



Alles hat seinen Preis!

Kalkulation und Preisfindung mit einem Best-Practice-Beispiel
aus dem Konditoren-Handwerk

Grundzüge der Preiskalkulation

- Oft erfolgt keine sorgfältige Preiskalkulation
- Zwar genügend Aufträge, aber es bleibt zu wenig übrig, um die Kosten decken zu können
- Wie erstelle ich eine umfassende Preiskalkulation für mein Handwerk bzw. meine Dienstleistung?

Kostenrechnung

- Kostenartenrechnung (Welche Kosten sind in welcher Höhe angefallen?)
- Kostenstellenrechnung (Wofür sind die Kosten angefallen?)
- Kostenträgerrechnung (Bei welchem Produkt sind die Kosten angefallen?)
- Deckungsbeitragsrechnung (Umsatz-variable Kosten)
- Ihr Preis für ein Produkt oder eine Dienstleistung muss so hoch sein, dass er alle Ihre Kosten deckt!

Beispiel Deckungsbeitragsrechnung

Aufträge Monat April	Auftrag Meier	Auftrag Schulze	Auftrag Müller
Umsatz in TEUR	250	200	300
Materialeinsatz in TEUR	110	80	150
Miete Maschinen	20	10	40
Subunternehmen	15	10	20
Deckungsbeitrag	105	100	90

Der Auftrag Meier bietet den höchsten Deckungsbeitrag!

Kostenrechnung

- Was ist, wenn die Kunden nicht bereit sind, den gewünschten Preis zu zahlen?
- Marktpreis: Der Preis, den die Kunden bereit sind zu zahlen
- Marktpreis = Schallmauer
- Ermittlung des Verkaufs- bzw. Angebotspreises

Anzahl der Stunden	70,00
x Stundenverrechnungssatz	30,00 €
= Lohnumsatz	2.100,00 €
+ Materialeinkaufspreis	1.600,00 €
+ Aufschlag auf Material (z.B. 10 %)	160,00 €
+ Sondereinzelkosten	125,00 €
= Selbstkosten	3.985,00 €
+ Gewinnzuschlag (z.B. 10 %)	398,50 €
= Barverkaufspreis	4.383,50 €
+ Skonto (i.d.R. 2 %)	89,46 €
= Zielverkaufspreis	4.472,96 €
+ Rabatt (z.B. 5 %)	235,42 €
= Angebotspreis netto	4.708,38 €
+ Umsatzsteuer (19 %)	894,59 €
= Angebotspreis brutto	5.602,97 €

Sondereinzelkosten

- Sind Einzelkosten, die in unregelmäßiger Höhe und Abständen anfallen
- Sondereinzelkosten der Fertigung: pro Auftrag erfassbare Kosten für Spezialwerkzeuge, Modelle/Schablonen, Patente/Lizenzen etc.
- Sondereinzelkosten des Vertriebs: Kosten für Verpackungsmaterial, Fracht, Werbekosten etc., die sich auf einen Kunden beziehen

Best-Practice Beispiel Konditorei für insgesamt 4 ganze Waldfrucht Pannacotta Torten, rund 26cm Durchmesser

Rohstoffe	Wert	Menge in kg/L	Preis netto
Biskuitböden, eigene Herstellung		2,347	8,97 €
Gelatine Blatt rein Rind		0,036	0,85 €
Sahne frisch Bio		1,702	4,42 €
Vanilleschote Tahiti		3,000	6,60 €
Zimt gemahlen Ceylon		0,006	0,06 €
Kristallzucker fein		0,34	0,26 €
Eigelbe pasteurisiert Bio		0,34	2,92 €
Sahne frisch Bio		1,526	3,97 €
Gelatine Blatt rein Rind		0,026	0,61 €
Sahne frisch Bio		0,423	1,10 €
Waldfrüchtepüree		0,505	4,83 €
Kristallzucker fein		0,176	0,13 €
Nappage neutral		1,174	5,14 €
Beeren gemischt frisch		0,587	4,05 €
Couvertüre weiß		0,235	1,87 €
Materialkosten			45,78 €
Materialgemeinkosten	10%		4,58 €
Summe Materialkosten			50,36 €
Fertigungseinzelkosten	32,00 €/h		24,00 €
Fertigungsgemeinkosten	40%		9,60 €
Summe Fertigungskosten			33,60 €
Herstellkosten			83,96 €
Vertriebsgemeinkosten	65%		54,57 €
Verwaltungsgemeinkosten	10%		8,40 €
Selbstkosten			146,93 €
Gewinnaufschlag		20%	29,39 €
Risiko		10%	14,69 €
kalkulierter Verkaufspreis netto			191,01 €
1 Kuchen ganz netto VK-Preis	12 Stücke		47,75 €
1 Stück Kuchen netto VK-Preis	1 Stück		3,98 €
davon Gewinnaufschlag, Risiko		30%	0,92 €
mit Umsatzsteuer		7%	4,26 €

