

„Anscheinend haben Sie so ganz unrecht nicht“, meinte der Kollege. „Diesen Hinweis will ich mir wenigstens ernsthaft durch den Kopf gehen lassen. Größere Unkosten hat der Umsatz von 30000 Mk. auch nicht einzustellen als ich bei Annahme von nur 10000 Mk. Gesamtumsatz. Wenn ich im Durchschnitt täglich für nur 100 Mk. Uhren verkaufe, dann brauche ich gewiß kein Heer von Verkäufern, sondern kann den Verkauf ganz allein bewältigen, ohne mich auch nur im geringsten anzustrengen. Aber wie soll man denn überhaupt »richtig« kalkulieren?“

„Ja — bester Kollege“, erwiderte ich, „wie Sie sehen, ist die Annahme einer festen Grundlage nicht vor Enttäuschungen so ganz sicher. Nach meinem Dafürhalten wäre der Versuch aussichtsreicher, sich den gegebenen Verhältnissen anzupassen. In der Musterkalkulation kommt der Zweifel zum Ausdruck, als ob »gut verdient sei«, wenn eine Uhr zum Einkaufspreis von 32 Mk. um 45 Mk. verkauft wird. Ist dieser Zweifel berechtigt oder nicht? Nehmen Sie einmal an, daß Sie die Uhren zum Einkaufspreis von 32 Mk. in Ihrer Auslage zum Preise von »nur« 40 Mk. anbieten, während Ihr Konkurrent sich an das Musterbeispiel hält und für die gleichen Uhren 50 Mk. fordert. Bedenken Sie auch ferner, daß Sie auf alle Fälle mehr Interessenten finden werden, die wohl 40 Mk. anwenden können, aber den Preis von 50 Mk. anzulegen nicht imstande sind, und daher auf die Anschaffung der Uhr überhaupt verzichten müssen, dann finden Sie die Antwort gewiß selbst. Nach meinem Dafürhalten geht Ihnen dann der erwartete Gewinn ganz in die »Binsen«, wenn Sie keine Uhr verkaufen können. Ist es aber möglich, zum Preise von je 40 Mk. 300 Uhren im Lauf des Jahres zu verkaufen, dann haben Sie am Jahresschluß eben 2400 Mk. Gewinn in der Tasche, auf den Sie sonst überhaupt verzichten müßten.“

Darauf meinte der Kollege: „Dann kämen wir aber auf die gleichen Preise, wie sie in Warenhäusern üblich sind, und Sie müssen doch selbst zugeben, daß 8 Mk. Rohgewinn bei einer Uhr zum Einkaufspreis von 32 Mk. nicht einmal die Unkosten decken kann.“

„Die Unkosten sind ein immerhin sehr relativer Begriff und können uns einen bösen Streich spielen, wenn wir uns auf irgendeine angenommene Grundlage festlegen und dann am Jahresschluß erkennen, daß wir trotz (oder gerade wegen?) der »angemessenen« Unkostenrechnung im Laufe des Jahres die wirklichen Unkosten nicht einmal eingenommen haben, etwa wie die »Vereinigten Werke« in Leipzig — aus welchen Gründen das auch immer sein mag. Die Warenhäuser rechnen hier ganz anders, in der Erkenntnis, daß 1000 Uhren in einem Jahr verkauft, mit nur 3 Mk. Gewinn für jedes Stück, einen rohen Jahresgewinn von 3000 Mk. bringen, während bei 25 Mk. Gewinn für jedes Stück ein Umsatz in diesem Artikel vielleicht ganz unmöglich sein könnte. — Vor langen Jahren hörte ich einmal von einem Reisenden, der in Textilwaren »machte«, daß in Berlin eine Wollgroßhandlung die Wollgarne zu den ihr in Rechnung gestellten Preisen weiter verkaufte — jedoch nur gegen Barzahlung. Es sei ganz unmöglich gewesen, mit dieser Firma zu konkurrieren und man hatte sie sogar stark im Verdacht, daß sie auf eine Pleite mit Hochdruck arbeite. Aber das ganze Geheimnis habe sich auf eine ganz natürliche Weise erklärt: Die Firma hatte tatsächlich die ihr selbst berechneten Preise weiter berechnet und daher enorme Umsätze erzielt, wie das auch leicht erklärlich erscheint und worauf ihre ganze Kalkulation gegründet war. Der einzige Gewinn bestand lediglich in der Möglichkeit eines Skontoabzugs in Höhe von 2% bei Barregulierung ihrer Lieferantenrechnungen, während sie selbst nur gegen sofortige Barzahlung verkaufte und in Anbetracht der großen Summen mit diesem geringen Gewinn so große Gesamtgewinne erzielte, wie sie den mit Gewinnaufschlag arbeitenden Konkurrenzfirmen gänzlich

