

So berechnen Sie Ihren Kalkulationsstundensatz!

Jede sinnvolle Preisgestaltung beginnt mit der Kalkulation. Dabei ist es unerlässlich, die Kosten, die anfallen zu kennen.

Folgende Kosten werden unterschieden:

- **Einzelkosten**, diejenigen Kosten, die dem Produkt direkt zugerechnet werden können sowie
- **Gemeinkosten**, die generell anfallen und über einen Anteil (Zuschlag) auf das einzelne Produkt oder Dienstleistung zugerechnet werden.

Darauf kann man den Preis berechnen, der alle Kosten berücksichtigt und darüber hinaus noch einen Gewinnzuschlag enthält, der es dem Unternehmen ermöglicht, weiter langfristig zu wachsen und am Markt bestehen zu bleiben.

Die anderen Fragen sind dann: Kann ich diesen Preis am Markt erzielen und was verlangen andere Unternehmen in meiner Branche für diese Dienstleistung/dieses Produkt?

Das sollte aber nicht Ihre erste und einzige Frage bei der Preiskalkulation sein, sondern dadurch, dass Sie Ihre Kosten kennen, können Sie eine Preisuntergrenze für sich festlegen, bis zu welchem Preis Sie höchstens Rabatte gewähren können, damit Ihnen der Auftrag noch kostendeckend gelingt. Auch wenn es nicht sinnvoll ist immer auf die gesamte Kostendeckung zu achten, ist es dennoch langfristig nötig, dass Sie genau diese Preisuntergrenze einhalten, um dauerhaft nicht zu niedrig Ihre Preise zu berechnen und damit Ihre Kosten nicht zu decken. Auch würde der Verzicht auf einen Gewinnzuschlag langfristig Ihr Unternehmen gefährden.

Im Allgemeinen enthält eine Kalkulation folgende Bausteine:

variable Einzelkosten
+ fixe Einzelkosten
+ fixe Gemeinkosten
= Preisuntergrenze
+ Gewinnzuschlag
= Preis netto
+ USt (19 % oder 7 %)
= Preis brutto

Dass nicht für jedes Unternehmen die gleiche Kalkulation zu empfehlen ist, hängt damit zusammen, dass es nicht überall die gleichen Kostenarten gibt. Die Kalkulation bei Produktionsunternehmen unterscheidet sich wesentlich von der bei Dienstleistungsunternehmen.

Daher wird im Folgenden für die Preiskalkulation zwischen 5 verschiedenen Unternehmenstypen unterschieden:

1. Produktionsunternehmen
2. Einzelhandel
3. Gastronomie
4. Handwerker
5. Dienstleistungsunternehmen

1. Produktionsunternehmen

Hierbei wird die Kalkulation für den Verkauf von (Standard)Produkten aufgezeigt. Die gesamten Lehrbücher der Betriebswirtschaft befassen sich mit dieser Art der Preiskalkulation. Ausgehend von der gezeigten Grundstruktur der Preiskalkulation unterscheidet man folgende Kostenarten:

a) Variable Einzelkosten:

Hierzu zählen die Materialkosten und die Kosten für Fremdleistungen.

Für die herzustellenden Produkte gibt es in Ihrem Unternehmen sicherlich schon Stücklisten, aus denen hervorgeht, was für Material und wie viel Sie für die Herstellung des Produktes brauchen. Wenn Sie die benötigte Menge des Materials mit dem Einkaufspreis von Ihrem Lieferanten multiplizieren erhalten Sie den Betrag für die Materialeinzelkosten des einzelnen Produktes.

Sofern Sie noch fertige oder unfertige Leistungen von einem anderen Unternehmen einkaufen, die in das Produkt eingehen, sind das Fremdleistungen, die Sie dem einzelnen Produkt zurechnen.

b) Fixe Einzelkosten:

Hierunter fallen die Kosten für die Mitarbeiter in der Produktion.

Diese Kosten sind nur in einem geringen Maße variabel (z. B. Überstunden), ansonsten sind die Mitarbeiter den ganzen Monat da und bekommen nicht einen Stundenlohn sondern möglicherweise ein Grundgehalt. Auch ist die Wochenarbeitszeit gleich. Sie können Ihre Mitarbeiter realistisch auch nicht von heute auf morgen auf die Straße setzen, wenn Sie kein Produkt mehr fertigen. Daher verändern sich die Lohnkosten nicht sehr stark in Abhängigkeit von der Produktion, sondern können als fix eingestuft werden.

