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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 31 (1915)

Heft: 37

Artikel: Umsatz und Reingewinn

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-580899

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: 07.01.2026

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

Umsatz und Reingewinn.

In den Fachblättern finden wir überall Anzeigen, in denen mit mehr oder weniger stolzen Worten ein „erstklassiges" Geschäft angeboten wird, damit der neue Besitzer auf schnelle Art und Weise Millionär werden kann. Bei Durchsicht der Angebote macht man die Beobachtung, daß in den meisten Fällen mit einem hohen Umsatz geprahlt wird. Sind denn die Gewerbetreibenden von heutzutage wirklich solche Idealisten, daß es ihnen nur um einen möglichst großen Umsatz zu tun ist, damit sie ihre Produkte in möglichst großer Masse an die geliebte Menschheit verteilen können?

Ich glaube nicht. Weit eher bin ich der Ansicht, daß für 100 Prozent sämtlicher Gewerbetreibender der Reingewinn weit mehr gilt als der Umsatz. Und gerade die gebildetsten und tüchtigsten unter ihnen sehen nicht auf die Massen der gelieferten Waren, bezw. auf den damit erzielten zahlenmäßigen Umsatz, sondern gerade sie schreiben auf ihr Panner:

„Gute, wenn auch wenige Ware, gute Preise und somit guten Gewinn."

Denn dies gewährt weit mehr Zufriedenheit als viel Arbeit und wenig Verdienst.

Die Erscheinung, daß stets nur von einem Umsatz die Rede ist, beruht wohl weniger auf einer beabsichtigten Täuschung, als vielmehr auf Unwissenheit und Selbsthypnose. Wie mancher kann gar nicht begreifen, daß trotz des stets sich steigernden Umsatzes seine Überschüsse weniger werden, statt daß sie sich im gleichen Schritt erhöhen. Einzig und allein fehlen die nötigen kaufmännischen Kenntnisse und die darauf beruhende gute Kalkulation, um das Verhältnis zwischen Umsatz und Gewinn richtig im Gleichgewicht halten zu können.

Zunächst was ist Umsatz?

Umsatz ist der Betrag (Verkaufspreis) der gelieferten Waren und Arbeiten. Gelieferte Ware, für die man keine Zahlung verlangt oder erwartet, gehört selbstredend nicht zum Umsatz. Auch die sogenannten faulen Posten, deren Betrag rettungslos verloren ist, sind streng genommen, ebenfalls auszuschalten. Unter Umsatz versteht man eben nur das für Geld oder Geldeswert gelieferte. Ob die Bezahlung tatsächlich schon erfolgt ist oder noch geschehen wird, tut weiter nichts zur Sache. Gleichfalls ist es einerlei, ob der Betrag gelieferte Waren oder Arbeit darstellt. Unbedingt erforderlich ist es, falls nachträglich eine Bestellung erniedrigt oder erhöht wird, dies entsprechend zu ändern. Auch etwaige größere Abzüge bei Zahlungen sind zu berücksichtigen. Zuweilen wird für gelieferte Waren eine Gegenleistung gemacht. In diesem Falle muß die gelieferte Ware als Umsatz und Einnahmen gebucht werden, die dafür erhaltene Ware oder Arbeit wird als Geschäftsunkosten bezw. als Privatausgabe notiert.

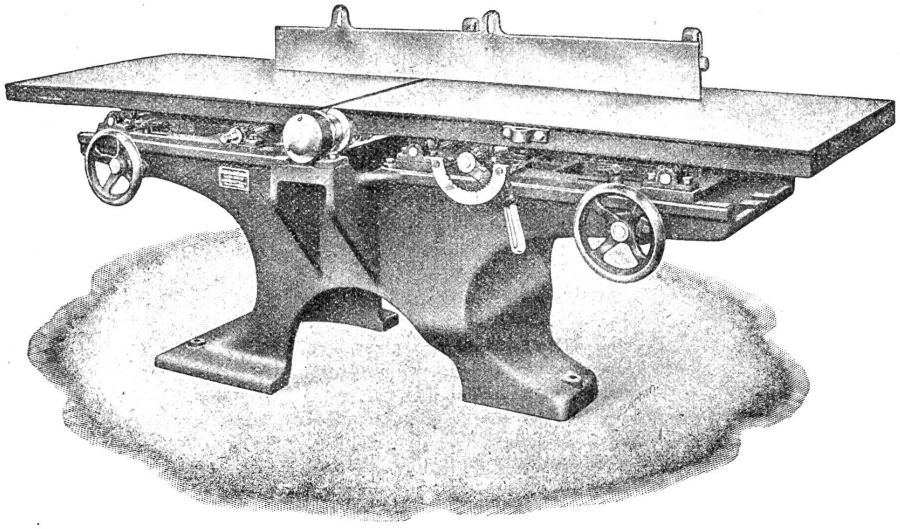
Über ihren Umsatz sind zwar die meisten Gewerbetreibenden aufgeklärt, aber über den Reingewinn, den ihr Beruf abwirft, machen sich sehr viele einen so falschen Begriff; in den meisten Fällen wird derselbe überschätzt. Viele machen sich nicht einmal die kleine Mühe, ihn annähernd zu berechnen. Bei der Steuereinschätzung wird das Einkommen einfach aufs Geratewohl, natürlich möglichst niedrig, taxiert und angegeben nach dem, wie man gelebt und etwa beiseite gelegt hat. Die meisten können überhaupt den Reinertrag ihres Gewerbes gar nicht genau ausrechnen, weil ihnen geordnete Bücher eben fehlen.

