kaum heranziehen können, um diese Summe zu bestimmen. Man wird immer einwenden können, daß die reinen Geschäftsunkosten auch weiterlaufen und sich kaum ermäßigen würden, wenn das Geschäft keinen Reparaturbetrieb angegliedert haben würde. Die eingesetzte Summe von 1000 RM entspricht also dem Aufwand für die Reparaturwerkstatt bei Beschäftigung eines Gehilfen. Es dürfte dafür ganz gleichgültig sein, ob das Geschäft kaufmännische Angestellte beschäftigt oder nicht. Gedacht ist bei dieser Summe an die Aufwendungen durch Annahme und Abgabe der Reparatur, Einwickelpapier, Rechnungen, Buchführung, Anteil an Reklame, an öffentliche Abgaben, Ertragssteuern und einen bescheidenen Anteil an den Raumkosten des Ladens. Im Verhältnis zu den „Betriebskosten" erscheint diese Summe verhältnismäßig hoch — sie ist es aber sicher nicht, wenn man die einzelnen Positionen sich genau überlegt.

Die Entlohnung der eigenen Tätigkeit für Reglage und Kontrolle ist mit 2 RM für den Arbeitstag bestimmt nicht zu hoch veranlagt. Wir kommen aber trotz alledem, legen wir einen effektiv gezahlten Lohn nebst Soziallasten von der Höhe der Gesamtunkosten, also 2400 RM, zugrunde, zu der beachtlichen Tatsache, daß bei einem Bruttoaufschlag auf den Selbstkostenpreis der Arbeitsstunde einschließlich Soziallasten von 100 % die Unkosten des Werkstattbetriebes gerade gedeckt sind. Von einem Verdienst kann hier also noch keineswegs die Rede sein. Wir haben aber bei diesen bisherigen Berechnungen auch absichtlich einen ganz wichtigen Faktor außer Ansatz gelassen, und das ist der Furnitureneinkauf und dessen Ergebnis in der Einnahme und Kalkulation. Diese Position ist deshalb außer Betracht geblieben, weil sich diese Position nicht dazu eignet, mit einem einfach errechneten Unkostenzuschlag kalkuliert und eingesetzt zu werden. Jedenfalls wird es stets zweckmäßig sein, auch bei der Berechnung des Reparaturpreises die Ersatzteile gesondert aufzuführen und zu berechnen.

Ich lege allergrößten Wert darauf, die Rentabilität der Werkstatt durch Verarbeitung recht vieler Ersatzteile zu erreichen, und habe damit die denkbar besten Erfahrungen gemacht. Vorausgesetzt ist dabei, daß der Kunde die verworfenen Teile seiner Uhr in einer am Reparaturzettel angehefteten kleinen Tüte zurückbekommt. Nun, das war eine kleine Abschweifung vom Thema, aber sicherlich nicht unwichtig.

Ich lege nun für einen vollbeschäftigten Gehilfen einen Furnituren-Einkaufswert von LSS RM für das Jahr zugrunde und folgere, daß diese Furnituren und Ersatzteile im Durchschnitt ohne weiteres einen DSS %-Aufschlag vertragen. Selbstverständlich oft einschließlich der aufgewendeten Arbeitszeit dafür — aber diese Zeit haben wir ja bereits bei der Kalkulation oben berücksichtigt; diese Arbeitszeit ist ja bereits „bezahlt", andernfalls dürfte der Aufschlag von DSS % auch nicht ausreichen. Es würde also heißen, daß diesen LSS RM-Ausgaben für Ersatzteile, eine Einnahme von BUSS RM gegenübersteht und sich so mithin ein Überschuß von BASS RM oder 23¼ % der Werkstattkosten (nämlich errechnete Unkosten nebst Furnituren-Einkaufswert) ergibt.

Dieser Gewinn ist nicht allein Reingewinn, sondern dient auch zur Bestreitung der heute leider 2 % betragenden Umsatzsteuer. Aber immerhin kann bei dieser Handhabung des Betriebes ein ganz annehmbarer, wenn auch nicht übermäßiger Gewinn aus der Werkstatt erzielt werden, und es besteht auf der anderen Seite der Ansporn, mit neuen Ersatzteilen nicht zu sparen, und dies dürfte sicher zur noch besseren Befriedigung unserer Kundschaft in qualitativer Hinsicht beitragen.

Bemerkenswert ist nur, daß ich die Kalkulation nicht allein auf den Nettolohn aufgebaut habe, sondern auf den Lohn nebst Soziallasten. Auch dies hat zweierlei Gründe. Einmal sollte man sich an und für sich darüber klar werden, wie hoch die Soziallasten überhaupt sind (sie insbesondere in der durch Gesetz möglichen Teilung auch auf den Gehaltsempfänger umlegen!), und andererseits sollte man, wenn man vom Lohn spricht, sei es zur Kundschaft oder zum Gehilfen selbst, immer die Soziallasten einschließen, denn sie gehören doch nun einmal zum Lohn.

Es wäre nun wohl zweckmäßig, an Hand der Aufrechnung die Zahlen einmal mit den seinigen zu vergleichen und Errechnungen über den Anteil der „Indirekten Kosten" sowie des Furnitureneinkaufs vorzunehmen, um dann festzustellen, zu welchem Ergebnis man kommen wird. Es wäre interessant, wenn diese Errechnungen von recht vielen der Herren Kollegen vorgenommen würden, um einmal dadurch festzustellen, ob es angebracht ist, mit diesen Aufschlägen zu rechnen und ob der von mir zugrunde gelegte Furniturenverbrauch als üblich anzusehen ist. Verringert er sich bedeutend, so verringert sich nach dieser Berechnungsart automatisch der Gewinn an der Werkstatt.

Werkstattunkosten

	RM	Unkosten RM	Lohn RM
I. Direkte Kosten:			
a) Raumkosten:			
Miete	300		
Heizung	30		
Reinigung	150		
Versicherung	30		
Abschreibungen und Verzinsungen von Inventar, Maschinen, Furnituren usw.	200	710	
b) Betriebskosten:			
Benzin, Öl, Bürsten, Lappen, Seife, Handtücher usw.	25		
Licht und Kraft	20		
Reparaturmarken	20		
Kleine Ersatzteile, die nicht berechnet werden, und Risiko an Teilen der Reparaturen	30		
Garantierisiko (zum großen Teil allerdings auf Gehilfen abgewälzt, da auf Stundenlohn beschäftigt)	20		
Diverses	35	150	
c) Lohn einschließlich Soziallasten:			2400
II. Indirekte Kosten:			
a) Entlohnung für Kontroll- und Reglagetätigkeit des Meisters		600	
b) Verwaltungskostenanteil am Geschäft (Personal, Buchführung, Reklame, öffentliche Abgaben, Ertragsteuer und Raumkosten)		1000	
Insgesamt RM:		2460	2400
Aufwendungen für Werkstatt:			
Unkosten	2460		
Lohn	2400		
Ersatzteile	300	5160	
Einnahmen der Werkstatt:			
Arbeitsstunden (2400 RM + 100 %)	4800		
Ersatzteile	1500		
	6300		
Abzüglich 2 % Umsatzsteuer	126	6174	
Gewinn oder 16,1 %.		1014	

Kleine Anzeigen, Gehilfengesuche, Reparaturanzeigen, Gelegenheitskäufe usw. gehören **in die UHRMACHERKUNST**

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19320100/281