Dabei sind auch die unproduktiven Zeiten mit zu berücksichtigen, den Urlaubstage, Kranktage, Fortbildungstage, Maschinenrüstzeiten, Aufräumarbeiten, Verwaltungsarbeiten fallen ebenfalls an und müssen in der Kalkulation berücksichtigt werden. Sofern Sie diese Zeiten nicht genau mit der Stoppuhr ermitteln wollen, können Sie zumindest mit Schätzwerten rechnen.

Hierbei sind also die Lohnkosten pro produziertes Produkt zu berechnen.

Zählt man die variablen und die fixen Einzelkosten zusammen erhalten Sie die **unterste Preisgrenze**. Sofern Sie das Produkt unter diesem Preis verkaufen, erhalten Sie noch nicht mal Ihre Kosten daraus gedeckt. Daneben fehlt dann noch der Gemeinkosten- sowie Gewinnzuschlag, auf den Sie ebenfalls verzichtet haben.

c) Fixe Gemeinkosten

Hierzu zählen die Kosten für die Verwaltung und Vertrieb der Produkte. Diese können Sie nicht einzeln auf die Produkte direkt zurechnen, sondern nur über einen Zuschlagssatz.

Zu den Gemeinkosten gehören die Miete und Raumkosten, die Löhne der Buchhaltung, des Verkaufs oder der Geschäftsleitung, Versicherungen, Fortbildungen etc. Die Summe dieser Kosten ergibt die Gemeinkosten, die es auf das einzelne Produkt zu verteilen gilt.

Wie soll diese Verteilung aber erfolgen?

Dafür ermittelt man erst mal die Summe aller Einzelkosten für Material sowie Fertigung und stellt sie der Summe der Gemeinkosten gegenüber.

Daraus erhält man jeweils einen Zuschlagssatz der Gemeinkosten auf die Einzelkosten.

Dieser Zuschlagssatz wird dann auf die Einzelkosten für Material und Fertigung des einzelnen Produktes gerechnet und so eine Verteilung ansatzweise ermöglicht.

Zählt man die über einen Zuschlag ermittelten Gemeinkosten zu den Einzelkosten hinzu, erhält man die **Herstellkosten für das einzelne Produkt**.

Die Verwaltungs- bzw. die Vertriebskosten verteilt man ebenfalls über einen Zuschlagssatz, so dass man letztendlich die **Selbstkosten für das einzelne Produkt** erhält.

Wenn Sie alle hergestellten Produkte zu Selbstkosten verkaufen, haben Sie einen Gewinn von 0,00 Euro. Dieses ist der Umsatz den Sie mindestens tätigen müssen, damit Sie zumindest Ihre Kosten gedeckt haben.

Neben den Selbstkosten möchten Sie aber auch noch einen Gewinn erzielen. Diesen müssen Sie als Zuschlag zusätzlich zu den Selbstkosten erhalten. Wie hoch er ist, hängt von der Branche und davon ab, wieviel Sie am Markt durchsetzen können.

Der Netto-Verkaufspreis zuzüglich der gesetzlichen Umsatzsteuer ist dann der ausgezeichnete Preis des Produktes.

Ein Beispiel einer Preiskalkulation bei Produktionsunternehmen ist als Anlage 1 beigefügt.

Anlage 1:

Beispiel einer Preiskalkulation bei Produktionsunternehmen

			<u>einzelnes Produkt</u>
Einzelkosten			
	Materialkosten und Fremdleistungen	720,00 €	
+	Fertigungseinzelkosten(Löhne)	542,04 €	
=	Summe der Einzelkosten	1.262,04 €	1.262,04 €
Zuschlagssätze für			
	Materialgemeinkosten	26%	187,04 €
+	Fertigungsgemeinkosten	49%	265,59 €
=	Summe der Gemeinkosten	452,63 €	452,63 €
=	Herstellkosten		1.714,68 €
+	Zuschlagssatz für Verwaltungs- und Vertriebsgemeinkosten	7%	120,81 €
=	Selbstkosten		1.835,49 €
+	Gewinnzuschlag	30%	550,65 €
=	Verkaufspreis (netto)		2.386,13 €
	zzgl. USt.	19%	453,37 €
=	Verkaufspreis (brutto)		2.839,50 €

