

Nicht nur Pi mal Daumen – und immer Up-to-date!

Preiskalkulation und Controlling



30.06.2023

Die Betriebsberatung der HWK Hamburg

- Berät Handwerksbetriebe und Existenzgründer aus dem Handwerk im gesamten Unternehmenslebenszyklus kostenfrei, z.B.
 - Unterstützung bei der Businessplanerstellung/Finanzierungsvorhaben
 - Liquiditätsplanung
 - Durchführung von Unternehmenswertermittlungen für Übernahmen
 - Intensive Begleitung für Soloselbstständige
 - Begleitung in Krisen-/Konfliktsituationen
 - Kostenfreie Mediation für Mitgliedsbetriebe

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

Tanja Dullweber
(Diplom-Kauffrau) -267
Tanja.Dullweber@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

Melanie Mierau
(Dipl.-Geografin) -264
Melanie.Mierau@hwk-hamburg.de

AGENDA

- **Bloß kein Blindflug !** - Warum brauche ich eine Kalkulation?
- **Kleines Wörterbuch** - Grundbegriffe der Kostenkalkulation
- **Ohne Input kein Output** - Vorbereitung der Kalkulation
- **„Und Action!“** - Durchführung der Kalkulation
- **Immer Up-to-date** - Regelmäßiges Controlling
- **Fazit & Erfolgsrezept** – Planung und Begeisterung

Bloß kein Blindflug !

- Deckung der Betriebskosten
- Deckung der privaten Lebenshaltungskosten inkl. ausreichender Sozialversicherung/Altersvorsorge
- Ausreichender, darüber hinaus verbleibender Gewinn, um Rücklagen zu bilden und/oder neue Investitionen zu tätigen

Kleines Wörterbuch

- Betriebskosten, dazu gehören
 - Herstellkosten (Material- und Fertigungskosten)
 - Vertriebskosten
 - Verwaltungskosten
 - Personalkosten
 - alle Kosten, die betrieblich veranlasst sind
- Gemeinkosten
- Deckungsbeitrag
- Kalk. Unternehmerlohn / Privatentnahme
- Risikozuschlag
- Gewinnzuschlag
- Prüfung Preisnachlässe (Rabatt und Skonto)

Nicole Stroot Management & Consulting

- Mehr als 30 Jahre Berufserfahrung
- Gründung NSMC im August 2008
- Umfangreiche Erfahrung in verschiedenen Branchen, Verantwortungsbereichen und unterschiedlichen Unternehmensphasen
- Schwerpunkt Vertrieb, Vertriebsunterstützung, Organisation, Controlling
- Praxisbezogen und „Hands-on“



Nicole Stroot

- Anja-Barkam-Joneleit (Projektassistenz)
- Umfangreich gewachsenes Netzwerk verlässlicher Partner



Team

Unser Angebot

Kunden

Ca. 450 Kunden seit August 2008

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

Aufgabenschwerpunkte

Entsprechend Ihren Anforderungen

- Planen & überwachen, z.B. Business- und Finanzplanung und / oder Marketing- und Vertriebsplanung
- Umsetzen, z.B. Organisation und Durchführung von Projekten oder Vertriebsmaßnahmen
- Optimieren, z.B. von Arbeitsprozessen durch Optimierung von Abläufen und technischen Grundlagen
- Übernahme von Verantwortung (Interims Management), z.B. bis zur Übergabe an einen neuen Mitarbeiter oder durch Unternehmer bzw. Abschluss einer Aufgabe

Zusammenarbeit

So wie es Ihnen am liebsten ist

- Seminare (teilweise gefördert durch die hei. (Hamburger Existenzgründungsinitiative)
- Individuelles und praxisorientiertes Coaching zu allen Themen der Geschäftsführung und Organisation
- Projektarbeit mit der Aufgabe, definierte Ziele zu erreichen

Ohne Input kein Output

- Umsatzplanung
- Einkaufsplanung bzw. Stundensatzkalkulation
- Liquiditätsplanung bzw. Rentabilitätsplanung

Ohne Input kein Output



Umsatzplanung - Mengengerüst

- Wieviel
- von was
- kann an wen
- über welchen Vertriebskanal
- in welcher Zeit verkauft werden ?

Einkaufsplanung

- Welche Einzelteile werden
- in welcher Menge
- von welchen Lieferanten
- in welchem Land
- in welcher Qualität
- zu welchem Preis
- zu welchen Lieferbedingungen
- mit welchen Nebenkosten
- und welchem Anlieferungstermin
- an welchen Ort bestellt ?