Mögliche Maßnahmen bei höheren Preisen als die Konkurrenz

- Prüfen Sie Ihre Preisnachlässe und senken Sie diese bei Bedarf
- Prüfen Sie den gewünschten Gewinnzuschlag
- Kontrollieren Sie Ihre kalkulatorischen Kosten
- Prüfen Sie Maßnahmen zur Senkung Ihrer Kosten
- Verringern Sie den Anteil unproduktiver Stunden

Fazit

- Preiskalkulationen sind das A und O für jeden Unternehmer
- Die Kalkulation deckt profitable und weniger profitable Leistungen und Aufträge auf
- Zeigt weiteren Handlungsbedarf auf, wie z.B. Kostensenkung oder auch Realisierung höherer Gewinne

Die Betriebsberatung der HWK Hamburg

- Berät Handwerksbetriebe und Existenzgründer aus dem Handwerk im gesamten Unternehmenslebenszyklus kostenfrei, z.B.
 - Unterstützung bei Finanzierungsvorhaben
 - Begleitung von Bankgesprächen
 - Liquiditätsplanung
 - Durchführung von Unternehmenswertermittlungen
 - Beratung in Krisensituationen

Die Betriebsberatung der HWK Hamburg

Leitung

Niels Weidner
(Dipl.-Ing.) -258
Niels.Weidner@hwk-hamburg.de

Betriebswirtschaftliche Beratung

Marco Bockwoldt
(MBA) -310
Marco.Bockwoldt@hwk-hamburg.de

Uwe Brehl

(Diplom-Kaufmann) -267
Uwe.Brehl@hwk-hamburg.de

Sarah Kautscher

(LL.M.) -374
Sarah.Kautscher@hwk-hamburg.de

Raphael v. Krasowicki

(Dipl.-Kaufmann) -282
rckrasowicki@hwk-hamburg.de

Norbert Ussleber

(Dipl.-Betriebswirt) -203
Norbert.Ussleber@hwk-hamburg.de



Außenwirtschaftsberatung

Raphael v. Krasowicki
(Dipl.-Kaufmann) -282
rckrasowicki@hwk-hamburg.de

Innovations- und Technologieberatung

Christoph Koch
(Dipl.-Wirtschaftsing.) -225
Christoph.Koch@hwk-hamburg.de

LÜÜD Personalberatung

Mareile Deterts
(Dipl.-Ing.) – 862
Mareile.deterts@hwk-hamburg.de

Standortberatung

Inga Maziull
(Dipl.-Ing. Stadtpl.) -264
Inga.Maziull@hwk-hamburg.de

**WIE FINDE ICH MEINEN REALISTISCHEN STUNDENSATZ?
PREISKALKULATION ALS
FREIBERUFLER/IN**

WIE FINDE ICH MEINEN REALISTISCHEN STUNDENSATZ?

Hamburger Gründertag

24. März 2018

Gundula Zierott

Johann Daniel Lawaetz-Stiftung

Preisbeispiele aus der Gründungspraxis

DaF-Lehrer 15-50€/h

Heilpraktiker 60-120€/h

Psychotherapeut zugelassen

- GKV 88€ + Zusatzleistungen

- PKV 100€ + Zusatzleistungen

Business-Coach 80-160€/h

IT-Berater 15-90€/h

PR-Berater 80€/h

Industriedesigner 700–1.000€ / Tag

Art-Director 500€/Tag

Modedesigner 70€/h

Softwareentwickler

500-800€/Tag

Ingenieurbüro 30-120€/h

Fitnesstrainer 15-25€/h

Personal-Trainer 60-90€/h

Unternehmensberater 800-2.000€/Tag

Wichtige Grundsätze der Preisgestaltung

- **Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis.**
Bei Überangebot sinken die Preise!
- **Die Preise sollen (müssen!) einen kostendeckenden Umsatz und einen ausreichenden Gewinn ermöglichen.**
Anbieter mit kostengünstigen Strukturen haben Vorteile.
- **Die Preise sollen (müssen!) konkurrenzfähig sein.**
Der Kunde entscheidet, welchen Preis er zahlt.