Einzelkosten

	benötigte Menge pro Stück		Einkaufspreis pro Einheit		Kosten je Stück
<u>Materialeinzelkosten:</u>					
Stückliste und Materialkosten					
Material 1	1	Stk	10,00 €	Euro	10,00 €
Material 2	1	Stk	150,00 €	Euro	150,00 €
Material 3	620	Stk	0,50 €	Euro	310,00 €
....	0	Stk	- €	Euro	- €
Summe Materialeinzelkosten					<u>470,00 €</u>

Fremdleistungen:

Preis für bezogene fertige und unfertige Bauteile

fertiges Bauteil 1	5	Stk	50,00 €	Euro	250,00 €
fertiges Bauteil 2		Stk		Euro	- €
unfertiges Bauteil 1		Stk		Euro	- €
...		Stk		Euro	- €
Summe Fremdleistungen					<u>250,00 €</u>

Fertigungslöhne:**Lohnkosten**

	Tage	Stunden	Lohn
Stundenlohn brutto			16,50 €
Arbeitszeit und Lohn pro Tag	1	8	132,00 €
Arbeitszeit und Lohn pro Monat	21,5	172	2.838,00 €
Arbeitszeit und Lohn pro Jahr	258	2.064	34.056,00 €

Personalkosten pro Jahr inkl. AG-
Anteil zur Sozialversicherung

30%

44.272,80 €

Urlaubstage pro Jahr	25	-200	
Krankentage pro Jahr	10	-80	
Feiertage pro Jahr	12	-96	
Normalarbeitsstunden pro Jahr		1.688	
davon produktive Löhne:	75%	1.266	
Ermittlung des Stundensatzes:			
Stundensatz (produktive h)	44.272,80 €	:	1.266
			34,97 €

**benötigte Zeit in Stunden pro
Stück**

	Zeit/h		Stunden- kostensatz	Fertigungslohn
Zeit stoppen oder schätzen				
Tätigkeit ...	15	x	34,97 € =	524,56 €
Tätigkeit ...	0,5	x	34,97 € =	17,49 €
Summe Fertigungslöhne je Stück				<u>542,04 €</u>

Gemeinkosten

Praxistipp:

Rechnen Sie Ihre Gemeinkosten mit einem einheitlichen Zuschlagssatz auf die gesamten Einzelkosten je Produkt zu:

<u>Summe der Einzelkosten:</u>	lt. GuV Vorjahr	Material	Fertigung
Kostenart 1		150,00 €	50.800,00 €
Kostenart 2		50.000,00 €	1.500,00 €
Kostenart 3		200,00 €	1.800,00 €
Kostenart 4		- €	15,00 €
...			
Summe Einzelkosten pro Jahr		50.350,00 €	54.115,00 €
Bezugsgröße		100%	100%

<u>Summe der Gemeinkosten:</u>	lt. GuV Vorjahr	Material	Fertigung
Kostenart 1		80,00 €	25.000,00 €
Kostenart 2		8.000,00 €	1.000,00 €
Kostenart 3		5.000,00 €	500,00 €
Kostenart 4		- €	15,00 €
...			
Summe Gemeinkosten pro Jahr		13.080,00 €	26.515,00 €
Zuschlagssatz auf die Einzelkosten		26%	49%

	Material	Fertigung
Summe Einzelkosten	50.350,00 €	54.115,00 €
Summe Gemeinkosten	13.080,00 €	26.515,00 €
	63.430,00 €	80.630,00 €

= Herstellkosten **144.060,00 €**
 Bezugsgröße 100%

<u>Summe der Verwaltungs-/Vertriebskosten:</u>	Verwaltung/ Vertrieb
Kostenart 1	1.500,00 €
Kostenart 2	500,00 €
Kostenart 3	8.000,00 €
Kostenart 4	150,00 €
...	
Summe Gemeinkosten pro Jahr	10.150,00 €
Zuschlagssatz auf die Herstellkosten	7%

2. Einzelhandel

Die größte Kostenposition, die üblicherweise im Einzelhandel anfällt, ist der Wareneinkauf. Das was nach Abzug des Wareneinkaufs vom Umsatz übrig bleibt (Deckungsbeitrag) nennt man im Handel „Handelsspanne“.

