

Fall ist ein Laden mit zwei je 1,50 m breiten Fenstern, einstufigem Mitteleingang und der Anbringungsmöglichkeit für einen oder zwei Schaukästen als erwünscht anzusehen. Es wird nun angenommen, daß wir einen solchen Laden nebst einem daran angrenzenden hellen Nebenraum mit einem großen Fenster, den wir als Werkstatt benutzen wollen, ermittelt und zum Preise von 2000 RM. jährlich gemietet haben.

Nunmehr gehen wir an die Aufstellung unseres Haushaltplanes heran. Da von einer Erhöhung des Betriebskapitals infolge zu hoher Zinsen usw. abgesehen werden muß, ist die Ausnutzung eines dreimonatigen Warenkredites nicht zu umgehen. Nimmt man diesen mit rund 3000 RM. an, so ergibt sich mit dem Eigenkapital von 10000 RM. eine zur Verfügung stehende Summe von 13000 RM.¹⁾, die in folgender Weise zur Verwendung bereitgestellt wird:

8000 RM. für Ware,
4000 RM. für Herrichtung und Einrichtung von Laden und Werkstatt,
1000 RM. für unvorhergesehene Zwecke²⁾.

Unter Berücksichtigung dieser Verteilung des Kapitals errechnet sich dann der Bruttoverdienst wie folgt:

10 % Zinsen von 10000 RM.	1000 RM.
5 % Kapitalzuwachs	500 "
Ladenmiete	2000 "
Licht und Heizung	400 "
Umsatz- und Gewerbesteuer	500 "
Abschreibung auf die Einrichtung	700 "
Kleine Ausgaben, Kartonnagen und Einrichtungserneuerung (Rep.)	500 "
Reklame	1000 "
Mindest-Nettoverdienst	2400 "

Summa 9000 RM.

Nimmt man diesen Bruttoverdienst zu 40 % des Umsatzes an, so beläuft sich der Umsatz auf 22500 RM. Man wird nun einwenden, daß Umsatz und Nettoverdienst in einem ungünstigen Verhältnis stehen. Es ist aber dabei zu bedenken, daß es sich um den Mindest-Nettoverdienst handelt und jede Umsatzsteigerung den Reinverdienst im Verhältnis zum Umsatz in stärkerem Maße erhöht. Auch ist die Werkstatt in der Berechnung noch nicht enthalten, und zwar, um zu beweisen, wie stark diese das Einkommen in unserem Gewerbe beeinflusst. Es müßte bei der Berechnung der Werkstattkosten ein entsprechender anteiliger Betrag für Miete, Heizung usw. angeseht werden. Da jedoch das Gesamtergebnis das gleiche bleibt, so kann für unseren Fall im Voranschlag diese Trennung unterbleiben. Wir schätzen unseren Werkstattumsatz auf 5000 RM., von denen die Werkstattunkosten abzuziehen sind, die sich aus dem Lohne für einen jungen Gehilfen einschließlich der zu Lasten des Arbeitgebers gehenden Beiträge zu den sozialen Versicherungen und dem Aufwand für Furnituren zusammensetzen. Für die Unkosten wird ein Betrag von 2500 RM. in Ansatz gebracht, so daß sich für die eigene Werkstattarbeit ein Betrag von 2500 RM. ergibt, den wir dem Nettoverdienst von 2400 RM. zuzählen. Der gesamte Verdienst beläuft sich also auf 4900 RM. bei einem Gesamtumsatz von 27500 RM. (Waren 22500 RM., Reparaturen 5000 RM.).

1) Durch diese Kapitalerhöhung (im Wege des Warenkredites) werden die Bedingungen des Preisausschreibens verändert, das ein Kapital von 10000 RM. vorsah. H. W. Tümena.

2) Diese Anwendung des Kapitals ist sehr bedenklich. Bei Eröffnung gibt der Inhaber nicht nur sein eigenes Geld (10000 RM.) restlos aus; er macht außerdem für 3000 RM. Schulden (Ware). Der Reserve von 1000 RM. für Unvorhergesehenes stehen 3000 RM. Schulden gegenüber. Nicht für den Anfänger zu empfehlen! H. W. Tümena.

