

### Übersichtliches Produktangebot

Kleinserienmodelle sind in der Regel beratungsintensiv. Daher werden derartige Modelle auch nicht sehr häufig durch den "Händler an der Ecke" angeboten. Auch der Versandhändler mit Standardware bietet selten Kleinserienmodelle an. Dennoch aufgepasst und immer gut lesen: Es gibt Versand-Angebotslisten, in denen kein Unterschied zwischen der Klein- und der Großserie gemacht wird. Die Kleinserienbausätze werden mitten unter Modellangeboten verschiedenster Großserienhersteller des entsprechenden Maßstabs geführt. Auch eine Herstellerangabe erfolgt in der Regel nicht. Der unbedarfte Kunde, z.B. Neu-Einsteiger, bekommt so den Eindruck, er kaufe einen der üblichen Bausätze und wird erst nach dem Öffnen der Packung eines Besseren belehrt.

Ich empfinde es als unseriös, dem Kunden vorzuspielen, er erhalte auch beim Kauf eines Kleinserienbausatzes einen Modellbausatz mit vorbildgerecht farblich gestalteten Teilen. Oft entpuppt sich ein durchaus interessantes Modell nachher als nicht eingefärbter und unversäuberter Kleinserienbausatz, für den zwingend bestimmte Arbeitsschritte und bestimmte Klebstoffe erforderlich sind, um das gewünschte Modell zu gestalten. Die Enttäuschung ist dann groß und die Motivation zum Kauf für weitere Produkte aufgrund fehlender Fachberatung und Fachinformation auf dem Nullpunkt. Empfehlung: Bitte fragen Sie den Anbieter vor dem Kauf, ob es sich um ein Fertigmodell in Großserienqualität handelt, oder um einen PU Bausatz, unlackiert !

**RMM** hält auf dieser Homepage die wesentlichen Informationen über jedes der angebotenen Produkte für Sie bereit.

Falls dennoch weitere Fragen entstehen, lassen sich viele davon auch telefonisch oder per E-Mail beantworten.

### Der Lieferzustand

Ein Kleinserienprodukt wird nicht maschinell produziert und hat aufgrund des Produktionsverfahrens viele Ausbildungen, wie Luftkanäle, Häute, Gießpressreste, Übergießungen usw. Bevor der Bastler ein ansprechendes Modell zusammen bauen kann, muss er alle diese überschüssigen Ausbildungen entfernen. Bei den meisten Kleinserienanbietern werden nur der Angußkanal und die Luft-Steigkanäle vom Gießling entfernt. Eine darüber hinaus gehende Versäuberung erfolgt nicht. Zugegeben, das ist auch sehr zeitaufwendig und erfordert händisches Geschick. Doch die Feinarbeit kann vom Bastler einfach besser erledigt werden.

**RMM** versäubert seine Produkte soweit, wie es wirtschaftlich vertretbar ist. Vorteile für den

Kunden liegen auf der Hand. Es entstehen keine Probleme beim Versäubern. Es brechen keine Teile beim Kunden ab, die ggf. für das Produkt benötigt werden. Wir erkennen Gießfehler selbst und reduzieren so mögliche spätere Kundenreklamationen. Das alles kostet jedoch auch Geld.

### Der Euro und der Mehrwert

Wem ist sie nicht bekannt – die Mehrwertsteuer. Der Staat nutzt den Kaufmann dazu, von jedem Produkt, das verkauft wird, einen bestimmten Prozentsatz einzubehalten. Diese so entstandenen Mehreinnahmen muss der Kaufmann je nach Veranlagungszeitraum monatlich oder quartalsmäßig an den Staat abführen. Nun gibt es aber auch Firmen, die sog. Nicht-Umsatzsteuerpflichtig sind. Das bedeutet nicht, dass sie keinen Gewerbeschein haben, sondern, dass der von ihnen angegebene Jahresumsatz so gering ist, dass dafür keine Mehrwertsteuer an den Staat abgegeben werden muss. Für den Endkunden ist dieser Umstand jedoch nicht auf Anhieb erkennbar. Er sieht einen Endpreis und geht davon aus, dass dieser die zur Zeit gültige Mehrwertsteuer beinhaltet. Doch das ist im Einzelfall eben nicht so. Hier steckt dann eben keine Steuer drin. Informieren Sie sich also bitte eingehend. Jeder Nicht-Umsatzsteuerpflichtige Anbieter muss diesen Umstand offen darlegen.