Das Verkaufspersonal ist für alle Waren zuständig, so dass es keine variablen Löhne als Einzelkosten gibt – die Löhne sind als Gemeinkosten einzustufen, da es für eine Zeiterfassung unzumutbar wäre, wie viel ein Mitarbeiter für den Verkauf eines Artikels brauchen würde. Er ist da, um die Waren zu verkaufen und somit eine fixe Größe.

Das bedeutet, dass das Kalkulationsschema wie folgt aussehen kann:

a) Variable Einzelkosten:

Dazu zählt der Wareneinkauf, ggf. abzüglich Mengenrabatte, die jährlich gewährt werden.

b) Zuschlag für Gemeinkosten

Alle anderen Kostenarten (Einkauf, Lagerung, Verwaltung/Verkauf) zählen hierzu. Dieser Zuschlag lässt sich leicht ermitteln, indem man die gesamten Gemeinkosten durch den gesamten Wareneinkauf eines Jahres teilt. Dieser Zuschlagsatz wird auf den Wareneinkaufspreis oben drauf gerechnet. Diese Berechnung wäre der Fall, wenn Sie alle eingekauften Waren auch verkaufen könnten.

Gehen aber Waren kaputt, die Sie nicht verkaufen können oder möchten Sie Ladenhüter, die Sie unter Wert verkaufen müssen, mit in der Preiskalkulation berücksichtigen, müssen Sie den Zuschlagssatz erhöhen und zwar wie folgt.

$$\frac{\text{Gemeinkosten} + \text{verdorbene oder voraussichtlich nicht verkaufbare Ware}}{\text{Wareneinkauf} - \text{ohne diese verdorbene/ nicht verkäufliche Ware}} = \%$$

Gehen Sie davon aus, dass Sie 10 % Ihres Wareneinkaufes nicht verkaufen können, dürfen Sie nicht rechnen: Gemeinkosten/Wareneinkauf (ergibt 10 %), sondern

$$\frac{\text{Gemeinkosten} + 10 \% \text{ Wareneinkauf}}{90 \% \text{ Wareneinkauf}} = 22,22 \% \text{ (und nicht 10 \%)}$$

Letztendlich werden die Gemeinkosten auf die verbliebenen 90 % des Wareneinkaufs mit verteilt und bildet die Basis für die Gewinnzuschlagsberechnung.

Sollte Sie im Nachhinein feststellen, dass die „Ladenhüter“ auch verkauft werden können, so wäre ein Preis über 0,00 Euro schon ein Gewinn. Aber Achtung: wenn der unverkäufliche Teil der Waren sich erhöht, muss dieses auch in einem höheren Zuschlagssatz berücksichtigt werden.

Ob der Zuschlagssatz auf alle Warengruppen gleich hoch aufgeschlagen wird, hängt von jedem Unternehmen bzw. jeder Ware ab. Diesbezüglich sollte aber darauf geachtet werden, dass Rabattierungen bei der einen Warengruppe mit Preiserhöhungen bei der anderen Warengruppe ausgeglichen werden. Wie gut das gelingt, hängt auch vom Markt und vom Verkaufsgeschick ab. Ein Beispiel einer Preiskalkulation im Einzelhandel ist als Anlage 2 beigelegt.

Anlage 2:

Beispiel einer Preiskalkulation im Einzelhandel**einzelnes Produkt**

Einzelkosten			
Wareneinkauf netto		10,50 €	
		<hr/>	
= Summe der Einzelkosten		10,50 €	10,50 €
Aufschlagssatz für			
Gemeinkosten	215%	<u>22,59 €</u>	
= Summe der Gemeinkosten		22,59 €	22,59 €
		<hr/>	
= Zwischensumme gesamte Kosten			33,09 €
+ Gewinnzuschlag	30%		<u>9,93 €</u>
= Verkaufspreis (netto)			9,93 €
			<hr/>
zzgl. USt.	19%		<u>1,89 €</u>
= Verkaufspreis (brutto)			<u>11,81 €</u>

Einzelkosten

	Menge		Einkaufs- preis pro Einheit		Waren- einkauf je Stück
<u>Wareneinkauf</u>					
einzelnes Produkt	1	Stk	10,00 €	Euro	10,00 €
zzgl. Verpackungskosten	1	Stk	0,50 €	Euro	<u>0,50 €</u>
Summe Wareneinkauf					<u><u>10,50 €</u></u>

Gemeinkosten

Praxistipp:

Rechnen Sie Ihre nicht verkäufliche oder verderbliche Ware unbedingt in den Gemeinkostenzuschlag mit rein.

