

# Nicht nur Pi mal Daumen – und immer Up-to-date!

Preiskalkulation und Controlling



30.06.2023

## Die Betriebsberatung der HWK Hamburg

- Berät Handwerksbetriebe und Existenzgründer aus dem Handwerk im gesamten Unternehmenslebenszyklus kostenfrei, z.B.
  - Unterstützung bei der Businessplanerstellung/Finanzierungsvorhaben
  - Liquiditätsplanung
  - Durchführung von Unternehmenswertermittlungen für Übernahmen
  - Intensive Begleitung für Soloselbstständige
  - Begleitung in Krisen-/Konfliktsituationen
  - Kostenfreie Mediation für Mitgliedsbetriebe

# Die Betriebsberatung der HWK Hamburg

## Leitung

Niels Weidner  
(Dipl.-Ing.) -258  
[Niels.Weidner@hwk-hamburg.de](mailto:Niels.Weidner@hwk-hamburg.de)

## Betriebswirtschaftliche Beratung

Marco Bockwoldt  
(MBA) -310  
[Marco.Bockwoldt@hwk-hamburg.de](mailto:Marco.Bockwoldt@hwk-hamburg.de)

Tanja Dullweber  
(Diplom-Kauffrau) -267  
[Tanja.Dullweber@hwk-hamburg.de](mailto:Tanja.Dullweber@hwk-hamburg.de)

Sarah Kautscher  
(LL.M.) -374  
[Sarah.Kautscher@hwk-hamburg.de](mailto:Sarah.Kautscher@hwk-hamburg.de)

Raphael v. Krasowicki  
(Dipl.-Kaufmann) -282  
[rckrasowicki@hwk-hamburg.de](mailto:rckrasowicki@hwk-hamburg.de)

Norbert Ussleber  
(Dipl.-Betriebswirt) -203  
[Norbert.Ussleber@hwk-hamburg.de](mailto:Norbert.Ussleber@hwk-hamburg.de)



## Außenwirtschaftsberatung

Raphael v. Krasowicki  
(Dipl.-Kaufmann) -282  
[rckrasowicki@hwk-hamburg.de](mailto:rckrasowicki@hwk-hamburg.de)

## Innovations- und Technologieberatung

Christoph Koch  
(Dipl.-Wirtschaftsing.) -225  
[Christoph.Koch@hwk-hamburg.de](mailto:Christoph.Koch@hwk-hamburg.de)

## LÜÜD Personalberatung

Mareile Deterts  
(Dipl.-Ing.) – 862  
[Mareile.deterts@hwk-hamburg.de](mailto:Mareile.deterts@hwk-hamburg.de)

## Standortberatung

Melanie Mierau  
(Dipl.-Geografin) -264  
[Melanie.Mierau@hwk-hamburg.de](mailto:Melanie.Mierau@hwk-hamburg.de)

# AGENDA

- **Bloß kein Blindflug !** - Warum brauche ich eine Kalkulation?
- **Kleines Wörterbuch** - Grundbegriffe der Kostenkalkulation
- **Ohne Input kein Output** - Vorbereitung der Kalkulation
- **„Und Action!“** - Durchführung der Kalkulation
- **Immer Up-to-date** - Regelmäßiges Controlling
- **Fazit & Erfolgsrezept** – Planung und Begeisterung

## Bloß kein Blindflug !

- Deckung der Betriebskosten
- Deckung der privaten Lebenshaltungskosten inkl. ausreichender Sozialversicherung/Altersvorsorge
- Ausreichender, darüber hinaus verbleibender Gewinn, um Rücklagen zu bilden und/oder neue Investitionen zu tätigen

## Kleines Wörterbuch

- Betriebskosten, dazu gehören
  - Herstellkosten (Material- und Fertigungskosten)
  - Vertriebskosten
  - Verwaltungskosten
  - Personalkosten
  - alle Kosten, die betrieblich veranlasst sind
- Deckungsbeitrag
- Kalk. Unternehmerlohn / Privatentnahme
- Risikozuschlag
- Gewinnzuschlag
- Prüfung Preisnachlässe (Rabatt und Skonto)

