

# Herzlich willkommen zum Vortrag

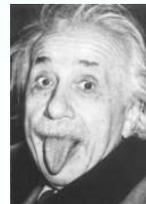
Kosten kalkulieren – Stimmt Ihr Preis?

„...darf es etwas mehr sein?“

Anke Tielker, Unternehmensberatung

<http://www.anke-tielker.de>

Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben. Albert Einstein



## Stimmt der Preis

.....Ihrer Dienstleistung?  
.....Ihres Honorars?  
.....Ihres Produktes?

## Welche Faktoren (Kosten) „machen“ unseren Preis?

Telefon  
Personalkosten  
Reisekosten  
Zinsen  
Sonstiges  
KFZ  
Fortbildungen  
Unternehmerlohn

Beiträge  
Abschreibungen  
Versicherungen  
Porto  
Büromaterial  
Unternehmensberatung  
Rechtsberatung

Fachliteratur  
Internet  
Miete  
Bank/Kto-Führungsgeb.  
Geschenke  
Wareneinsatz  
Waren-, Materialkosten

# Wie kalkuliere bzw. überprüfe ich den Preis?

Folgende Möglichkeiten bieten sich an:

- Kostenorientiert
- Mitbewerberorientiert
- Chancenorientiert
- Errechnung des Deckungsbeitrages (Verursacherprinzip, z. B. Filialen)
- Branchenvergleichszahlen (Kammern, Banken, Fachverbänden, Steuerberater, etc.)

# Korrektur durch:

- Kostenminimierung (Personal-, Raumkosten, etc.)
- Preis-, Angebotsvariationen
- Spezialisierung
- Fördermittel

## (kostenorientierte) Kalkulation für Stundensatz bei Dienstleistungen

Angabe in Nettobeträgen		
<b>1. Gewinn-Ermittlung</b>		
Benötigtes Netto-Einkommen	15.000,00	Euro
+ Einkommensteuer + Soli.*	1.600,00	Euro
<b>Gewinn-Ziel</b>	<b>16.600,00</b>	<b>Euro</b>
<b>2. Betriebliche Ausgaben</b>		
Büromiete	3.000,00	Euro
Büromaterial / Arbeitsmittel	900,00	Euro
KFZ-Kosten	200,00	Euro
Reisekosten	300,00	Euro
Geldverkehr, Werbung, Telefon...	3.680,00	Euro
<b>Summe:</b>	<b>8.080,00</b>	<b>Euro</b>
<b>3. Plan-Umsatz</b>		
(= Gewinn plus Betriebsausgaben)	<b>24.680,00</b>	<b>Euro</b>

<b>3. Plan-Umsatz</b> (= Gewinn plus Betriebsausgaben)	<b>24.680,00</b>	<b>Euro</b>
<b>4. Arbeitsstunden</b>		
Tage im Jahr	<b>365</b>	<b>Tage</b>
./. Wochenenden (z. B. 2 x 52), Feiertage	109	Tage
./. Urlaubstage	5	Tage
./. Krankheitstage	5	Tage
= Anwesenheitstage	<b>246</b>	<b>Tage</b>
Arbeitsstunden pro Tag	<b>10</b>	<b>Stunden</b>
Arbeitsstunden pro Jahr	<b>2.460</b>	<b>Stunden</b>
Auslastung in Prozent	<b>80</b>	<b>Prozent</b>
<b>Produktive Arbeitsstunden</b>	<b>1.968</b>	<b>Stunden</b>
<b>Auswertung:</b>		
<b>Kalkulatorischer Stundensatz (netto)</b>	<b>12,54</b>	<b>Euro</b>

