



# STUNDENSATZ & KOSTENWAHRHEIT

## Verkaufen Sie sich unter Ihrem Wert?

**DR. URSULA B. HORAK - PRAXIS FÜR UNTERNEHMENSOPTIMIERUNG**  
**Beratung . Coaching . Training**  
[www.unternehmensoptimierung.co.at](http://www.unternehmensoptimierung.co.at)

Unternehmen wir es gemeinsam.



## Kostenrechnung – WOZU?



- Budgetierung (und Planbilanzen)
- Kalkulation
- Investitionsplanung
- Personalplanung
- Auslastungsplanung

Unternehmen wir es gemeinsam.



## Kostenrechnung versus Buchhaltung



- **Kosten** Aufwand, der im Rahmen der geplanten betrieblichen Tätigkeit entsteht
- **Aufwand** gesamter Verzehr von Vermögenspositionen einer Periode (Güter, Geld und Dienstleistungen)

Aufwand aber nicht Kosten: Nachzahlungen, Schadensfälle

**Kosten aber nicht Aufwand:** Entnahmen, Einkommensteuer (kalkulatorische Kosten)

## Begriffsklärung: Kalkulatorische Kosten



Werden in der Buchhaltung NICHT berücksichtigt – kein Aufwand:

- **Kalk. UnternehmerInnenlohn**, als Entgelt für die Mitarbeit
- **Kalk. Zinsen**, als Entgelt für das vorhandene Eigenkapital
- **Kalk. Miete**, als Entgelt für die Bereitstellung von Raum
- **Kalk. Wagnis**, als Entgelt für Schäden, Ausfälle etc.
- **Kalk. Abschreibung**, wenn tatsächliche Nutzung von steuerlicher abweicht (z.B.: PKW steuerlich 8 Jahre, tatsächlich nur 4 Jahre); bzw. Korrektur auf Wiederbeschaffungswert.

## ■ Kostenstellen

### Teilbereiche des Gesamtbetriebs

in einer anderen Einkunftsart: Beratung / Handel

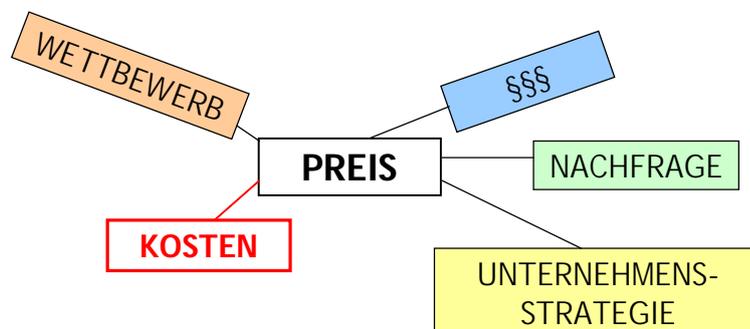
in der gleichen Einkunftsart: Textilien / Elektrogeräte

## ■ Kostenträger

### Leistungseinheiten des Betriebs

Weißware / Unterhaltungselektronik / Haushaltsartikel

## ■ Kostenarten



## Hochpreis-Strategie

- bei Einführung neuer Produkte oder Dienstleistungen
- als generelle Strategie, bei Qualitäts- u/od. Imageführerschaft

## Niedrigpreis-Strategie

- bei Einführung vergleichbarer Produkte zur schnellen Marktdurchdringung
- als generelle Strategie, wobei dafür Kostenführerschaft notwendig ist

## Pauschalpreise

- wenn Kunden sensibel auf Stundensätze reagieren
- wenn Kunden Budgetlimits haben, wenig kontrollieren wollen, und der Nutzen für Kunden im Vordergrund steht.
- Die Pauschale ermöglicht, vergleichbare Leistungen zielgruppenspezifisch zu positionieren.

## Deckungsbeitrag



- Umsatz
  - Rabatte und Skonti im Verkauf
  
- Wareneinsatz
  - Warenbezugskosten
  - + Rabatte und Skonti im Einkauf
  
- 
- = **Deckungsbeitrag I (DB I)**

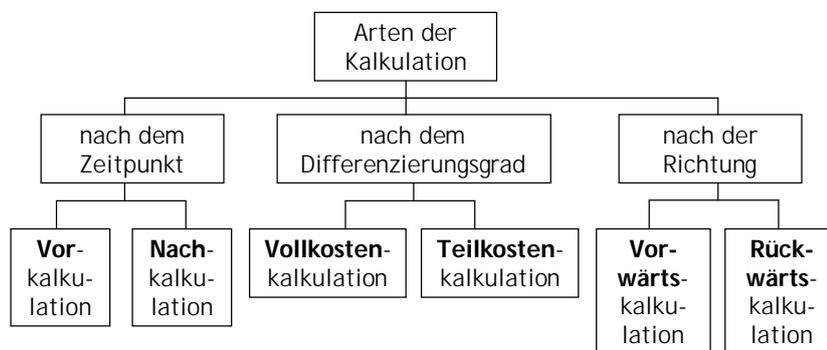
## Deckungsbeitrag



... für Dienstleistungsunternehmen wichtiger ...

