

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)



Preiskalkulation für GründerInnen

Mag.^a Antoinette Rhomberg

Kostenorientierte Preiskalkulation

Schritt für Schritt

1. Elemente der Preisbildung ?
2. Kosten ?
3. UnternehmerInnen-Lohn ?
4. Gesamtkosten ?
5. Jahresarbeitsstunden ?
6. Stundensatz ?
7. kostenorientierter Produktpreis?
8. Reality Check: Mindestmenge?
9. Reality Check: Maximalmenge?
10. Reality Check: Gewinn & Verlust
Vorausschau

Elemente der Preisbildung

Bei der Preisbildung orientierten sich Unternehmen ...

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

KOSTEN

Welche unterschiedlichen Kosten hat mein Unternehmen?

Fixkosten
laufende Kosten

Kosten,

die immer anfallen /
unabhängig von der
produzierten Menge bzw.
erbrachten Dienstleistung

z.B Miete, Versicherung,
Flat fee Internet

1. Finanzierungsbedarf bis
sich Fixkosten über
Einnahmen decken
2. Fixkostendeckende Preise

Welche unterschiedlichen Kosten hat mein Unternehmen?

Investitionen Anschaffungen

Investitionen

dienen dem Unternehmen langfristig (> € 1.000)

materiell / Sachgüter
(Computer, Büroeinrichtung etc)

immateriell (Software, Website etc.)

1. Kapitalbedarf zu Beginn
2. Zurückverdienen in mehreren Jahren (in Teilen p.a. / Abschreibung)

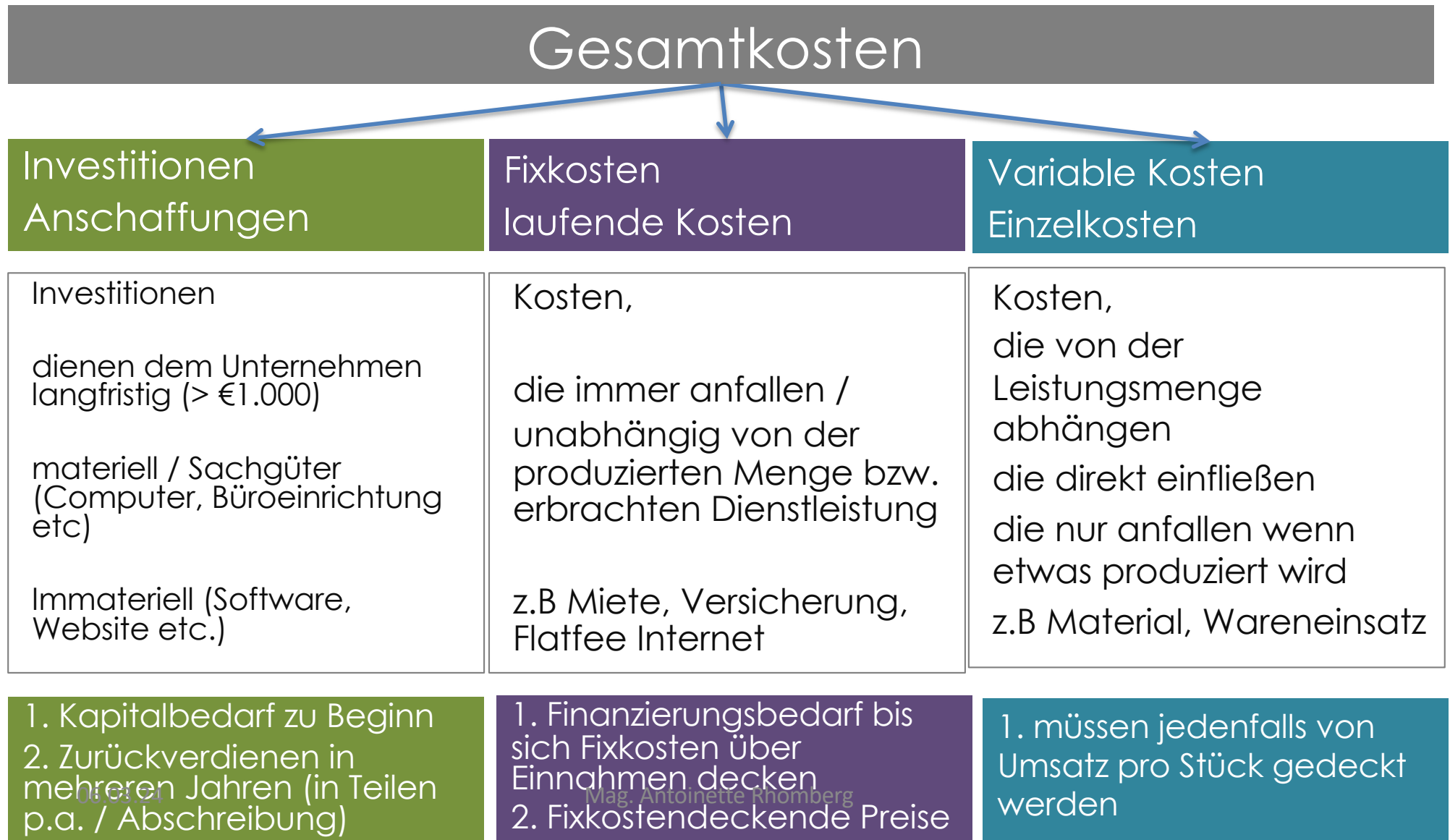
Welche unterschiedlichen Kosten hat mein Unternehmen?

