

Kosten für die Übersendung usw. gehören, berechnet und die entsprechenden N. U. hinzugerechnet. Schlagen wir den für das Geschäft ermittelten Geschäftsgewinn hinzu, so erhalten wir den realen Verkaufspreis.

Es gibt auch eine große Anzahl Gewerbetreibender, die es für notwendig halten, den Geschäftsgewinn in Beziehung zum Verkaufspreis (Umsatz) zu setzen. Hauptsächlich wird dieses Verfahren von denjenigen beliebt, die ihre Waren vorwiegend gegen bar verkaufen und infolgedessen mit einer ziemlich großen Tageskasse zu rechnen haben, und von solchen, die gezwungen sind, beim Verkauf zurückgesetzter Waren, bei Lieferung von Waren an Wiederverkäufer oder aus irgend einem anderen Grunde einen bedeutenden Nachlaß (Rabatt) zu gewähren. Tatsächlich ist der Geschäftsmann, der den Gewinn nur vom Selbstkostenpreis berechnet, gar zu leicht versucht, zu glauben, daß der Gewinn auch den gleichen Prozentsatz vom Verkaufspreis ausmache. Er rechnet sich fälschlich einen zu hohen Gewinn heraus und wird verleitet, für sich und seine Familie mehr Geld zu verbrauchen, als er eigentlich verbrauchen darf. Direkten Schaden würde der Geschäftsmann sogar in den Fällen erleiden, in denen er auf die Verkaufspreise einen erheblichen Nachlaß gewähren muß, wie beim Verkauf „zurückgesetzter“ Waren. Die Richtigkeit dieser Behauptung wird durch folgendes Beispiel bewiesen: Ein Schreinermeister will ein besseres Stück Möbel, welches er vor Jahren für sein Lager gearbeitet hat, das aber nunmehr unmodern geworden ist, zum Selbstkostenpreis verkaufen. Weil er bei derartigen Arbeiten mit einem Gewinn von 25% (vom Selbstkostenpreis) gerechnet hat, so setzt er vom Verkaufspreis von 750 M. ebenfalls 25% ab, das sind 187,50 M., und stellt den Verkaufspreis nunmehr auf 562,50 M. Daß der Selbstkostenpreis damals schon 600 M. betrug, weiß er nicht mehr, und so setzt er in diesem Falle 37,50 M. von seinem Vermögen zu. In allen Fällen, mag es sich um Gewährung eines Skontos, oder mag es sich um Vorzugspreise an Wiederverkäufer handeln, wird zum mindesten große Unklarheit über die Höhe des wirklich erzielten Gewinnes herrschen. 50% Gewinn zum Selbstkostenpreis gelegt, sind nur 33 1/3% vom Verkaufspreise, 20% Gewinn auf den Selbstkostenpreis geschlagen, sind nur 16 2/3% vom Verkaufspreise.

## XXII.

### Submission.

Darunter wird die Ausschreibung öffentlicher Arbeiten, die nach bestimmten Angaben und unter gewissen Bedingungen zu liefern sind, zum Zwecke des Wettbewerbes an den Mindestfordernden verstanden.