<u>Summe des Wareneinkaufs:</u>	lt. GuV des Vorjahres	Euro
Wareneinkauf		155.000,00 €
./. Skonto/Rabatte		- 5.000,00 €
Summe Wareneinkauf		<u>150.000,00 €</u>
Bezugsgröße		100%

<u>Summe der Gemeinkosten:</u>	lt. GuV des Vorjahres	Euro
Löhne und Gehälter		270.000,00 €
Kostenart 2		500,00 €
Kostenart 3		500,00 €
Kostenart 4		4.500,00 €
...		
Summe Gemeinkosten pro Jahr		<u>275.500,00 €</u>
Zuschlagssatz auf den Wareneinsatz	(wenn alle Produkte verkauft werden)	<u>184%</u>

Berücksichtigung von Ladenhütern oder verderbliche Ware beim Gemeinkosten-Zuschlag:geschätzter Anteil oder laut Aufzeichnungen (vom Wareneinkauf) 10%Berechnung:

Gemeinkosten + geschätzter Anteil verderbliche Ware	=	<u><u>215%</u></u>
Wareneinkauf ./.. Geschätzter Anteil verderbliche Ware		

3. Gastronomie

Die größten Kostenpositionen, die üblicherweise in der Gastronomie anfallen, sind der Einkauf der Speisezutaten und Getränke sowie den Personalkosten für Küche und Bedienungsbereich. Üblicherweise rechnet man mit durchschnittlichen Aufschlagssätzen der Branche. Diese werden vom Finanzamt auch regelmäßig verprobt und als Richtsätze ausgegeben.

Das Kalkulationsschema könnte somit wie folgt aussehen:

a) Einzelkosten:

Dazu zählen die einzelnen Speisezutaten, die für das Gericht nötig sind bzw. die Einkaufspreise für Getränke. Die Löhne sind hier nicht mit einzurechnen, weil der Koch nicht gleich geht, wenn kein Gericht mehr bestellt wird. Daher sind die Lohnkosten für die Küche nicht als variabel sondern als fix zu sehen.

b) Aufschlagssatz

Alle anderen Kostenarten (Einkauf, Lagerung, Verwaltung/Verkauf) sowie das Personal (für Küche und Theken/Bedienungsbereich) zählen zu den Gemeinkosten. Dieser Zuschlag lässt sich ermitteln, indem man die gesamten Gemeinkosten durch die gesamten Einzelkosten teilt.

Dieser Zuschlagssatz, der heraus kommt, sollte auf jeden Fall mit dem Branchenrichtwert verglichen und Abweichungen analysiert werden. Zumindest sollte verdorbene Ware aufgezeichnet werden, damit man gegenüber dem Finanzamt Argumente für Abweichungen vorlegen kann.

Zuzüglich eines Gewinnaufschlages sowie der Umsatzsteuer ergibt sich der auf der Speisekarte angegebene Preis für den Gast.

Ein Beispiel einer Preiskalkulation in der Gastronomie ist als Anlage 3 beigefügt.

Anlage 3:

Beispiel einer Preiskalkulation in der Gastronomie:

			<u>einzelnes Produkt</u>
Einzelkosten			
Wareneinkauf netto		10,50 €	
		<hr/>	
= Summe der Einzelkosten		10,50 €	10,50 €
Rohgewinnaufschlag	215%	22,59 €	
		<hr/>	
= Summe der Gemeinkosten		22,59 €	22,59 €
			<hr/>
= Zwischensumme gesamte Kosten			33,09 €
+ Gewinnzuschlag	30%		9,93 €
			<hr/>
= Verkaufspreis (netto)			9,93 €
			<hr/>
zzgl. USt.	19%		1,89 €
			<hr/>
= Verkaufspreis (brutto)			11,81 €
			<hr/> <hr/>

Einzelkosten

	Menge	Einkaufs- preis pro Einheit	Waren- einkauf je Stück
<u>Wareneinkauf</u>			
Zutaten für Gericht	1 Stk	10,00 €	10,00 €
Getränke	1 Stk	0,50 €	0,50 €
...	Stk	- €	- €
Summe Wareneinkauf			<u>10,50 €</u>

Gemeinkosten

Praxistipp:

Rechnen Sie Ihre verderbliche Ware unbedingt in den Rohgewinnaufschlagssatz mit rein.

