



# Umsatz – Kosten = Gewinn

---

1. Richtig rechnen
2. Stimmt mein Preis?
3. Typische Fehler
4. Mein Kostenpreis liegt über dem Marktpreis!
5. Mein Preis
6. Das Schema der Kostenrechnung
7. Unser Stundenverrechnungssatz
8. Handelskalkulationen
9. Der Selbstkostenpreis
10. Der Deckungsbeitrag
11. Kostensparpotenziale



# 1. Richtig rechnen

---

Ist mein Preis zu hoch, finde ich keine Abnehmer!

Ist mein Preis zu niedrig, decke ich meine Kosten nicht!

Erfolgreiche Unternehmer kalkulieren mit marktgerechten Preisen, die die Kosten decken und einen Gewinn ermöglichen.

**„Wir sitzen alle im selben Boot“**

Produzent, Händler und Verbraucher benötigen sich gegenseitig!



## ... Richtig rechnen

---

### **Fragen Sie sich selbst:**

- ✓ Wo liegt der allgemeine Marktpreis?
- ✓ Welche Kosten fallen in meinem Betrieb an?
- ✓ Wo liegt meine Preisuntergrenze?
- ✓ Zu welchem Preis kann ich meine Leistung anbieten?
- ✓ Welchen Mindestumsatz muss ich pro Monat machen?
- ✓ Wo kann ich Kosten sparen?
- ✓ Wie kann ich Verlustquellen beseitigen?
- ✓ Wie hoch sind meine Fix-, wie hoch meine variablen Kosten?



## 2. Stimmt mein Preis?

(nach BMWA „Gründerzeiten Nr. 28 Preisgestaltung“)



### **Der Grundsatz: Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis**

- **Preis: Eine der Steuerungsgrößen des Marktes**
- **Er bewirkt Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage**
- **Er sorgt dafür, dass die Nachfrage befriedigt werden kann**
- **Er sorgt dafür, dass Angebote abgesetzt werden**
- **Er wird durch die Häufigkeit eines Angebots sowie die Größe der Nachfrage bestimmt**



# ... Stimmt mein Preis?

---

**Kostenpreise: Die Preise sollen die Kosten decken!**

- 1. Zunächst die entstehenden Kosten ermitteln**
- 2. Der Preis sollte diese Kosten und auch einen zusätzlichen Gewinn abdecken**
- 3. Ideal: Kostenpreise auf dem Markt durchsetzen**
- 4. Aber: In der Praxis nicht immer zu realisieren**



# ... Stimmt mein Preis?

**Marktpreise: Die Preise sollen konkurrenzfähig sein**

**Orientierung an Marktpreisen: Gute Chancen, gut zu verkaufen**

**Orientierung an Marktpreisen als Verkaufsstrategie: für einige wenige Leistungen den Preis senken, um Kunden zu gewinnen**

**Achtung: Ziel muss sein, den Absatz anderer Angebote, deren Preis sich an den Kosten orientiert, gleichzeitig zu steigern!**



## 3. Typische Fehler

Die wichtigsten Fehler, die Unternehmen bei der Preisgestaltung unterlaufen:

- **Keine Kalkulation (Kalkulation „aus dem Bauch heraus“)**
- **Kein Kostenüberblick; keine Marktübersicht**
- **„Verkaufbare Stunden“ (eigene und Personal) überschätzt**
- **Konkurrenz imitieren; falsche Erwartungen**
- **Fehlende Argumente bei hochpreisigen Angeboten**
- **Preise werden nicht abgesichert (Forderungsausfälle, preisaggressive Konkurrenten, spätere Belastungen wie Steuern, ...)**



## 4. Mein Kostenpreis liegt über dem Marktpreis!

- **Der Marktpreis bleibt der entscheidende Faktor!**
- **Der Marktpreis entscheidet darüber, ob meine Leistungen abgesetzt werden können oder nicht.**

