

... EIN STUNDENVERRECHNUNGSSATZ?



Bild: Rallef / thinkstock

Guter Lohn für gute Arbeit ist auch im SHK-Handwerk ein angestrebtes Ziel. Wen wundert 's?

# 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. 49,50 Euro sind es etwa in der Region Nordrheinwestfalen.

Und dann rotiert es im Monteur-Hirn, denn der kriegt laut seinem Lohnstreifen 17,27 Euro. Also schöpft der Chef vermeintlich in jeder Stunde 32,23 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 49,50 Euro alleine 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, davon sind 52 Samstage und 52 Sonntage abzuziehen, in denen planmäßig nicht gearbeitet wird. Ein Baustellen-Monteur legt pro Jahr zumindest einen Schultag ein. Es verbleiben daher 261 Arbeitstage. Pro Woche werden planmäßig 37 Arbeitsstunden geleistet, im Schnitt also täglich 7,4 Stunden (37 Std./5 Tage).

261 Arbeitstage mit jeweils durchschnittlich 7,4 Stunden ergeben 1931,4 zu bezahlende Stunden.

Tatsächlich arbeitet ein Monteur jedoch weniger als 1931,4 Stunden.

### Abzugstage

- Feiertage 11 (-81,4 Std.)
- Urlaub 30 (-222,0 Std.)
- Krankentage 12 (-88,8 Std.)

Es bleiben letztlich 207 Tage der Anwesenheit im Betrieb mit zusammen rund 1532 Stunden. An diesen 207 Tagen wird ein Monteur auch mal unproduktiv sein (Leser des SBZ Monteur sind davon selbstverständlich ausgenommen). Täglich eine Dreiviertelstunde des Tages, also 0,75 Std., werden beispielsweise an der Theke beim Großhändler verbummelt oder beim Aufräumen des Fahrzeugs. Letztlich bleiben realistische 1377 Stunden eines Jahres mit einer Tätigkeit, die der Chef einem Kunden in Rechnung stellen kann.

## WIE VIEL GEZAHLT WIRD

Für 1931,4 Stunden sollen im Beispiel jeweils 17,27 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: 1931,4 Std. à 17,27 € = 33 355 €
- Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld, Vermögensbildung: 2965 €

Hinzu kommen Abgaben, die der Betrieb leisten muss.

### Abgaben

- Sozialabgaben: 8542 €
- Umlage (U1 + U2): 1064 €
- Erstattung der Lohnfortzahlung: 997,00 €

Damit sind von dem Betrieb jährliche Geldleistungen in Höhe von 44 929 € für einen Monteur zu erbringen.

Berechnung der produktiven Arbeitszeit			Monteur	
Arbeitszeit pro Woche	37,0 Std.			
Kalendertage des Jahres	365,0 Tage			
- Samstage	52,0 Tage			
- Sonntage	52,0 Tage			
<b>Basiszeit</b>	<b>261 Tage</b>	<b>7,4 Std. =</b>	<b>1931,4 Std.</b>	
- Schulungszeit (tarifl. möglich)	0 Tage	" Std. =	0 Std.	
<b>Bezahlte Zeit</b>	<b>261 Tage à</b>	<b>7,4 Std. =</b>	<b>1931,4 Std.</b>	
- Feiertage	11 Tage à	" Std. =	81,4 Std.	
- Urlaub	30 Tage à	" Std. =	222 Std.	
- Krankentage	12 Tage à	" Std. =	88,8 Std.	
- Sonstige Ausfalltage	0 Tage à	" Std. =	0 Std.	
- Schulung	1,0 Tage à	" Std. =	7,4 Std.	
<b>Anwesenheit im Betrieb</b>	<b>207,0 Tage à</b>	<b>" Std. =</b>	<b>1.532,0 Std.</b>	
- Unproduktive Arbeitszeit	207 Tage à	0,75 Std. =	155,00 Std.	
<b>Produktive Arbeitszeit</b>		(gerundet)	<b>1.377,0 Std.</b>	

### Die produktive Arbeitszeit im Beispiel für einen Baustellen-Monteur

Kosten	Plankosten 2018	
	leistungsabhängig	leistungsunabhängig
Materialeinsatz	380.000,00	
Monteurkosten	282.946,00	
Gehälter		142.777,00
Abschreibungen		11.500,00
Raumkosten(Miete etc.)		9.500,00
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		6.500,00
Übriger Aufwand		30.000,00
<b>Summe</b>		<b>267.227,00</b>

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

## WOZU DIESE ZAHLEN?

In den produktiven 1377 Stunden müssten nach dem hier beschriebenen Beispiel 44929 € erwirtschaftet werden, damit der Monteur den Betrieb weder belastet noch einen Gewinn einfährt. Das ergibt die sogenannten Lohnselbstkosten in Höhe von 32,63 € 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 unter anderem 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 berücksichtigt werden sollen. 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 gestellt wird. Die zuletzt genannten Kos-

ten fallen unabhängig davon an, ob der Monteur arbeitet oder nicht. Sie stellen die so genannten leistungsunabhängigen Kosten dar.