Ressourcenplanung

- Wieviel Stunden Arbeitszeit von Unternehmenden
- und wieviel Arbeitszeit von Mitarbeitenden
- stehen pro Jahr netto
- für die Erbringung fakturierbarer Leistungen zur Verfügung?

Liquiditätsplanung

- Zusammenfassung aller (Brutto) Ein- und Ausgaben des Unternehmens, dazu gehören
 - eventuelle Verbindlichkeiten aus Fremdfinanzierung
 - Ergebnisse aus Umsatz- und Einkaufsplanung
 - alle laufenden Ausgaben
 - Investitionsplanungen
 - Steuerzahlungen

Rentabilitätsplanung

- Gibt Auskunft über betriebswirtschaftliche Tragfähigkeit des Geschäftsmodells
- Voraussetzung für die Ermittlung der Steuerzahlungen

Und Action !

- Ermittlung der Gemeinkosten
- Preiskalkulation für Handwerk und Dienstleistung
- Preiskalkulation für den Handel

Gemeinkosten - Personal

Annahmen	
Mitarbeitende	4
Gesamtstundenzahl Unternehmer:in	2.000 Stunden
Produktive Tätigkeit Unternehmer:in	70%
Stundenverrechnungssatz Mitarbeitende (Brutto)	29,97 EUR
Unternehmer:innenlohn	80.000 EUR
Lohnnebenkosten	25%
Gewinnerwartung	50.000 EUR

Gemeinkosten - Personal

Bruttolohn (Gehalt)

1.588 Stunden x 22 EUR = 34.936 EUR
Bruttolohn pro Mitarbeitenden

x 4 Mitarbeitende = 139.744 EUR

+ Lohnnebenkosten i.H.v. 25%

= 174.680 EUR Bruttolohn Gesamt

Produktivlohn (Verrechenbare Stunden)

1.422 Stunden x 22 EUR = 31.284 EUR
Bruttolohn pro Mitarbeitenden

x 4 Mitarbeitende = 125.136 EUR

+ Lohnnebenkosten i.H.v. 25%

= 156.420 EUR Produktivlohn Gesamt

174.680 EUR – 156.420 EUR = **18.260 EUR Gemeinkosten Personal**

Gemeinkosten - Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Annahmen	Arbeitsstunden	Kosten
Arbeitsstunden pro Jahr (100%)	2.000	80.000 EUR
Produktiver Anteil Arbeitsstunden (70%) (Produktivlohn Unternehmer:in)	1.400	56.000 EUR
= Gemeinkosten Unternehmer:innenlohn		24.000 EUR

Gemeinkosten - Übrige

Position	Kosten
Miete und Nebenkosten	27.000 EUR
Strom, Gas, Wasser	1.200 EUR
Hilfs- und Betriebsstoffe	3.600 EUR
Geringwert. Wirtschaftsgüter	2.500 EUR
Versicherungen	3.500 EUR
Gebühren, Beiträge	1.200 EUR
Steuerberatung	5.000 EUR
Post- und Telefonkosten	2.400 EUR
Büromaterial	1.500 EUR
Werbung	3.000 EUR
Kfz-Kosten	16.000 EUR
Zinsen und Kreditkosten	4.000 EUR

Position	Kosten
Sonstige Kosten	3.500 EUR
Z-Summe (1)	74.400 EUR
Abschreibung	13.000 EUR
Zinsen Eigenkapital	2.400 EUR
Miete für eigene Räume	0 EUR
Wagnisse (z. B. Forderungsausfälle, Garantiekosten)	3.000 EUR
Z-Summe (2)	18.400 EUR
= Gemeinkosten Übrige	92.800 EUR

Gemeinkosten - Gesamt

Beschreibung	Kosten
Gemeinkosten – Personal	18.260 EUR
Gemeinkosten – Unternehmer:in	24.000 EUR
Gemeinkosten – Übrige	92.800 EUR
Gemeinkosten – Gesamt	135.060 EUR

Gemeinkosten - Zuschlag

Beschreibung	Kosten
Gemeinkosten * 100	135.060 EUR * 100
Produktivlohn – Gesamt	212.420 EUR
4 Mitarbeitende	156.420 EUR
Unternehmer:in	56.000 EUR
= Gemeinkostenzuschlag	63,58%

Stundenverrechnungssatz

Beschreibung	Kosten
Durchschnittlicher Stundenverrechnungssatz	29,97 EUR p. Std.
Produktivlohn Gesamt	212.420 EUR
-----	-----
Produktive Stunden Mitarbeitende + Unternehmer:in	7.088 Stunden
+ Gemeinkostenzuschlag (63,58%)	19,06 EUR p. Std.
+ Gewinnaufschlag	7,05 EUR p. Std.
Mindestgewinnerwartung nach Abzug Unternehmer:innenlohn	50.000 EUR
-----	-----
Produktive Stunden	7.088 Stunden
= Gesamt Stundenverrechnungssatz	56,08 EUR p. Std.

