

Herzlich willkommen zum Vortrag

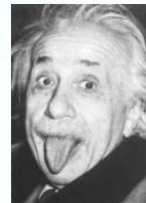
Kosten kalkulieren – Stimmt Ihr Preis?

„...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		
1. Gewinn-Ermittlung		
Benötigtes Netto-Einkommen	15.000,00	Euro
+ Einkommensteuer + Soli.*	1.600,00	Euro
Gewinn-Ziel	16.600,00	Euro
2. Betriebliche Ausgaben		
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
Summe:	8.080,00	Euro
3. Plan-Umsatz		
(= Gewinn plus Betriebsausgaben)	24.680,00	Euro

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

(kostenorientierte) Kalkulation für Stundensatz bei Dienstleistungen

Angabe in Nettobeträgen		
1. Gewinn-Ermittlung		
Benötigtes Netto-Einkommen	24.000,00	Euro
+ Einkommensteuer + Soli.*	4.500,00	Euro
Gewinn-Ziel	28.500,00	Euro
2. Betriebliche Ausgaben		
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
Summe:	10.280,00	Euro
3. Plan-Umsatz		
(= Gewinn plus Betriebsausgaben)	38.780,00	Euro

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

(kostenorientierte) Kalkulation von Verkaufspreisen im Handel

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

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

(kostenorientierte) Kalkulation von Verkaufspreisen im Handel

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

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

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](#)