

TIPPS ...

So berechnen Sie Ihren
Kalkulationsstundensatz



Schwing | Steuerberatung

KOMPETENT · PRÄSENT · PERSÖNLICH

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Die Beiträge wurden mit Sorgfalt recherchiert. Gleichwohl wird keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte übernommen.

Die Tipps dieser Broschüre stellen keine abschließende Information bereit und ersetzen nicht eine Beratung im Einzelfall.

Hierfür steht Ihnen auf Wunsch die Kanzlei Schwing Steuerberatung gerne zur Verfügung.

Schwing | Steuerberatung

KOMPETENT · PRÄSENT · PERSÖNLICH



Steuerberatung im Baukastenprinzip

Individuell, wie Sie und Ihr Unternehmen, kann unsere Leistung in Teilen oder umfassend zu den Fachbereichen Jahresabschluss, Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung, Private Steuern und Langfristige Geschäftsausrichtung erfolgen.

IMPRESSUM | REDAKTION

Heide Schwing für Schwing Steuerberatung
Bad Salzschlirf, 2018

www.schwing-steuerberatung.de



Gut aufgestellt
mit Qualitätssiegel



TIPPS ... 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** = Kosten, die dem Produkt direkt zugerechnet werden können
- **Gemeinkosten** = generell anfallende Kosten, die über einen Anteil (Zuschlag) auf das Produkt oder die Dienstleistung zugerechnet werden.

Daraus 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 dieses Produkt bzw. diese Dienstleistung?

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.

Kalkulations-Bausteine im Allgemeinen:

variable Einzelkosten	
+ fixe Einzelkosten	
+ fixe Gemeinkosten	
<hr/>	
=	Preisuntergrenze
+ Gewinnzuschlag	
<hr/>	
=	Preis netto
+ USt (19 % oder 7 %)	
<hr/>	
=	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**

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 Materialkosten und 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 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, denn Urlaubstage, Krankentage, 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 die Lohnkosten pro produziertes Produkt zu berechnen.

Zählt man die variablen und die fixen Einzelkosten zusammen erhält man 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, wie viel 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 finden Sie unter www.schwing-steuerberatung.de als „Anlage 1“.

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.

Dies bedeutet, das Kalkulationsschema kann wie folgt aussehen:

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 wie folgt erhöhen:

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

Beispiel: 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 finden Sie unter www.schwing-steuerberatung.de als „Anlage 2“.

3 Gastronomie

Die größten Kostenpositionen, die üblicherweise in der Gastronomie anfallen, sind der Einkauf der Speisezutaten und Getränke sowie die Personalkosten für Küche und Bedienbereich. 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/Bedienbereich) 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 finden Sie unter www.schwing-steuerberatung.de als „Anlage 3“.

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 Materialkosten und 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 Kosten für 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 zähle Kosten für Einkauf, Lagerung, 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 Gemeinkostenaufschlagssatz 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

= **Gemeinkosten / 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 finden Sie unter www.schwing-steuerberatung.de als „Anlage 4“.

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
<hr/>	
=	Deckungsbeitrag 1
./.	sonstige Kosten (fixe Einzelkosten)
<hr/>	
=	Deckungsbeitrag 2
./.	Raumkosten
./.	Personalkosten für Verwaltung
./.	übrige Verwaltungskosten
<hr/>	
=	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 gibt es folgende Möglichkeiten:

- Preise erhöhen
- Absatzmengen erhöhen
- Kosten senken

Ein Beispiel einer Preiskalkulation im Dienstleistungsunternehmen finden Sie unter www.schwing-steuerberatung.de als „Anlage 5“.

ÜBERBLICK

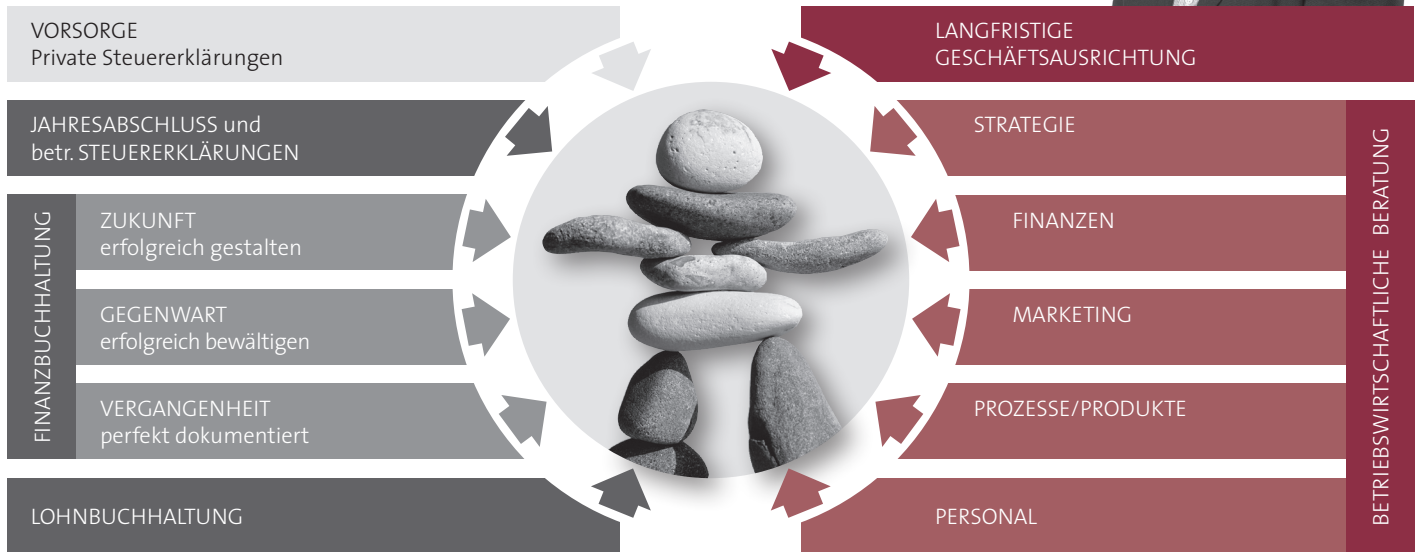
Unsere Leistungen

Weitere Informationen:
www.schwing-steuerberatung.de
oder vereinbaren Sie einen
Beratungstermin in unserer Kanzlei.



Steuerberatung im Baukastenprinzip:

Mit dem richtigen Überblick können Sie gezielt planen.
Leistungen einzeln buchbar und individuell kombinierbar.



Schwing | Steuerberatung

KOMPETENT · PRÄSENT · PERSÖNLICH



HEIDE SCHWING

Dipl. Betriebswirtin (FH) · Steuerberaterin

Fachberaterin für Controlling und Finanzen (DStV e.V.)
Geprüftes Kanzleimanagement (DStV e.V.)

Schlitzer Straße 2 · 36364 Bad Salzschlirf

Tel. (0 66 48) 62 77 400 · Fax 62 77 401

info@schwing-steuerberatung.de

www.schwing-steuerberatung.de



FACHBERATERIN
für Controlling und
Finanzwirtschaft (DStV e.V.)