**RMM** weißt auf allen Rechnungen die Mehrwertsteuer aus. Somit erkennt der Kunde eindeutig, dass **RMM** mehrwertsteuerpflichtig ist und wie viel Anteil am Preis an den Staat abgeführt wird. **RMM** ist eine im Handelsregister eingetragene Firma mit der Verpflichtung zu einer ordentlichen Buchführung. Sie muss aus diesem Grund von einem Vollkaufmann gemanagt werden. Übrigens: Für den umsatzsteuerpflichtigen Vollkaufmann, der vom Gesetzgeber zu einer ordentlichen Buchführung verpflichtet ist, sind die Nicht-Umsatzsteuerpflichtigen Kleinbetriebe ein Dorn im Auge, denn diese müssen einen minimalsten buchhalterischen Aufwand betreiben und erzielen dadurch eine weit bessere Kostenrechnung. Ob dieser Vorteil immer an den Kunden weiter gegeben wird, ist nicht erkennbar. [Wei](#)  
[tere Informationen hierzu](#)

### Warum hat ein RMM Kleinserienmodell diesen Preis ?

Bleiben wir bei unseren Produkterläuterungen noch etwas beim Preis. Ich halte es für erforderlich, das Zustandekommen des Preises ausführlich zu erklären, denn einige Kunden haben uns gegenüber schon den Verdacht geäußert, dass wir aufgrund unserer Preispolitik doch reich sein müssen. Wir leben zwar nicht an der Armutsgrenze, doch kenne ich keinen Kleinserienproduzenten, der mit derartigen Produkten zum Reichtum kam. Nachfolgend zeige ich nun all die Schritte auf, die bei **RMM** erfolgen müssen, bis ein Modell verkaufsfertig im Regal liegt. Ein Vergleich zu anderen Kleinserienherstellern ist hier schwierig und sicher nicht repräsentativ.

Ein Urmodell kann von einem Bastler schön und toll gebaut werden. Sicher kommt dann auch nur eine vertretbare Aufwandsentschädigung dafür in Frage. Grundsätzliche Vorüberlegungen zur Produktion können nur in sehr begrenztem Umfang erfolgen. Ist das Modell gebastelt, ist es das Problem des Gießers, wie er daraus seine Formen erstellen kann.

**RMM** lässt einen großen Teil seiner Urmodelle bei professionellen Modellbaubetrieben bauen. Bei einem so gebauten Urmodell werden die zu erwartenden Produktionsfaktoren gleich berücksichtigt und ggf. von Beginn an Kompromisse gefunden, die zu einer Kosten minimierenden Produktion führen. Ein so erstelltes Urmodell kostet viele hundert, manche sogar über tausend Euro. Dieser Faktor schlägt bei der Kalkulation eines Kleinserien-Modellbausatzes am stärksten zu Buche.

Viele Kleinserienhersteller produzieren ihre Silikon-Gießformen direkt vom Urmodell. Vorteil dieses Verfahrens ist die Einsparung der recht hohen Kosten für ein Abform-Modell (Matrice). Nachteil ist, dass das Urmodell jedes Mal beim Erstellen einer neuen Form belastet wird und möglicherweise auch Schaden nimmt.

**RMM** erstellt von jedem dreidimensionalen Teil des Urmodells ein Abformmodell, die sog. Matrice. Diese wird aus einem speziellen gefüllten Vergussmaterial hergestellt, das keinen Schwund hat. Auf diese Art wird das Urmodell nur einmal belastet und kann als Sicherheit verwahrt werden. Verständlicher Weise entstehen bei diesem Verfahren nicht ganz unerhebliche Mehrkosten.

