

Preise kalkulieren und eigene Kapazitäten planen

Hamburger Gründertag

25.03.2017

Wer sind **wir**...

- Mehr als 25 Jahre Berufserfahrung
- In verschiedenen Branchen und ..
- .. unterschiedlichen Unternehmensphasen mit den
- Schwerpunkten Vertrieb und Vertriebsunterstützung, Organisation sowie Controlling.
- U.a. tätig für Forte Hotel Hamburg, Beiersdorf AG Hamburg, Asche AG, MPC Capital AG in Hamburg und Wien, eFonds24 Austria
- Gründung NSMC im August 2008



Nicole Stroot

- Myriam Langbehn, Projektassistentz
- Elke Stroot, Backoffice
- Weitere Netzwerkpartner



Team

Unser Angebot

Kunden

Ca. 180 Kunden seit August 2008

- Verschiedenste Branchen
- Klein- bis mittelständische Unternehmen
- Gründer, Jungunternehmer und etablierte Unternehmen

Aufgaben- schwerpunkte

Entsprechend Ihrer Anforderungen

- Planen
- Umsetzen
- Optimieren
- Verantwortung übernehmen

Zusammenarbeit

So wie es Ihnen am Liebsten ist

- Seminare
- Individuelles Coaching
- Projektarbeit

Agenda

- Definition Kalkulation
- Phasen der Kalkulation
- Der Kreislauf der Zahlen
- Stückkosten einer Ware
- Eigene Kapazitäten planen
- Von der Theorie zur Praxis

Kalkulation - Definition

- Unter Kalkulation versteht man im Allgemeinen eine Berechnung.
- Im Rechnungswesen wird hierunter z.B. verstanden ..
 - .. die Stückkosten oder den Brutto und / oder Nettoverkaufspreis einer Ware oder Dienstleistung zu ermitteln.
- Der berechnete Verkaufspreis ist unmittelbar dafür verantwortlich, dass ..
 - .. bei Verkauf der geplanten Stückzahlen mit dem Verkaufserlös wirklich die Fixkosten gedeckt und ein zusätzlicher Gewinn erwirtschaftet werden kann.

Kalkulation – Wesentlicher Erfolgsfaktor

Beschreibung	Parameter	Geplant	Berechnet
Verkaufspreis pro Kaffee		2,50 €	2,80 €
x	Kunden pro Tag	200	200
davon trinken Kaffee	60%	120	120
x Tage pro Monat		31	31
= Umsatzplanung pro Monat		9.300,00 €	10.416,00 €

Unterdeckung pro Monat - 1.116,00 €
x 12 Monate = Unterdeckung pro Jahr -13.392,00 €

Agenda

- Definition Kalkulation
- Phasen der Kalkulation
 - Vorkalkulation
 - Zwischenkalkulation
 - Nachkalkulation
- Der Kreislauf der Zahlen
- Stückkosten einer Ware
- Eigene Kapazitäten planen
- Von der Theorie zur Praxis

Phase – **Vorkalkulation**

- Wichtigste Phase für Gründer. Hier wird die Grundlage für wirtschaftlichen Erfolg gelegt.
- Notwendig im Rahmen der Finanzierungsplanung vor Gründung.
- Regelmäßig erforderlich bei Einführung eines neuen Produktes oder einer neuen Dienstleistung.
- Die schwierigste Phase der Kalkulation, da noch keine realen Ist-Daten als Datenbasis zur Verfügung stehen.

Agenda

- Definition Kalkulation
- Phasen der Kalkulation
 - Vorkalkulation
 - Zwischenkalkulation
 - Nachkalkulation
- Der Kreislauf der Zahlen
- Stückkosten einer Ware
- Eigene Kapazitäten planen
- Von der Theorie zur Praxis

Phase – **Zwischenkalkulation**

- Dient dem regelmäßigen Abgleich der Annahme mit der Wirklichkeit.
- Insbesondere nach den ersten Wochen / Monaten der Gründung erforderlich, um eventuelle Abweichungen schnell erkennen und lösen zu können.
- Dabei führt nur eine detaillierte betriebliche Kostenrechnung zu realen Ergebnissen.