Variable Kosten Einzelkosten

Kosten,
die von der
Leistungsmenge
abhängen,
die direkt einfließen,
die nur anfallen wenn
etwas produziert wird
z.B Material, Wareneinsatz

1. müssen jedenfalls von
Umsatz pro Stück gedeckt
werden

Welche unterschiedlichen Kosten hat mein Unternehmen?



Wir unterscheiden

- ✓ Fixkosten
- ✓ Variable Kosten
- ✓ Anschaffungen

WAS hier noch fehlt sind
„planerische“ bzw. „kalkulatorische“ Kosten

UnternehmerInnen-Lohn als Entgelt für die eigene Mitarbeit.

Exkurs

BIG PICTURE. WARUM DAS ALLES?

Grundlagenwissen

Unternehmer*innen leben vom Gewinn!

$$\begin{aligned} & \text{Einnahmen (Umsatz)} \\ & - \text{minus- (betriebliche) Ausgaben (Kosten)} \\ & = \\ & \text{(Betriebs-) **Ergebnis VOR Abgaben** (Rohertrag)} \\ & \quad - \text{minus-} \\ & \quad \text{Ca 28\% Sozialversicherung (SVS)} \\ & = \\ & \text{Bemessungsgrundlage für Einkommensteuer} \\ & \quad - \text{minus-} \\ & \quad 0 - 55\% \text{ Einkommensteuer (ESt)} \\ & = \\ & \text{Gewinn nach Abgaben} \\ & \text{(**= Unternehmer*innen-Lohn**)} \end{aligned}$$

Wir planen unseren Lohn

Grundlagenwissen

Einnahmen (Umsatz)
minus
(Betriebliche) Ausgaben (Kosten)
=
Betriebsergebnis VOR
Abgaben (Rohertrag)
minus
28% Sozialversicherung (SVS)
=
Bemessungsgrundlage für
Einkommensteuer
minus
0 – 55% Einkommensteuer (EKS)
=
Gewinn nach Abgaben
(Unternehmer*innen-Lohn)

1. Schritt

Was will ich netto verdienen?
Nettogehalt/ohne weitere Abzüge

+

Wie hoch wird die
Sozialversicherung
ausfallen? (SVS)

+

Wie hoch wird die
Einkommensteuer
ausfallen? (EST)

