unkosten herangezogen werden.

Das gleiche gilt für die sogenannte Kapitalverzinsung. Wird sie als Kalkulationsfaktor eingesetzt, so muß auch der sich ergebende Zinsbetrag entnommen und verbucht werden. Er ergibt in diesem Falle einen steuerlichen Reingewinn.

Entnimmt man ihn nicht, so bildet er gewissermaßen eine neue Kapitaleinlage für das neue Geschäftsjahr und ergibt bei der Schlußbilanz des Jahres einen Vermögenszuwachs, wenn er nicht inzwischen verbraucht worden ist. Bei Errechnung des Reingewinnes kann man aber am Schluß des Jahres zur eigenen Information sich ebenso leicht sagen: In dieser Gewinnziffer sind enthalten soundso viel für Kapitalverzinsung, eigenes Gehalt usw., ist der Gewinn hoch genug, oder habe ich zu billig gearbeitet.

Hierzu ist besonders zu bemerken, daß der eigene Verbrauch immer im Reingewinn enthalten ist, er kann sogar den Reingewinn überschreiten, dann hat man die Substanz angegriffen und entweder zu niedrig kalkuliert, oder das Geschäft war schlecht und der Umsatz zu klein. Der von mir im Beispiel angenommene Satz von 15 % kann und darf nicht als maßgebend angesehen werden. Es liegt tatsächlich in kleineren Geschäften aus den oben angeführten Gründen ganz anders als in mittleren und größeren Geschäften. Sobald Personal beschäftigt wird, verschiebt sich die Ziffer wesentlich und ein paar Prozent ergeben bedeutende Unterschiede im Endresultat.

Es kommt auch sehr auf die geführten Artikel an. Optik und Goldwaren bringen beim Verkauf einen glatten Verdienst. Bei Uhren fängt der Trödel erst an, wenn sie verkauft sind. Da kommen die Nachhilfen in größerer und kleinerer Form, die nicht berechnet werden und die insofern Unkosten sind, als während der dazu benötigten Zeit keine andere gewinnbringende Arbeit ausgeführt werden kann. Der Gehilfe bekommt trotzdem seinen Lohn, nur seine ertragreiche Arbeit wird geringer und der Erlös aus den Reparaturen kleiner. Also im Endeffekt belasten die Löhne den geringeren Umsatz prozentual höher und der Unkostensatz verschiebt sich nach oben. Dasselbe ist auch der Fall, wenn kein Gehilfe beschäftigt wird, dann tritt an seine Stelle der Meisterlohn. So tritt jede unproduktive Arbeit ungewollt bei den Unkosten in Erscheinung. Es ist ein falscher Glaube, wenn man annimmt, daß dadurch ein Geschäft nicht belastet wird. Gerade aus all diesen Gründen ist es wesentlich, die tatsächlich gehaltenen Unkosten festzustellen, um nachprüfen zu können, ob man mit der angewendeten Kalkulation ausgekommen ist oder nicht.

Tritt der Fall außergewöhnlicher Unkosten ein, z. B. Erneuerung des Schaufensters, so bedeutet ein Auffrischen, Ueberziehen usw. ohne Zweifel für den Augenblick eine größere Ausgabe, die sich aber im Durchschnitt verteilt. 300 Mk. sind, auf ein Jahr verteilt, 25 Mk. auf den Monat, also vielleicht 1 bis 2 %. Eine vollständige Neueinrichtung des Schaufensters gehört zum Inventar, und würde, als Unkosten verbucht, der Möglichkeit einer Beanstandung ausgesetzt sein, falls die Steuerbehörde eine Buchprüfung vornimmt. Sie muß als Inventar geführt werden und kann bei dreijähriger Lebensdauer jedes Jahr mit $\frac{1}{3}$, bei zweijährigem Bestand mit der Hälfte, oder bei 5 Jahren mit $\frac{1}{5}$ jährlich abgeschrieben werden. Der entsprechende Bruchteil erscheint dann bei der Gewinn- und Verlustrechnung als Unkosten oder Verlust.

Die Lagerentwertung läßt sich erst bei der Inventur feststellen. Berücksichtigt man sie unter Unkosten, so erhöht sie dieselben und verkleinert den Reingewinn, setzt man sie am Lagerbestand ab, verkleinert sie das Vermögen und somit auch den Reingewinn. Beide Wege führen nach Rom. Der letztere ergibt aber die wirkliche, der erstere eine angenommene Entwertung.