## (kostenorientierte) Kalkulation für Stundensatz bei Dienstleistungen

Angabe in Nettobeträgen		
<b>1. Gewinn-Ermittlung</b>		
Benötigtes Netto-Einkommen	24.000,00	Euro
+ Einkommensteuer + Soli.*	4.500,00	Euro
<b>Gewinn-Ziel</b>	<b>28.500,00</b>	<b>Euro</b>
<b>2. Betriebliche Ausgaben</b>		
Büromiete	3.000,00	Euro
Werbung/ Repräsentation	1.800,00	Euro
KFZ-Kosten	400,00	Euro
Reisekosten	300,00	Euro
Büromaterial/ Arbeitsmittel	900,00	Euro
Geldverkehr	80,00	Euro
Telefon, Versicherung, Zinsen...	3.800,00	Euro
<b>Summe:</b>	<b>10.280,00</b>	<b>Euro</b>
<b>3. Plan-Umsatz</b>		
(= Gewinn plus Betriebsausgaben)	<b>38.780,00</b>	<b>Euro</b>

<b>3. Plan-Umsatz</b> (= Gewinn plus Betriebsausgaben)	<b>38.780,00</b>	<b>Euro</b>
<b>4. Arbeitsstunden</b>		
Tage im Jahr	<b>365</b>	<b>Tage</b>
./.. Wochenenden (z. B. 2 x 52), Feiertage	109	Tage
./.. Urlaubstage	15	Tage
./.. Krankheitstage	5	Tage
= Anwesenheitstage	<b>236</b>	<b>Tage</b>
Arbeitsstunden pro Tag	<b>8</b>	<b>Stunden</b>
Arbeitsstunden pro Jahr	<b>1.888</b>	<b>Stunden</b>
Auslastung in Prozent	<b>40</b>	<b>Prozent</b>
<b>Produktive Arbeitsstunden</b>	755	Stunden
<b>Auswertung:</b>		
<b>Kalkulatorischer Stundensatz (netto)</b>	<b>51,36</b>	<b>Euro</b>

## (kostenorientierte) Kalkulation von Verkaufspreisen im Handel

Für das Kalenderjahr: 2008		
<b>1. Gewinn-Ermittlung</b>		
Benötigtes Netto-Einkommen	10.000,00	Euro
+ Einkommensteuer + Soli.*	500,00	Euro
<b>Gewinn-Ziel</b>	<b>10.500,00</b>	<b>Euro</b>
<b>2. Fixkosten (ohne Wareneinkauf)</b>		
Versicherungen	800,00	Euro
Miete	6.600,00	Euro
Werbung/ Repräsentation	1.200,00	Euro
KFZ, Reisekosten, Telefon, Beiträge...	4.120,00	Euro
<b>Summe</b>	<b>12.720,00</b>	<b>Euro</b>
<b>3. Gewinn plus Fixkosten</b>	<b>23.220,00</b>	<b>Euro</b>
<b>4. Variable Kosten (Wareneinkauf) in % vom Umsatz</b>	<b>85</b>	<b>Prozent</b>
Wareneinkauf in €	131.580,01	Euro

<b>4. Variable Kosten (Wareneinkauf) in % vom Umsatz</b>	<b>85</b>	<b>Prozent</b>
Wareneinkauf in €	131.580,01	Euro
<b>5. Umsatz-Ziel</b>	<b>154.800,01</b>	<b>Euro</b>
Tage im Jahr	365	Tage
./. Sonntage (z. B. 52)	52	Tage
./. Feiertage	10	Tage
= Verkaufstage	<b>303</b>	<b>Tage</b>
<b>Auswertung:</b>		
<b>nötiger Netto-Umsatz im Monat</b>	<b>12.900,00</b>	<b>Euro</b>
<b>nötiger Netto-Umsatz pro Verkaufstag</b>	<b>510,89</b>	<b>Euro</b>
<b>VK-Preis (netto) Hauptprodukt</b>	<b>20,00</b>	<b>Euro</b>
<b>nötige Absatzmenge pro Verkaufstag (Hauptprodukt)</b>	<b>25,54</b>	<b>Stück</b>