**Wenn mein Kostenpreis den Marktpreis übersteigt, habe ich eigentlich nur zwei Möglichkeiten:**

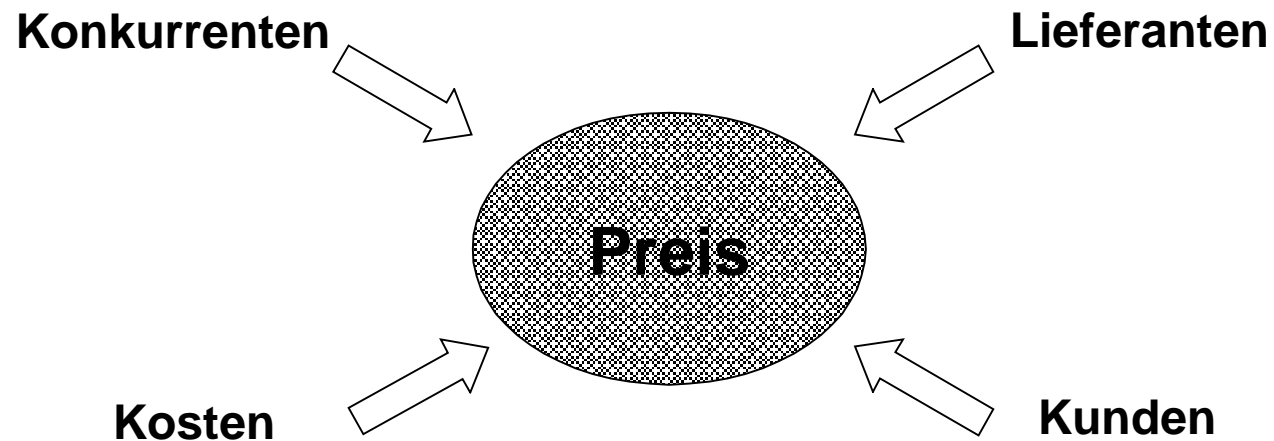
- **Eine Anpassung der Zielgruppe**
  - Welche Kunden würden meinen Kostenpreis bezahlen?
  - Wo finde ich diese Kunden und wie kann ich sie ansprechen?
- **Eine Reduzierung meiner Kosten**
  - Wo und wie kann ich Kosten einsparen?



# 5. Mein Preis



Die folgenden Faktoren beeinflussen meinen Preis:





## 6. Das Schema der Kostenrechnung

---

### **1. Schritt: Eliminieren neutraler Aufwendungen und Erträge aus der GuV / „BWA“**

Neutral sind alle Aufwendungen und Erträge, die

- nicht dem eigentlichen Betriebszweck dienen oder
- periodenfremd sind

### **2. Schritt: Kalkulatorische Kosten addieren**

- Abschreibungen, Materialverbrauch zu Verrechnungspreisen, einmalige Personalaufwendungen, Jahresaufwendungen
- Unternehmerlohn, Eigenkapitalverzinsung, Wagnisprämien, Eigenmiete



# ... Das Schema der Kostenrechnung

---

## 3. Schritt: Meine Kostenartenrechnung

Wir unterteilen die Kosten nach

- ☯ **Entstehung** in Material-, Personal-, Kommunikations-, ... –kosten
- ☯ **Verhalten** in fixe, variable, Mischkosten
- ☯ **Zurechenbarkeit** in direkte (Einzel-), indirekte (Gemein-)kosten
- ☯ **Zweck** in Ist-, Soll-, Plan-, Normalkosten



# ... Das Schema der Kostenrechnung

---

## **4. Schritt: Meine Kostenstellenrechnung**

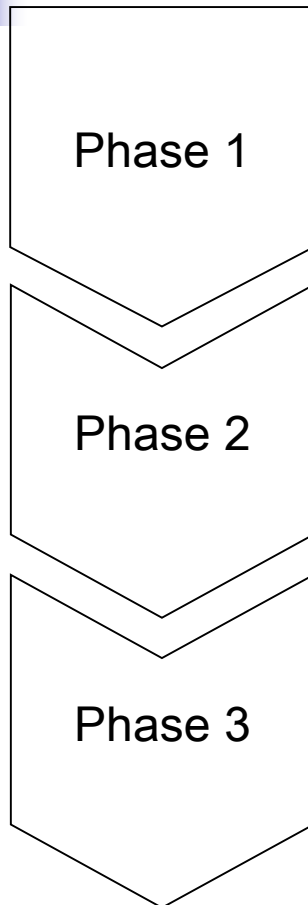
Die Kostenstellenrechnung schlüsselt auf, welche Stellen in meinem Betrieb welche Kosten verursachen (Einkauf, Produktion, Verkauf, Verwaltung, Geschäftsführung, ...)

## **5. Schritt: Meine Kostenträgerrechnung**

In diesem letzten Schritt werden die Kosten nach Art und Kostenstelle auf die einzelnen Kostenträger meines Betriebs (Auftrag, Produkt, Leistung) verteilt.



# 7. Unser Stundenverrechnungssatz



## **Ermitteln aller Kosten im Unternehmen (für 1 Jahr)**

- Löhne, Gehälter, Sozialabgaben, Mieten/NK, Instandhaltung
- Material, Büro, Versicherungen und Beiträge, Beratung
- Marketing, Steuern, Zinsen, kalkulatorische Kosten, sonstige

## **Berechnung der verkaufbaren Stunden**

Tage im Jahr ./.. Samstag/Sonntag ./.. Feiertage ./.. Urlaub  
./.. Krankheitstage = **Anwesenheitstage**

Anwesenheitstage x Stunden pro Tag x produktive Mitarbeiter  
x Korrekturfaktor ( Leerlaufzeiten, Vor-/Nachbereitung)  
= **verkaufbare Stunden**

## **Berechnung des Stundenverrechnungssatzes**

(Kosten des Unternehmens / verkaufbare Stunden)  
+ Gewinnzuschlag (mind. 10 %)  
= **unser Stundenverrechnungssatz**  
(wichtig vor allem für Handwerker und Dienstleister)



# 8. Handelskalkulationen

## Vereinfachte Kalkulation mit dem Kalkulationszuschlag oder der Handelsspanne / Marge

- Aufschläge für die meisten Branchen als Durchschnittswerte bereits ermittelt und bekannt (Institut für Handelsforschung, Köln; A.C.Nielsen, Ffm.; GfK, Nürnberg; DIHK etc.)
- Kalkulationsaufschlag von vielen Herstellern für ihre Produkte
- Achtung: Jeden erfragten Zuschlag bei einigen typischen Produkten unseres Unternehmens kontrollieren!
- Achtung: Kontrolle ist immer dann besonders notwendig, wenn sich die Kostensituation in unserem Unternehmen ändert!

