

zu gestalten. Es wirft sich nun die Frage auf: Was sind eigentlich Geschäftsunkosten? Es sind, allgemein genommen, alle Ausgaben, nur nicht diejenigen, die für den Wareneinkauf größerer Werkzeuge und den Privatverbrauch verausgabt werden. Es wären also aufzuzählen: Ladenmiete, Heizung, Steuern, Reinigung, Porto, Licht, Innungsbeiträge, Handwerkskammerbeitrag, Reisen, die im Interesse des Geschäfts unternommen werden, Uhrenöl, Benzin, Putzhölzer, Bürsten, Geschäftsbogen, Pack- und Einwickelpapier, kleine Feilen, Bohrer, Trinkgelder, Reklame usw. — —, ich könnte die Litanei noch sehr ausdehnen. Vom Himmel fliegt uns zur Bestreitung all dieser Ausgaben nichts zu, sie müssen also durch das Geschäft verdient werden. — Eines guten Tages wird es auch nötig sein, an die Erneuerung der Schaufenstereinrichtung zu denken. Das Warenlager verliert an Wert, weil ja in jedem Geschäft Ladenhüter sich einnisten. Ferner ist gelegentlich der Beistand des Gerichtes oder Rechtsanwalts nötig. Auch verliert jeder einen gewissen Satz durch faule Schuldner. Es sind dies, wie gesagt, alles Kosten und Posten, die nur unser Geschäft aufzubringen hat. Und um dieselben bestreiten bzw. entsprechende Rücklagen machen zu können, müssen wir eben rechnen und richtig rechnen. Unterläßt jemand diese heilige Pflicht, so versündigt er sich im wahren Sinne des Wortes an sich, seiner Familie und dem ganzen Berufsstande. Die Erfahrung lehrt, daß ein Geschäftsmann, der nicht rechnet, nie recht vorwärtskommt, seinen Gläubigern gegenüber ein schlechter Zahler und meistens auch ein Preisunterbieter ist.

Kehren wir nach dieser Abschweifung nun zu unserer Aufgabe zurück. Der Umsatz ist 20000 Mk., und zwar Reparaturenumsatz 5000 Mk., Warenumsatz 15000 Mk. Als Faktorenpreis der verkauften Waren seien 7500 Mk., sowie als Gehilfenlohn bzw. eigenes eingesetztes Gehalt 1560 Mk. angenommen. Beide Summen ergeben 9060 Mk. Dem stehen gegenüber:

Allgemeine Geschäftsunkosten	3600 Mk.,
Zinsen für Betriebskapital, angenommen 15000 Mk. mit 10 %	1500 „
Kosten der Schaufenster- usw. Einrichtung und der Werkzeuge 2 %	300 „
Entwertung des Wagenlagers (Bruch, Mode) 3 %	450 „
Verluste durch faule Schuldner 1 %	150 „
Anwalt- und Gerichtskosten 1/2 %	75 „
Rabatte 1 %	150 „
Gratifikationen 1 %	150 „
Summe	6375 Mk.

Es wäre also zu rechnen, um auf 100 Einheiten und damit auf eine Mark zu kommen:

$$\frac{6375 \times 100}{9060}$$

Es ergibt dies in unserem Beispiel den günstigen Satz von 70,36 %. Das heißt mit anderen Worten, wenn mich ein Teil im Einkauf 100 Mk. kostet, so sind außerdem 70,36 % aufzurechnen. Das wäre mithin 170,36 Mk. Diese Summe stellt aber erst den Gestehungs- oder Selbstkostenpreis dar. Die errechneten 70,36 Mk. dienen nur dazu, die Unkosten, wie ich sie vorgetragen habe, zu decken. Nun will aber auch die Familie leben, und vorwärtskommen ist auch ein dringendes Gebot. Es fehlt also noch ein prozentualer Aufschlag für den sogenannten Reingewinn. Man kann hierfür, um in angemessenen Grenzen zu bleiben, 15 bis 30 % in Ansatz bringen. Wählen wir 15 % unter Berücksichtigung der allgemeinen Notlage, so lautet die Berechnung: 170,36 Mk. + 15 % (= 25,55 Mk.) Als Verkaufspreis würden sich also 195,91 Mk., rund 196 Mk., ergeben, was einem Aufschlag von nahezu 100 % auf den Fakturapreis entspräche.

