

Unternehmerische Selbstständigkeit für Einsteiger*innen

Mag. Antoinette Marie Catherine Rhomberg

Universität für angewandte Kunst Wien
Institut für Kunst und Gesellschaft, Kunst- und Wissenstransfer
Vorlesungen (VO)

SS 2024

Institut für Kunst und Gesellschaft, Kunst- und Wissenstransfer
Vorlesungen (VO), 2.0 ECTS, 2.0 SemStd., LV-Nr. S03014

<https://base.uni-ak.ac.at/courses/2024S/S03014/>

Agenda SS 2024

7 x Mittwoch 17.00 – 20.30 Hörsaal 1

Von der Idee zum Projekt: Projektbeschreibung, Geschäftsmodell-Entwicklung, Zielgruppen-Identifikation

06.03.2024 - 17:00 bis 20:30 | Hörsaal 1 (OKPF, EG)

13.03.2024 - 17:00 bis 20:30 | Hörsaal 1 (OKPF, EG)

Preiskalkulation und Stundensatzberechnung

Einkommenssteuer / Sozialversicherung

20.03.2024 - 17:00 bis 20:30 | Hörsaal 1 (OKPF, EG)

10.04.2024 - 17:00 bis 20:30 | Hörsaal 1 (OKPF, EG)

Umsatzsteuer / Vorsteuer / Tätigkeitsformen: Gewerbe / neue Selbständige

Verträge: Werkvertrag / Dienstvertrag / Freier Dienstvertrag

Organisationsformen: EPU / OG / (Verein / Genossenschaft)

17.04.2024 - 17:00 bis 20:30 | Hörsaal 1 (OKPF, EG)

24.04.2024 - 17:00 bis 20:30 | Hörsaal 1 (OKPF, EG) + **GASTVORTRAG 19:00-20:30 SMART.AT.COOP WIEN**

www.smart-at.org

Buchhaltung für Einnahmen-Ausgaben-RechnerInnen.

08.05.2024 - 17:00 bis 19:30 | Hörsaal 1 (OKPF, EG)

08.05.2024 - 19:30 bis 20:30 | Hörsaal 1 (OKPF, EG) **KLAUSUR**

ANTOINETTE

Marie Catherine Rhomberg

aktuell

- [Werksalon Co-Making Space](#) / GmbH / Geschäftsführung + Co-Gründerin
- Unternehmensberatung Innovation Entrepreneurship / EPU
- [Die Angewandte](#) / LV „Selbständigkeit für Einsteiger/Innen“

vorher

- ✓ [New Design University](#) / Dozentin für Betriebswirtschaftslehre
- ✓ Wirtschaftsuniversität Wien / [Inst. Entrepreneurship & Innovation](#) /
Wissenschaftliche Mitarbeiterin
- ✓ [Wirtschaftsagentur Wien](#), Zentrum für Innovation und Technologie ZIT
- ✓ Venture Capital Research Analyst [GCP Wien](#)
- ✓ Studium der Betriebswirtschaft (Mag.), WU-Wien & Univ. Maastricht (NL)



Trainingsaufgabe

Preiskalkulation für GründerInnen

Mag.^a Antoinette Rhomberg

1. Frage: Preisbildung

Was sind die drei jedenfalls zu berücksichtigenden Elemente eines Preises ?

Bei der Preisbildung orientierten sich Unternehmen ...

1. An den zu deckenden **Kosten**
2. An den **existierenden Alternativen**
3. Am **Nutzen / Wert** für den Kunden

2. Frage: Schritte zum Stundensatz

- Was sind die ersten 6 Schritte zur Berechnung eines (rein) „kostenorientierten“ Stundensatzes?

