Zeitschrift: Illustrierte schweizerische Handwerker-Zeitung : unabhängiges Geschäftsblatt der gesamten Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 32 (1916)

Heft: 21

Artikel: Wie berechnet man die Verkaufspreise für Waren und Arbeitsleistungen

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-576792

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 16.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

vielmehr ist die praktische Erfahrung dabei die beste Richtschnur.

Ein anderer Punkt, welcher die größte Aufmerksamkeit erfordert, sind die Messer. Ueber das Ausbalancieren in bezug auf ihr Gewicht ist bereits sehr viel geschrieben worden, so daß es sich erübrigt, hier noch etwas hinzufügen. Wenn die Messer stumpf werden, ist es häufig bei weitem einfacher, dieselben anstatt auszuwechseln, ein wenig zu befeilen und dann zu schärfen. Wenn die Feile flach zum Messerblatt gehalten und die ganze Messerlänge entlang gestrichen wird, wird man eine einwandfreie Schneide erhalten. Ferner hat man darüber zu wachen, daß nicht Späne und Knorren, welche sich an den untern Walzen festsetzen, beim hindurchgehen Eindrücke auf der Holzoberfläche erzeugen. Eine Kontrolle nach dieser Richtung hin erfordert nur einige Minuten und wird sich jedenfalls bezahlt machen. Ist dagegen die fertige Holzoberfläche auf solche Weise beschädigt, so erfordert dann die Beseitigung eine Menge Arbeit und Zeit. Es ist daher unbedingt nötig, daß vor Beginn einer jeden neuen Arbeit die Tische herabgelassen, die Walzen nachgesehen und von Spänen gereinigt werden.

Ferner sind von Zeit zu Zeit die Walzen von Harz zu reinigen, welches sich eventuell an den Walzen ansammelt und sehr leicht das Holz, speziell wenn es sich um eine feinere Arbeit handelt, beim durchgehen durch die Walzen beschädigen kann. Zu empfehlen ist in diesem Falle Terpentinöl, welches das Harz leicht auflöst. Die Walzen werden dann abgewischt und der etwa noch daran haftende Rückstand abgekratzt. Die Messer sind so scharf als möglich zu machen, sodaß sie die Holzfaser leicht schneiden. Stumpfe Messer werden die Faser nicht glatt durchschneiden; vielmehr werden sie die harte Holzfaser eindrücken, welche sich nachher infolge ihrer Elastizität wieder aufrichtet und eine rauhe Oberfläche erzeugt. Dieser Uebelstand tritt am deutlichsten bei nicht vollständig ausgetrocknetem Holz zutage.

Hin und wieder wird man auch finden, daß die Tische in der Mitte etwas ausgehöhlt sind. Selbstverständlich liegt dies daran, daß man das meiste Holz in der Mitte des Tisches durch die Maschine gehen läßt und infolgedessen die Abnutzung auch hier eine größere ist. Man hat daher auch Sorge zu tragen, daß auch die Seiten des Tisches in gleichem Maße benutzt werden, damit die Reibung ausgeglichen wird und die Abnutzung auf dem gesamten Tisch eine gleichmäßige ist. Unbedingt erforderlich ist eine öfters erfolgende Untersuchung der Messer, um sicher zu sein, daß sich keine Späne unter denselben befinden. Dies wird nicht nur bewirken, daß die Messer tiefer, als es beabsichtigt ist, in das Holz einschneiden, sondern diese Späne können auch, wenn sie sich unter den Messern ansammeln und festpressen, einen solchen Druck auf die Schrauben oder Bolzen ausüben, daß diese brechen. Um diesem Uebelstand vorzubeugen, gibt es nur ein Mittel. Dieses besteht darin, daß man die Messerwelle und Messer stets von jedem Schmutz oder Verunreinigung befreit, da nur dies gegen Schaden nach dieser Richtung hin Schutz gewährt. Eine sehr unangenehme Sache ist es, wenn sich auf der Oberfläche des fertigen Arbeitsstückes Eindrücke zeigen. Diese entstehen dadurch, daß sich Hobelspäne über die Schneide eines stumpfen Messers legen und dann ins Holz eingedrückt werden. Selbstverständlich ist das beste Vorbeugungsmittel, daß man nur scharfe Messer verwendet. Aber selbst dieses wird nicht immer verhindern, daß sich trotzdem Eindrücke bilden. In diesem Falle kann die Ursache die sein, daß ein zu kleiner Auslaß für die Hobelspäne vorhanden ist, so daß diese nicht wegbefördert werden, sondern weiter unter die Messer gelangen und schließlich in die Oberfläche des fertigen Arbeitsstückes eingedrückt werden. In bezug auf das Einsetzen der Messer soll man folgende Vorschrift beachten: Bei feineren Schreinerarbeiten lasse man die Messer zirka $1^1/_2$ mm vorstehen, während sie bei gröberer Arbeit 3 mm vorstehen können. In letzterem Falle wird weniger Kraft verbraucht und das Einschneiden erfolgt bei weitem kräftiger. Die Messer haben dann aber auch eine größere Neigung in das Holz einzureißen. Zum Schlusse sei noch darauf aufmerksam gemacht, daß zur Erzielung einwandfreier Arbeit eine Menge Vorschriften zu beobachten sind.

