

die jeder rechnende Uhrmacher als unbedingt unzutreffend bezeichnen muß, die aber (und das ist das schlimmste daran!) nicht etwa eine Phantasie des Finanzamtes darstellen, sondern sich auf Angaben aus Fachkreisen stützen.

Die Entstehung solcher unmöglichen Ziffern kann ich mir nur so vorstellen, daß sie von Leuten gegeben wurden, die vom Gewinn des eigenen Geschäftes und vom Rechnen keine Ahnung haben. Man muß sich doch vergegenwärtigen, ob es irgendwo möglich ist, 60 % vom Umsatz zu verdienen. Nehmen wir eine Reparatur zu 5 *RM* an, die der Meister allein ausführt, so treffen nach dem obigen Verdienstsatz hiervon auf seinen Arbeitslohn mit Gewinn 6 mal 50 Pf., d. i. 3 *RM*, und die restlichen 2 *RM* auf Material und Unkosten. Daraus erkläre ich mir, daß so viele derartige Geschäfte schlecht und recht bestehen, ohne vorwärts zu kommen. Hat aber das Geschäft noch einen Gehilfen, der von dieser Reparatur allein 2 *RM* oder mehr Lohn beansprucht, so bleibt für den Meister vielleicht ein Verdienst von 1 *RM*, d. h. von 5 *RM* 20 % vom Umsatz, aber niemals 60 %, auch nicht 45 % vom Umsatz! Rechnet weiterhin das Finanzamt beim Verkaufsgeschäft durchschnittlich 30 % Gewinn, so bleiben bei beispielsweise bei 100 *RM* Endpreis 70 *RM* für die Selbstkosten (Einkauf und Unkosten). Diese 30 *RM* Verdienst sind im Vergleich zu den 70 *RM* Selbstkosten rund 43 %.

Nun möchte ich aber alle deutschen Uhrmacher fragen, in welchem Geschäft 40 % und mehr Gewinn auf den Selbstkostenpreis geschlagen werden? Ich möchte dabei ausdrücklich bemerken, daß ich nicht den Gesamtaufschlag auf den Einkaufspreis, sondern den reinen Verdienst im Auge habe. In der Wirklichkeit wird es sich wohl ungefähr so verhalten, daß diesem Verkaufspreis ein Einkauf von rund 60 *RM* entspricht, mit 40 % Unkosten (24 *RM*) ein Selbstkostenpreis von 84 *RM*, so daß ein Reinverdienst von rund 16 *RM* bleibt, d. i. rund ein Fünftel von den Selbstkosten oder 20 % oder rund ein Sechstel vom Umsatz, d. i. 16 %, somit immer noch ungefähr die Hälfte von 30 %. Wenn man allerdings glaubt, mit einem Unkostensatz von 10–15 % durchzukommen, so ergibt sich auch trotz eines verhältnismäßig niedrigen Verkaufspreises eine günstigere Verdienstspanne, die jedoch nur einem frommen Selbstbetrug entspringt; denn ich kann mir nicht vorstellen und habe auch zahlenmäßige Beweise dafür, daß selbst ein bescheidenes Ladengeschäft mit einem solchen Unkostenzusatz auskommt.

Die oben erwähnten 35 % Gewinn beim Verkauf erkläre ich mir so, daß unter Ausführung einer oberflächlichen Rechnung die vielfach bekämpfte Methode angewandt wird, auf den Einkauf 50 % oder auch 60 % zu schlagen, als gemeinsames Entgelt für Unkosten und Verdienst. Nachdem man aber den Unkostensatz ziemlich tief annimmt, glaubt man doch bei einem Gesamtaufschlag von 50–60 % ungefähr 35 % des Umsatzes zu verdienen. Und wenn das der Uhrmacher selber sagt, so hat das Finanzamt keinen Grund, eine niedrigere Ziffer anzunehmen. So entstehen dann solche Ungeheuerlichkeiten. Man braucht ja nur diesen Satz an einem praktischen Beispiel anzuwenden, um sagen zu können, daß die Rechnung unmöglich richtig sein kann. Es würde nach diesem Satz bei 100 *RM* Verkauf sich ein Gewinn von 35 *RM* ergeben, also auf die Selbstkosten von 65 *RM* ein Gewinn von 35 *RM* treffen. Das entspräche einem Gewinnaufschlag von ungefähr 54 % auf die Selbstkosten. Ich komme zu dem Schluß, daß es hier immer wieder an den Unkosten fehlt, die bei zu niedriger Schätzung ein völlig falsches Bild der Selbstkosten und

damit eine Überschätzung des Reingewinnes bedingen. Das Bitterste an der Sache ist nur, daß infolgedessen Steuern bezahlt werden für einen Verdienst, der überhaupt nie gemacht wird.