Kostenorientierte Stundensatzkalkulation Schritt für Schritt

1. Elemente der Preisbildung?
 - Kosten
 - Alternativen
 - Nutzen
2. Kosten?
 - Fixkosten
 - Anschaffungen + Abschreibungen
 - variable Kosten
3. UnternehmerInnen-Lohn (= Ziel Bruttojahresgehalt) ?
 - Ziel Nettojahresgehalt + SVS + EKS
4. **Gesamtkosten ?**
 - Fixkosten
 - + Anschaffungen + Abschreibungen
 - + variable Kosten +
 - + UnternehmerInnen-Lohn + (u.a. Wagniskosten?)
5. Jahresarbeitsstunden / produktive Arbeitszeit pro Jahr ?
 - # Wochen p.a
 - x # Tage pro Woche
 - x # Stunden pro Tag
 - x # Auslastung (%)
6. Stundensatz ?
 - netto (ohne UST)
 - brutto (mit UST)

Fallbeispiel:

Wissensanwendung und Transfer

Fallbeispiel: **Gesamtkosten?**

- Ich bin 34 Jahre alt, lebe in Wien, bin bildende Künstlerin und teile mir mein Atelier mit einem Kollegen im 2. Wiener Gemeindebezirk.
- Ich mache mind. 2 Ausstellungen pro Jahr und vermarkte mich größtenteils selbst. Ich verkaufe meine Arbeiten direkt an meine Sammler/Innen, online und offline. Ich kümmere mich beinahe um alles selber. Ich lebe von der Kunst.
- **Wie hoch sind meine (beruflichen/betrieblichen) Gesamtkosten?**

Kostenorientierte Kalkulation

Schritt für Schritt

1. Elemente der Preisbildung?
 - Kosten
 - Alternativen
 - Nutzen
2. Kosten?
 - Fixkosten
 - Anschaffungen + Abschreibungen
 - variable Kosten
3. UnternehmerInnen-Lohn (= Ziel Bruttojahresgehalt) ?
 - Ziel Nettojahresgehalt + SVS + EKS
4. **Gesamtkosten ?**
 - Fixkosten
 - + Anschaffungen + Abschreibungen
 - + variable Kosten +
 - + UnternehmerInnen-Lohn + (u.a. Wagniskosten?)
5. Jahresarbeitsstunden / produktive Arbeitszeit pro Jahr ?
 - # Wochen p.a
 - x # Tage pro Woche
 - x # Stunden pro Tag
 - x # Auslastung (%)
6. Stundensatz ?
 - netto (ohne UST)
 - brutto (mit UST)

Fallbeispiel: Stundensatz?

- Ich habe inzwischen einen fixen Arbeitsrhythmus. Im Frühling, Sommer und Herbst arbeite ich viel und intensiv, immer Montag - Freitag. Im Sommer habe ich zwar bei gutem Wetter mal früher ab oder komme einfach später, aber ich versuche mind. 8 Stunden pro Arbeitstag richtig zu arbeiten.
- Klar geht viel Zeit für andere Tätigkeiten drauf. V.a. natürlich weil ich mich um den Verkauf selber kümmere! Außerdem geht viel Zeit drauf um E-Mails zu beantworten, Beziehungen mit bestehenden Sammler/Innen zu pflegen, zu telefonieren, nachzudenken, immer wieder neue Käufer/Innen zu akquirieren und ins Atelier einzuladen, Buchhaltung zu machen, Website & Co zu aktualisieren, Social Media Postings zu erstellen, Rechnungen zu legen, das Atelier aufzuräumen, Material zu beschaffen und und und und. Hierfür gehen 1-3 Tage die Woche drauf.
- Im Jänner und Februar ist es mir in Wien einfach zu kalt und ich mache Urlaub und lasse mich von fremden Orten & Menschen inspirieren. I love it.
- Neben Fixkosten und Abschreibungen muss ich meine privaten Kosten monatlich decken können. Ich bin alleinerziehendes Elternteil, lebe ein schönes Leben und spare ein bisschen. Die monatliche Privat-Entnahme von meinem Firmenkonto liegt darum bei EUR 3.000.
- Damit ich aber von meiner Kunst leben kann muss ich nicht nur genug produzieren und auch verkaufen sondern meine Gesamtkosten müssen gedeckt sein, d.h. Die Preise meiner Werke müssen „kostendeckend“ sein. Erster Schritt dabei ist, dass ich weiß was meine produktive Arbeitszeit (Stunde) kostet (Stundensatz). Diesen Stundensatz multipliziere ich dann mit der Arbeitszeit pro Werk. Hinzurechnen tue ich natürlich die Einzelkosten/ variable Kosten pro Werk (z.b. Rahmen, Glas, Aufhängung, Verpackung, Versand, Versicherung...).
- **Wie hoch ist mein Stundensatz?**