Wie berechnet man die Verkaufspreise für Waren und Arbeitsleistungen.

Jeder geschäftliche Betrieb bedarf, wenn er einen hinreichenden Gewinn abwerfen soll, einer richtigen Berechnung der Verkaufspreise; wird falsch gerechnet, so macht sich dies bald unangenehm bemerkbar, zum mindesten ist das Reineinkommen, welches das Geschäft abwirft, ungenügend, oder es wird gar mit Unterbilanz, d. h. mit Verlust gearbeitet, so daß, wenn kein Kapital zum Zuschießen vorhanden ist, über kurz oder lang der Konkurs eröffnet werden muß.

In vielen Fällen ist einzig und allein die falsche Kalkulation daran schuld, selbstredend können auch unglückliche Umstände die Hand im Spiel haben, wirtschaftliche Krisis, Zusammenbrechen von Banken oder Lieferanten, mit denen man bisher gearbeitet hat, so daß man auf einmal ohne den erforderlichen Kredit ist, Veruntreuungen von Angestellten, schwere Lasten, die man plötzlich auf Grund neuer Gesetze zu tragen hat, Unglück und Krankheit in der Familie und noch manches andere können auch ein gut geleitetes Unternehmen zugrunde richten, ein schlecht geleitetes aber noch weit eher. Ein solches, das sich unter günstigen Umständen schließlich noch so eben über Wasser halten kann, unterliegt dem geringsten Ansturm.

Das Endergebnis einer richtigen kaufmännischen Kalkulation ist die Festsetzung der Verkaufspreise, zu denen also die Waren, Arbeitsleistungen abgegeben werden sollen. Vielen ist es nun ganz unbekannt, wie man die Preise berechnet; sie richten sich entweder nach der lieben Konkurrenz, unbekümmert darum ob deren Preise genügend sind — die Konkurrenz macht es umgekehrt geradeso — oder man bestimmt, wenn es sich um nicht viel verkaufte Waren oder um Arbeiten handelt, die nur selten geleistet werden, den Preis so ziemlich blindlings darauf los und überläßt es dem Schicksal, ob man gerade das Richtige rät.

Komprimierte und abgedrehte, blanke
STAHLWELLEN
Vereinigte Drahtwerke A.-G. Biel
Blank und präzis gezogene
Profile
jeder Art in Eisen u. Stahl
Kaltgewalzte Eisen- und Stahlbänder bis 300 mm Breite
Schlackenfreies Verpackungsbandeisen.
Grand Prix : Schweiz. Landesausstellung Bern 1914.
5

Andere raffen sich zwar hierbei zu „Berechnungen" auf, die aber keiner Kritik standhalten und oft schlimmer als gar keine sind.