Agenda

- Definition Kalkulation
- Phasen der Kalkulation
 - Vorkalkulation
 - Zwischenkalkulation
 - Nachkalkulation
- Der Kreislauf der Zahlen
- Stückkosten einer Ware
- Eigene Kapazitäten planen
- Von der Theorie zur Praxis

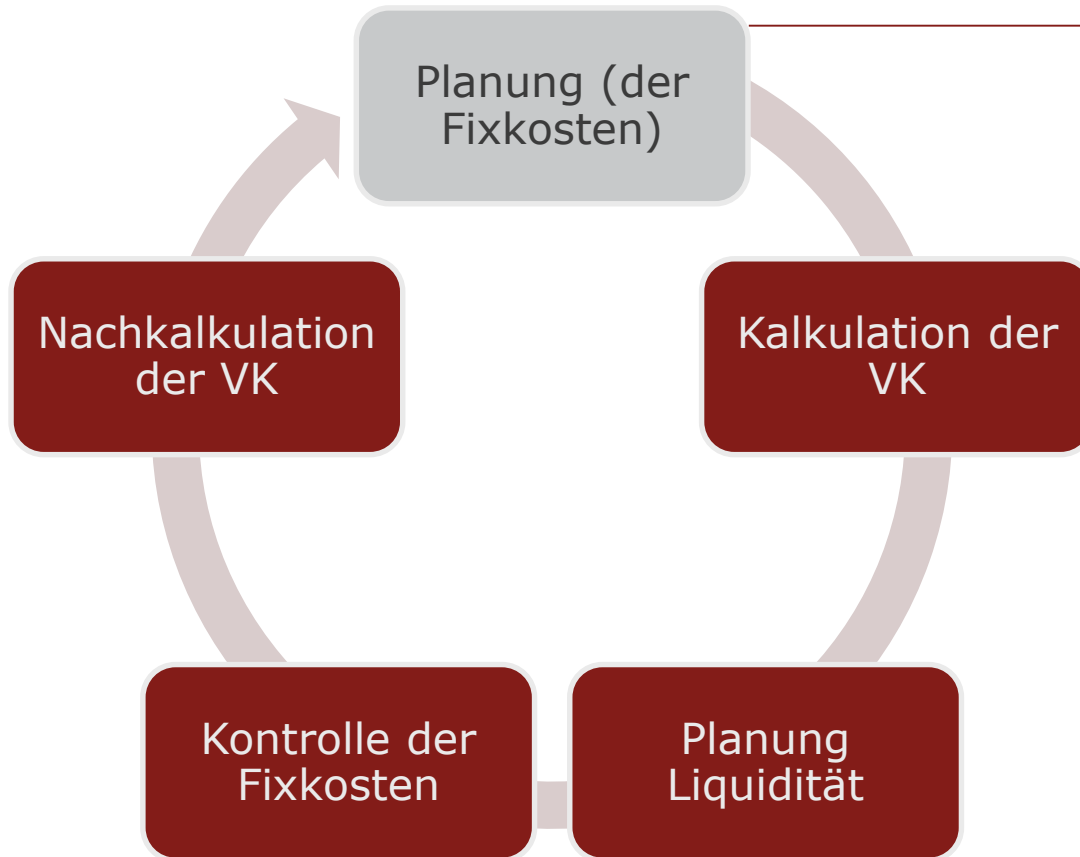
Phase – **Nachkalkulation**

- Durchführung erfolgt am Ende eines Verkaufsprozesses.
- Im Fall von Waren z.B. nach Abschluss einer Rabattaktion.
- Im Fall von Dienstleistungen z.B. zum Abschluss eines Projektes.

Agenda

- Definition Kalkulation
- Phasen der Kalkulation
- Der Kreislauf der Zahlen
- Stückkosten einer Ware
- Eigene Kapazitäten planen
- Von der Theorie zur Praxis

Phase – Der Kreislauf der Zahlen



Alternativ
Branchenkennzahl
en
Recherchieren,
z.B. unter
Bundesverband
der Deutschen
Volks- und
Raiffeisenbanken:

<https://www.bvr.de/p.nsf/index.xsp?docId=08929EEE292E7EA9C1257CD0002C5BC5>

Agenda

- Definition Kalkulation
- Phasen der Kalkulation
- Der Kreislauf der Zahlen
- Stückkosten einer Ware
 - Einkauf
 - Marge
- Eigene Kapazitäten planen
- Von der Theorie zur Praxis