**Bezugspreis + Kalkulationszuschlag = Listenverkaufspreis (netto)**

100 EUR + 60 % = 160 EUR



# 9. Der Selbstkostenpreis

## Ermittlung des Selbstkostenpreises im Handel

		<u>Beispiel</u>
<b>Listeneinkaufspreis</b>		500,00 EUR
./. Lieferantenrabatt	10 %	<u>50,00 EUR</u>
= <b>Zieleinkaufspreis</b>		450,00 EUR
./. Lieferantenskonto	2 %	9,00 EUR
+ Einkaufsprovision	3 %	<u>13,50 EUR</u>
= <b>Bareinkaufspreis</b>		454,50 EUR
+ Bezugskosten		<u>5,50 EUR</u>
= <b>Bezugskostenpreis</b>		460,00 EUR
+ Handlungsgemeinkosten	25 %	<u>115,00 EUR</u>
= <b>Selbstkostenpreis</b>		<b>575,00 EUR</b>



# ... Der Selbstkostenpreis

Ermittlung des Selbstkostenpreises mit dem BAB (in der Produktion):

	Kostenstellen			
	Material	Fertigung	Vertrieb	Verwaltung
Einzelkosten	5.000,00 €	3.500,00 €	18.225,00 €	
GK-Zuschlagsatz	30%	235%	10%	15%
Gemeinkosten	1.500,00 €	8.225,00 €	1.822,50 €	2.733,75 €
Summe	6.500,00 €	11.725,00 €		
Herstellkosten	18.225,00 €			
Selbstkosten	<b>22.781,25 €</b>			





# ... Der Selbstkostenpreis

## Vom Selbstkostenpreis zum Bruttoverkaufspreis (alle Branchen)

		<u>Beispiel</u>
<b>Selbstkostenpreis</b>		575,00 EUR
+ Gewinnzuschlag	20 %	<u>115,00 EUR</u>
= <b>Barverkaufspreis</b>		690,00 EUR
+ Kundenskonto	3 %	23,00 EUR (von 766,67)
+ Verkaufsprovision	7 %	<u>53,67 EUR</u> (von 766,67)
= <b>Zielverkaufspreis</b>		766,67 EUR
+ Kundenrabatt	30 %	<u>328,57 EUR</u> (von 1.095,24)
= <b>Listenverkaufspreis</b>		1.095,24 EUR
+ Mehrwertsteuer	19 %	<u>208,10 EUR</u>
= <b>Bruttoverkaufspreis</b>		<b>1.303,34 EUR</b>



# 10. Der Deckungsbeitrag

**Die einfache Deckungsbeitragsrechnung: Universell einsetzbar**

**Deckungsbeitrag:** Der Beitrag, den das einzelne Produkt, die einzelne Ware, die einzelne Leistung zur Deckung der fixen Kosten eines Betriebes beisteuert.

**Beispiel:**

Unsere monatlichen Fixkosten:	16.500,00 EUR
Ware/Produkt/Leistung(Stunde) kostet uns einzeln:	25,00 EUR
Unser Netto-Verkaufspreis beträgt:	80,00 EUR

Deckungsbeitrag:  $80,00 \text{ ./. } 25,00 \Rightarrow$  **55,00 EUR** je Stück/Stunde

Um die Fixkosten eines Monats zu decken, müssen

$16.500,00 / 55,00 \Rightarrow$  **300 Stück/Stunden** mtl. verkauft werden.

Bei 20 Arbeitstagen sind das täglich **15 Stück/Stunden**.



# 11. Kostensparpotenziale

**Die Einsparung von Kosten gelingt vor allem durch**

- ✓ die noch effizientere Gestaltung der Abläufe im eigenen Haus und
- ✓ die noch optimalere Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten

**Nur ein paar Gedanken dazu:**

Lieferanten: Ausschreibung, ABC-Analyse, Optimale Bestellmenge

Finanzen: Skonto-Nutzung, effizientes Mahnwesen, Nachkalkulation

Organisation: Standardformulare, zentrale Informationen

Räume: Energiesparen, Untervermietung, stundenweises Mieten

Büro: Porto- / Telefongtarife anpassen, Rabatte bei Büromaterial

Personal: klare Arbeitsorganisation, Outsourcing, Schulung