Kostenorientierte Kalkulation

Schritt für Schritt

1. Elemente der Preisbildung?
 - Kosten
 - Alternativen
 - Nutzen
2. Kosten?
 - Fixkosten
 - Anschaffungen + Abschreibungen
 - variable Kosten
3. UnternehmerInnen-Lohn (= Ziel Bruttojahresgehalt) ?
 - Ziel Nettojahresgehalt + SVS + EKS
4. **Gesamtkosten ?**
 - Fixkosten
 - + Anschaffungen + Abschreibungen
 - + variable Kosten +
 - + UnternehmerInnen-Lohn + (u.a. Wagniskosten?)
5. Jahresarbeitsstunden / produktive Arbeitszeit pro Jahr ?
 - # Wochen p.a
 - x # Tage pro Woche
 - x # Stunden pro Tag
 - x # Auslastung (%)
6. Stundensatz ?
 - netto (ohne UST)
 - brutto (mit UST)

Fallbeispiel:

Kostendeckende Preise?

- Seit September arbeite ich unaufhörlich an meiner Weihnachtsausstellung. Ich versuche immer an den ersten beiden Adventssonntagen Liebhaber/Innen-Events der Extraklasse (Weihnachtsausstellung) bei mir im Atelier zu machen. Das ist immer ein guter Zeitpunkt um entspannt und locker auf neue Arbeiten aufmerksam zu machen, Beziehungen zu pflegen, über Gespräche andere Kunstprojekte zu akquirieren, Verbindungen zu schaffen oder zu stärken und last but not least meine Werke zu verkaufen. Es ist ein Fixpunkt in meinem künstlerischen Jahr. Dieses Jahr will ich Werke in drei Preisklassen anbieten. Der Stundensatz soll mir dabei helfen die Preise u.a. auch im Hinblick auf den Ressourcen-Input zu berechnen.
- **Werke (small is beautiful)**
- Limited Edition / Auflage: 100 Stück / alle signiert und nummeriert
- Ressourcen-Input (Kosten): 100 Arbeitsstunden **gesamt** + Einzelkosten/Variable Kosten pro Druck (Material, Druck, Rahmen, Verpackung) €30 netto
- **Welche Preise sollten meine Werke jedenfalls erzielen um alle meine Kosten decken zu können?**
- **Werke (big is beautiful)**
- 4 Unikate in einer Serie. 24 Serien gesamt.
- Ressourcen-Input (Kosten) **pro Serie** (= 4 Unikate)
- 40 Arbeitsstunden pro Serie + Einzelkosten/Variable Kosten pro Serie (Material, Rahmen, Verpackung etc.) €400
- **Welche Preise sollten meine Werke jedenfalls erzielen um alle meine Kosten decken zu können?**
- **Werke (huge is awesome)**
- 3 Werke
- Ressourcen-Input (Kosten) **pro Werk**: 100 Stunden
- Einzelkosten/Variable Kosten pro Werk:
 - Fremdleistungen (HandwerkerIn) / pro Werk € 1.500 netto
 - Material €500 netto / pro Werk
- **Welche Preise sollten meine Werke jedenfalls erzielen um alle meine Kosten decken zu können?**

Fallbeispiel: Deckungsbeitrag?

An den Serien hatte ich zuletzt am meisten Spaß und überlege mir darum, wie viele Serien ich produzieren und verkaufen müsste um all meine Kosten zu decken? Sprich, wenn ich sonst nichts anderes machen will.

- **Wie hoch ist der Deckungsbeitrag pro Serie?**
- **Wie viele Serien müsste ich jedenfalls verkaufen pro Jahr ?**
- **Wie viele Serien kann ich eigentlich maximal produzieren pro Jahr ?**

Plus

Business Model Canvas

Gesamtkosten

Stundensatz

Deckungsbeitrag

Mindest-Verkaufsmenge

Meine Maximale Produktions-
/Leistungsmenge

+ Plan für 12 Monate **MARKETING**

Kontakt

Antoinette Marie Catherine Rhomberg

Sprechstunde nach jeder LV-Einheit

Werksalon Co-Making Space

www.werksalon.at

info@werksalon.at

E-Mail-Anfrage: Bitte mit Telefonnummer

+43 660 8693080