=

**kalkulatorischer
Unternehmer*innen-Lohn**

Wir kalkulieren unsere Kosten

2. Schritt

Fixkosten

+

Investitionen / **Abschreibungen**

+

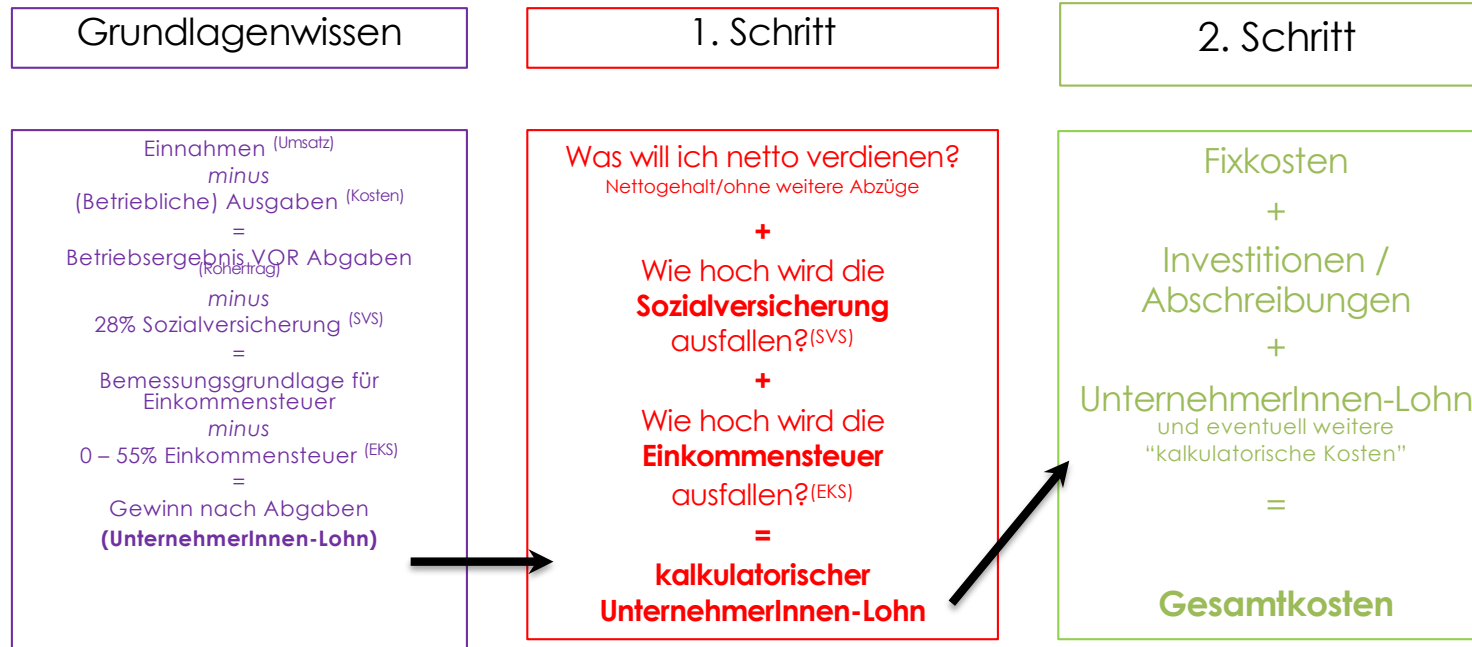
Unternehmer*innen-Lohn

und eventuell weitere "kalkulatorische Kosten"