Sollumsatz

Beschreibung	Kosten
Produktive Stunden des Unternehmens	7.088 Stunden
X Stundenverrechnungssatz	56,08 EUR
Sollumsatz – Gesamt	397.495 EUR

Preiskalkulation - Handwerk und Dienstleistung *

Anzahl der Stunden	70,00
x Stundenverrechnungssatz inkl. Gemeinkosten	56,08 EUR
= Lohnumsatz	3.925,60 EUR
+ Materialeinkaufspreis	1.600,00 EUR
+ Aufschlag auf Material (z.B. 10 %)	160,00 EUR
+ Sondereinzelkosten	125,00 EUR
= Selbstkosten	5.810,60 EUR
+ Gewinnzuschlag	0 EUR
= Barverkaufspreis	5.810,60 EUR
+ Skonto (i.d.R. 2 %)	116,21 EUR
= Zielverkaufspreis	5.926,81 EUR
+ Rabatt (z.B. 5 %)	296,34 EUR
= Angebotspreis netto	6.223,15 EUR
+ Umsatzsteuer (19 %)	1.182,40 EUR
= Angebotspreis brutto	7.405,55 EUR

* Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

Preiskalkulation - Handel *

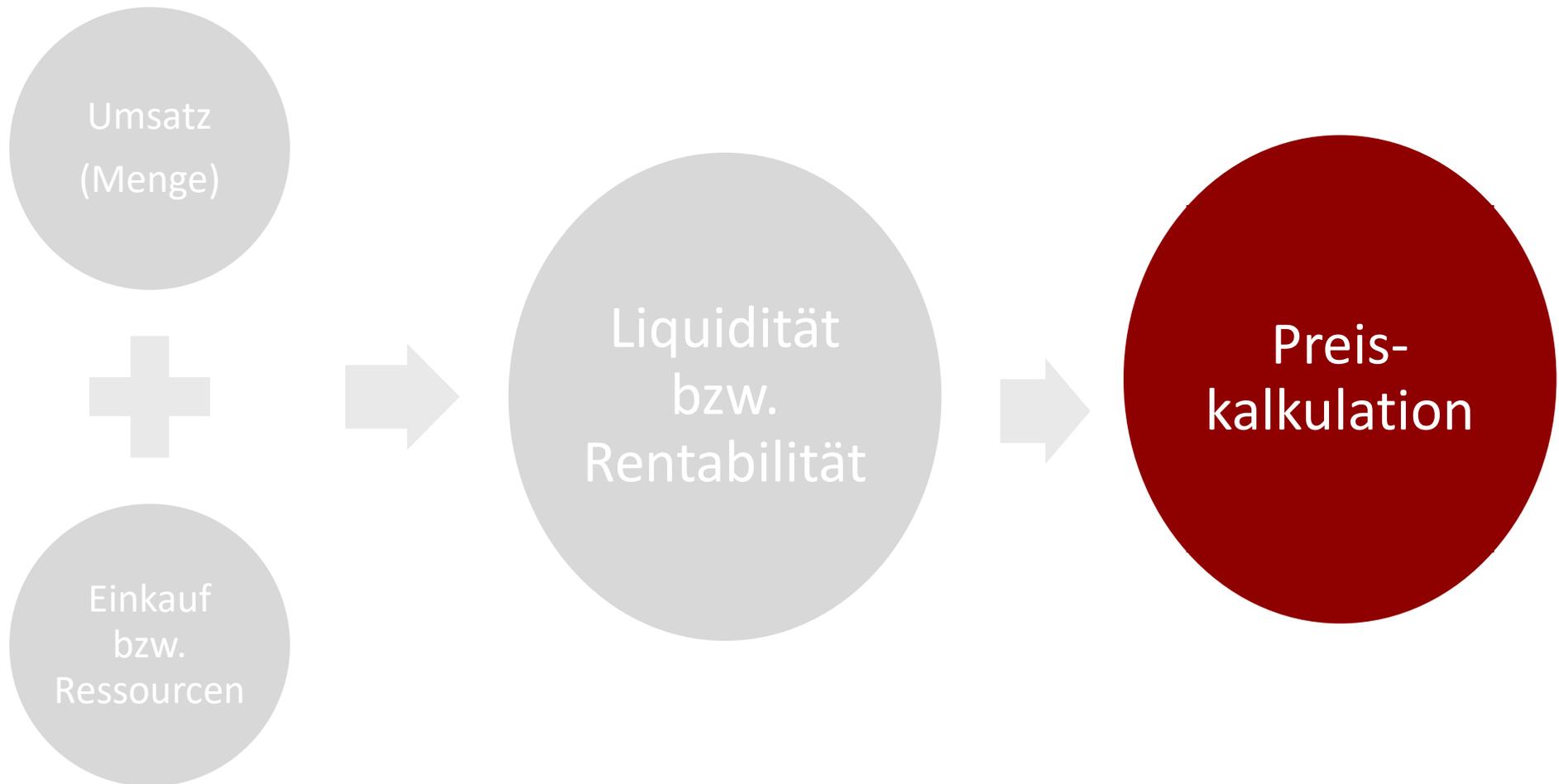
Listenpreis des Herstellers (für ein Produkt)	230,00 EUR
- Rabatt (häufig 20 % beim Einkauf)	-46,00 EUR
= Zieleinkaufspreis des Händlers	184,00 EUR
- Skonto (häufig 2 % beim Einkauf)	-3,68 EUR
= Einkaufspreis	180,32 EUR
+ Bezugskosten (Versand, Lieferung)	18,00 EUR
= Bezugspreis	198,32 EUR
+ Handlungskosten (hier z. B. 35 % für Einkaufen, Verpacken, Verkaufsverhandlungen, Verwaltung etc.)	69,41 EUR
= Selbstkosten	267,73 EUR
+ Gewinnaufschlag/Kalkulationsaufschlag (häufig 10 %)	26,77 EUR
= Verkaufspreis netto	294,50 EUR
+ Umsatzsteuer (19 %)	55,96 EUR
= Verkaufspreis brutto	350,46 EUR

* Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

Immer Up-to-date

- **Stellschrauben** – Wissen, wo man drehen kann
- **Plan ↔ Ist Abgleich** – Von Beginn an gut gerüstet sein
- **Dashboard der Kalkulation** - Alle Werte auf einen Blick
- **Niemand sagt es ist leicht** – Entscheidungen treffen und Maßnahmen umsetzen

Stellschrauben



Plan ↔ Ist Abgleich

- **Zielorientierte Planungsgrundlagen** – Von Beginn an gut gerüstet sein
 - Möglichkeit Plan ↔ Ist Abgleich
 - Investition in Details
 - ..
- **Doppelarbeiten und Fehlerquellen vermeiden** – Datenquellen systematisieren
 - Steuerberater
 - Buchhaltungssoftware
 - Excel-Tabellen
 - Website Statistik
 - ..

Dashbord der Kalkulation



Niemand sagt es ist leicht !

- **Kostensenkung** – kann weh tun
 - Privatentnahmen im Blick haben
 - Pro & Contra von Personalentscheidungen
 - ..
- **Umsatzsteigerung** – erfordert Aktivität
 - Nicht Preiserhöhung => mehr Stückzahl
 - Strategien parat haben
 - Reduzierung unproduktiver Stunden
 - ..



FAZIT

- **Die eigenen Parameter sind die Grundlage** - Preiskalkulationen sind das A und O
- **Für den richtigen Auftrag entscheiden** - Kalkulation hilft profitable Leistungen und Aufträge zu erkennen
- **Blindflug vermeiden** - Regelmäßiger Abgleich der Plan- und Ist Entwicklung
- **Agieren statt reagieren** - Unternehmen „auf Kurs“ halten

Erfolgsrezept

- **Maximale eigene Begeisterung** – die zum erforderlichen Einsatz führt
- **Maximaler Überblick** – der zu guten und rechtzeitigen Entscheidungen führt
- **Die richtige Kalkulation** – damit am Ende so viel übrig bleibt, dass es Spaß macht

Aber wenn Sie mich fragen ..



* Bildquelle: Gordon Johnson (pixabay)

Nicht nur Pi mal Daumen – und immer Up-to-date!

Preiskalkulation und Controlling

Nicole Stroot

Inhaberin Nicole Stroot
Management & Consulting

www.ns-mc.de

Tel.: 040/60566334

Email: N.Stroot@ns-mc.de



Sarah Kautscher

Betriebsberaterin
Handwerkskammer Hamburg

www.hwk-hamburg.de

Tel.: 040/35905-374

Email: sarah.kautscher@hwk-hamburg.de