Wie berechnet man nun die Preise?

Jeder Geschäfts- oder Gewerbebetrieb besteht darin, daß mit Gewinn Waren verkauft oder Arbeiten geleistet werden. Wenn ein Geschäftsmann oder Gewerbetreibender Waren oder Arbeiten gibt, so tut er dies nicht, weil es ihm ein besonderes Vergnügen bereitet, den Vermittler zwischen Produzenten und Konsumenten zu spielen, und er will nicht bares Geld obendrein zusetzen, sondern er will verdienen. Um aber zu erkennen, ob er bei der einzelnen Arbeit oder Ware etwas verdient, muß er wissen was sie ihn kostet. Diesen Betrag muß er also mindestens herausschlagen, wenn er kein bares Geld zusetzen will.

Bei dieser Selbstkostenbestimmung haben nun manche ganz falsche Ansichten. Sie glauben, wenn der Anschaffungs- oder Herstellungspreis oder Wert einer Ware etwa 10 Fr. sei, so seien auch die eigentlichen Selbstkosten 10 Fr., und bei einem Verkauf der betreffenden Ware für 15 Fr. habe man einen Reinverdienst von 5 Franken. Dieses stimmt jedoch nicht, denn wir haben, um einen wirklichen Reingewinn zu erübrigen, nicht nur die auf die Ware entfallenden und leicht zu berechnenden eigentlichen Anschaffungs- oder Herstellungskosten, sondern auch die mittelbaren Geschäftsunkosten, die sogenannten Generalunkosten herauszuschlagen. Und dieser sind es viele!

Zunächst gehört die Miete dazu, dann sind dazu zu zählen die Ausgaben für Licht, Heizung, Wasser, Reklame, Reiseunkosten, Porto, Gewerbesteuer und andere das Geschäft betreffende Gemeinde- und Staatsabgaben, Gehälter für Angestellte und Arbeiter, deren Arbeit nicht genau auf die einzelnen Posten berechnet werden kann, und so manche andere Unkosten mehr, die wir am besten aus dem Kassabuch ersehen können.

Aber auch außerdem müssen wir den Generalunkosten eine Summe für Abnutzung des Inventars (sogenannte Abschreibung) hinzuzählen. Diese muß so gewählt werden, daß in den Jahren, in denen ein Geschäftsinventarstück unbrauchbar wird, der Anschaffungswert durch Abschreibungen ausgeglichen ist.

Ferner müssen als Generalunkosten die Zinsen des in das Geschäft gesteckten Kapitals angerechnet werden, denn diese würden ja, als Hypothek oder auf der Bank angelegt, auch Zinsen tragen, die nun durch das Geschäft aufgebracht werden müssen. Dann müssen wir eine Summe für faule Posten, deren Höhe sich nach den Erfahrungen richtet, ansetzen und schließlich noch einen Sicherheitsposten für vergessene und unvorhergesehene Unkosten.

Also diese Unkosten, die wir stets reichlich in der Aufstellung bemessen sollen, müssen bei dem Verkauf der Waren und Arbeiten mit heraus geschlagen werden. Der mindestpreis, der die Selbstkosten deckt, besteht also nicht nur aus dem Anschaffungs- und Herstellungswert der Ware, sondern auch aus einem entsprechenden Anteil der Generalunkosten.

Es sei nun im Voraus bemerkt, daß es an sich einerlei ist, ob es sich bei der Bemessung der Verkaufspreise um Waren handelt, die wir fertig einkaufen oder solche, die wir selbst herstellen, wobei wir das Rohmaterial mit Hilfe von bezahlten Arbeitskräften zu dem Verkaufsprodukt umwandeln. Hier bilden Rohmaterial und Arbeitslohn den Einkaufswert, der Lieferant der fertigen Ware läßt sich Arbeitslohn und Materialwert — mit seinem Verdienstaufschlag — bezahlen.