Im Folgenden zeige ich die Überlegungen auf, die bei **RMM** vor der Produktion eines Kleinserienmodells gemacht werden. Zunächst erfolgt eine überschlägige Kalkulation. Aus den zu erwartenden Kosten für das Urmodell, den zu erwartenden Kosten für die Produktion und die erforderlichen Zukaufteile, den allfälligen Nebenkosten für Verpackung, Bauanleitung, usw. entsteht dann ein möglicher Herstellpreis. Unter Berücksichtigung der Verkaufschancen des Modells, der zu erwartenden Verkaufsmenge sowie der Vertriebskosten wird dann ein möglicher Verkaufspreis errechnet. Der so korkalkulierte Preis sollte nun in ein Verhältnis zum vorgesehenen Modell gebracht, also mit wirklich vergleichbaren anderen Modellen verglichen. Lässt das Modell den Preis zu? Was kosten vergleichbare Modelle (auch beim Wettbewerb)? Lassen sich Teile aus der Großserie nutzen oder wird es preiswerter, diese ebenfalls selbst zu produzieren? Aus wievielen Teilen wird das Produkt bestehen, um es unter Berücksichtigung der Herstellung, der Versäuberung und möglicherweise der späteren Montage zu einem Fertigmodell noch wirtschaftlich zu produzieren? Lässt sich beim Urmodell etwas einfacher gestalten, was den Abguss preisgünstiger werden lässt? Viele der so erarbeiteten Aspekte stellen sich oft anders dar, wenn das Modell realisiert wird.

Nach, respektive auch während dieser Vorbereitungen wird das Urmodell zum Bau vergeben und festgelegt, wer letztendlich das Modell produzieren wird. Firmen, die Zukaufteile liefern sollen, werden angeschrieben und ggf. erforderliche Genehmigungen eingeholt.

Kleinserienhersteller, die im eigenen Hause produzieren, haben gegenüber **RMM** verständlicherweise den Vorteil, dass die entstehenden Produktionskosten = Selbstkosten auf ein Minimum reduziert sind. Sie müssen nicht während der Herstellung in Vorkasse treten und können auch bei begonnener Produktion noch schnelle Änderungen vornehmen. Auch die zu produzierenden Mengen können erforderlichen Falls schnell variiert werden, während

**RMM**

seine zu produzierende Mengenvorgabe einmal abgibt, eine Korrektur dann aber unmittelbare Auswirkungen auf den vereinbarten Preis haben würde. Der Vorteil liegt jedoch für

**RMM**

auf der Hand: Modelle oder Teile, die in der Güte nicht der ersten Wahl zuzuordnen sind, und die somit nicht den vollen Verkaufspreis erzielen können, brauchen von

**RMM**

nicht abgenommen zu werden. Ausschuss ist das Problem des Lieferanten.

Die eigentliche Produktion ist nicht die Aufgabe von **RMM** und ich gehe daher auf diese auch hier nicht näher ein. Nach der Lieferung der Teile an

**RMM**

, der Qualitätskontrolle, der Erstellung der Bauanleitung sowie dem Kommissionieren und Verpacken der einzelnen Bauteile zu Bausätzen, kann die eigentliche Kostenrechnung erfolgen. Oftmals kommt zu diesem Zeitpunkt das große Wehklagen, denn jetzt erst stehen alle entstandenen Kosten fest: Preis des Urmodells, Preis für Abformmodelle, Preis der einzelnen Abgüsse, Preis der Zukaufteile (Räder, Achsen, Verglasung, usw.), Kosten für Bausatz-Versäuberung, Verpackung, Bauanleitung, Fotokopien oder Laserausdrucke, Banderole oder Etikett für Verpackung, Umlage für administrative Arbeiten, Umlage für Bürokosten, Telefon, Raumkosten, Heizung, ggf. Entgelt für Aushilfsarbeitskräfte usw.. Letztendlich soll nun auch etwas verdient werden. Das bedeutet, dass dieser Herstellpreis nun beaufschlagt wird. Und dann kommt noch die bereits erwähnte Umsatzsteuer. Fazit: Es sind nicht gerade die preiswertesten Modelle, die man als Kleinserienmodelle erwerben kann, doch zumindest bei

**RMM**

sind Kleinserienmodelle ganz besonders ausgefallenen Vorbildern nachempfunden. Qualität und Originalität müssen nun den Preis für das Produkt rechtfertigen. Die produzierte Menge spielt bei der Vielzahl der von Hand ausgeführten Arbeitsschritte zwangsläufig eine untergeordnete Rolle.

Ich hoffe nun, dass ich durch diese ausführlichen Erläuterungen dazu beitragen konnte, dass Sie unsere Preisgestaltung verstehen. Gerne stehe ich für weitere Fragen zu diesem und anderen Problemen mit **RMM**-Kleinserienmodellen auch telefonisch zur Verfügung. Zuletzt möchte ich erwähnen, dass **RMM** kein offenes Ladengeschäft

betreibt und unsere Produkte nur in Ausnahmefällen nach verbindlicher Anmeldung bei uns direkt abgeholt werden können.