<u>Summe des Wareneinkaufs:</u>	lt. GuV des Vorjahres	Euro
Wareneinkauf		155.000,00 €
./. Skonto/Rabatte		- 5.000,00 €
Summe Wareneinkauf		<u>150.000,00 €</u>
Bezugsgröße		100%
<u>Summe der Gemeinkosten:</u>	lt. GuV des Vorjahres	
Kostenart 1		270.000,00 €
Kostenart 2		500,00 €
Kostenart 3		500,00 €
Kostenart 4		4.500,00 €
...		
Summe Gemeinkosten pro Jahr		<u>275.500,00 €</u>
Zuschlagssatz auf den Wareneinkauf		<u>184%</u>

Berücksichtigung von verderblicher Ware beim Gemeinkosten-Zuschlag:

geschätzter Anteil oder laut Aufzeichnungen (vom Wareneinkauf) 10%

Berechnung:

Gemeinkosten + geschätzter Anteil verderbliche Ware = **215%**
 Wareneinkauf ./.. Geschätzter Anteil verderbliche Ware

Vergleich mit Branche: 200%
Abweichung ergibt sich aus:

....

4. Handwerker

Im Handwerk erfolgt die Leistung meist auf den jeweiligen Auftrag einzeln zugeschnitten. Es gibt wenige Aufträge, die immer gleich ablaufen, wo man einen Standardpreis ermittelt und immer wieder anbieten kann (z. B. bei einer Wartungsrechnung wäre das vielleicht möglich). Der Großteil der Aufträge ist einzeln anzubieten und zu kalkulieren. Dabei kann man aber eine Art Baukastensystem nutzen, um nicht immer bei null die Berechnung anzufangen.

Die Vorgehensweise bei der Kalkulation von Einzelaufträgen ist gar nicht mal ganz so verschieden wie die Standardkalkulation bei den Produktionsunternehmen. Es gibt diesbezüglich nur keine Materiallisten für die Herstellung des einzelnen Auftrages, sondern es muss jeder einzelne Auftrag mit seinen Komponenten hinsichtlich Material und Löhne etc. gerechnet werden.

a) Variable Einzelkosten:

Hierzu zählen die Materialkosten und die Kosten für Fremdleistungen.

Für die Kalkulation sollte eine Liste vorhanden sein, aus der alle verwendeten Materialien und Ersatzteile mit den entsprechenden Einkaufspreisen ersichtlich sind. Somit kann man daraus auftragsbezogen die benötigten Materialien oder Ersatzteile herausuchen und in die Kalkulation übernehmen.

Sofern noch fertige oder unfertige Leistungen von einem anderen Unternehmen (Fremdleistungen) dazukommen, gehören diese auch in die Liste. Muss eine Fremdleistung für den Auftrag in Anspruch genommen werden, weiß man wie viel diese kostet (oder fragt nochmals an) und nimmt sie entsprechend in die Preiskalkulation auf.

b) Fixe Einzelkosten:

Hierunter fallen die Kosten für die Mitarbeiter im Handwerk (Stundenlöhne).

Diese Kosten sind zum Teil variabel und über einen Stundenzettel zu erfassen, daneben sind aber auch Handwerker, die den ganzen Monat möglicherweise ein Gehalt bekommen und damit fixe Gemeinkosten darstellen. Hierbei sind also nur die Stundenlöhne zu erfassen, die auftragsbezogen weiterberechnet werden können.

Dabei sind auch die unproduktiven Zeiten mit zu berücksichtigen, den Urlaubstage, Kranktage, Fortbildungstage, Werkzeugrüstzeiten, Aufräumarbeiten, Verwaltungsarbeiten fallen ebenfalls an und müssen in der Kalkulation berücksichtigt werden. Sofern Sie diese Zeiten nicht genau mit der Stoppuhr ermitteln wollen, können Sie zumindest mit Schätzwerten rechnen. Hierzu sind also die Lohnkosten pro Stunde zu berechnen.

