

sacken des Warenverdienstes anpassen würde, und letzterer ist ganz bestimmt heute schon nirgends mehr 50% vom Erlös. Von Abwehr-Anfangspreislagen gar nicht zu reden.

Nachdem in der empfohlenen neuen Kalkulationsweise sowohl Erlös als auch Verdienstspanne als zwei feste Faktoren bezeichnet werden, liegt die ganze Wucht der Rechnung einseitig in der Gestaltung des Reparaturgestehungspreises, d. h., um im Warenvergleichsbild zu bleiben: in der Flucht in die Einkaufspreislage; diese soll allein als Stoßfang dienen. Wird sie das aushalten ohne Qualitätsverminderung? Die Gefahr, daß das allzu sehr forcierte Arbeitstempo die Güte der Arbeit beeinflusst, besteht doch unbedingt bei vielen an sich fachmännisch tüchtigen Gehilfen. Wo sind die Grenzen, in denen die Leistungssteigerung aufhört und die Murkserei anfängt? — Als der Preisabbaukommissar einer süddeutschen Hauptstadt kürzlich an den Vertreter der Innung das Ansuchen stellte, die Uhrmacher sollten, wie es bei den Schuhmachern usw. geschieht, die einzelnen Reparaturpreise im Schaufenster aushängen, hat der Innungsvertreter diese Forderung mit Erfolg dadurch abwehren können, daß er darauf hinwies, daß jede Reparatur anders gearbelt sei als die andere, daß Arbeiter und Arbeitsmethoden verschieden sind und die Festsetzung der lebensnotwendigen Verdienstspanne in den verschiedenen Geschäften verschieden sein müsse. Ich bin gleicher Ansicht.

Ich bitte, mich nicht mißzuverstehen, ich verkenne das Bestreben, das Arbeitstempo zu steigern, absolut nicht — im Gegenteil. Aber ich kann unmöglich das Heil des Reparaturgeschäftes darin erblicken, alles auf diese eine Karte zu setzen. Ich bekenne mich vielmehr zu irgendeinem Kalkulationsschema, in dem jeder einzelne Faktor elastisch ist, so daß ich erstens je nach Lage der Dinge mich veränderten Situationen anpassen kann, zweitens daß ich diejenigen Posten, an denen ich Einsparungen machen kann, klar übersehe, drittens aus dem ich die Rentabilität des Reparatursbetriebes tatsächlich feststellen kann.

Leider wird in den meisten Geschäften eine gesonderte Buchführung über letzteren nicht geführt, doch die gegenwärtigen Umstände zwingen dazu, in Anbetracht des schlechten Warenabsatzes diesem Zweig unseres Berufes erhöhte Aufmerksamkeit zuzuwenden.

Die Grundlage der Rentabilitätsberechnung ist die Feststellung der tatsächlichen Selbstkosten jeder Arbeitsstunde. Sie läßt sich wie folgt berechnen:

Beispiel, auf einen Monat berechnet (die Zahlen sind willkürlich eingesetzt): Fünf Reparateure werden beschäftigt. Im Monat wurden 200 Lohnstunden je Mann bezahlt, also 1000 Stunden.

An Löhnen im einzelnen wurde bezahlt:

|                  |                     |                |
|------------------|---------------------|----------------|
| Reparateur Meyer | Stundenlohn 1,20 RM | × 200 = 240 RM |
| „ Müller         | „ 1,00 „            | × 200 = 200 „  |
| „ Schulze        | „ 0,80 „            | × 200 = 160 „  |
| „ Lehmann        | „ 0,50 „            | × 200 = 100 „  |
| „ Schneider      | „ 0,50 „            | × 200 = 100 „  |
|                  | Zusammen: 4,00 RM   | 800 RM         |

also je Stunde 4 RM = Stundendurchschnitt 0,80 RM, Löhne je Monat 800 RM.

An Betriebsunkosten sind entstanden 400 RM, hierin liegen Werkstattmiete, Beleuchtung und Heizung, gestelltes Kleinwerkzeug, Bürsten, Putzmittel, Benzin, Spiritus usw., Furniturenunterhaltung und -verzinsung, Abgang, Bruch, Kranken-, Invaliden-, Arbeitslosen-Versicherungsbeiträge (der Monat mit 4,3 Wochen angenommen), Fachzeitungen, Werkzeugenschädigung, Anteil zu den Beiträgen zur Handwerkskammer, zur Gewerbesteuer, zur Fachorganisation, Lohn des Werkmeisters, soweit dieser nicht selbst produktiv mit repariert, bzw. falls kein

Werkmeister vorhanden, aufgewendete Zeit des Inhabers für Beobachtung, Annahme, Verteilung, Buchführung und Abgabe von Reparaturen usw.

