

... EIN STUNDENVERRECHNUNGSSATZ?

Verdient der Chef zu viel?

Irgendwann im Laufe eines Berufslebens kriegt es jeder mit. Da liegt die Kundenrechnung auf dem Schreibtisch und man sieht plötzlich, was der Chef als Stundensatz für einen Monteur ansetzt. 43,50 Euro sind es etwa im Raum Warendorf.

Chefs wird gerne unterstellt, sie seien gierig, wenn es um die Stundensätze geht. Das relativiert sich schnell, wenn man die Hintergründe kennt



Bild: Thinkstock/Stockphoto

Und dann rotiert es im Monteur-Hirn, denn der kriegt nur rund 15,00 Euro. Also schöpft der Chef vermeintlich in jeder Stunde 28,50 Euro ab, um sich ein Leben in Saus und Braus zu gönnen. Zwischendurch stöhnt er dann womöglich noch, wie schrecklich die Welt ist und dass es keinen Spaß mehr macht zu arbeiten. Aber ganz so läuft es dann doch nicht. Am Ende dieses Berichts werden Sie erkennen können, dass die angesetzten 43,50 Euro nicht einmal ausreichend sind, um den Betrieb über Wasser zu halten. Aber lesen Sie selbst.

WIE LANGE MAN ACKERT

Die folgenden Zusammenhänge beschreiben die Arbeit eines Baustellen-Monteurs, bei einem Kundendienstmonteur sieht es etwas anders aus.

Ein Jahr hat bekanntlich 365 Tage, von denen 52 Samstage und 52 Sonntage abzuziehen sind, in denen planmäßig nicht gearbeitet wird. Ein Baustellen-Monteur legt pro Jahr zumindest einen Schultag ein. Es verbleiben daher 260 Arbeitstage.

Pro Woche werden planmäßig 37 Arbeitsstunden geleistet, im Schnitt also täglich 7,4 Stunden (37 Std. / 5 Tage). 260 Arbeitstage mit jeweils durchschnittlich 7,4 Stunden ergeben 1924 zu bezahlende Stunden. Tatsächlich arbeitet man jedoch weniger als 1924 Stunden.

Abzugstage

Feiertage 11 (-81,4 Std.)

Urlaub 30 (-222,0 Std.)

Krankentage 10 (-74,0 Std.)

Es bleiben letztlich 209 Tage der Anwesenheit im Betrieb mit zusammen rund 1547 Stunden. An diesen 209 Tagen wird ein Monteur auch mal unproduktiv sein. Ca. 0,5 Stunden des Tages werden beispielsweise an der Theke beim Großhändler verbummelt (Leser des SBZ Monteur sind davon ausgenommen). Letztlich bleiben realistische 1442 Stunden eines Jahres mit einer Tätigkeit, die der Chef einem Kunden in Rechnung stellen kann.

WIE VIEL GEZAHLT WIRD

Für 1924 Stunden sollen im Beispiel jeweils 15,07 Euro gezahlt werden. Es gibt noch Urlaubs- und Weihnachtsgeld und die Firma steuert noch zur Vermögensbildung bei. Daraus errechnet sich der Bruttolohn.

Bruttolohn

Bezahlte Zeit	
1924 Std. à 15,07 € =	28 995 €
Urlaubsgeld:	1338 €
Weihnachtsgeld:	971 €
Vermögensbildung:	319 €

Hinzu kommen Abgaben, die der Betrieb leisten muss.

Abgaben

Sozialabgaben:	7250 €
Umlage (U1 + U2):	1113 €
Erstattung der Lohnfortzahlung (-80 %)	-892 €

Damit sind von dem Betrieb jährliche Geldleistungen in Höhe von 39 094 Euro für einen Monteur zu erbringen.

WOZU DIESE ZAHLEN?