Wie wird nun der Reingewinn gefunden?

Man rechne sämtliche Geschäftseinnahmen (d. h. die Zahlungen) eines Jahres oder eines Zeitraumes, für

A.-G. Maschinenfabrik Landquart

524



Moderne Holzbearbeitungsmaschinen

Kugellager Rasche Bedienung Ringschmierlager

GOLDENE MEDAILLE - Höchste Auszeichnung in Bern 1914

welchen der Gewinn berechnet werden soll, zusammen. Von dieser Summe sind sämtliche Geschäftsausgaben abzuziehen, also vor allem:

1. Geschäftsmiete, Heizung, Licht usw.;
2. Gehälter; wird Angestellten Kost und Logis als Teilgehalt geleistet, den hiefür üblichen Preis;
3. Sämtliche Materialanschaffungen, Reklame usw.;
4. Die Zinsen des Kapitals, welches durch Erwerb oder Einrichtung im Geschäft angelegt ist;
5. Unbezahlte Arbeitskräfte von Familienangehörigen, ihren Leistungen entsprechend;
6. Steuern und Abgaben, soweit sie das Geschäft betreffen;
7. Für Abnützung des Inventars 10—20 % der Anschaffungssumme (sogen. Abschreibung); die Anschaffung von Ersatzteilen darf dann nicht abgezogen werden;
8. Neuanschaffungen von Inventar.

Da die meisten Geschäfte vorher bestanden haben und auch nach der Abrechnung weiter geführt werden, so ist noch folgendes zu bemerken:

Falls am Ende des Geschäftsjahres mehr Ware, Material und Inventar vorhanden ist als bei Beginn, so ist diese Differenz dem Gewinne zuzuzählen, natürlich im entgegengesetzten Falle abzuziehen. Sind, was ja die Regel ist, Außenstände von Kunden und Forderungen von Lieferanten vorhanden, so sind ferner auch unbezahlte Außenstände als Gewinn, dagegen unbeglichene Schulden in Ausgaben in Rechnung zu bringen, wobei aber noch zu bemerken ist, daß aus dem Vorjahre, also dem dem Rechnungsjahre vorhergehenden Jahre übernommene Außenstände wiederum von dem Gewinne abgehen, dem die übernommenen Geschäftsschulden zugezählt werden; denn diese haben mit dem Rechnungsjahre, wenn auch in demselben beglichen, nichts zu tun. Also um überhaupt eine regelrechte Gewinnübersicht (Bilanz) bekommen zu können, ist eben die Unterlage von gutgeführten Büchern erforderlich.

Gar manchmal stürzt man sich dem Geschäfte zuliebe in private Unkosten, die doch im engeren Sinne dem Geschäft belastet werden müssen. Durch das Prinzip, das besonders in kleineren Städten der Geschäftsmann befolgen muß, nämlich: „Eine Hand wäscht die andere", wird manche Ausgabe für den Privatbedarf gemacht, die vielleicht, wenn die Rücksicht auf das Geschäft sie nicht erheischte, als unnötig unterbleiben würde. Zum Beispiel besucht mancher mit seiner ganzen Familie ein Restaurant, weil er sich geschäftlichen Vorteil davon verspricht, sonst würde es unterlassen werden. Es ist ja allerdings unmöglich, diese Art Unkosten genau festzustellen, jedoch sind sie nicht außer Acht zu lassen.

Ob der Umsatz mit viel Mühe herangezogen wird, bezw. mehr Gelegenheitsaufträge sind, oder ob feste Stammkundschaft überwiegt, spielt zwar bei der Berechnung des Reingewinnes keine Rolle, jedoch sehr wohl bei der Bewertung eines Geschäftes.

Aus den verschiedenen Gründen ist daher vorteilhaft und geboten, daß der genaue Reingewinn, den ein Geschäft hat, bekannt ist. Der Inhaber muß diesen in seinem Interesse wissen. Er muß wissen, wie sich das angelegte Kapital verzinst, es muß ihm bekannt sein, ob das Einkommen, welches sein Beruf abwirft, vorwärts schreitet oder ob sich das Geschäft verschlechtert.

