

Anwalts- und Gerichtskosten kann man nicht vorher bestimmen, sie können nur dann eingesetzt werden, wenn sie tatsächlich entstanden sind. Ich habe mir vorgenommen, diese Kategorie von Unkosten nach Möglichkeit zu meiden, habe seit Jahren auch keine gehabt.

Verluste durch Schuldner kann man auch nicht voraussehen, sie äußern sich ebenfalls bei der Bilanz durch eine entsprechende Vermögensabnahme.

Gratifikationen rechnet man praktisch zu den Gehältern.

Die letzten drei Punkte könnte man als sogenannte Sicherheitsfaktoren bezeichnen, die ein gewisses Risiko ausschließen sollen.

Unsere heutige Zeit, die auf Preisabbau eingestellt ist, erfordert aber, daß man solche angenommenen Faktoren nach Möglichkeit ausschaltet und nur mit den wirklichen Unkosten rechnet. Es ergeben sich sonst leicht Unkostensätze, die eine Preisgestaltung hervorrufen, von der man nicht behaupten kann, daß sie zur Belebung des Geschäftes beiträgt.

Die kommende Zeit erfordert von uns Einschränkung und Sparsamkeit auf der einen, größte Arbeitsleistung auf der anderen Seite. Es soll jeder normalerweise das verdienen, was er verdienen muß, um zu leben. Eine Verdienststeigerung soll durch Mehrleistung hervorgerufen werden, nicht durch eine übermäßige Anspannung der Kalkulation. Diese ist ebenso verwerflich, wie ein unbewußtes oder bewußtes Verschleudern der Ware und Arbeitskraft. Beides kann vermieden werden durch eine geordnete Buch- und Geschäftsführung. Jedenfalls stehen Handel und Gewerbe vor einer großen Belastungsprobe, man kann sich nicht besser dagegen schützen, als daß man Bücher hat, auf die man sich stützen kann und auf die man sich mehr denn je wird stützen müssen.

Einen wesentlichen Posten kann das Kapital Reklame bilden. Es gibt Geschäfte, die laufende Reklame machen und solche, die diese Art der Kundenwerbung nur zeitweilig betreiben. Handelt es sich um eine systematisch organisierte Reklame größerer Geschäfte, so sind sich die Inhaber auch meist über die Höhe des dazu aufzuwendenden Betrages von vornherein klar und wissen, wie hoch der Prozentsatz ist, den sie dabei zu berücksichtigen haben. Da aber bei laufender Reklame unbedingt eine Umsatzsteigerung eintritt, so erniedrigt sich dieser Prozentsatz im Laufe des Jahres automatisch, so daß sich in diesem Falle schon von vornherein auch mit einem mittleren Durchschnittssatz rechnen läßt. Angenommen, bei einem geübten Umsatz von 50000 Mk. würde der Betreffende für das kommende Jahr 3000 Mk. für Reklame auswerfen, so wären das zunächst 6%. Er rechnet aber damit, daß sein Umsatz auf 75000 Mk. kommt, dann bleiben nur noch 4% vom Umsatz, er würde also mit etwa 5% auf den Einkauf das Richtige treffen. Macht man aber nur zeitweilig Reklame, zu Ostern und Weihnachten oder bei sonstigen Gelegenheiten, und richtet sich nach seinen vorhandenen Mitteln, so läßt sich nicht mit einer feststehenden Formel rechnen wie die vorstehende. Es ist aber immerhin wichtig, daß man sich darüber klar ist, wie hoch die zu erreichende Summe im Verhältnis zum Umsatz sein dürfte. Diesen Betrag lediglich als einen Einsatz wie bei einer Lotterie mit der Spekulation auf einen eventuellen Gewinn zu betrachten, ohne ihn zunächst als Unkostenfaktor zu berücksichtigen, liegt nach meinen Erfahrungen absolut nicht im Bereich der Unmöglichkeit, aber kaufmännisch klug ist es jedenfalls nicht. Immerhin ist der Posten Reklame kein effektiver Verlustposten, es besteht gerade bei ihm, wenn richtig angewendet, die sichere Möglichkeit, daß die momentane Ausgabe sich bezahlt macht durch erhöhten Umsatz und erhöhten Reingewinn, was ja letzten Endes der Zweck der Reklame ist.

