

Preise kalkulieren und Business erfolgreich gestalten

Wie finde ich den richtigen Preis?

Dipl.-Volksw. Irene Kuron

OPUS 1 Unternehmensberatung
Lessingstr. 38, 53113 Bonn
www.opus1-europe.de

Einflussfaktoren

- **Selbstkosten**
- **Preise der Konkurrenz**
- **Nachfrage**
(Präferenzen der Zielgruppe)
- **Image des Produktes**

Selbstkosten

- Investitionen → Abschreibung, Zinsen
- Laufende Kosten (fixe Kosten)
- Wareneinkauf / Produktionskosten
(variable Kosten)
- „Unternehmerinnenlohn“

Fixe Kosten

	Januar	...	Dezember	Summe
Betriebsausgaben		...		
Personalkosten		...		0,00
Kfz-Versicherung		...		0,00
Kfz-Steuern		...		0,00
Kfz-Betriebskosten		...		0,00
Miete/Raumkosten (warm)		...		0,00
Büro-/Postkosten		...		0,00
Tel./Fax/Internet		...		0,00
Betriebshaftpflicht		...		0,00
Beiträge und Gebühren		...		0,00
Rechts-/Beratungskosten		...		0,00
Reisekosten		...		0,00
Werbung		...		0,00
Zinsen/NK Geldverkehr		...		0,00
GWG/Instandhaltung		...		0,00
Gründungsaufwand		...		0,00
Sonstige Ausgaben		...		0,00
Summe gesamt	0,00	...	0,00	0,00

„Unternehmerinnenlohn“

	Januar	...	Dezember	Summe
private Ausgaben		...		
Allg. Lebenshaltung		...		0,00
Altersversorgung		...		0,00
Krankenversicherung		...		0,00
Unfallversicherung		...		0,00
Sonst. Privatversicherungen		...		0,00
Schuldendienst		...		0,00
Sonstige Ausgaben		...		0,00
Summe gesamt	0,00	...	0,00	0,00

Stundensatz

Stundensatz = Kosten / Anzahl Stunden

**Stundensatz = Kosten + Gewinn /
Anzahl Stunden**

**Stundensatz = Kosten + Gewinn /
Anzahl fakturierbare Stunden**

Fakturierbare Stunden

52	Wochen
2	Wochen Feiertage
6	Wochen Urlaub
1	Wochen krank
2	Wochen Fortbildung
1	Wochen sonstiges
<hr/>	
40	Wochen Arbeitszeit

40 Stunden pro Woche => **1.600** Stunden

50 % Verwaltung / Akquisition => **800** Stunden

Notwendiger Gewinn

Summe private Ausgaben

+ Rücklagen (Investitionen, privater Puffer)

+ Einkommensteuer

= notwendiger Gewinn

Beispiel:

30.000 EURO Summe private Ausgaben

+ 5.000 EURO Rücklagen

+ 8.000 EURO Einkommensteuer

= 43.000 EURO notwendiger Gewinn

Beispielrechnung

Kosten	24.000 EURO
Notwendiger Gewinn	43.000 EURO
Summe	67.000 EURO

geteilt durch 800 Stunden => 83,75 EURO pro Stunde

Konkurrenzanalyse

Wer sind Konkurrent*innen?

→ Name, Adresse, Website

Was genau bieten sie an?

→ Preis, Service, Zusatzleistungen

Welche Vertriebsformen nutzt die Konkurrenz?

→ Laden, Büro, Internet, Versand,
Direktvertrieb

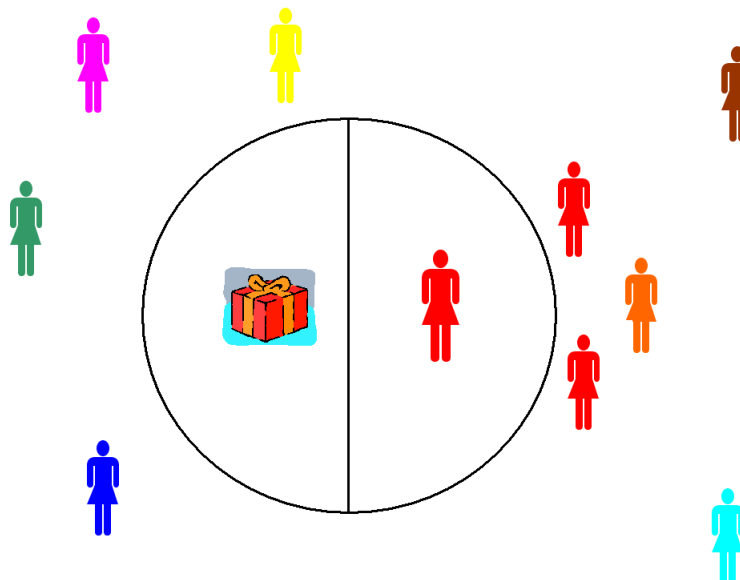
Kund*innen

Wer sind meine potentiellen Kund*innen?

- Frauen, Männer, Alter
- Unternehmen, Branche, Größe

Wie leben sie?

- Familienstand, Einkommen, Bildung, Beruf, Interessen, Freizeitverhalten, Wohnung, Lifestyle



eine runde Sache

ein **Produkt**,

- das Kund*innen mögen
- für das sie gerne Geld ausgeben

eine **Unternehmerinnenpersönlichkeit**,

- die ihre Kund*innen „liebt“
- die ihre Kund*innen kennt
- die ihr Produkt mag
- die ihr Produkt perfekt kennt
- die weiss, was an ihrem Produkt anders/
besser ist als an Konkurrenzprodukten

Links

www.opus1-europe.de

www.existenzgruender.de

www.existenzgruenderinnen.de

www.koelnerforum.de

Viel Erfolg!