Stückkosten – **Wenn es doch nur einfach wäre ;-(**



Agenda

- Definition Kalkulation
- Phasen der Kalkulation
- Der Kreislauf der Zahlen
- Stückkosten einer Ware
 - Einkauf
 - Marge
- Eigene Kapazitäten planen
- Von der Theorie zur Praxis

Stückkosten – Einkauf

- Der Händler nennt Ihnen einen **Einkaufspreis** oder Sie recherchieren diesen

- Der genannte / recherchierte **Preis reduziert sich** gegebenenfalls durch z.B.
 - Mengenrabatte
 - Artikelrabatte
 - Werbekostenzuschüsse
 - Umsatzabhängige Rabatte

- **Zusätzlich** fallen **(Bezugs)Kosten** an für z.B.
 - Versand / Transport
 - Verpackung
 - Versicherung

Agenda

- Definition Kalkulation
- Phasen der Kalkulation
- Der Kreislauf der Zahlen
- Stückkosten einer Ware
 - Einkauf
 - Marge
- Eigene Kapazitäten planen
- Von der Theorie zur Praxis

Stückkosten – Marge

- Die Marge stellt sicher, dass jeder verkaufte Artikel seinen notwendigen Anteil am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beiträgt.
- Die Marge setzt sich zusammen aus dem %entualen Anteil der laufenden Fixkosten bezogen auf den Gesamtumsatz.
- .. sowie einer festzulegenden Gewinnspanne.
- Gegebenenfalls planen Sie noch einen Wagniszuschlag ein.
- Ebenfalls sind Zusatzkosten z.B. aus Kundenrabatten und Skontogewährungen zu berücksichtigen.
- **Tipp:** <https://www.blitzrechner.de/marge-berechnen/>

Stückkosten – Ware

Quelle: <http://www.lexware.de/werbung-und-verkauf/preise-richtig-kalkulieren>

Bezeichnung	Zuschlags- satz	Kosten
Brutto Listenpreis		599,00 €
abzgl. Mehrwertsteuer	19,00%	95,64 €
Zwischensumme NETTO EINKAUF		503,36 €
abzgl. Rabatt	10,00%	50,34 €
Zwischensumme NETTO EINKAUF		453,03 €
abzgl. Skonto	2,00%	9,06 €
Zwischensumme NETTO EINKAUF		443,96 €
zzgl. Bezugskosten = NETTO EINKAUF		22,65 € 466,61 €
zzgl. Fixkosten = SELBSTKOSTEN	76,41%	356,54 € 823,16 €
zzgl. Gewinn Zwischensumme NETTO VERKAUF	15,00%	123,47 € 946,63 €
zzgl. Skonto	2,00%	19,32 €
zzgl. Vertreterprovision		- €
Zwischensumme NETTO VERKAUF		965,95 €
zzgl. Kundenrabatt Zwischensumme NETTO VERKAUF	8,00%	84,00 € 1.049,94 €
zzgl. Mehrwertsteuer = BRUTTO VERKAUF	19,00%	199,49 € 1.249,43 €

Einkauf

Marge

Agenda

- Definition Kalkulation
- Phasen der Kalkulation
- Der Kreislauf der Zahlen
- Stückkosten einer Ware
- Eigene Kapazitäten planen
- Von der Theorie zur Praxis

Stückkosten – Dienstleistung

Quelle: Miniconrol, Evers und Jung

Ermittlung der verrechenbaren Stunden	
Kalendertage	365,0
- Samstage/Sonntage	104,0
- Feiertage	8,0
- Urlaubstage je Mitarbeiter	20,0
- Krankheitstage je Mitarbeiter	5,0
= Jahresarbeitstage je Mitarbeiter	228,0
× Anzahl der Mitarbeiter	1,00
× Arbeitsstunden pro Tag	8,00
= Jahresarbeitsstunden	1.824
- nicht verrechenbare Zeiten %	20,00%
= verrechenbare Stunden pro Jahr	1.459
Ermittlung der Gesamtkosten	
Personalkosten inkl. Personalnebenkosten	36.000,00
+ allg. Geschäftskosten	100.000,00
= Kosten	136.000,00
sonstige Angaben	
Gewinn- und Wagniszuschlag %	10,00%
Mehrwertsteuersatz	19,00%