Es könnte der Fall eintreten, daß man sich in irgendeinem Falle nicht klar darüber ist, ob eine Ausgabe unter Geschäftskosten zu verbuchen ist oder nicht. Dann lege man sich gewissenhaft die Frage vor: Geschieht die Ausgabe im Interesse des Geschäfts oder im Privatinteresse des Inhabers? Steht sie zweifellos in irgendeinem Zusammenhang mit der Erwerbstätigkeit und dient sie der Aufrechterhaltung oder Fortführung des Betriebs, dann hat sie Anspruch, unter Geschäftskosten verbucht zu werden. Im andern Falle muß sie auf Privatkonto, also unter Eigenverbrauch notiert werden. Einkommensteuern sind bekanntlich gesetzlich nicht abzugsfähig, also auch keine Unkosten, sondern dem Verbrauch zuzurechnen.

Folgendes Beispiel einer Berechnung eines Kollegen möchte ich, weil interessant, mit anführen.

| | |
|---------------------------------|------------------|
| Umsatz an Reparaturen | 4605 Mk., |
| „ „ Waren | 13403 „ |
| | <u>18008 Mk.</u> |
| Ausgaben: | |
| Unkosten | 7870 Mk., |
| Löhne | 1482 „ |
| Wareneinkauf | 7700 „ |
| | <u>17052 Mk.</u> |

Er berechnet nun die Geschäftskosten, die er für das Verkaufsgeschäft annimmt, also 7870 Mk., von seinen anderen Ausgaben für Löhne 1482 Mk., für Einkauf 7700 Mk., zusammen 9182 Mk. prozentual und kommt auf eine Ziffer von 85%, 7870 Mk. sind 85% von 9182 Mk. Was sind diese 85%? Sollen sie in dieser Höhe zur Kalkulation dienen? Wir wollen sehen. Da er die Löhne ausscheidet, muß auch der Reparaturerslös zunächst ausscheiden. Wir haben einen Warenumsatz von 13403 Mk., Unkosten 7870 Mk., = ?%. 13403 Mk. haben Unkosten 7870 Mk., 1 Mk. den 13403. Teil, 100 Mk. = 100mal soviel, also $\frac{7870 \times 100}{13403} = 58,69\%$, = also von rund 60% Unkosten vom Umsatz, das sind auf den Einkauf 150%, weil man, wenn man aus 40 Mk. 100 Mk. machen will, 150% auf 40 aufschlagen muß. Nun wollen wir einmal alles zusammennehmen: Rund 18000 Mk. Umsatz, 7870 Mk. Unkosten und 1482 Mk. Löhne, zusammen also 9352 Mk. rund 9350 Mk. von 18000 Mk. Umsatz, also $\frac{9350 \times 100}{18000} = 52\%$ vom Umsatz oder rund 105% auf den Einkauf. Hat nun dieser Kollege richtig gerechnet im Rahmen seiner Unkosten? Wir wollen einmal eine Nachprüfung anstellen: Er hat bei einer Einnahme von etwa 18000 Mk. und Ausgaben von 17000 Mk. zunächst 1000 Mk. in der Kasse als Bestand. Nun hat er verkauft an Waren: 13400 Mk. Seine Unkosten betragen im Durchschnitt 60% und 52% = 56% vom Umsatz, oder von 13400 Mk. = 7500 Mk., so daß er Waren im Netto-Einkaufswert von etwa 6000 Mk. verkauft hat. Er hat ferner einen Reparatuererslös: 4600 Mk., 56% Unkosten = 2576 Mk., also Nettoerlös 2024 Mk.

Es ergibt sich folgendes Bild:

| | |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| Warenverkauf, netto etwa | 6000 Mk., |
| Reparaturerlös, netto etwa | 2000 „ |
| | <u>Zusammen: 8000 Mk.</u> |
| Wareneinkauf | 7700 „ |
| | <u>Ueberschuß, netto 300 Mk.</u> |

Er hat also sein Warenlager um etwa 1700 Mk. vergrößert und noch etwa 300 Mk. Ueberschuß, also rund 2000 Mk. bei 18000 Mk. Umsatz herausgewirtschaftet, oder 11%. Nun fehlen mir die Ziffern des Eigenverbrauchs. Die genannten Zahlen umfassen den Bruchteil eines Jahres. Hat er 2000 Mk. Eigenverbrauch, so ist der Verdienst aufgezehrt. Es kommt aber noch der Kassenbestand am An-