In den produktiven 1442 Stunden müssten nach dem hier beschriebenen Beispiel 39 094 Euro erwirtschaftet werden, damit der Monteur den Betrieb weder belastet, noch einen

Arbeitszeit pro Woche	37 Std.		
Kalendertage des Jahres	365 Tage		
- Samstage	52 Tage		
- Sonntage	52 Tage		
Basiszeit	261 Tage	7,4 Std. =	1931,4 Std.
- Schulungszeit (tarifl. möglich)	1 Tage	" Std. =	7,4 Std.
Bezahlte Zeit	260 Tage à	7,4 Std. =	1924 Std.
- Feiertage	11 Tage à	" Std. =	81,4 Std.
- Urlaub	30 Tage à	" Std. =	222 Std.
- Krankentage	10 Tage à	" Std. =	74 Std.
- Sonstige Ausfalltage	0 Tage à	" Std. =	0 Std.
- Schulung	0 Tage à	" Std. =	0 Std.
Anwesenheit im Betrieb	209 Tage à	" Std. =	1547 Std.
- Unproduktive Arbeitszeit	209 Tage à	0,5 Std. =	105 Std.
Produktive Arbeitszeit		(gerundet)	1442 Std.

Bild: Fachverband SHK NRW

Die produktive Arbeitszeit im Beispiel für einen Baustellen-Monteur

Kosten	Kosten 2013	
	leistungsabhängig	leistungsunabhängig
Materialeinsatz	380.000,00	
Monteurkosten	245.984,00	
Gehälter		104.234,00
Abschreibungen		11.500,00
Raumkosten(Miete etc.)		13.500,00
Betriebssteuern		6.000,00
Versicherungen, Beiträge		5.250,00
Kfz-Kosten		22.500,00
Werbung, Repräsentation		7.500,00
Instandhaltungskosten		1.700,00
Mieten für Einrichtung		2.500,00
Bürokosten (Porto, Tel. etc.)		7.500,00
Beratungskosten		10.000,00
Werkzeuge und Kleingeräte		4.000,00
Zinsaufwendungen		8.500,00
Übriger Aufwand		33.000,00
Summe		237.684,00

Kosten entstehen auch unabhängig von der jeweils erbrachten Leistung. Diese müssen natürlich ebenfalls verdient werden

Gewinn einfährt. Das ergibt die sogenannten Lohnselbstkosten in Höhe von 27,12 Euro je Stunde. Damit aber ein Stundensatz überhaupt gezahlt werden kann, muss ja noch eine Menge drum herum passieren. Der Chef holt Kunden ran, bespricht Baustellen, organisiert Material und Arbeit und sorgt für einen funktionierenden Betrieb. Daher ist er auch im Boot und möchte verdienen. Die Bürokraft unterstützt den Chef, organisiert, schreibt und teilt ein. Sie will dafür ebenfalls Kohle sehen. Räume für Büro, Werkstatt und Lager wollen bezahlt werden. Werkzeuge und Kleingeräte müssen neu angeschafft werden, weil diese verschlissen sind oder neue Techniken zu berücksichtigen sind. Versicherungen für Gebäude und Fahrzeuge sind zu bezahlen. Im Büro fallen Kosten wie Porto und Telefon an. Es laufen häufig noch Kredite, deren Zinsen den Betrieb belasten. Es ist also eine Menge Aufwand zu treiben, bevor der Monteur eingesetzt werden kann und anschließend eine Rechnung hierüber erstellt wird. Die zuletzt genannten Kosten fallen unabhängig davon an, ob der Monteur arbeitet oder nicht. Sie stellen die sogenannten leistungsunabhängigen Kosten dar.

In einem Beispielbetrieb mit insgesamt zwei Kundendienstmonteuren und vier Baustellen-Monteuren sollen diese Kosten bei realistischen 237 684 Euro pro Jahr liegen. Das bedeutet, dass in rund 8522 anrechenbaren Arbeitsstunden der Monteure diese Summe zusätzlich erwirtschaftet werden muss. Auf die Lohnselbstkosten in Höhe von 27,12 Euro kommen daher nochmals 27,89 Euro an leistungsunabhängigen Kosten, zusammen also 55,01 Euro.

Soll der Betrieb auch noch einen Gewinn einfahren von 2,5 %, dann müsste der Kunde je Stunde des eingesetzten Monteurs 57,94 Euro zahlen. Steht beim Kunden auf der Rechnung nur 43,50 Euro pro Stunde, so bleibt ein Fehlbetrag von 14,44 Euro. Würde man diesen Monteur einsetzen, damit er mit einer Schüppe einen Haufen Sand von rechts nach links schaufelt, und dafür dann pro Stunde nur 43,50 Euro zahlen, dann wäre der Betrieb bald pleite.