=

Gesamtkosten

Wir kalkulieren unsere Kosten

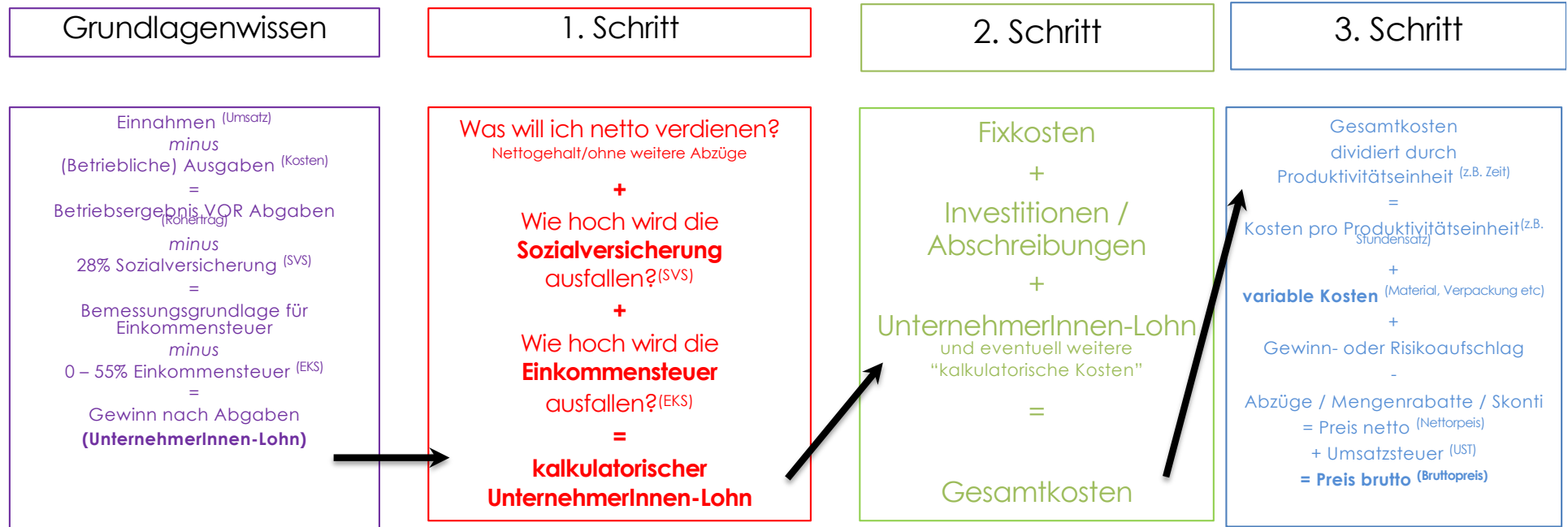


Wir kalkulieren kostendeckende Preise

3. Schritt

$$\begin{aligned} & \text{Gesamtkosten} \\ & / \text{ dividiert durch Produktivitätseinheit (z.B. **Zeit**)} \\ & = \\ & \text{Kosten pro Produktivitätseinheit (z.B. **Stundensatz**)} \\ & + \\ & \text{variable Kosten (Material, Verpackung etc)} \\ & + \\ & \text{Gewinn- oder Risikoaufschlag} \\ & - \\ & \text{Abzüge / Mengenrabatte / Skonti} \\ & = \text{Preis netto (Nettorpreis)} \\ & + \text{Umsatzsteuer (UST)} \\ & = \text{Preis brutto (Bruttopreis)} \end{aligned}$$

Wir kalkulieren (kostendeckende) Preise



NEXT STEP! Die Kalkulation ist abgeschlossen!

4. Schritt

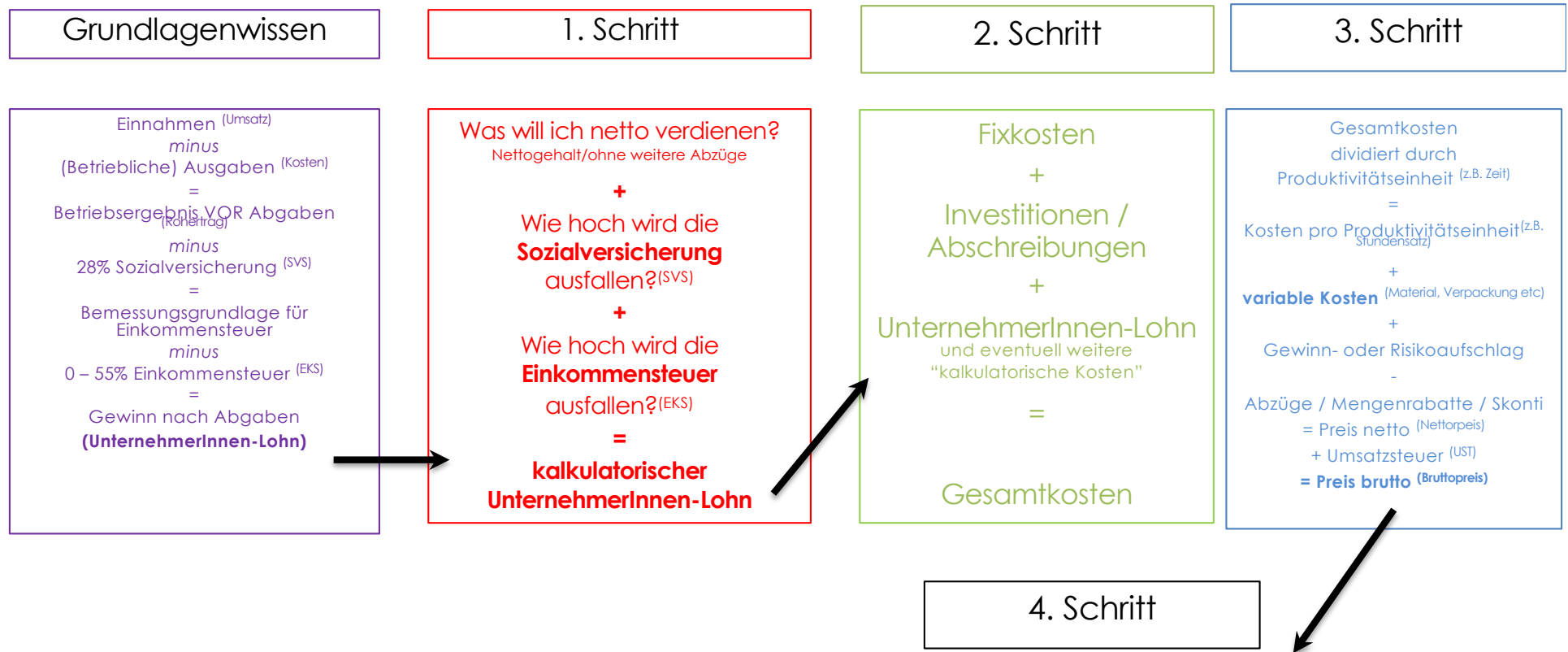
Wir achten auf die Bedürfnisse unsere KundInnen!
Wir vermarkten unser Angebote/Produkte laufend um unsere Leistungen - möglichst gewinnbringend - verkaufen zu können.

