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

Rubrik: Verschiedenes

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: 13.12.2025

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

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.