Zählt man die variablen und die fixen Einzelkosten zusammen erhalten Sie die **unterste Preisgrenze**. Sofern Sie den Auftrag zu diesem Preis abwickeln, erhalten Sie gerade mal Ihre Kosten gedeckt. Daneben fehlt der Gemeinkosten- sowie Gewinnzuschlag, um langfristig Ihr Unternehmen zu sichern.

c) Fixe Gemeinkosten

Hierzu zählen die Kosten für Einkauf, Lagerung, die Verwaltung und Verkauf der Aufträge bzw. Dienstleistungen. Diese können Sie nicht einzeln auf die Produkte direkt zurechnen, sondern nur über einen Zuschlagssatz.

Die Werte für Materialkosten und Fremdleistungen sowie Personalkosten und die übrigen Kosten können aus der BWA abgelesen werden. Die Personalkosten muss man nun unterteilen in variable Stundenlöhne (Handwerker) und die übrigen Personalkosten (Verwaltung und Verkauf). Der Gemeinkostenzuschlagssatz ermittelt sich dann wie folgt:

Jahreswerte laut BWA:

Materialkosten und Fremdleistungen
Personalkosten produktives Personal
= Summe Einzelkosten

Personalkosten übriges Personal
Übrige Kosten
= Summe Gemeinkosten

Aufschlagssatz für Gemeinkosten = $\frac{\text{Gemeinkosten}}{\text{Einzelkosten}}$

Es ergibt sich ein Aufschlagssatz %, der auf jeden Materialeinkaufspreis und jede Lohnstunde aufgeschlagen wird. Damit werden bei der Preisbildung auch die Gemeinkosten berücksichtigt.

Schlägt man noch einen Aufschlag für den Gewinn hinzu, ergibt sich der Kalkulationsstundensatz pro Stunde.

Ein Beispiel einer Preiskalkulation im Handwerk ist als Anlage 4 beigefügt.

Anlage 4:

Beispiel einer Preiskalkulation im Handwerk

einzelner Auftrag

	Kosten	Aufschlagssatz	Gewinnaufschlag
		84%	ergibt 20%
			ergibt
Materialkosten	500,00 €	920,76 €	1.104,91 €
Fremdleistungen	250,00 €	460,38 €	552,45 €
Arbeitsstunden für... in Euro	211,94 €	390,30 €	468,36 €
Arbeitsstunden für... in Euro	- €	- €	- €
= Gesamtbetrag (netto)			2.125,72 €
zzgl. USt.	19%		403,89 €
= Rechnungspreis (brutto)			2.529,60 €

Einzelkosten

	benötigte Menge pro Stück		Einkaufspreis pro Einheit		Kosten je Stück
<u>Materialeinzelkosten:</u>					
Stückliste und Materialkosten					
Material 1	1	Stk	10,00 €	Euro	10,00 €
Material 2	1	Stk	150,00 €	Euro	150,00 €
Material 3	620	Stk	0,50 €	Euro	310,00 €
....	0	Stk	- €	Euro	- €
Summe Materialeinzelkosten					<u><u>470,00 €</u></u>

Fremdleistungen:

Preis für bezogene fertige und unfertige Bauteile

fertiges Bauteil 1	5	Stk	50,00 €	Euro	250,00 €
fertiges Bauteil 2		Stk		Euro	- €
unfertiges Bauteil 1		Stk		Euro	- €
...		Stk		Euro	- €
Summe Fremdleistungen					<u><u>250,00 €</u></u>

	Tage	Stunden	Lohn
<u>Handwerkslöhne:</u>			
Lohnkosten			
Stundenlohn brutto			20,00 €
Arbeitszeit und Lohn pro Tag	1	8	160,00 €
Arbeitszeit und Lohn pro Monat	21,5	172	3.440,00 €
Arbeitszeit und Lohn pro Jahr	258	2.064	41.280,00 €
Personalkosten pro Jahr inkl. AG- Anteil zur Sozialversicherung	30%		53.664,00 €
Urlaubstage pro Jahr	25	-200	
Krankentage pro Jahr	10	-80	
Feiertage pro Jahr	12	-96	
Normalarbeitsstunden pro Jahr		1.688	
davon produktive Löhne:	75%	1.266	
Ermittlung des Stundensatzes:			
Stundensatz (produktive h)	53.664,00 €	:	1.266
benötigte Stunden	5	ergibt Kosten	<u><u>42,39 €</u></u>
			<u><u>211,94 €</u></u>