unmöglich waren. Millionenumsätze bringen auch bei nur 2% Einzelgewinn ganz respektable Gesamtbeträge auf und nähren »ihren Mann«, der dabei sich gar sehr wohl fühlen kann. — Daß auch wir uns mit nur 2% Gesamtrohgewinn begnügen könnten, ist natürlich ausgeschlossen. Eine Uhr überdauert eine ganze Anzahl Kleiderstücke und bedarf schon daher eines anderen Maßstabes in der Gewinnberechnung. Kalkulieren wir aber mit einem Gesamtgewinnaufschlag von 20%, wie das verschiedentlich als unerlässlich hingestellt wurde, dann bringt es der Preis für die Ware von selbst mit sich, daß eine große Anzahl Interessenten von der Anschaffung überhaupt absehen müssen, und wir können uns »den Mund wischen«. Die Warenhäuser sind jedenfalls Meister in der Kalkulation — selbst wenn es nicht ausgeschlossen ist, daß auch hier mitunter der Konkursverwalter Beschäftigung findet,“ war meine Antwort.

„Donnerwetter ja“ — erwiderte der Kollege — „mir brummt jetzt aber der Kopf wirklich, als ob sich darin ein Mühlrad drehte. »Den Verhältnissen anpassen«, scheint mir doch ein Stichwort zu sein, das Beachtung verdient.“ — „Jetzt muß ich aber zu Tisch! Sie haben doch nichts dagegen?“ — „Gesegnete Mahlzeit!“ — „Auf Wiedersehen!“

*

Unsere Kalkulationsgrößen sind übrigens noch lange nicht auf der Höhe und übersehen vielfach Posten, die in den Kalkulationen anderer Berufe die Einnahmequelle sehr zu beeinflussen vermögen. Ein ganz besonders hübsches Beispiel hierfür bot unlängst eine Verhandlung vor dem Amtsgericht Apolda: Ein Kammerjäger hatte seines Amtes gewaltet und dafür dem Auftraggeber eine Rechnung für die »Kammerjagd« präsentiert, daß dem Auftraggeber vor den Augen alle Regenbogenfarben in mehrfachem Reflex auf die Beleuchtung seines Geistes einwirkten und diesen so »helle« machten, daß die famose Rechnung dem öffentlichen Ankläger zur weiteren »Regulierung« überantwortet wurde. Auch der öffentliche Ankläger war etwas baff über die Aufmachung dieser Rechnung, die hier wiedergegeben sei, wie sie von einer Zeitung zur Kenntnis ihrer Leser reproduziert wurde:

Auslegen der Giftproben, 1 Stunde	2,50 Mk.
Zubereiten des Materials, 4 Stunden	10,— „
Reklame, Heizung, Licht	2,— „
Materialunkosten, einschließlich Verderben des Materials	5,— „
Erstehungskosten des Materials	18,— „
50 % Gesundheitsentschädigung für das Arbeiten mit Gift	9,— „
2 % Umsatzsteuer	1,60 „
Risikoprämie für die stille Zeit, in der ein Kammerjäger nichts verdient	9,— „
Bahnfahrt und Spesen	12,— „
4 Stunden nach der Arbeitsstätte und zurück	6,— „
3 Stunden Versäumnisunkosten	4,50 „
Umsatzsteuer	1,60 „
	<hr/>
	81,10 Mk.

Hierbei ist dem Kalkulationskünstler übrigens auch noch ein Additionsfehler zu seinen Ungunsten unterlaufen. Nach meiner Addition beträgt die Endsumme 81,20 Mk. Dagegen kann sich doch der Auftraggeber unmöglich beschweren und müßte als ehrlicher Mensch ohne weiteres den Rechenfehler finden und dem Aussteller der Rechnung bekanntgeben. Aber so sind nun eben die Auftraggeber gewöhnlich: Finden sie einen Rechenfehler zu ihren Ungunsten, dann schlagen sie Krach! Das ist einfach unverzeihlich! Und nun gar gleich zum »Kadi« laufen? Unerhört!!

Nach dem Zeitungsbericht war aber auch der Richter so »tolerant«, daß er die Rechnung auf glatt 40 Mk. redu-