

15. Verluste durch Nacharbeit an mißlungener Arbeit, durch Abzüge für Versehen usw.,
16. Verluste durch Hilfeleistungen der Gehilfen untereinander,
17. Verluste an uneinbringlichen Forderungen,
18. Geschenke an Lehrlinge (Messe, Weihnachten),
19. Sonstiges.

Wie werden die A. U. verrechnet oder verteilt?

Es geschieht dies in Handwerksbetrieben am besten

1. auf die produktiven Löhne,
2. auf die Arbeitszeit.

Bei der Verrechnung auf die produktiven Löhne stellen wir diese den A. U. gegenüber und rechnen aus, wieviel A. U. auf 100 M. oder auf 100 Pf. Lohn kommen. Wenn z. B. in einem Geschäft die jährlichen A. U. 2900 M. und die Löhne 6582 M. betragen, so kommen auf 1 M. oder 100 Pf. Lohn 2900 M. : 6582 M., das sind rund 0,44 M. oder 44 %. Wenn an einem Orte, wie hier in Cassel, in manchen Gewerben die Verrechnung der A. U. auf die Arbeitsstunde gebräuchlich ist, so wird die Jahresunkostensumme durch die Zahl der jährlichen geleisteten produktiven Arbeitsstunden geteilt. Wenn z. B. in vorstehendem Geschäft jährlich 12300 Arbeitsstunden geleistet werden, so entfallen auf 1 Arbeitsstunde

$$2900 \text{ M.} : 12300 = 23,5 \text{ Pf.}$$

Es ist ohne Frage für den Handwerksmeister leichter, die Arbeitsstunden und die damit verbundenen Löhne auf ein Jahr im voraus zu berechnen als den Wert des Materials. Die Wünsche der Kunden machen dies unmöglich. Für das Handwerk muß die produktive Arbeit und der produktive Arbeitslohn für den Unkostenzuschlag ausschließlich maßgebend bleiben.

Für die Geschäfte, die eine unregelmäßige Arbeitszeit haben (Wirte), oder bei denen die für die Herstellung der einzelnen Erzeugnisse erforderliche Zeit nicht festzustellen ist (Bäcker, Metzger, Konditoren), müssen die A. U. in der Weise verrechnet werden, daß man sie mit den Löhnen vereinigt und als Betriebskosten auf das Material oder die eingekauften Waren schlägt.

Geschäftsgewinn.

Außer dem Verdienst, der als Meisterlohn in den A. U. verrechnet oder als produktiver Lohn auf die jeweilige Ware geschlagen worden ist, gebührt dem Meister ein besonderer Geschäftsgewinn; denn die Leitung eines Geschäftes stellt besondere Anforderungen an sein Können, ist oft sehr aufreibend und verursacht manche Sorgen und Mühen. Unablässig muß er bemüht sein, Pläne zu erfinden und durchzuführen, die zum Gedeihen des Geschäftes nötig sind, wobei er manchmal ein großes Risiko übernehmen muß. Was für Scherereien