Gemeinkosten**Materialkosten und Fremdleistungen: lt. GuV des Vorjahres**

	Material
Materialkosten	500.000,00 €
Fremdleistungen	50.000,00 €
Personalkosten produktives Personal	200,00 €
Summe Einzelkosten pro Jahr	<u>550.200,00 €</u>
Bezugsgröße	100%

Summe der Gemeinkosten: lt. GuV des Vorjahres

	Material
Personalkosten übriges Personal	150.000,00 €
Kostenart 1	8.000,00 €
Kostenart 2...	5.000,00 €
alle übrigen Kosten (einschließlich Verwaltung und Verkauf)	<u>300.000,00 €</u>
Summe Gemeinkosten pro Jahr	<u>463.000,00 €</u>

Aufschlagssatz auf die Einzelkosten**84%**

Soll man nun einen Stundensatz einschließlich der Gemeinkosten und einschließlich eines Gewinnzuschlages berücksichtigen, berechnet sich dieser wie folgt:

Stundensatz		42,39 €
zzgl. Aufschlagsatz	84%	<u>35,67 €</u>
Stundensatz einschließlich Gemeinkostenzuschlag		78,06 €
zzgl. Gewinnaufschlag	20%	<u>15,61 €</u>
weiterzuberechnender Stundensatz		<u>93,67 €</u>

5. Dienstleistungsunternehmen

Die größten Posten sind Gehälter des produktiven Personals (Honorare).
Raumkosten sowie Verwaltung und Verkauf gehören zu den Fixkosten.

Als mögliche Kalkulationsvorlage kann hier die mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung herangezogen werden. Dabei kann folgender Aufbau vorgenommen werden:

	Umsatz	
./.	Honorare (variable Einzelkosten) = z. B. 35 % vom Umsatz	
=	Deckungsbeitrag 1	
<hr/>		
./.	sonstige Kosten (fixe Einzelkosten)	
=	Deckungsbeitrag 2	
<hr/>		
./.	Raumkosten	
./.	Personalkosten für Verwaltung	
./.	übrige Verwaltungskosten	
=	Gewinn	

Ausgehend von einem Wunschgewinn sind die Kosten so zu verteilen, dass sie der einzelnen Dienstleistung zugerechnet werden. Darauf aufbauend wird die benötigte Verkaufsmenge sowie der Preis berechnet.

Den Gewinn können Sie nur erwirtschaften, wenn Sie eine bestimmte Menge dieser Dienstleistung verkaufen können.

Erzielen Sie nicht den Wunschgewinn haben Sie folgende Möglichkeiten:

- Preise erhöhen
- Absatzmengen erhöhen
- Kosten senken

Ein Beispiel einer Preiskalkulation im Dienstleistungsunternehmen ist als Anlage 5 beigefügt.

Anlage 5:

Beispiel einer Preiskalkulation für ein Dienstleistungsunternehmen**Jahresplanung
Dienstleistungen**

	A	B	gesamt
Umsatz	100.000,00 €	150.000,00 €	250.000,00 €
./. Honorare (35 %)	- 35.000,00 €	- 52.500,00 €	- 87.500,00 €
= Deckungsbeitrag 1	65.000,00 €	97.500,00 €	162.500,00 €
fixe Einzelkosten	- €	- €	- €
= Deckungsbeitrag 2	65.000,00 €	97.500,00 €	162.500,00 €
./. Raumkosten			- 40.000,00 €
./. Personalkosten für Verwaltung/Verkauf			- 20.000,00 €
./. Übrige Verwaltungskosten			- 50.000,00 €
Gewinn			<u>52.500,00 €</u>

Darauf aufbauend muss man schauen, wieviele Leistungen man verkaufen muss, um auf die Umsatzhöhe zu kommen. Ist die Anzahl nicht realistisch, muss man entweder die Preise erhöhen, die Menge versuchen zu erhöhen oder die Kosten senken.

Haftungsausschluss:

Trotz sorgfältiger Bearbeitung können mir Ungenauigkeiten oder Fehler unterlaufen sein. Die vorhergehenden Ausführungen stellen keine Beratung dar. Daher schließe ich die Haftung für die gegebenen Erläuterung ausdrücklich aus.

Stand: März 2018