## (kostenorientierte) Kalkulation von Verkaufspreisen im Handel

Für das Kalenderjahr: 2008		
<b>1. Gewinn-Ermittlung</b>		
Benötigtes Netto-Einkommen	21.000,00	Euro
+ Einkommensteuer + Soli.*	1.800,00	Euro
<b>Gewinn-Ziel</b>	<b>22.800,00</b>	<b>Euro</b>
<b>2. Fixkosten (ohne Wareneinkauf)</b>		
Personalkosten	120,00	Euro
Miete	6.600,00	Euro
Werbung, Repräsentation, KFZ, Versicherung...	6.000,00	Euro
<b>Summe</b>	<b>12.720,00</b>	<b>Euro</b>
<b>3. Gewinn plus Fixkosten</b>	<b>35.520,00</b>	<b>Euro</b>
<b>4. Variable Kosten (Wareneinkauf) in % vom Umsatz</b>	<b>33</b>	<b>Prozent</b>
Wareneinkauf in €	17.494,93	Euro

<b>4. Variable Kosten (Wareneinkauf) in % vom Umsatz</b>	<b>33</b>	<b>Prozent</b>
Wareneinkauf in €	17.494,93	Euro
<b>5. Umsatz-Ziel</b>	<b>53.014,93</b>	<b>Euro</b>
Tage im Jahr	365	Tage
./. Sonntage (z. B. 52)	52	Tage
./. Feiertage	10	Tage
= Verkaufstage	<b>303</b>	<b>Tage</b>
<b>Auswertung:</b>		
<b>nötiger Netto-Umsatz im Monat</b>	<b>4.417,91</b>	<b>Euro</b>
<b>nötiger Netto-Umsatz pro Verkaufstag</b>	<b>174,97</b>	<b>Euro</b>
<b>VK-Preis (netto) Hauptprodukt</b>	<b>20,00</b>	<b>Euro</b>
<b>nötige Absatzmenge pro Verkaufstag (Hauptprodukt)</b>	<b>8,75</b>	<b>Stück</b>

## Fallstricke von Unternehmerinnen beim Check Ihrer Kalkulation:

- ▶ Undefiniertes Angebot
- ▶ Auslastung ist zu hoch/zu niedrig kalkuliert, Gesamtarbeitsstunden
- ▶ Fehlende Berücksichtigung von Urlaubs-, Krankheits- und Wochenend-Tagen
- ▶ Posten vergessen, z. B. Unternehmerinnen-Lohn, - Abschreibung
- ▶ Reaktion(en) des Wettbewerbers auf mein Angebot
- ▶ Saisonale Schwankungen
- ▶ Änderung Kaufverhalten, bzw. Kundenverhalten

### FAZIT



- ▶ Mindestens 2x nachrechnen (Kontrolle „Kostentreiber“, etc.)
- ▶ Verschiedene Arten der Kalkulation vergleichen
- ▶ Sicherheiten einplanen für Forderungsausfall o. ä.
- ▶ Konservative Annahmen treffen
- ▶ Markterkundung, bzw. –überprüfung (z. B. Überarbeitung USP)



[Startseite](#) | [Artikel bezahlen](#) | [Anmelden](#) | [Einloggen](#) | [Service](#) | [Übersicht](#)

**Kaufen** | [Verkaufen](#) | [Mein eBay](#) | [Gemeinschaft](#) | [Hilfe](#)

[← zurück zur Startseite](#)

Kategorie:

[Möbel & Wohnen](#) > [Komplett-Einrichtungen](#) > [Schlafzimmer](#)

Zweite Kategorie:

[Tickets](#) > [Gutscheine](#) > [Einkaufsgutscheine](#)

## **IKEA Gutscheine Wert 50 Euro - super Weihnachtsgeschenk**

Bieter oder Verkäufer dieses Artikels? [Einloggen](#) zur Statusabfrage

**Das Angebot ist beendet. (bkingob ist der Käufer)**

Erfolgreiches Gebot: **EUR 64,00**

Endet: 04.12.04 13:25:18 MEZ

Angebotsbeginn: 27.11.04 13:25:18 MEZ

Übersicht: [16 Gebote](#) (EUR 40,00 Startpreis)

Käufer: [bkingob](#) (199 ★)

Artikelstandort: Winnenden  
Deutschland

Versand nach: Deutschland

Versandkosten: Kostenlos - Unversicherter Versand  
(Innerhalb von Deutschland)

[↓ Angaben zu Zahlung, Versand und Rücknahme](#)