



**Brit Tiedemann**

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung

## **HAMBURGER GRÜNDERTAG 2019**

Was ist meine Leistung wert?  
Den eigenen Preis richtig ermitteln.



Brit Tiedemann

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung

Brit Tiedemann

Dipl.-Betriebswirtin, MBA „Entrepreneurship“,  
Beraterin, Trainerin, Coach

seit 2002 Beraterin und Coach

für kleine Unternehmen, Freiberufler, Kreative

hei. - Hamburger Existenzgründungsinitiative

Kreativgesellschaft Hamburg ...

Seminare:      Businessplan – Erste Schritte  
                  Finanzplan – Keine Angst vor Zahlen  
                  Umgang mit inneren Widerständen



**Brit Tiedemann**

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung





**Brit Tiedemann**

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung

## **Kunden-Preis** – Was ist mein Kunde bereit zu zahlen?

- Kundenbefragung, Informationen Fachverbände, Netzwerk, Kooperationspartner ...
- eine Frage der Situation, der gefühlten Wertigkeit, des Budgets, der Bedürfnisse und Erwartungen, des Kundennutzens
- Eigene Erfahrung als Fachfrau / Fachmann Ihrer Gründungsidee



Brit Tiedemann

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung

## **Konkurrenz-Preis** – Mit welchem Preis agieren meine Mitbewerber?

- Konkurrenzanalyse – Preise und Dienstleistungsangebot  
Welche Unterschiede und welche Gemeinsamkeiten gibt es?
- Internet ...
- Anfragen, Kostenvoranschlag
- Fleißarbeit, neugierig sein



**Brit Tiedemann**

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung

## **Kosten-Preis** – Welche Kosten muss ich beachten?

- Kosten – betriebliche Ausgaben UND private Ausgaben
- Zeitlicher Rahmen – Kapazität – verkaufte Stunden
- Kalkulation überprüfen Vergangenheit – Gegenwart - Zukunft



Brit Tiedemann

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung

## **Private Ausgaben:** Wie möchte ich in Zukunft (mit der Selbständigkeit) leben?

- Lebensunterhalt - Miete, Essen/Getränke, Kosmetik ...
- Versicherungen – Haftpflicht, Lebensversicherung ...
- Mobilität – PKW, HVV ....
- Freizeit, Unterhaltung, Geschenke, Urlaub ...
- Tilgung Kredit
- Kranken-,Pflege- und Arbeitslosenversicherung, Altersvorsorge
- Einkommensteuer, Solidaritätszuschlag, Kirchensteuer
- Rücklagen, Sparbetrag, Risikoaufschlag



Brit Tiedemann

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung

## **Betriebliche Ausgaben:** Mit welchen betrieblichen Ausgaben muss ich rechnen?

- Personalkosten, Fremdleistungen ...
- Büromiete, Betriebskosten ...
- Fahrt- und Reisekosten ...
- Bürobedarf, Telefon, Lizenzen ...
- Marketing ...
- Abschreibungen für Investitionen
- Rücklagen, Sparbetrag, Risikoaufschlag





Brit Tiedemann

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung

## **Zeitlicher Rahmen:**

Kapazitätsrechnung – Wieviel Stunden kann ich verkaufen?

Arbeitstage abzüglich

- Feiertage / Urlaub
- Krankheit
- Weiterbildung
- Verwaltung / Marketing / Akquise
- ...

entspricht (mögliche) umsatzwirksame Tage

Mit welcher Auslastung plane ich?

## Beispiel – Beratung Tagessatz



**Brit Tiedemann**

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung

<u>Private Ausgaben</u>	
Miete	900 €
Lebensunterhalt	500 €
Versicherungen	100 €
PKW	250 €
Freizeit	100 €
KV + PV	580 €
Altersvorsorge	250 €
ESt + SolZu	500 €
	<b>3.180 €</b>

<u>Betriebliche Ausgaben</u>	
Büromiete	400 €
Telefon	80 €
Bürobedarf	50 €
Reisekosten	150 €
Marketing	150 €
Abschreibung PC /Technik	50 €
Beratung	70 €
	<b>950 €</b>

Gesamte Ausgaben 4.130 €

4 Tage a **1.033 €**  
(+ Umsatzsteuer)

umsatzwirksame Tage pro Monat		8
Auslastung	50%	4

Preis * Menge = Umsatz	4.130 €
abzüglich betriebliche Ausgaben	950 €
= Gewinn	<b>3.180 €</b>



Brit Tiedemann

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung

## Mein Preis – Was ist meine Leistung wert?

Konkurrenz-, Kosten- und Kundenpreis Grundlage für Preisfindung,  
Zeitraumen gibt Stundenanzahl → Umsatzplan = Preis \* Menge  
→ Finanzplan

Stellschrauben:

- Kostensenkung
- Überprüfung Dienstleistungsangebot  
→ Kundennutzen
- Überprüfung Zielgruppe / Kunden
- Differenzierung Konkurrenz



Brit Tiedemann

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung

## **Mein Preis – Was ist meine Leistung wert?**

Preisstruktur – unterschiedliche Preise für unterschiedliche Dienstleistungen und Kunden

Thema: Selbstwert – Selbstvertrauen

Preis ist Strategie und Marketing



**Brit Tiedemann**

Gründungsberatung und  
Unternehmensentwicklung

## **HAMBURGER GÜNDERTAG 2019**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Bei Fragen zu Ihrer Gründung, zum  
Businessplan und Finanzplan melden Sie  
sich bitte gern.

Brit Tiedemann

[post@brit-tiedemann.de](mailto:post@brit-tiedemann.de)