Wir brauchen unsere Gewinne/ Überschüsse um Innovationen voranzutreiben und Krisen zu meistern!

Wir lieben was wir tun! Wir machen Fehler um zu lernen.

Marktorientierung + Marketing + Sales!
Nachhaltig durch Gewinnorientierung!
Intrinsische Motivation: Wir lieben was wir tun!
Wir machen Fehler um zu lernen.

Marketing & Sales & Fokus & Motivation



Marktorientierung + Marketing + Sales!
Nachhaltig durch Gewinnorientierung!
Intrinsische Motivation: Wir lieben was wir tun!
Wir machen Fehler um zu lernen.

Wie kalkuliere ich den Unternehmer*innen-Lohn?

(Entgelt für die eigene Mitarbeit)

Unternehmer*innen-Lohn

Was will ich (netto) verdienen?

(Nettoentgelt => ohne weitere Abzüge)

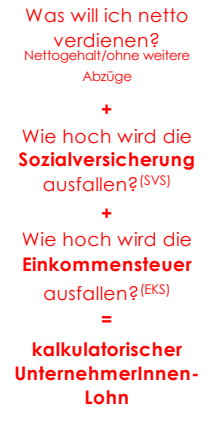
+

Wie hoch ist der Beitrag für die Sozialversicherung?

+

Wie hoch ist die Steuer auf mein Einkommen (Einkommensteuer)?

→ = **kalkulatorischer UnternehmerInnen-Lohn**



Beispielrechnung:

Berechnung des UnternehmerInnen-Lohn als Grundlage für
Preisberechnung

€ 2.000 Monatsgehalt netto x 12 Monate	€ 24.000
€ 2.000 Urlaubsgehalt netto x 2 Monate	€ 4.000
Jahresgehalt netto	€ 28.000

Beitrag für Sozialversicherung 28%	€ 10.889
------------------------------------	----------

$28\% \text{ SVA} = \text{Jahresgehalt} / (100 - 28) * 28$

Einkommensteuer (EKS). Steuer auf Einkommen.

Basis für EKST ist der Gewinn nach Abzug der Sozialversicherungsbeiträge

<https://rechner.cpulohn.at/bmf.gv.at/familienbonusplus/#gewinnfreibetrag>

EKS (nach Abzug des Gewinnfreibetrags)	€ 3.976
--	---------

Kalkulatorischer UnternehmerInnen Lohn

€ 42.865

UNTERNEHMENSRECHNUNG

Kosten kalkulieren

3. Schritt

Gesamtkosten
dividiert durch
Produktivitätseinheit (z.B. Zeit)
=
Kosten pro Produktivitätseinheit (z.B.
Stundensatz)
+
variable Kosten (Material, Verpackung etc.)
+
Gewinn- oder Risikoaufschlag
-
Abzüge / Mengenrabatte / Skonti
= Preis netto (Nettopreis)
+ Umsatzsteuer (UST)
= **Preis brutto** (Bruttopreis)