- **Deckungsbeitrag I (DB I)**
  - Personalkosten
  - Fremdleistungen
  
- 
- = **Deckungsbeitrag II (DB II)**

## Arten der Kalkulation



## Von der Saldenliste zum Mindestumsatz

### SALDENLISTE

■ Umsatz	45.000
■ Wareneinsatz	0
■ Fremdleistungen	1.400
■ Personal	0
■ Sachaufwand	27.280
Miete, KFZ, Tel., SVA	
Werbung, Versicherungen	
GWG, Diäten, Beratung	
■ Zinsen und Spesen	3.500
■ Abschreibungen (AfA)	2.857
= <b>GEWINN</b>	<b>9.963</b>
Darlehensrückzahlung	6.000
Entnahmemöglichkeit	
inkl. Privatanteile (und Est)	3.963

### MINDESTUMSATZ

■ Personal	0
■ Sachaufwand	27.280
Miete, KFZ, Tel., SVA	
Werbung, Versicherungen	
GWG	
■ Zinsen und Spesen	3.500
■ Abschreibungen (AvA)	2.857
■ Darlehensrückzahlungen	6.000
■ Entnahmen + priv. Steuern	35.320
= DECKUNGSERFORDERNIS	(74.957)
■ Wareneinsatz (berechnet)	1.400
= <b>MINDESTUMSATZ</b>	<b>76.357</b>

## Produktivität



	Unternehmer	
Anzahl der Wochen		52
abzügl. Feiertage		- 2
abzügl. Urlaub		- 3
abzügl. Aus- und Weiterbildung		- 1
abzügl. Krankheit		- 1
<b>ANWESENHEIT</b>		<b>45</b>
Wochenarbeitszeit	50h	2.250h
<b>produktiv</b>	50%	<b>1.125h</b>

Mindestumsatz	76.357,-
<b>Stundensatz</b>	<b>67,87</b>

Unternehmen wir es gemeinsam.



## Personalkosten



### ■ Vollzeit- und Teilzeitmitarbeiter/innen

- Bruttobezüge x 14 (bzw. 12) x 1,33 (33% DGA)  
ODER (ETWAS UNGENAUER)
- Nettobezüge x 14 (bzw. 12) x 2

### ■ Geringfügig Beschäftigte

- Entgelt x 14 (bzw. x 12) x 1,0283 (1,3%+1,53%)

**ACHTUNG:** wenn die Lohnsumme größer als das 1,5-fache der jährlichen Geringfügigkeitsgrenze ist, muss Solidarabgabe (ca. 18%) für die Gesamtsumme bezahlt werden.

Unternehmen wir es gemeinsam.



## Personalkosten



- TeilzeitmitarbeiterIn mit 25h/Wo zu 1.000 € brutto mtl.  
 $1.000 \times 14 \times 1,33 = 18.620,-$
  
- geringfügig BeschäftigteR mit 8h/Wo zu 350 € mtl.  
 $350 \times 14 \times 1,0283 \text{ (UV + MVK)} = 5.040,-$
  
- GESAMTE PERSONALKOSTEN p.a. = 23.660,-**

## Produktivität



	Unternehmer		TZ - MitarbeiterIn - Büro			
Anzahl der Wochen		52				52
abzügl. Feiertage		- 2				- 2
abzügl. Urlaub		- 3				- 5
abzügl. Aus- und Weiterbildung		- 1				- 1
abzügl. Krankheit		- 1				- 2
<b>ANWESENHEIT</b>		<b>45</b>				<b>42</b>
Wochenarbeitszeit	50h	2.250h	25h	1.050h	8h	336h
<b>produktiv (verkaufbar)</b>	60%	<b>1.350h</b>	80%	<b>840h</b>	0%	0h

## Stundensatzberechnung



verkaufbare Zeit (Unternehmer)	1.350 h	
verkaufbare Zeit (TZ-MitarbeiterIn)	840 h	(SK 18.620 € → 22,17/h)
<b>GESAMTE verkaufbare Zeit</b>	<b>2.190 h</b>	
<b>MINDESTUMSATZ</b>	<b>76.357 €</b>	lt. Berechnung
+ PERSONALKOSTEN	+ 23.660 €	
	<b>100.017 €</b>	
<b>STUNDENSATZ netto</b>	<b>45 €</b>	

## Kostenrechnung – WIE?



- Kaufmännische Vorsicht  
Umsatz: vorsichtig  
Kosten: großzügig  
Zeit: realistisch
- Zukunftsausrichtung  
insbes. für Gründer und Jungunternehmer!
- Marktbeobachtung

## Kostenwahrheit – Warum?



- Wenn Sie Ihre Kosten kennen, wissen Sie, **was eingenommen werden muss.**
- Nur bei **rechtzeitiger Kontrolle** können Sie Ihren **Ertrag** strategisch **steuern.**