Wir sind von einem Bruttoverdienst von durchschnittlich 40 % ausgegangen, einem Prozentsatz, den wir durch Einführung bestimmter Kalkulationsregeln erreichen wollen. Bei den Hauptgruppen sollen sich folgende Bruttogewinnsätze vom Verkaufspreise ergeben:

AU bis DS % auf Hausuhren,
LS bis UX % auf Uhren,
AU bis DY % auf Bestecke,
LW bis US % auf Goldwaren,
UX % auf Doublé- und Alpakawaren,
UZ bis NX % auf Modeartikel.

Eine genaue Begründung dieser Sätze liegt nicht im Rahmen dieser Aufführung. Viele Kollegen werden an dem Satz von NX % für Modeartikel Anstoß nehmen, denn ein scheinbarer Bruttoverdienst von DSZ % deutet hoch¹⁾. Bedenkt man aber, daß Modeartikel am leichtesten zu Ladenhütern werden, so dürfte jede weitere Begründung überflüssig sein.

Ein weiterer wichtiger Teil des Geschäftsaufbaues ist der Wareneinkauf. Es widerspricht unserer kaufmännischen Veranlagung, uns, wie dies so häufig der Fall ist, auf Gedeih und Verderb von einer Großhandelsfirma ausstaffieren zu lassen. Es wäre jedoch auch durchaus verfehlt, als wilder Käufer aufzutreten. Die Anlehnung an einige gute Firmen als Stammlieferanten bietet nicht zu unterschätzende Vorteile. Besonders sind für die Gruppen Taschenuhren, Großuhren, Bestecke und Schmuckwaren mit je einem guten Hause Beziehungen anzuknüpfen und durch entsprechende Abmachungen Umtauschmöglichkeiten zu schaffen, damit nicht ein schnelles Veraltern des Lagers durch Fehlkäufe eintreten kann. Eine besondere Vorsicht beim Einkauf erfordern Artikel, die der Mode unterworfen sind, z. B. Ohrringe und Armbänder, ja selbst die Damen-Armbanduhren sind heute mehr der Mode unterworfen, als es der Mehrzahl der Fachgenossen lieb sein kann. Weniger gefährlich ist ein kleines Überkaufen bei reinen Wertgegenständen und solchen, die dem täglichen Gebrauch dienen, wie etwa Trauringe und silberne Herrenuhren. Aber auch bei diesen ist der ungünstige Einfluß auf die Höhe des Betriebskapitals in Betracht zu ziehen. Bei richtiger Einschätzung des in Frage kommenden Kundenkreises werden auch etwaige Fehler beim Einkauf vermieden bzw. auf ein geringes Maß beschränkt bleiben.

Nachdem wir unseren Haushaltplan noch einmal gründlich durchgeprüft haben, gehen wir an die Instandsetzung der Geschäftsräume. Ein tüchtiger Schreiner baut uns die notwendigen Schaufensterkästen, denen wir eine Tiefe von 1,10 m geben wollen. Sie sollen möglichst staubdicht sein und infolge reichlicher Verwendung von Glas möglichst viel Tageslicht in das Innere des Ladens hineinlassen. Gleichzeitig lassen wir unter Vermeidung falscher Sparsamkeit die elektrische Lichtleitung ausbauen. Im Laden selbst werden zwei Lampen und zwei Steckdosen (letzteres für besondere Fälle, z. B. eine elektrische Starkstromuhr) angebracht, in den Fenstern je zwei Lampenkreise und je ein Steckkontakt, außerdem eine Leitung für die Straßenuhr und den Aufhängekasten. Serienschaltungen lassen wir nicht installieren, da diese bei späteren Änderungen verteuern wirken.

Für die Tapete haben wir ein helles, leicht gemustertes Gelb bestimmt, um dem Raume keine zu große Tiefenwirkung zu geben. Den Fußboden lassen wir mit Linoleum belegen. An Ladenmöbeln benötigen

1) Ein Bruttoverdienst von DSZ % ist nach der in der Besprechung der Preisrichter zum Ausdruck gekommenen Ansicht zu hoch. Albert Bätge.