Wenn er letzteres zeitig genug wahrnimmt, so kann er in vielen Fällen dem Krebsgange noch Einhalt tun.

Durch genauere Prüfung der Ausgaben wird er erkennen, an welcher Stelle gespart werden muß. Er wird vielleicht dann manche Aufträge in Zukunft auf Grund einer Nachrechnung der Preise als unvorteilhaft zurückweisen. Kurzum, durch eine richtige Gewinnaufstellung wird mancher zeitig vor Schaden gewarnt.

Bei etwaigem Verkaufe nützt es gar nichts, dem klugen Käufer mit dem Umsatze aufzuwarten, denn daraus kann er allenfalls ersehen, wie viel Arbeit in dem angebotenen Betriebe ist, aber nicht, welchen pekuniären Vorteil er jährlich daraus ziehen kann. Die Angebote und Angabe der Preise und Miete kann auch nicht viel dazu beitragen, um eine annähernde Berechnung des Einkommens machen zu können. Jeder, der die Absicht hat, ein Geschäft zu erwerben, verlange von dem Verkäufer geordnete Bücher, sonst wird er unter Umständen später bitter enttäuscht sein.

Wird ein Geschäft verpachtet, so gilt das Gleiche wie beim Verkaufe; auch hier muß man den Vorteil, den das Geschäft bringt, wissen, um eine angemessene Pachtsumme festsetzen zu können.

Wird ferner der Gewerbetreibende in Steuerangelegenheiten aufgefordert, sein Einkommen zu nennen, so ist die Kenntnis des Reingewinnes unbedingt erforderlich. Das steuerpflichtige Einkommen weicht zwar in Kleinigkeiten von der Geschäftsbilanz ab, z. B. darf die Einkommenssteuer meistens nicht in Abzug gebracht werden, doch sind die Bestimmungen an den einzelnen Orten verschieden, man richte sich darnach.

Auch bei vielen anderen Gelegenheiten ist die Kenntnis des Reineinkommens nötig. Bei Erbschaft, Teilung oder Übertragung des Geschäftes an Kinder. Ferner bei Eintritt eines stillen oder tätigen Teilhabers, bei Gewährung von Tantiemen, d. h. Gewinnanteilen an Angestellte und in manchen anderen Fällen ist der genaue Gewinnbetrag als Unterlage notwendig.

Ich habe nun gezeigt, daß Umsatz und Reingewinn zwei verschiedene Dinge sind, von denen der letztere die weit wichtigere Rolle spielt.

Man lebe nicht so in den Tag hinein, ohne sich darum zu kümmern, und mit der Ausrede, daß es bis jetzt auch ohne die schreckliche Buchführung gegangen sei, man sei bis jetzt gut herumgekommen, und habe noch manches Stück Geld dabei ersparen können. Die Entgegnung hört man oft, aber gar mancher hat seine Leichtsinnigkeit in geschäftlichen Dingen schwer gebüßt. Mancher Ruin hätte können vermieden werden, wenn man kluge Einsicht bei Zeiten gehabt hätte.

Aus vorstehenden Zeilen geht ferner hervor, daß eine Vermehrung des Umsatzes noch lange keine Steigerung des Gewinnes zur Folge haben muß. Ein gewisses Quantum Umsatz kann der Inhaber selbst verarbeiten. Wird diese jedoch nur ein wenig überschritten, so muß ein Gehilfe angenommen werden, soweit es sich nicht in Akkord erledigen läßt. Dadurch vermehren sich aber wieder die Unkosten so bedeutend, daß der Reingewinn geringer ist wie vorher. Wie mancher setzt, um seinen Umsatz bezw. seinen Gewinn zu erhöhen, die Preise niedriger und erreicht das Gegenteil.

In Großstädten kann dieses Manöver zuweilen Glück bringen, aber in kleineren Städten wird sich bald der Schaden zeigen. Man frage sich vorher, ob denn wirklich genügend Publikum überhaupt vorhanden ist; denn dann erst kann vielleicht, und auch nur vielleicht der Gewinn größer sein. In den meisten Fällen wird der Fachmann diese Frage verneinen müssen. Daß die Massenarbeit natürlich auch manches andere Übel mit sich bringt, liegt auf der Hand. Wenn auch der Gewerbetreibende durch und durch geschäftsmäßig gebildet sein muß, so soll er doch Sinn für das Ideale haben. Nicht zuletzt zu seinem eigenen Vorteil; er soll nicht durch Unterbieten eine ganze Branche verderben.

Mit meinen Ausführungen glaube ich manche Winke gegeben zu haben, die wohl der Erwägung wert sind.