Wir berechnen nun an Hand unserer Bücher den Gesamtarbeitslohn eines Jahres, sodann sämtliche Materialausgaben oder bei fertig gekauften Waren für beides deren Einkaufspreis und dann alles, was zu den Generalunkosten gehört. Diese mögen sich beispielsweise folgendermaßen zusammensetzen:

Miete der Geschäfts- und Arbeitsräume	=	1000 Fr.
Licht	=	160 „
Heizung	=	100 „
Reklame	=	140 „
Steuern und Abgaben	=	80 „
Verzinsung des Anlagekapitals	=	120 „
Abnutzung des Invertars	=	170 „
Faule Posten	=	30 „
Verschiedene Spesen	=	200 „
Insgesamt	=	2000 Fr.

Die Beträge müssen natürlich den jeweiligen Verhältnissen angepaßt sein.

Nehmen wir an, daß die Arbeitslöhne für diejenigen Personen, die mit der eigentlichen Ausführung der Warenherstellung beschäftigt sind, im Jahre 1500 Fr., die Ausgaben bezw. der Verbrauch an Materialien gleichfalls 1500 Fr. (oder wenn nur fertige Waren verkauft werden, deren Einkaufspreis 3000 Fr.) und die Generalunkosten, wie oben angenommen, 2000 Fr. betragen, so verhalten sich diese zum Material plus Arbeitslohn (Einkaufspreis wie 2 zu 3. Wir berechnen dann die gesamten Selbstkosten für eine bestimmte Ware oder Arbeit wie folgt:

An Einkaufspreis: an Arbeitslohn	=	1.80 Fr.
„ Material	=	2.00 „
zusammen	=	3.80 Fr.
Plus $^2/_3$ Generalunkosten	=	2.55 „
Total	=	6.35 Fr.

Somit betragen die gesamten Selbstkosten für den betreffenden Fall 6.35 Fr. Wird nun eine Arbeit geleistet ohne Materialausgabe, so fällt natürlich die letztere fort.

Bei der Festsetzung des Arbeitslohnes wie des verbrauchten Materials rechne man ja nicht zu knapp, sondern sehr reichlich, denn wir müssen bedenken, daß auch manches Material vergeudet wird oder verdierbt, daß manche Arbeit wiederholt werden muß, ohne daß man deshalb für den Auftrag mehr fordern kann, daß schließlich auch, soweit nicht in Stücklohn gearbeitet wird, der Lohn bezahlt werden muß, wenn es einmal an Arbeit mangelt, daß anderseits bei drängender Arbeit für Überstunden mehr bezahlt werden muß.

Wir müssen also in dem oben angenommenen Falle die 6.35 Fr. herausschlagen, wenn wir nichts zusetzen wollen; aber wir wollen auch etwas verdienen, um leben zu können, wir wollen, soweit wir nicht mitarbeiten, unsere Verwaltungsarbeit, unsere Ausbildung, unser Risiko bezahlt haben. Also wir müssen den Gesamtunkosten noch einen Gewinnanteil (unsern Reinverdienst) beifügen. Dieser richtet sich, bei einer bestimmten, gesamten Ausgabehöhe, nach unsern Ansprüchen.

Wollen wir z. B. 5000 Fr. jährlichen Reingewinn in unserm Betrieb erzielen, so müssen wir, da ja Arbeitslöhne, Materialien bezw. Anschaffungskosten der Waren) und Generalunkosten im Jahre gerade so viel ausmachen, den Betrag der gesamten Selbstkosten verdoppeln, um den richtigen Verkaufspreis zu erhalten. Dieser wäre für den oben angenommenen Fall 12.70 Fr.

Wenn nun der Aufträge doppelt so viele sind so erreichen auch Arbeitslöhne, Materialien den doppelten Betrag, während die Generalunkosten dabei ungefähr die gleichen bleiben können, so daß diese dann nur $^1/_3$ von Arbeitslohn und Material (Einkaufspreis) ausmachen, während der Aufschlag für den Gewinn falls dieser gleich sein soll, nur $^5/_8$ zu betragen hat.

