

Die Uhrmacherkunst



Alleiniges und eigenes Organ des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher E. V.

50. JAHRGANG

Halle (Saale)

23. Oktober 1925

NUMMER 43

Nachdruck sämtlicher Aufsätze und Notizen ohne ausdrückliche Genehmigung der Schriftleitung verboten

Bedenkliche Kalkulations-Grundlagen

(Zum ernstesten Nachdenken empfohlen)

Von E. L. Trovus

Die Zeitung in der Hand und zornig fluchend über die Unverschämtheiten der frechen, gottverdammten Polacken in Danzig, saß ich eines Sonntags am Vormittag daheim, die bis dahin ausgegangene Zigarre wegwerfend, als an der Tür geklopft wurde und auf meine Einladung zum Eintritt ein Kollege in der Tür sichtbar wurde, mit dem man auch einmal „Deutsch“ reden kann. Das ist zwar noch seltener anzutreffen als Maurerschweiß, aber es finden sich doch mitunter noch verständige Kollegen, die dem Fach das nötige Interesse entgegenbringen, und ich erwiderte daher das „Guten Morgen, Kollege“ ehrlich erfreut, mit dem Zusatz: „Das ist aber nett von Ihnen, daß Sie mich aus meinen Betrachtungen über die Polackenbande reißen wollen; machen Sie sich bequem und stecken Sie sich einen Tobak ins Gesicht“, ihm damit von meinen Zigarren anbietend, und gleich darauf qualmten wir gemeinschaftlich wie auf Akkord.

Der Kollege eröffnete die Unterhaltung: „Ich wollte schon kürzlich Ihre Ansicht hören über eine Fachangelegenheit. Aber wir hatten uns zunächst in die Präzision verbissen, so daß ich ganz vergaß, weshalb ich gekommen war. Damit das nicht wieder passiert, habe ich sie heute gleich mitgebracht“ und er schwenkte vor meinem Gesicht knitterndes Papier. Ganz ernst erwiderte ich: „Das ist aber sehr hübsch von Ihnen, daß Sie gleich meine Ansicht mitbringen, da brauche ich mein Gehirn gar nicht anzustrengen, um meine Ansicht zu erfahren.“ — „Sie sind ein ganz gräßlicher Europäer. Wenn man nicht jedes Wort auf die Goldwage legt, können Sie einen nur aufziehen. Nicht Ihre Meinung, sondern die UHRMACHERKUNST habe ich mitgebracht!“ „Ach so! Das hätten Sie aber gleich sagen können. — Als Uhrmacher muß ich doch immer etwas zum Aufziehen haben. Soll ich gleich die Wage holen zum Abwiegen Ihrer Worte? Das kenne ich auch noch nicht“, erwiderte ich. „Mit Ihnen wird man eben nicht fertig“, meinte der Kollege; „aber zur Sache, was halten Sie von dieser Kalkulation hier?“ Und damit hielt er mir die Nr. 22 der UHRMACHERKUNST unter die Nase.

„Relativ durchaus richtig“ erwiderte ich.

„Oho!“, meinte der Kollege. „Ich habe es nachgerechnet. Es stimmt.“

„Gewiß doch; relativ richtig, wie eine Milchmädchenrechnung, die auch stimmt, bis der Pott zerbricht“, setzte ich entgegen.

„Was haben Sie auszusetzen an dieser Kalkulation?“, fragte der Kollege.

„Zunächst halte ich es für sehr gewagt, für die Kalkulation einen bestimmten Umsatz als Grundlage anzunehmen, die sich durch verschiedene Vorgänge gar sehr verschieben kann und dann zu ganz anderen Endergebnissen führen muß. Rechnen Sie auf der Grundlage von 10000 Mk. und erzielen die Einnahme wirklich im Jahr für Reparaturen, dann wird sich Ihre Kalkulation am Jahresschluß als zutreffend erweisen. Das gleiche gilt auch vom Umsatz. Finden Sie aber am Jahresschluß den Gesamtumsatz im Verkauf auf nur 5000 Mk. ermäßigt, dann kommt zweifellos eine erheblich höhere Unkostenquote heraus, prozentual auf den Umsatz angewendet. Die niedrigere Umsatzgesamtsumme könnte aber leicht das Ergebnis sein, wenn beispielsweise ein Konkurrent in seiner Kalkulation den Umsatz mit 30000 Mk. einstellt und dann nur 10% Gewinn rechnet. Ihre Verkaufspreise werden dann natürlich entsprechend höher sein als die Ihres Konkurrenten, und dieser hat dann Aussicht, das ganze Geschäft an sich zu reißen und damit auch den angenommenen Umsatz wirklich zu erzielen, wenn nicht gar zu überschreiten, weil die sichtlich billigeren Preise die Käufer anlocken müssen. Am Schluß des Jahres wird es sich dann wahrscheinlich zeigen, daß Ihr Konkurrent bei nur 10% Gewinn 3000 Mk. verdient hat, während Sie noch sehr zufrieden sein müssen, wenn Sie bei wirklich 5000 Mk. Umsatz und 20% Gewinn nur 1000 Mk. verdient haben. Durch die Unkostenquote wird sich das Endergebnis noch weiter verschieben. Ich kann es mir wohl ersparen, darüber eine »genaue« Rechnung aufzustellen, die ich doch nur auf »blauen Dunst« gründen müßte. Wollten Sie aber nach Jahresschluß in Erkenntnis des Rechenfehlers den Prozentsatz für Unkosten oder Gewinn am Verkauf noch weiter erhöhen, um dem hier angenommenen Grundsatz gerecht zu werden, dann ist es nicht ausgeschlossen, daß Ihre Preise so hoch werden, daß mit einem Verkauf noch kaum zu rechnen wäre, und damit wäre der Milchpott in Scherben.“