

Kapitalverzinsung und ein kleiner Gewinn gehören. Nun ist die wirkliche Rente nur der Reingewinn, da die Arbeitskraft als sowieso bezahlbar, und das Kapital ebenfalls verzinslich auch anderweit angelegt werden könnte.

So darf aber heute der kleine Mann nicht rechnen, denn im eigenen Geschäft, aus dem sie herausgewirtschaftet wurden, bedeutet der Unternehmerlohn sicheres Brot, die Verzinsung Ertrag einer sicheren Kapitalanlage, der Reingewinn Grundstock für eine sichere Altersrente.

Es kommt darauf an, ob sich die Ausgaben für Privatausgaben (alle anderen sind im Geschäft zu verrechnen) mit den Beträgen, die das Geschäft für Unternehmerlohn, Verzinsung und Gewinn abwirft, ausgleichen lassen. Wir wollen nicht sagen, daß eine Beschneidung der privaten Lebenshaltung auf das äußerste, des Uhrmachers würdig sei, haben aber darin schon Erstaunliches gehört und meinen, daß sie, wenn es der oben gezeichnete Rahmen erfordert, wenigstens für eine Zeit wirtschaftlicher Not hingenommen werden muß. Wer seine privaten Ausgaben über diesen Rahmen hinausgehen läßt oder hinausgehen lassen muß, lebt von der Substanz, verzehrt zunächst sein Vermögen und schließlich das seiner Lieferanten.

In solchem Falle könnte man bei einer Normalkonjunktur, die anderweite Verdienstmöglichkeit böte, gar nicht anders raten als das Geschäft zu schließen (immer vorausgesetzt, daß alle Möglichkeiten, dem Geschäft höhere Rentabilität zu sichern, erschöpft sind) und eine andere Arbeits- und Verdienstmöglichkeit zu suchen. Heute indessen kann man diesen Rat nur dann geben, wenn eine andere Verdienstmöglichkeit schon geboten ist. Sonst ist es ratsamer für einige Zeit zuzuseßen in der Erwartung einer Besserung der Lage, denn die Verwertung des Geschäftsvermögens auf schnellem Wege bringt gleichfalls erhebliche Verluste.

Liest man den Bericht der Kommission für die Handelnenquete, der zu einem Viertel Betriebe mit einem Umsatz bis zu 10 000 RM. umfaßt, so gibt das ein erschütterndes Bild. Es entfallen da auf eine beschäftigte Person 3600 RM. Umsatz. Die Gesamtkosten liegen zwischen 25 und 30 % vom Umsatz; dabei ist es nicht klar, ob nur die wirklich gezahlten Unkosten ohne Lagerentwertung in Betracht gezogen sind, und Unternehmerlohn, Kapitalverzinsung, Reingewinn erst aus dem Überschuß herausgeschält werden müssen.

Abzüglich nur 25 % Spesen erlöste jede Person aus dem Warenverkauf netto 2700 RM. Die Kalkulation nehmen wir einmal mit 15 % auf den Einkaufspreis an, denn wenn auch 10 % empfohlen sind, wird gerade in kleinen Geschäften dieser Prozentsatz wohl meist nicht gehalten. Der Einkaufspreis beträgt dann 2160 RM., so daß ein Gewinn von 540 RM. je Person, also für alle drei Personen 1620 RM. verbleibt. Das ist Gewinn im Sinne des „Verbrauchenkönnens“, also aus den drei Posten Unternehmerlohn, Kapitalzinsen und Reingewinn bestehend. Das sieht für die drei Personen schlimm aus, aber noch kommt die Einnahme aus Reparatur dazu, die ihnen das Leben ermöglichen wird. Bei den Geschäften, die bis 20 000 RM. Warenumsatz haben, liegt das Verhältnis günstiger, weil jede Person besser ausgewertet wird, mehr Zeit dem Verkauf widmet. Bei 10 000 – 20 000 RM., je Person 5200 RM. Bruttoumsatz und gleichen Spesen, erlöst die Person als Gewinn 780 RM., bei 20 000 – 30 000 RM., je Person 6100 RM., erlöst die Person 915 RM. Bei 30 000 bis

50 000 RM. Umsatz erhöhen sich die Spesen auf 30 – 40 %, betragen sie 30 %, so erlöst netto die einzelne Person 800 RM., betragen sie aber 40 %, so bleibt nichts. Wohl-gemerkt nach den statistischen Angaben der Enquete, die sich nur auf einen Bruchteil der deutschen Geschäfte stützt und bei einer Warenkalkulation, die nicht höher ist als die der kleinen Geschäfte, also nur einen Gewinn von 40 % vom Gesamtumsatz ausmacht. Besser stehen sich größere Geschäfte über 50 000 – 100 000 RM. Umsatz, da deren Unkostensatz nicht höher ist als der der kleinen.