Übersicht

Kosten	136.000,00 EUR
verrechenbare Stunden	1.459 h

Stundensatz (Selbstkosten)	93,21 EUR
+ Gewinn- und Wagniszuschlag	9,32 EUR
= <u>Stundensatz netto</u>	<u>102,53 EUR</u>
+ Mehrwertsteuer	19,48 EUR
= Stundensatz brutto	122,01 EUR

Agenda

- Definition Kalkulation
- Phasen der Kalkulation
- Der Kreislauf der Zahlen
- Stückkosten einer Ware
- Eigene Kapazitäten planen
- Von der Theorie zur Praxis

Zusammenfassung

1. Vorarbeiten

- FIXKOSTEN PLANEN
- EK PREISE RECHERCHIEREN

2. VK Preise kalkulieren

- EIN GESUNDES FUNDAMENT

3. Wareneinkauf im Griff haben

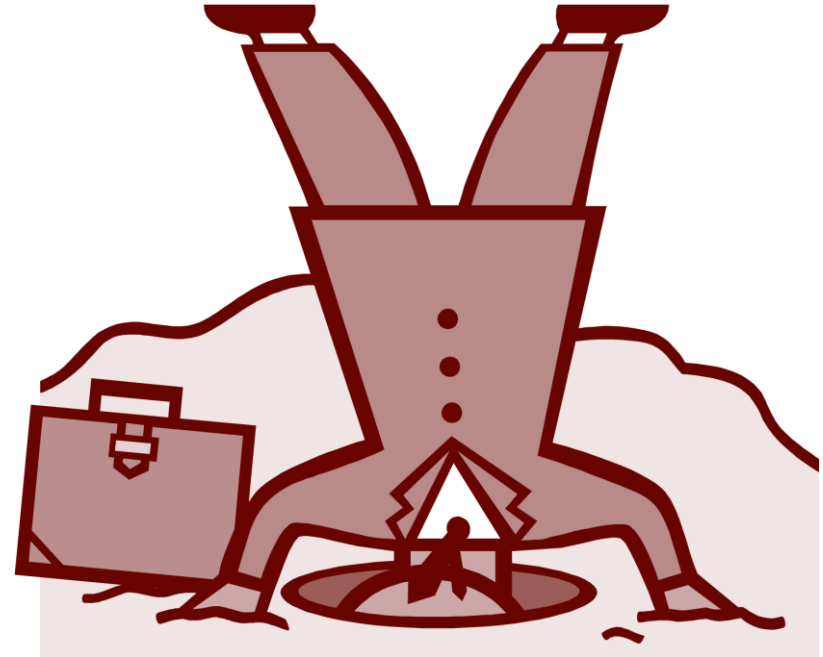
- GESICHERTE FINANZEN

4. Soll/Ist Abgleich

- ABWEICHUNGEN IN PLANUNG EINFLIESEN LASSEN

5. Erfolg

Hand aufs Herz..



Unser Angebot – **speziell für Sie**

- Wir unterstützen Sie gern im Rahmen der Erstellung von Businessplänen und Finanzierungsplanungen und ..
- .. entwickeln gemeinsam mit Ihnen Controllingtools für Ihr Geschäftsmodell.
 - Dabei sorgen wir dafür, dass diese in Ihr Tagesgeschäft passen und integriert werden.
- Zu verschiedenen Themen bieten wir spezielle HEI Seminare für Gründer und Jungunternehmer an.
 - Liquiditätsplanung
 - Office Management
 - Wie finde ich den richtigen Steuerberater?
 - Vertrieb ist planbar
- 2-3 mal pro Jahr vernetzen wir im Rahmen spannender Information- und Netzwerkveranstaltungen Gründer und Jungunternehmer.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit...

NICOLE **NS** STROOT
MANAGEMENT & CONSULTING

Nicole Stroot

Ulzburger Str. 80b I 22850 Norderstedt I Umsatzsteuer ID: DE259936678

Tel. +49 (40) 605 66 333 I Fax +49 (40) 605 66 335

www.ns-mc.de I eMail: N.Stroot@ns-mc.de

Vielen Dank!

HAMBURGER
GRÜNDERTAG

2017



**Ihre Meinung
ist uns wichtig!**

Nehmen Sie bitte auch an der Online-Befragung zum Hamburger Gründertag 2017 teil.

Schnell und einfach via Tablet oder Smartphone.

<http://gt.kpuls.de>