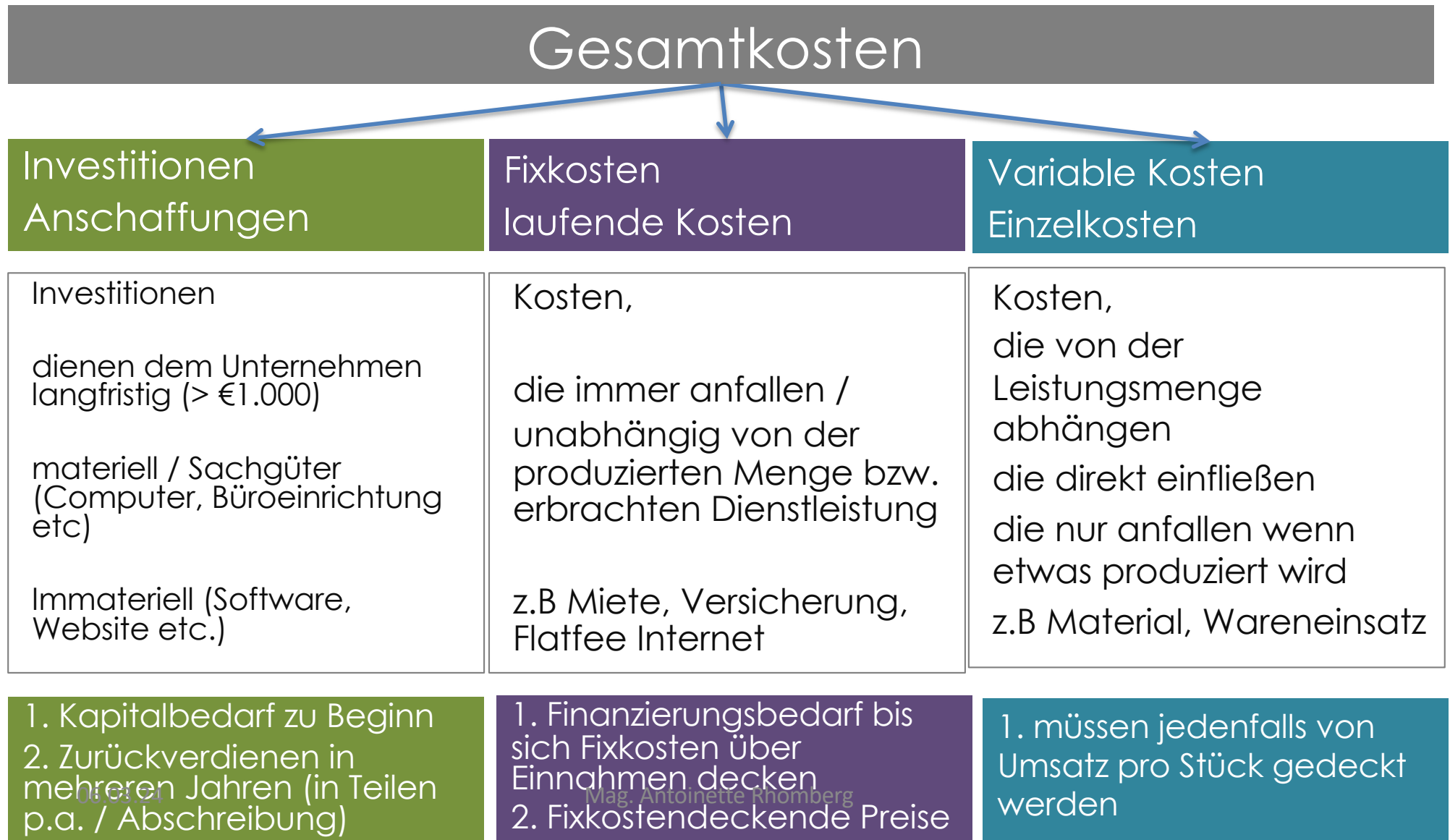
Wir unterscheiden

- ✓ Fixkosten
- ✓ Variable Kosten
- ✓ Anschaffungen

+ „planerische“ bzw. „kalkulatorische“
Kosten

**UnternehmerInnen-Lohn als Entgelt für die
eigene Mitarbeit.**

Welche unterschiedlichen Kosten hat mein Unternehmen?



Berechnung der GESAMTKOSTEN

Beispielrechnung

Kostenplanung an einem Beispiel:

- ✓ GestalterIn
- ✓ ohne variable Kosten (z.B. ohne Material)
- ✓ nur Fixkosten, kalkulatorische Kosten und Investitionen
- ✓ Alle Beträge exklusive Umsatzsteuer (Nettobeträge)

Beispielrechnung

Fixkosten	pro Monat	pro Jahr
Miete Atelier	€ 375	€ 4.500
Telefon/Internet/WWW	€ 60	€ 720
Steuerberatung (Bookamat 100 + Steuerberatung 600)		€ 700
Haftpflcht	€ 30	€ 360
Werbeaufwand & Kommunikation (Visitenkarten, WWW, GoogleAdwords)	€ 100	€ 2.000
Sonstige Kosten (Fahrtkosten, Fachliteratur, Büromaterial uvm)	€ 150	€ 1.800
Geringwertige Wirtschaftsgüter (Investitionen < € 400)		€ 300
Summe Fixkosten		€ 10.380

Investitionen

= Anschaffung in etwas was dem Unternehmen langfristig dient

Steuerlich sind Investitionen (ab €1.000 exkl. 20%) nur in Höhe der Abnutzung als "Abschreibung für Abnutzung"(AfA) relevant.