Ich bin mir nicht ganz klar darüber, ob ein solcher Mißgriff immer nur in der Unkenntnis zu suchen ist, in der Ungenauigkeit der Aufschreibung, in der unzutreffenden Unkosten- und Preisberechnung. Fast möchte es mir scheinen, als ob viele diese fehlerhafte Schätzung stillschweigend mitmachten, nur um nicht den Kollegen gegenüber zu unterliegen. Ich könnte es sonst nicht verstehen, wie darüber geklagt werden kann, daß Reparaturen, die landläufig 5 *RM* kosten, für 2–3 *RM* geliefert werden, offenbar doch nur deshalb, um nicht dem Nachbar das Geschäft überlassen zu müssen! — Was ist nun da bezahlt? Vielleicht Material und Lohn, von Unkosten keine Spur und erst recht nicht von Gewinn. Ich frage mich nun: Ist das notwendig? Ist es ein vernünftiger Grundsatz, lieber selbst nichts zu verdienen und zugrunde zu gehen, wenn nur der Kollege auch nichts verdient? Oder glauben solche Geschäftsleute, daß das Publikum die 5 *RM* nicht zahlen könnte oder wollte?

Ich würde es jedenfalls als zuträglicher für die Gesamtheit aller Uhrmacher halten, wenn das Gemeinschaftsgefühl insofern mehr zum Durchbruch käme, als allgemein höher und den sonstigen Handwerkspreisen entsprechender gerechnet werden würde. Daß die Preisgestaltung immer noch mit den örtlichen Verhältnissen, mit der Geschäftslage und der Art des Geschäftes schwankt, ist ja schon im Hinblick auf die Verschiedenheit der Unkosten selbstverständlich, aber ein gewisser Mindestpreis sollte auch im kleinen Vorstadtgeschäft nicht unterschritten werden. Die tatsächlichen Verdienstziffern beweisen ja am klarsten, daß es hier fehlen muß, daß eine Besserung eintreten muß, wenn allgemein ein halbwegs zufriedenstellender Gesamtverdienst erzielt werden soll. Wenn sich z. B. etwa 13 % tatsächlicher Gewinn aus dem Umsatz errechnen, so treffen auf rund 87 *RM* Selbstkosten 13 *RM* Gewinn oder rund 15 %. Dies ist ein Satz, wie er wohl viel eher der Wirklichkeit entspricht als der vom Finanzamt angenommene Verdienstsatz von 20 und 35 % vom Umsatz, d. i. etwa 25 % und 50 % aus den Selbstkosten; es ist aber auch ein Gewinnsatz, wie er wohl in anderen Geschäftszweigen beim Verkauf durchweg überschritten wird.

Besonders beachtenswert erscheint mir der Hundertsatz der Unkosten, wie er sich auf Grund verschiedener tatsächlicher Zahlen ziemlich gleichmäßig ergab. So trafen bei einem Gewinn von etwa 12 *RM* an 100 *RM*, also auf etwa 88 *RM* Selbstkosten etwa ein Drittel für Unkosten, d. i. etwa 22 *RM* oder 33 % von 66 *RM* Einkaufspreis. Ich bin selbstverständlich weit davon entfernt, diesen Satz irgendwie als Norm bezeichnen zu wollen, nur glaube ich heute schon sagen zu können, daß er wohl auch im kleinen Geschäft nicht bedeutend unterschritten werden kann, während er im großen Geschäft unter Umständen beträchtlich höher sein wird. Um genau zu erfahren, wieviel nun eigentlich die Unkosten eines Geschäftes betragen, hilft nichts als Schreiben. Darunter verstehe ich unter anderem die lückenlose Aufschreibung sämtlicher Posten, die das Unkostenkonto belasten. Mit ungefähren und gelegentlichen Zahlen ist gar nichts gedient, sie vermögen eher das Bild weiter zu verwirren. Wenn aber schon jemand eine Abneigung gegen das Schreiben und Rechnen hat und glaubt, auch mit einer Schätzung auszukommen, dann soll er wenigstens nicht so unmöglich niedrige Zahlen annehmen, sondern einen Satz, der wenigstens einigermaßen der Wirklichkeit entsprechen könnte.