Preismodelle für Freiberufler

- **Stundensätze**
- **Tagessätze / Tagespauschalen**
- **Stückpreise** (z.B. Seiten- oder Minutenpreise)
- **Paket- oder Festpreise** (z.B. Erstellung einer Homepage)
- **Fallkostenpauschalen** (z.B. Arzthonorare)

Betriebswirtschaftliche Kalkulation I

Betriebswirtschaftliche Realität

Jede/r hat einen realen individuellen Mindeststundensatz, der auf Dauer nicht unterschritten werden kann!

Einflussfaktoren auf den Stundenverrechnungssatz

- Höhe der betrieblichen Kosten
- Höhe der Privatentnahme (inklusive Sozialversicherung)
- Höhe des Gewinnaufschlages
- Höhe der individuellen steuerlichen Belastung
- Anzahl der produktiven Arbeitsstunden

Betriebswirtschaftliche Kalkulation II

Betriebliche Kosten

- Personal
- Miete
- Versicherungen
- Abschreibungen
- Verwaltungskosten
- Werbungskosten
- Fahrtkosten
- Leasingraten
- Sonstiges
- Finanzierungskosten

Privatentnahme

- Krankenversicherung
- Pflegeversicherung
- Altersvorsorge
- Sonst. Versicherungen
- Private Miete
- Lebensunterhalt
- Rücklagen
- Tilgung Kredite
- Steuerrücklagen

abzüglich

sonstiger Einnahmen,
z.B.

- Unterhalt
- Kindergeld
- Nebeneinkommen

Arbeitsstunden

Tage im Jahr	365
- Wochenenden	104
- Feiertage	10
- Urlaubstage	25
- Krankheitstage	6
<u>= Arbeitstage</u>	<u>220</u>

Arbeitsstunden/Tag	8
Arbeitsstunden/Jahr	1.760
Auslastung	68%

Produktive Arbeitsstunden/Jahr	1.200
-----------------------------------	-------

Produktive
Arbeitsstunden/Monat 100

Beispiel Preiskalkulation

Betriebliche Kosten pro Monat	1.000€
+ Privatentnahme pro Monat	<u>3.000€</u>
=	<u>4.000€</u>
geteilt durch	
Produktive Stunden pro Monat, z.B.	100
= Mindeststundenverrechnungssatz	<u>40,00€</u>
+ Gewinnaufschlag, z.B. 25%	10,00€
= Kalkulatorischer Stundensatz netto	<u>50,00€</u>
+ 19% Mehrwertsteuer	9,50€
= Kalkulatorischer Stundensatz brutto	<u>59,50€</u>

Fehler, die Sie vermeiden sollten...

- Keine Kalkulation vorhanden – Preise aus dem Bauch...
- Preiskalkulation aus der Angestelltenperspektive
- Kein Kostenüberblick
- Nur Kostenpreise – keine Marktpreise
- Fehlende Marktinformationen über Preise der Konkurrenz
- Keine eigene Preisstrategie – Preise der Konkurrenz werden kopiert
- Zu hohe Umsatz- und Gewinnerwartungen

Über uns ...

Lawaetz-Stiftung – Team Existenzgründung

Seit 1986 erfolgreich am Markt als Beratungsinstitution für Gründerinnen, Gründer und Selbstständige in beruflichen Veränderungssituationen tätig.

Seit 1996 Mitglied des Hamburger Gründungsnetzwerkes H.E.I.

Wir bieten individuelle Gründungsberatung mit sozialem Anspruch und Unterstützung bei der Finanzierung von Gründungsvorhaben.



Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !!

Zeit für Ihre Fragen
und zum Erfahrungsaustausch

Kontakt:

Johann Daniel Lawaetz-Stiftung
Team Existenzgründung
Neumühlen 16-20
22763 Hamburg

Tel.-Hotline: 040 – 39 99 36 – 36
Email: gruendung@lawaetz.de
www.gruendung-lawaetz.de



**Ihre Meinung
ist uns wichtig!**

**Sie können den Hamburger
Gründertag 2018 über den
folgenden Link sofort über Ihr
Smartphone bewerten:**

gt.kpuls.de

**Parallel stehen Ihnen aber
auch am Eingang Laptops zur
Verfügung.**

Vielen Dank!

**HAMBURGER
GRÜNDERTAG**