→ Lineare (einfache) Berechnung für Afa:
 $\text{Anschaffungskosten} / \text{Dauer der Nutzung}$

Real muss aber das Kapital für die Anschaffung zur Gänze zum Zeitpunkt der Anschaffung bereit gestellt sein.

→ Kapitalbedarf zu Beginn

Investitionen	Anschaffungskosten	Abschreibung für Abnutzung (AfA)
Steuerlich sind Investitionen nur in Höhe der "Abschreibung" (AfA) relevant! Real muss aber das Kapital zur Gänze zum Zeitpunkt der Anschaffung bereit gestellt sein.	Kapitalbedarf	Anschaffungskosten/Nutzungsdauer
Computer € 2.000 / 4 Jahre steuerliche Nutzungsdauer --> Jährliche Abschreibung	€ 2.000	€ 500
Maschine oder Werkzeug € 1.250 / 5 Jahre steuerliche Nutzungsdauer --> jährliche Abschreibung	€ 1.250	€ 250
Büro- und Geschäftsausstattung € 1.000,- p.a. / 10 Jahre steuerliche Nutzungsdauer --> jährliche Abschreibung	€ 1.000	€ 100
Summe Abschreibungen	€ 3.500	€ 850

Kalkulatorische Kosten		
UnternehmerInnen-Lohn (€ 2.000 netto * 14 Monate + SVA 28% + EKST nach Gewinnfreibetrag)		€ 42.865
Wagniskosten / Risiken / Geschäftsunfähigkeit etc.		€ 1.000
Zinsen für eingesetztes Eigenkapital	4% von Investitionskapital zu Beginn €3.500	€ 140
Summe Kalkulatorische Kosten		€ 44.005

Kalkulatorische Kosten	€ 44.005
Fixkosten	€ 10.380
Abschreibungen	€ 850
Gesamtkosten pro Jahr	€ 55.235

Produktivitätseinheit ZEIT?
Jahresarbeitsstunden?

Jahresarbeitsstunden

Beispielrechnung

Beispiel: 52 Wochen p.a. (40h /Woche)

- **5 Wochen Urlaub**
 - 2 Wochen Krankheit
 - 2 Wochen Feiertage
 - **1 Wochen Aus-&Weiterbildung**
- (gesamt abzüglich 10 Wochen)

= **42 Wochen** verfügbare Arbeitszeit
abzüglich

Zeit für Kundenakquisition, Besprechungen, Verwaltung (Buchhaltung, Administration, Verrechnungen), Wege, Vorbereitungen etc.. ?
abzüglich **50%**, 40%, 30%? It's up to you.

= **21 Wochen produktive Arbeitszeit (wertschöpfend)**

= 21 Wochen * 40h/Woche => **840 produktive (=verkaufbare) Stunden/Jahr!**

= *oder 21 Wochen*

= *oder 105 Tage* $21 \text{ Wochen} * 5 \text{ Tage} = 105 \text{ Tage}$

= *oder 4,8 Monate* $21 \text{ Woche} * 4,33 \text{ Wochen} / \text{Monat}$

Stundensatz

Kalkulatorische Kosten	€ 44.005
Fixkosten	€ 10.380
Abschreibungen	€ 850
Gesamtkosten pro Jahr	€ 55.235

Vereinfachte Stundensatz-Kalkulation

Beispielrechnung

Kalkulatorische Kosten	€ 44.005
Fixkosten	€ 10.380
Abschreibungen	€ 850
Gesamtkosten pro Jahr	€ 55.235

produktive Jahresstunden

840h

Stundensatz exkl. 20% Ust (netto)

€ 66

Stundensatz inkl. 20% Ust (brutto)

€ 79

Kostenorientierte Preiskalkulation

Schritt für Schritt

1. Elemente der Preisbildung ?
2. Kosten ?
3. UnternehmerInnen-Lohn ?
4. Gesamtkosten ?
5. Jahresarbeitstunden ?
6. Stundensatz ?
7. kostenorientierter Produktpreis?
8. Reality Check: Mindestmenge?
9. Reality Check: Maximalmenge?
10. Reality Check: Gewinn & Verlust
Vorausschau



Bei der Preisbildung orientierten sich Unternehmen ...