In einem Beispielbetrieb mit insgesamt zwei Kundendienstmonteuren und vier Baustellen-Monteuren sollen diese Kosten bei realistischen 267 227 € pro Jahr liegen. Das bedeutet, dass in rund 5508 anrechenbaren Arbeitsstunden der Monteure zuzüglich der in diesem Bericht nicht näher ausgeführten Kundendienstmonteure mit zusammen 2714 Std. diese Summe zusätzlich erwirtschaftet werden muss. Auf die Lohnselbstkosten in Höhe von 32,63 € kommen daher nochmals 32,50 € an leistungsunabhängigen Kosten, zusammen also 65,13 €.

Soll der Betrieb auch noch einen Gewinn von jährlich 30 000 € einfahren, dann müsste der Kunde je Stunde des eingesetzten Monteurs 68,78 € zahlen. Steht beim Kunden auf der Rechnung nur 49,50 € pro Stunde, so bleibt ein Fehlbetrag von 19,28 €.

Würde man diesen Monteur einsetzen, um mit einer Schippe einen Haufen Sand von rechts nach links zu schaufeln, und dafür dann pro Stunde nur 49,50 € zahlen, dann wäre der Betrieb bald pleite.

## DEN FEHLBETRAG AUSGLEICHEN

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, als er diese dem Kunden in Rechnung stellt. Der Waschtisch oder der laufende Meter Rohr werden also zur Kostendeckung im Betrieb dringend benötigt.

Aus diesem Materialverkaufspreis ergibt sich mittlerweile ein großes Problem:

Die Transparenz der Einkaufspreise ist nämlich über das Internet gegeben. Der Kunde sieht also mit wenigen Mausklicks, wie günstig er beispielweise eine Umwälzpumpe einkaufen kann und wie vermeintlich teuer diese Pumpe ihm dann vom SHK-Handwerker in Rechnung gestellt wird. Den Grund dafür liefert jedoch die hier beschriebene Kalkulation.

## SCHLAUES ZU STUNDENVERRECHNUNGSÄTZEN

Die Wirtschaftlichkeit und damit der Erfolg eines Betriebes hängt natürlich auch von den zu erzielenden Stundenverrech-

nungssätzen ab. Diese sichern in den meisten SHK-Betrieben aber alleine nicht die Existenz des Handwerksunternehmens. 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 Feinsicherung für das Brennwertgerät für 1,20 € ist also für einen SHK-Betrieb unwirtschaftlich. Man könnte das ganze Jahr ein volles Auftragsbuch haben mit kleinsten Reparaturen und sogar rund um die Uhr arbeiten und trotzdem pleitegehen. Natürlich kann man einem langjährigen Privatkunden nicht eine kleine Reparatur einfach so ausschlagen oder überzogen teuer ausführen, aber es sollte Grenzen geben. Diese Grenze ist mit Sicherheit erreicht, wenn ein Kunde beispielsweise die Bitte äußert, doch noch eben das Untertischgerät anzuschließen, das er im Baumarkt so günstig eingekauft 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 an den Chef persönlich.

### SCHLAUES ZU MATERIALAUFSCHLÄGEN

Ein Kundendienstmonteur wird oft mit nur wenig Materialeinsatz arbeiten. Beispielsweise das Erneuern einer einzelnen Dichtung bringt nicht eben viel Umsatz. Dafür sind die prozentualen Materialaufschläge aber bei diesen Artikeln

entsprechend höher anzusetzen. Motto: Verkaufe wenig, aber teuer (Zapfhahnscheibe im Einkauf für 30 Cent und im Verkauf für 2,30 €). Der Baustellen-Monteur hat entsprechend hohe Materialumsätze und dieses Material wird daher kalkulatorisch nicht so hoch mit Aufschlägen versehen (Waschtisch im Einkauf für 60,00 € und im Verkauf für 90,00 €).

Hinter beiden Ideen steckt also kein böser Wille oder die Geldgier des Chefs, sondern eine kaufmännisch richtige Entscheidung.

### SCHLAUES ZU LEISTUNGSUNABHÄNGIGEN KOSTEN

Der Posten der leistungsunabhängigen Kosten bietet ebenso Stoff für Diskussionen 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 sind 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 vom Chef 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.

Die hier beschriebenen Zahlen zur Kalkulation des Stundenverrechnungssatzes wurden vom

➔ **Fachverband SHK aus Nordrhein-Westfalen** zur Verfügung gestellt. Vielen Dank dafür!



Bild: Khosrook / thinkstock

**Gut gelaunt Geschenke zu machen, ist auch in der SHK-Branche nicht üblich. Daher sind angemessene Stundenverrechnungssätze und Materialaufschläge notwendig.**