Die Berechnung ergibt dann für die betreffende Ware folgendes Bild:

Einkaufspreis: Arbeitslohn		=	1.80 Fr.
Material		=	2.00 „
zusammen		=	3.80 Fr.
Plus 1/3 Generalunkosten	= 1.25 Fr.		
„ 5/8 Gewinnanteil	= 3.15 „	=	4.40 „
Verkaufspreis		=	8.20 Fr.

Wir sehen, daß wir bei gleichem Reingewinn bei vermehrtem Umsatz billiger verkaufen können. Natürlich wird man statt dessen lieber einen höhern Reingewinn einheimsen.

Arbeitet man als Geschäftsinhaber gewissermaßen als Gehilfe mit, so daß die eigene Arbeit teilweise auf die Ware einzeln berechnet werden kann, so macht man es am einfachsten so, daß man seine Arbeit, soweit sie Gehilfenarbeit ist, als solche in Anrechnung stellt und um diesen Betrag den gewünschten Reingewinn, wenn er gleichbleiben soll, vermindert. Man bezahlt sich dann selbst den Gehilfenlohn. Natürlich kann man dann auch billigere Preise haben bei gleichem Reingewinn oder bei gleichen Preisen höheren Reingewinn.

Auf diese Weise werden sämtliche Preise für Waren und Arbeitsleistungen berechnet, besondere Unkosten werden in den betreffenden Fällen, soweit sie nicht als Generalunkosten verrechnet werden müssen, noch außerdem in Rechnung gestellt. Selbstredend darf man auch nicht engherzig vorgehen. Es empfiehlt sich auf alle Fälle, einmal die Preise, die man bisher genommen hat, nachzurechnen und, wenn nötig, unter gemeinsamem Vorgehen mit der Konkurrenz, zu erhöhen; wenn diese nicht will, so mache man den Anfang und überlasse den andern, sich für Schundpreise abzuschuften.

Nach unten ist für den Preis durch die Selbstkosten und einen geringen Gewinnanteil, der eben des Lebens Notdurft deckt, eine Grenze gesetzt, die auch im schlimmsten Falle nicht unterboten werden darf; aber auch nach oben ist dem Preis ein Ziel gesetzt. Gehen wir darüber hinaus, so geht der Umsatz zu sehr zurück, so daß der höhere Einzelverdienst wieder durch verminderten Umsatz einen minderen Gesamtverdienst verursacht. In gewissen Grenzen ist die Erhöhung des Preises ohne Einfluß auf den Umsatz und gibt erhöhten Gesamtgewinn.

Wo nun die richtige Lage ist, richtet sich nach der Konkurrenz und dem Publikum. So weit es das letztere betrifft, müssen wir uns fragen, ob das Publikum durch eine Erhöhung des Preises gerade soviel kauft oder weniger; das bestimmt sich wieder nach der Art der Ware und der Kaufkraft des Publikums.

Notwendige Bedarfsartikel können eher eine Erhöhung ertragen als Luxusartikel. Wohlhabende Leute werden leichter einen höheren Preis ohne Verminderung des Verbrauchs hinnehmen als solche, die mit jedem Rappen rechnen müssen.

Nach der Konkurrenz richtet man sich viel zu viel. Man lasse sich nicht durch diese zu schlechten Preisen verleiten. Vielfach arbeitet man auch besonders billig, um ins Geschäft zu kommen. Das ist in den meisten Fällen verkehrt, weil nach dem ersten billigen Auftrage die Kunden nicht wiederkommen oder später alles zu teuer finden. Auch lasse man sich nicht durch die viel benutzte Angabe: „man brauche später noch viel mehr", zu einer Lieferung, an der man nicht genügend verdient, betören, wie dies besonders Anfänger leicht tun.