# Nicole Stroot Management & Consulting

# Unser Angebot

Kunden

Ca. 450 Kunden seit August 2008

---

---

---



# Ohne Input kein Output

- Umsatzplanung
- Einkaufsplanung bzw. Stundensatzkalkulation
- Liquiditätsplanung bzw. Rentabilitätsplanung

# Ohne Input kein Output



## Umsatzplanung - Mengengerüst

- Wieviel
- von was
- kann an wen
- über welchen Vertriebskanal
- in welcher Zeit verkauft werden ?

## Einkaufsplanung

- Welche Einzelteile werden
- in welcher Menge
- von welchen Lieferanten
- in welchem Land
- in welcher Qualität
- zu welchem Preis
- zu welchen Lieferbedingungen
- mit welchen Nebenkosten
- und welchem Anlieferungstermin
- an welchen Ort bestellt ?

## Ressourcenplanung

- Wieviel Stunden Arbeitszeit von Unternehmenden
- und wieviel Arbeitszeit von Mitarbeitenden
- stehen pro Jahr netto
- für die Erbringung fakturierbarer Leistungen zur Verfügung?

## Liquiditätsplanung

- Zusammenfassung aller (Brutto) Ein- und Ausgaben des Unternehmens, dazu gehören
  - eventuelle Verbindlichkeiten aus Fremdfinanzierung
  - Ergebnisse aus Umsatz- und Einkaufsplanung
  - alle laufenden Ausgaben
  - Investitionsplanungen
  - Steuerzahlungen

## Rentabilitätsplanung

- Gibt Auskunft über betriebswirtschaftliche Tragfähigkeit des Geschäftsmodells
- Voraussetzung für die Ermittlung der Steuerzahlungen

# Und Action !

- Ermittlung der Gemeinkosten
- Preiskalkulation für Handwerk und Dienstleistung
- Preiskalkulation für den Handel



## Gemeinkosten - Personal

Annahmen	
Mitarbeitende	4
Gesamtstundenzahl Unternehmer:in	2.000 Stunden
Produktive Tätigkeit Unternehmer:in	70%
Stundenverrechnungssatz Mitarbeitende (Brutto)	29,97 EUR
Unternehmer:innenlohn	80.000 EUR
Lohnnebenkosten	25%
Gewinnerwartung	50.000 EUR

## Gemeinkosten - Personal

### Bruttolohn (Gehalt)

1.588 Stunden x 22 EUR = 34.936 EUR  
Bruttolohn pro Mitarbeitenden

x 4 Mitarbeitende = 139.744 EUR

+ Lohnnebenkosten i.H.v. 25%

**= 174.680 EUR Bruttolohn Gesamt**

### Produktivlohn (Verrechenbare Stunden)

1.422 Stunden x 22 EUR = 31.284 EUR  
Bruttolohn pro Mitarbeitenden

x 4 Mitarbeitende = 125.136 EUR

+ Lohnnebenkosten i.H.v. 25%

**= 156.420 EUR Produktivlohn Gesamt**

**174.680 EUR – 156.420 EUR = 18.260 EUR Gemeinkosten Personal**

## Gemeinkosten - Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Annahmen	Arbeitsstunden	Kosten
Arbeitsstunden pro Jahr (100%)	2.000	80.000 EUR
Produktiver Anteil Arbeitsstunden (70%) (Produktivlohn Unternehmer:in)	1.400	56.000 EUR
<b>= Gemeinkosten Unternehmer:innenlohn</b>		<b>24.000 EUR</b>

## Gemeinkosten - Übrige

Position	Kosten
Miete und Nebenkosten	27.000 EUR
Strom, Gas, Wasser	1.200 EUR
Hilfs- und Betriebsstoffe	3.600 EUR
Geringwert. Wirtschaftsgüter	2.500 EUR
Versicherungen	3.500 EUR
Gebühren, Beiträge	1.200 EUR
Steuerberatung	5.000 EUR
Post- und Telefonkosten	2.400 EUR
Büromaterial	1.500 EUR
Werbung	3.000 EUR
Kfz-Kosten	16.000 EUR
Zinsen und Kreditkosten	4.000 EUR