Alle Werte sind Durchschnittswerte; es wird Geschäfte geben die noch geringer abschneiden, auch solche, die sich besser stehen.

Es folgt daraus, daß ein kleines Uhrengeschäft bis zu 50 000 RM. Umsatz mit dem Ertrag seines Reparaturgeschäftes steht und fällt. Das Ladengeschäft ist ein nicht ganz ertragloses Anziehungsmittel für die Reparaturen. Als solches ist es auch nicht zu teuer, wenn es sich nicht ganz rentiert, sondern zeitweise einen kleinen Zuschuß verlangt.

Es verlangt aber allerschärfste Rechnung, um nicht Ursache für den wirtschaftlichen Untergang zu werden.

Außerste Sorgfalt in Hinsicht auf den Ertrag ist aber dem Reparaturgeschäft zu widmen, Rationalisierung wo es irgend geht.

Man kann gerechterweise etwas tun was die Enquete unterlassen hat, die vom Reparaturgeschäft gar nichts sagt; nämlich einen Teil der Unkosten des Ladens als Unkosten der Reparaturwerkstatt betrachten, als die sie sicher zu gelten haben. Der Endeffekt der Rechnung bleibt der gleiche, aber das Bild für das Handelsgeschäft wird weniger frostlos, dagegen das Bild des Reparaturgeschäftes nicht ungerechtfertigt verschönt. Nehmen wir 10 % des Unkostensatzes als Reparaturspesen des Ladens, so wird man dieser Abteilung des Geschäftes nicht unrecht tun, denn sie verdankt ihre Bedeutung nur dem Laden und seiner Wirkung auf das Publikum. Er wirbt für die Reparaturabteilung, also hat sie einen Teil seiner Lasten zu tragen. Es ist immer ein befriedigenderes Bild, wenn im Laden wenigstens 10 % bleiben, als gar nichts. Die Werkstatt wäre für die für sie selbst aufzuwendenden Spesen und für einen Bruchteil der Ladenspesen (10 % vom Umsatz) zu belasten.

Solche Enqueten sind recht dankenswert. Sie öffnen die Augen über manches über dem ein goldener Schein liegt. Reden wir uns selbst nichts ein und erkennen wir, daß großer Umsatz, der große Spesen verursacht, uns nicht erhalten kann, wohl aber schon eine andere Kalkulation, als sie jetzt meist geübt wird. Billigere Sätze müssen Verlust sein und zum Untergang führen. Was immer gepredigt wird: Rechnen ist nötig zur Kontrolle der Richtung die das Geschäft nimmt.

Speseneinsparung wo es geht, Spesenaufwand nur soweit es innerhalb der Rentabilität bleibt.

Soweit es nötig ist wird er schon innerhalb des genannten Satzes liegen. Man vergesse nicht, daß ein Aufschlag von 70 % einem Bruttogewinn von 40 % entspricht, ein solcher von 80 % knapp dem von 44 1/2 %. Rechne jeder selbst weiter. Was bei 40 % Unkosten vom Umsatz bleiben kann, wenn nur 40 % Brutto vom Umsatz verdient wurde, ist leicht ausgerechnet. Mancher scheut sich aber vor solchen Rechnungen, bis sie ihm von anderen, unliebsamen Personen vorgemacht und deren Unterlassung vorgeworfen werden. Lebensfähig werden sehr viele Uhrengeschäfte sein, also auch kleinere, die nichts zu fürchten haben, nur weil sie klein sind. Rentabel im kaufmännischen Sinne nur wenige, diese alle aber verglichen mit anderen Berufen „bescheidene Existenzen“.

(1/9)

**Kleine Anzeigen,** Gehilfengesuche, Reparaturanzeigen, Gelegenheitskäufe usw. gehören **In die UHRMACHERKUNST**