Für Anfänger, die erst ein Geschäft gründen wollen, ist natürlich die Berechnung der Preise weit schwieriger, da ja Anhaltspunkte für den Umsatz eben fehlen. Wir müssen diesen dann ja nicht zu hoch annehmen und ungefähre Umsätze in Rechnung stellen und wenn sich die Erwartungen nicht erfüllen, entweder die Preise erhöhen oder die Generalunkosten zu erniedrigen suchen, aber nicht an verkehrter Stelle. Im Uebrigen sind ja für viele Fälle die Preise allgemein eingeführt, so daß sich danach der Anfänger richten kann.

Verschiedenes.

Das neue Baureglement (Ergänzung) für Frauenfeld lautet:

§ 1. Zur Ermöglichung einer zweckmäßigen Überbauung der einzelnen Grundstücke ist die Ortsgemeinde berechtigt, Grenz-Veränderungen, sowie die Zusammenlegung und Neueinteilung sämtlicher Grundstücke auf bestimmt zu umgrenzendem Gebiete vorzunehmen, soweit es das öffentliche Interesse verlangt.

§ 2. Die für Straßen abzugebende Bodenfläche ist von der Fläche der beteiligten Grundstücke möglichst gleichmäßig abzuziehen, und es sind die neuen Grundstücke so anzuordnen, daß jeder Beteiligte ein verhältnismäßig gleichwertiges Stück erhält.

§ 3. Grundstücke, auf denen wegen zu geringer Ausdehnung oder wegen anderer Verhältnisse die Erstellung eines Wohnhauses nach den Vorschriften des Baureglementes nicht möglich wäre, können gegen volle Entschädigung ausgekauft werden.

Die Eigentümer der anstoßenden Liegenschaften sind gehalten, ausgekaufte Grundstücke ganz oder teilweise gegen Vergütung der Erwerbskosten, soweit diese den Wertzuwachs nicht übersteigen, zu übernehmen.

§ 4. Die Kosten der Grenzveränderungen, der Zusammenlegungen und Neueinteilungen fallen zu Lasten der Grundeigentümer.

Die Neueinteilungspläne und deren Kostenverteiler sind nach Anzeige an den Grundeigentümer unter Ansetzung einer Einsprachefrist zur Einsicht aufzulegen.

§ 5. Private, welche Grundeigentum zu öffentlichen Straßen, Trottoirs, Plätzen oder Anlagen abtreten müssen, haben Anspruch auf vollen Ersatz des Wertes.

§ 6. Die Eigentümer von Liegenschaften, welchen durch die Ausführung oder Änderung einer Straße, eines Trottoirs, eines Platzes oder einer Anlage Vorteile erwachsen, insbesondere die Anstößer, haben der Gemeinde Beiträge an die Kosten zu leisten.

Für die Beitragsleistung fallen die wirklichen Erstellungskosten der Baute (Landerwerb und Bauausführung) in Betracht.

Als Beitrag der einzelnen Beteiligten darf nicht mehr als die Wertvermehrung der Liegenschaft beansprucht werden.

§ 7. Über die Fälligkeit der Beiträge entscheidet die Gemeinde. Die Beiträge haften auf dem Grundstück und sind im Grundbuche einzutragen.

§ 8. Der Ortsverwaltungsrat stellt mit dem Ausführungsprojekt den Kostenverteiler auf. Dieser ist unter Ansetzung einer Einsprachefrist zur Einsicht aufzulegen.

Am Hochkamin der Ziegelhütte in Neu-Trimbach bei Olten wird gegenwärtig eine interessante Arbeit von zwei Lichtensteinern, den Gebrüdern Vescher, ausgeführt. Das schief stehende 42 m hohe Kamin soll gerade gestellt werden. Bekanntlich neigt dieses stark nach Osten und ein fester Windstoß oder auch Blitzschlag könnte seinen Einsturz zur Folge haben. Eine Katastrophe für die Umgebung wäre nicht ausgeschlossen. — Schon vor Jahren mußte das Kamin wegen Einsturzgefahr um 6 m abgetragen werden. Die heikle Arbeit, dieses heute wiederum in eine senkrechte Lage zu bringen, soll in wenigen Tagen beendigt sein.