Es liegen also auf 800 RM Löhnen 400 RM Werkstattunkosten, das sind

$400 : 800 = 50\%$ , um die sich die Stundenlöhne verteuern. Wo Urlaub und Feiertage, an denen ja nicht gearbeitet wird, mitbezahlt werden, entstehen weitere Unkosten. Wir nehmen beispielsweise an (vom ganzen Jahr berechnet und durch zwölf Monate dividiert) 10 Std. je Mann = 50 Std. zu je 0,80 RM. Durchschnitt = 40 RM.

$40 : 800 = 5\%$  40 RM, so daß sich also die Löhne um zusammen 55% Betriebsunkosten verteuern.

Es kosten somit

|               |                     |       |                    |
|---------------|---------------------|-------|--------------------|
| Gehilfe Meyer | Stundenlohn 1,20 RM | + 55% | = 66 Pf. = 1,85 RM |
| „ Müller      | „ 1,00 „            | + 55% | = 55 „ = 1,55 „    |
| „ Schulze     | „ 0,80 „            | + 55% | = 44 „ = 1,24 „    |
| „ Schneider   | „ 0,50 „            | + 55% | = 27,5 „ = 0,78 „  |
| „ Lehmann     | „ 0,50 „            | + 55% | = 27,5 „ = 0,78 „  |
|               | Zusammen: 4,00 RM   |       | 6,20 RM            |

also je bezahlte Stunde 4 RM, je Leistungsstunde 6,20 RM.

Da auch die durchschnittlichen Unkosten je Mann und Leistungsstunde interessieren, machen wir folgende Probe aufs Exempel:

200 bezahlte Stunden × 5 Gehilfen = 1000 bezahlte Stunden.

Auf diese 1000 entfallen Spesen

|                         |           |         |
|-------------------------|-----------|---------|
| an Löhnen               | . . . . . | 800 RM, |
| an Unkosten             | . . . . . | 400 „   |
| für bezahlte Feiertagen | . . . . . | 40 „    |

zusammen: 1240 RM

$1240 RM : 1000 = 1,24 RM$  Durchschnittskostenaufwand je Mann und Stunde. 6,20 RM Selbstkosten je Leistungsstunde übersteigen die Lohnsumme von 4 RM um 55%, wie schon errechnet.

Zu den nunmehr ermittelten Arbeitsstundenunkosten treten alsdann noch

a) die auf den Reparatursbetrieb anteilig entfallenden allgemeinen Geschäftunkosten, z. B. Anteil der Ladenmiete und des Verkaufspersonals am Reparatursgeschäft, Steuern usw.,

b) eine Garantierisikosumme.

Zu a. Die allgemeinen, außerhalb des reinen Werkstattbetriebes liegenden Geschäftunkosten sind in den einzelnen Betrieben so grundverschieden, daß ich hier von Zahlenennung absehe. Die Feststellung, wieviel vom Gesamtumsatz auf Warenerlös und wieviel auf Reparatursenerlös entfallen, ist aus dem Kassabuch ja leicht feststellbar.

Zu b. Im allgemeinen rechnet man 5% vom erzielten Reparatursumsatz. Auf die Stundenlöhne gerechnet, dürfte das Garantierisiko mit 10% Zuschlag zur Arbeitsstunde bzw. zum Selbstkostenstundenpreis zu bewerten sein. Es kommt natürlich auf die Art der Arbeit, auf Art und Zustand der Uhr und die Qualität der Arbeiter an.

Es empfiehlt sich, ein besonderes „Abhilfenbuch“ zu führen, das genauen Überblick ermöglicht.

Sind nun Löhne, Betriebskosten, Geschäftunkostenanteil und Garantierisiko eingesetzt, so ist der dann noch zu erhebende Zuschlag der Nettoreinverdienst.

Wie hoch dieser zu beziffern ist — das ist Sache jedes einzelnen. Der eine ist mit bescheidenem Nutzen zufrieden, der andere möchte gern sehr reichlich verdienen; der eine betrachtet das Reparatursgeschäft als Mittel zur Kundenwerbung und -erhaltung, für den anderen ist es die nackte Existenzfrage; der eine hat gut situierte Kundschaft, der andere kleine Leute. An guten Stücken