

Nochmals „Der Mindestumsatz“

Von Hans-Willibald Tümena (Berlin)

Der Aufsatz in Nr. 31 der UHRMACHERKUNST vom 31. Juli 1931 über dieses Thema bedarf noch einer kurzen Ergänzung, um Mißverständnisse zu beseitigen. Mehrere Zuschriften bestärken das Interesse für diese Frage. Dabei haben sich aber einige irrige Ansichten eingeschlichen, die hier berichtigt werden sollen.

Die Beispiele für die Höhe der Unkosten und für die Kalkulation sind absolut willkürlich gewählt worden. Das muß stets der Fall sein, da in jedem Geschäft die Zahlen anders sind. Wenn also ein Einsender bemängelt, daß ich als „notwendigen Eigenverbrauch“ 250 RM als Beispiel angegeben habe, so ist ihm darauf zu erwidern, daß in dem Beispiel die Zahl gleichgültig ist, denn ob ich 250 oder 500 oder 1000 RM angebe, ändert nichts an der Tatsache, daß in einem Geschäft 800 RM und in einem anderen 300 RM verbraucht werden. Es muß also ein jeder selbst ausrechnen, wie hoch seine Unkosten sind. Dabei soll er den Eigenverbrauch mitrechnen, damit er weiß, ob er alle Kosten aus dem Umsatz bestreiten kann.

Einen sehr großen Fehler macht ein Einsender, der den als Beispiel (aber nur als Beispiel!) angegebenen Aufschlag von 55% auf den Einkaufspreis mit dem Abschlag vom Verkaufspreis verwechselt! Lieber Einsender, bedenken Sie, daß Sie bei 55% Aufschlag auf den Einkaufspreis nur etwa 35% vom Verkaufspreis erübrigen! Wenn Sie vom Verkaufspreis 55% erzielen wollen, dann müssen Sie 123% auf den Einkaufspreis aufschlagen! Aufschlag und Abschlag dürfen nie verwechselt werden! — Dieser Einsender spricht davon, daß er monatliche Unkosten (einschließlich Eigenverbrauch) von

1055 RM

habe, aber nur für 2121 RM umsetzen, während er nach meiner Berechnung, wenn man 55% Aufschlag zugrunde legt, mindestens 3000 RM umsetzen muß. (Nicht 2800 RM, wie irrtümlich angenommen wurde.) Da er noch nicht zugrunde gegangen ist, bezweifelt er die Richtigkeit meiner Tabelle. Nun, ich will beweisen:

1. Der Mindestumsatz beträgt 3000 RM.
2. Bei 55% Aufschlag bleiben vom Umsatz
35% übrig, also 1050 RM.

Es bleiben also für die Deckung der Unkosten nur 1050 RM übrig, so daß (genau genommen) noch 5 RM fehlen. Wahrscheinlich kalkuliert der Einsender höher, denn sonst arbeitet er mit beträchtlichem Verlust.

Ein anderer Einsender trennt das Reparaturgeschäft vom Verkaufsgeschäft, was an sich richtig ist, aber keine Rolle dann spielt, wenn festgestellt werden soll, ob der Gesamtumsatz zur Deckung aller Unkosten

ausreicht. Nur darauf kommt es in diesem Falle an! In dem von mir gegebenen Beispiel sind natürlich auch die Personalkosten und die Werkstattkosten willkürlich gewählt. Auch dort muß jeder seine eigenen Kosten einsetzen! Ich habe an einen Betrieb mit einer Verkäuferin gedacht und angenommen, daß der Inhaber selbst die Reparaturen ausführt und etwa 50 RM monatlich für Furnituren, Öl usw. braucht. Sind Gehilfen beschäftigt, so ist das Personalkonto sicher größer. Der Unternehmerlohn ist nicht berücksichtigt! Nur der notwendige Eigenverbrauch, denn ich wollte ja nicht feststellen, was verdient wird, sondern wieviel umgesetzt werden muß, um alle Kosten zu decken.

Dieser Einsender betont, daß er keine Personalkosten habe, aber bei 50 RM Werkstattunkosten etwa das Sechsfache, also 300 RM, in der Werkstatt umsetzen. Auch hier ist die Rechnung einfach. Wenn Sie keine Personalkosten haben, dann lassen Sie diese Position aus der Unkostenzusammenstellung fort. Wenn Sie z. B. nur 1000 RM Unkosten haben und im Durchschnitt 55% aufschlagen, so müssen Sie, um die 1000 RM Kosten decken zu können, aus Verkauf und Reparaturen mindestens

2818 RM

umsetzen, bei 60% Aufschlag 2667 RM oder bei 40% Aufschlag 3500 RM.

Damit nun jeder Irrtum beseitigt wird, empfehle ich wie folgt vorzugehen:

1. Sie rechnen einmal alle Unkosten genau zusammen, die Sie in diesem Monat haben werden und schon gehabt haben, und zwar sowohl in der Werkstatt als auch im Laden.

2. Zu dieser Summe zählen Sie hinzu, was Sie für Ihren Lebensunterhalt mindestens brauchen. Die Gesamtsumme merken Sie sich.

3. Ermitteln Sie, wie hoch Ihre Durchschnittskalkulation ist. Sie ist in jedem Geschäft verschieden. Der eine hat Aufschläge von 80%, 60% und 40%, der andere z. B. 70% und 50%; kurz, Sie müssen Ihre eigenen Sätze berücksichtigen und den Durchschnitt ermitteln.

4. Dann erst lesen Sie in der Tabelle in Nr. 31 der UHRMACHERKUNST¹⁾ ab, wie groß Ihr spezieller Mindestumsatz sein muß.

5. Stellen Sie dann für die folgenden Monate den gleichen Plan auf. (I 639)

¹⁾ Eine größere Tabelle finden Sie in „Verkaufen und Organisieren im Einzelhandel“ von H. W. Tümena, Hanseatische Verlagsanstalt, Hamburg. Zu beziehen durch den Zentralverband.

Optimismus als Wirtschaftsfaktor

Von Uhrmachermeister K. Steidinger

Keimgut und Umwelteinflüsse sind die beiden Faktoren in unserem Leben, die in ihrer Wechselbeziehung unser Schicksal bestimmen; unsere ererbten geistig-seelischen Anlagen sind der Angelpunkt unserer Lebensgestaltung, weil es von ihnen abhängt, wie und ob wir auf Umwelteinflüsse reagieren und dementsprechend handeln zur Meisterung unseres Schicksals.

Umwelteinflüsse sind Vorgänge und Veränderungen der Außenwelt, die an und für sich nichts bedeuten. Sie sind Reizwirkungen, die unseren inneren Menschen treffen und ihn zum Handeln anregen, und erst dadurch zum

lebendigen Fluß in unserem Leben werden, dessen Gesamtheit man Schicksal nennt.

Zwei Größen sind es also, die unser Leben grundlegend bestimmen: unser innerer Mensch und seine Einstellung zur Umwelt. An einem kleinen Beispiel möchte ich dies erläutern: Nehmen wir zwei Menschen von ganz verschiedenem Temperament, sagen wir ein Optimist, also ein Mensch mit einer ruhigen, heiteren Lebensauffassung, und einer, der in allen Lagen sich auch an dem wenig Angenehmen freuen kann, der sein hoffnungsvolles Vertrauen in die Zukunft nie verliert und der bewußt das