Natürlich wird im SHK-Handwerk aber auch Material eingesetzt. Und daher kann das Minus aus den Stundenverrechnungssätzen durch Materialaufschläge ausgeglichen werden. Ein Endkunde sieht gewöhnlich die Verkaufspreise eines Produktes. Der Chef

kauft diese Produkte aber billiger ein. Der Waschtisch oder der laufende Meter Rohr werden also zur Kostendeckung im Betrieb dringend benötigt.

SCHLAUES ZU STUNDENVERRECHNUNGSSÄTZEN

Die Wirtschaftlichkeit und damit der Erfolg eines Betriebes hängt natürlich auch von den zu erzielenden Stundenverrechnungssätzen ab. Diese sichern den meisten SHK-Betrieben aber alleine nicht die Existenz. Nur durch die Einbeziehung von Material in die Kalkulation lässt sich ein Auskommen erreichen. Das heißt konkret, dass im Prinzip bei jedem Auftrag für einen Kunden auch gleichzeitig Material verkauft werden muss. Das Auswechseln einer Zapfhahnscheibe für 30 Cent ist also für einen SHK-Betrieb unwirtschaftlich. Man könnte das ganze Jahr ein volles Auftragsbuch haben (Zapfhahnscheibenwechsel im Akkord) und sogar rund um die Uhr arbeiten und trotzdem pleite gehen. Natürlich kann man einem langjährigen Privatkunden nicht eine Reparatur einfach so ausschlagen oder überzogen teuer ausführen, aber es sollte Grenzen geben. Diese Grenze ist mit Sicherheit er-



Auch im SHK-Handwerk gibt es für gewöhnlich nichts geschenkt. Daher müssen ordentliche Stundenverrechnungssätze sein, inklusive Materialaufschläge

reicht, wenn ein Kunde beispielsweise die Bitte äußert, doch noch eben das Untertischgerät anzuschließen, das er im Baumarkt so günstig erstanden hat. Obwohl am Ende eine Rechnung geschrieben und bezahlt würde, könnte der Betrieb kein Geld verdienen. Bei einer solchen Bitte verweist man den Kunden daher persönlich an den Chef.

SCHLAUES ZU MATERIALAUFSCHLÄGEN

Ein Kundendienstmonteur wird oft mit nur wenig Materialeinsatz arbeiten. Beispielsweise das Erneuern einer Dichtung bringt nicht eben viel Materialeinsatz. Dafür sind die prozentualen Materialaufschläge aber bei diesen Artikeln entsprechend höher. Motto: Verkaufe wenig, aber teuer (Zapfhahnscheibe im Einkauf für 30 Cent und im Verkauf für 2,30 Euro). Der Baustellen-Monteur hat entsprechend hohe Materialumsätze und dieses Material wird daher kalkulatorisch nicht so hoch mit Aufschlägen versehen. Motto: Die Masse macht's (Waschtisch im Einkauf für 60,00 Euro und im Verkauf für 90,00 Euro). Hinter beiden Ideen steckt also kein böser Wille oder Geldgier des Chefs, sondern eine kaufmännisch richtige Entscheidung.

SCHLAUES ZU LEISTUNGSUNABHÄNGIGEN KOSTEN

Dieser Posten bietet sehr viel Sprengstoff und auch Spielraum. An zwei krassen Beispielen soll der Unterschied klar werden. Zwei unterschiedliche SHK-Betriebe führen fast identische

Arbeiten aus und haben annähernd den gleichen Materialeinsatz. Der eine Betrieb unterhält ein Büro auf der Prachtstraße einer Großstadt, in dem zwei Bürokräfte dem Chef zur Hand gehen. Das Lager und die Werkstatt ist ebenfalls in der teuren Gegend angemietet worden.

Der andere Betrieb hat kein festes Büro. Der Chef arbeitet selbst mit und es existiert eine Rufumleitung zu seinem Handy, um Aufträge entgegenzunehmen. Das Lager ist winzig klein und befindet sich in einer Garage am Wohnhaus des Chefs. Die Rechnungen werden abends am Küchentisch geschrieben. Beide Arbeitsweisen sind grundsätzlich unterschiedlich und führen zwangsläufig auch zu unterschiedlichen Stundenverrechnungssätzen. Der Betrieb in edler Lage kann nicht mit den Stundenverrechnungssätzen des mobilen Büros konkurrieren. Vielleicht trifft der Edelinstallateur aber auf kaufkräftigere Kunden, die gerne diese Stundensätze bezahlen. Aber das ist wiederum ein anderes Thema. ■