Position	Kosten
Sonstige Kosten	3.500 EUR
<b>Z-Summe (1)</b>	<b>74.400 EUR</b>
Abschreibung	13.000 EUR
Zinsen Eigenkapital	2.400 EUR
Miete für eigene Räume	0 EUR
Wagnisse (z. B. Forderungsausfälle, Garantiekosten)	3.000 EUR
<b>Z-Summe (2)</b>	<b>18.400 EUR</b>
<b>= Gemeinkosten Übrige</b>	<b>92.800 EUR</b>

## Gemeinkosten - Gesamt

Beschreibung	Kosten
Gemeinkosten – Personal	18.260 EUR
Gemeinkosten – Unternehmer:in	24.000 EUR
Gemeinkosten – Übrige	92.800 EUR
<b>Gemeinkosten – Gesamt</b>	<b>135.060 EUR</b>

## Gemeinkosten - Zuschlag

Beschreibung	Kosten
Gemeinkosten * 100	135.060 EUR * 100
<b>Produktivlohn – Gesamt</b>	<b>212.420 EUR</b>
4 Mitarbeitende	156.420 EUR
Unternehmer:in	56.000 EUR
<b>= Gemeinkostenzuschlag</b>	<b>63,58%</b>

## Stundenverrechnungssatz

Beschreibung	Kosten
<b>Durchschnittlicher Stundenverrechnungssatz</b>	<b>29,97 EUR p. Std.</b>
Produktivlohn Gesamt	212.420 EUR
Produktive Stunden Mitarbeitende + Unternehmer:in	7.088 Stunden
<b>+ Gemeinkostenzuschlag (63,58%)</b>	<b>19,06 EUR p. Std.</b>
<b>+ Gewinnaufschlag</b>	<b>7,05 EUR p. Std.</b>
Mindestgewinnerwartung nach Abzug Unternehmer:innenlohn	50.000 EUR
Produktive Stunden	7.088 Stunden
<b>= Gesamt Stundenverrechnungssatz</b>	<b>56,08 EUR p. Std.</b>

## Sollumsatz

Beschreibung	Kosten
Produktive Stunden des Unternehmens	7.088 Stunden
X Stundenverrechnungssatz	56,08 EUR
<b>Sollumsatz – Gesamt</b>	<b>397.495 EUR</b>



## Preiskalkulation - Handwerk und Dienstleistung \*

Anzahl der Stunden	70,00
x Stundenverrechnungssatz inkl. Gemeinkosten	56,08 EUR
<b>= Lohnumsatz</b>	<b>3.925,60 EUR</b>
+ Materialeinkaufspreis	1.600,00 EUR
+ Aufschlag auf Material (z.B. 10 %)	160,00 EUR
+ Sondereinzelkosten	125,00 EUR
<b>= Selbstkosten</b>	<b>5.810,60 EUR</b>
+ Gewinnzuschlag (70 Std x 7,05 EUR )	493,50 EUR
<b>= Barverkaufspreis</b>	<b>6.304,10 EUR</b>
+ Skonto (i.d.R. 2 %)	126,08 EUR
<b>= Zielverkaufspreis</b>	<b>6.430,18 EUR</b>
+ Rabatt (z.B. 5 %)	321,51 EUR
<b>= Angebotspreis netto</b>	<b>6.751,69 EUR</b>
+ Umsatzsteuer (19 %)	1.282,82 EUR
<b>= Angebotspreis brutto</b>	<b>8.034,51 EUR</b>

\* Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

## Preiskalkulation - Handel \*

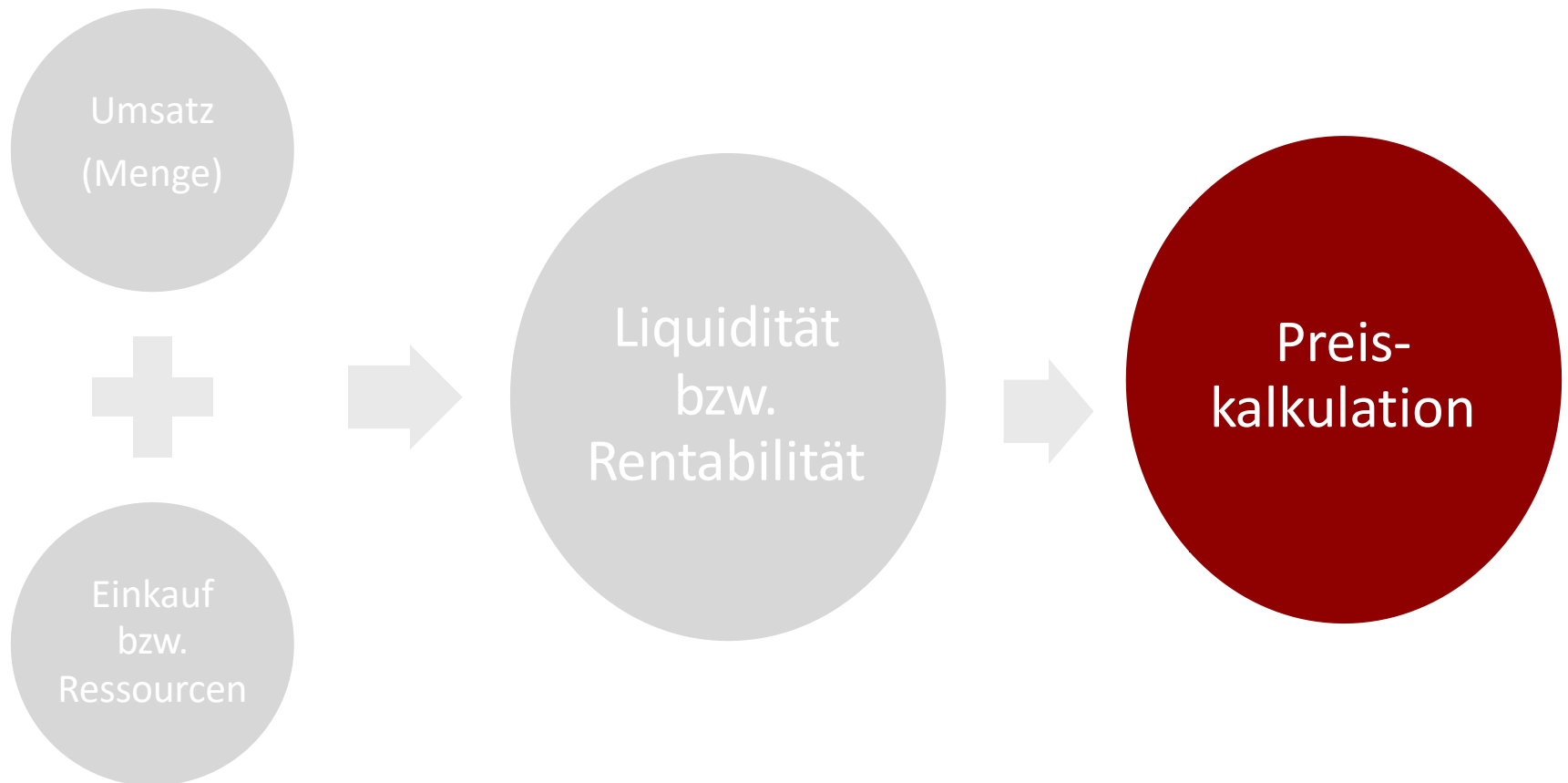
Listenpreis des Herstellers (für ein Produkt)	230,00 EUR
- Rabatt (häufig 20 % beim Einkauf)	-46,00 EUR
<b>= Zieleinkaufspreis des Händlers</b>	<b>184,00 EUR</b>
- Skonto (häufig 2 % beim Einkauf)	-3,68 EUR
<b>= Einkaufspreis</b>	<b>180,32 EUR</b>
+ Bezugskosten (Versand, Lieferung)	18,00 EUR
<b>= Bezugspreis</b>	<b>198,32 EUR</b>
+ Handlungskosten (hier z. B. 35 % für Einkaufen, Verpacken, Verkaufsverhandlungen, Verwaltung etc.)	69,41 EUR
<b>= Selbstkosten</b>	<b>267,73 EUR</b>
+ Gewinnaufschlag/Kalkulationsaufschlag (häufig 10 %)	26,77 EUR
<b>= Verkaufspreis netto</b>	<b>294,50 EUR</b>
+ Umsatzsteuer (19 %)	55,96 EUR
<b>= Verkaufspreis brutto</b>	<b>350,46 EUR</b>

\* Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

# Immer Up-to-date

- **Stellschrauben** – Wissen, wo man drehen kann
- **Plan** ⇔ **Ist Abgleich** – Von Beginn an gut gerüstet sein
- **Dashboard der Kalkulation** - Alle Werte auf einen Blick
- **Niemand sagt es ist leicht** – Entscheidungen treffen und Maßnahmen umsetzen

# Stellschrauben



## Plan ↔ Ist Abgleich

- **Zielorientierte Planungsgrundlagen** – Von Beginn an gut gerüstet sein
  - Möglichkeit Plan ↔ Ist Abgleich
  - Investition in Details
  - ..
- **Doppelarbeiten und Fehlerquellen vermeiden** – Datenquellen systematisieren
  - Steuerberater
  - Buchhaltungssoftware
  - Excel-Tabellen
  - Website Statistik
  - ..

# Dashbord der Kalkulation



## Niemand sagt es ist leicht !

- **Kostensenkung** – kann weh tun
  - Privatentnahmen im Blick haben
  - Pro & Contra von Personalentscheidungen
  - ..
- **Umsatzsteigerung** – erfordert Aktivität
  - Nicht Preiserhöhung => mehr Stückzahl
  - Strategien parat haben
  - Reduzierung unproduktiver Stunden
  - ..



# FAZIT

- **Die eigenen Parameter sind die Grundlage** - Preiskalkulationen sind das A und O
- **Für den richtigen Auftrag entscheiden** - Kalkulation hilft profitable Leistungen und Aufträge zu erkennen
- **Blindflug vermeiden** - Regelmäßiger Abgleich der Plan- und Ist Entwicklung
- **Agieren statt reagieren** - Unternehmen „auf Kurs“ halten



# Erfolgsrezept

- **Maximale eigene Begeisterung** – die zum erforderlichen Einsatz führt
- **Maximaler Überblick** – der zu guten und rechtzeitigen Entscheidungen führt
- **Die richtige Kalkulation** – damit am Ende so viel übrig bleibt, dass es Spaß macht

# Aber wenn Sie mich fragen ..



\* Bildquelle: Gordon Johnson (pixabay)

# Nicht nur Pi mal Daumen – und immer Up-to-date!

## Preiskalkulation und Controlling

**Nicole Stroot**  
Inhaberin Nicole Stroot  
Management & Consulting

[www.ns-mc.de](http://www.ns-mc.de)

Tel.: 040/60566334

Email: [N.Stroot@ns-mc.de](mailto:N.Stroot@ns-mc.de)



**Sarah Kautscher**  
Betriebsberaterin  
Handwerkskammer Hamburg

[www.hwk-hamburg.de](http://www.hwk-hamburg.de)

Tel.: 040/35905-374

Email: [sarah.kautscher@hwk-hamburg.de](mailto:sarah.kautscher@hwk-hamburg.de)



# Ihre Meinung ist uns wichtig!

Geben Sie uns Ihr Feedback hier vor Ort am Ausgang oder über:  
[www.gruendertag.hamburg](http://www.gruendertag.hamburg)