Ich bin ganz gewiß ein vorsichtiger und sparsamer Wirtschaftler, muß aber doch verraten, daß mein Unkostensatz in dieser mißlichen Zeitperiode höher liegt, wie ich an einem Beispiel klarzumachen versuchte. Wer es noch nicht getan, sollte deshalb auf eine geordnete Buchführung stets den größten Fleiß legen. Der einzelne wird erstaunt sein über die gewaltigen Unkosten, und sich sagen müssen: Nein, wenn ich nicht vernünftig rechne, so kann ich's zu nichts bringen. Das übelwollende und übelbringende Unterbieten wird dann schon ganz von selbst unterbunden bleiben.

Zum Schluß will ich noch darauf hinweisen, daß es auch vonnöten ist, daß der jährliche Umsatz in einem gewissen Verhältnis zum Werte des Warenlagers steht. Man kann als Norm gelten lassen, daß die Unkosten, die das Verkaufsgeschäft betreffen, durch den Warenlagerwert gedeckt werden müssen. Habe ich z. B. ein Warenlager von 15000 Mk. und die Unkosten betragen insgesamt 8000 Mk., wovon von Rechts wegen etwa die eine Hälfte auf die Werkstätte, die andere Hälfte auf den Handel entfallen, so müßte ich zum allerwenigsten einen Warenumsatz von 19000 Mk. erzielen, wobei von einem Reinverdienst aus dem Handel noch gar keine Rede sein könnte. Erreiche ich nicht den genannten Satz und ich existiere dennoch mit offenem Geschäft weiter, so ist dies ein untrügliches Zeichen, daß der Handel künstlich hochgehalten wird auf Kosten einer schweißtriefenden Mühe und Arbeit am Werkisch.

Ringeln Sie sich zu der Erkenntnis durch, daß man im Leben nie auslernt und außer fachlicher Qualifikation auch eine kaufmännische ebenso nötig ist! Wer beides in sich vereinigt, wird bestehen können und vorwärts kommen. Und wer rechnet und damit der nackten Wirklichkeit ins-Auge schaut, ist ein Kollege, der schon notgedrungen die Standesehre nicht untergraben wird.

Vom Beobachter

Von Marcell Lyon

(Nachdruck verboten.)

Nach den Messen

In Anzeigen wird häufig auf die neuesten, letzten und größten Schlager der Messen hingewiesen. Wir glauben, daß dies auch recht vorteilhaft innerhalb der Schaufenster der Läden geschehen könnte. Das Hilfsmittel hierzu ist das Reklameplakat, das leicht hergestellt und irgendwie an den auf den Messen gekauften Artikeln angebracht werden kann. Diese müssen natürlich auffällig in den Vordergrund des Fensters gestellt werden.

Der Zweck dieser Maßnahme soll es nicht nur sein, den Straßenpassanten immer recht zugkräftige Neuheiten zu

zeigen, sondern auch zu beweisen, daß der Ladeninhaber ein auf der Höhe der Zeit stehender Geschäftsmann ist. Es muß ansprechend auf die Kundschaft wirken, zu hören, daß der Uhrmacher auf dieser und jener Messe war, also das Neueste, das jeder gern kauft, im Auge behält, und mancher wird denken: „Das mußt du haben, das hat der Mann gerade für dich mitgebracht.“ Die Meßreklame, die sehr großzügig ist, kommt auf diese Weise auch dem Einzelhändler, der weit ab vom Schuß wohnt, indirekt zugute. Man kann ja auch im Gespräch darauf hinweisen: „Das sah ich auf der Messe, und da ich Ihre Wünsche kannte, kaufte ich es in der Ueberzeugung, daß Sie davon Gebrauch