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

kostendeckende Produktpreis-Kalkulation

Variante I:
Arbeitszeit als variabler
Kostenfaktor



Beispielrechnung



Variante I

Um einen kostendeckenden Preis zu berechnen fließt die eigene Arbeitszeit in die "variable Kosten" mit ein.



Produktpreiskalkulation		
Materialkosten/ Stk.		€ 45
Transportkosten / Stk.		€ 4
eigene Arbeitszeit /h	€ 66	
eigene Arbeitszeit für Herstellung	2	€ 132
= variable Kosten inkl. Arbeitszeit		€ 181
zzgl. Gewinn- oder Risikoaufschlag	10%	€ 18
Verkaufspreis netto (exkl. 20% UST)		€ 199
Verkaufspreis brutto (inkl. 20% UST)		€ 239

Mindestmenge!

Wie viel Stück **müssen p.a.**
mindestens hergestellt & verkauft
werden, damit die
Gesamtkosten € 55.235
gedeckt werden können?

Mindestmenge!

Wie viel Stück **müssen p.a.**
mindestens hergestellt & verkauft
werden, damit die
Gesamtkosten € 55.235
gedeckt werden können?



Beispielrechnung

Wie viel Stück
müssen p.a.
mindestens
hergestellt &
verkauft
werden, damit
die
Gesamtkosten €
55.235
gedeckt
werden
können?

Produktpreiskalkulation		
Materialkosten/ Stk.		€ 45
Transportkosten / Stk.		€ 4
eigene Arbeitszeit /h	€ 66	
eigene Arbeitszeit für Herstellung	2	€ 132
= variable Kosten inkl. Arbeitszeit		€ 181
zzgl. Gewinn- oder Risikoaufschlag	10%	€ 18
Verkaufspreis netto (exkl. 20% UST)		€ 199
Verkaufspreis brutto (inkl. 20% UST)		€ 239

Deckungsbeitrag



Was bleibt pro Verkaufspreis über, um die Gesamtkosten (u.a. Fixkosten) zu decken ? (=Deckungsbeitrag ohne eigene Arbeitszeit)

Verkaufspreis netto	€ 199
---------------------	-------

abzgl.

Materialkosten/ Stk.	-€ 45
----------------------	-------

Transportkosten / Stk.	-€ 4
------------------------	------

Variable Kosten / Stk. (ohne eigene Arbeitszeit)	-€ 49
--	-------

Deckungsbeitrag (ohne eigene Arbeitszeit) / Stk.	€ 150
--	-------

Beispielrechnung

Mindestmenge



Beispielrechnung

Mindestmenge! Wie viel Stück müssen produziert und verkauft werden, damit alle Gemeinkosten gedeckt werden können? (ohne Gewinnaufschlag)

Gemeinkosten p.a. € 55.235

Deckungsbeitrag (ohne eigene Arbeitszeit) / Stk. € 150

Break-Even Menge p.a. = Gemeinkosten
/ Deckungsbeitrag ohne Arbeitszeit

Mindestmenge (Mindest-Produktions-
und-Verkaufsmenge p.a. / Break-Even
Menge p.a.)

Stück

369

Maximalmenge!

Wie viel Stück **können p.a.
maximal produziert werden?**



Wie viel Stück können p.a. maximal produziert werden

Beispielrechnung

Maximalmenge (max. Auslastung)? Wieviel Stück können p.a. maximal produziert & verkauft werden?

Produktive Jahresstunden verfügbar	840	Stück
Arbeitszeit/ Stk.	2	Stunden
Maximale Produktionsmenge p.a.	420	Stück

geplante Gewinn & Verlustrechnung für die kostendeckende Preiskalkulation

geplante Gewinn & Verlustrechnung für die kostendeckende Preiskalkulation



Beispielrechnung

Maximaler Umsatz netto	420	€ 199	€ 83.396
- Variable Kosten (ohne eigene Arbeitszeit)	420	-€ 49	-€ 20.580
- Gesamtkosten (inkl. UnternehmerInnenlohn)			-€ 55.235
= Betriebsergebnis (Gewinn*)			€ 7.581

*zzgl. zum UnternehmerInnen-Lohn (hierfür muss noch SVS und EKS bezahlt werden!)

kostendeckende Produktpreis-Kalkulation

Variante II: Arbeitszeit als Teil der Gesamtkosten



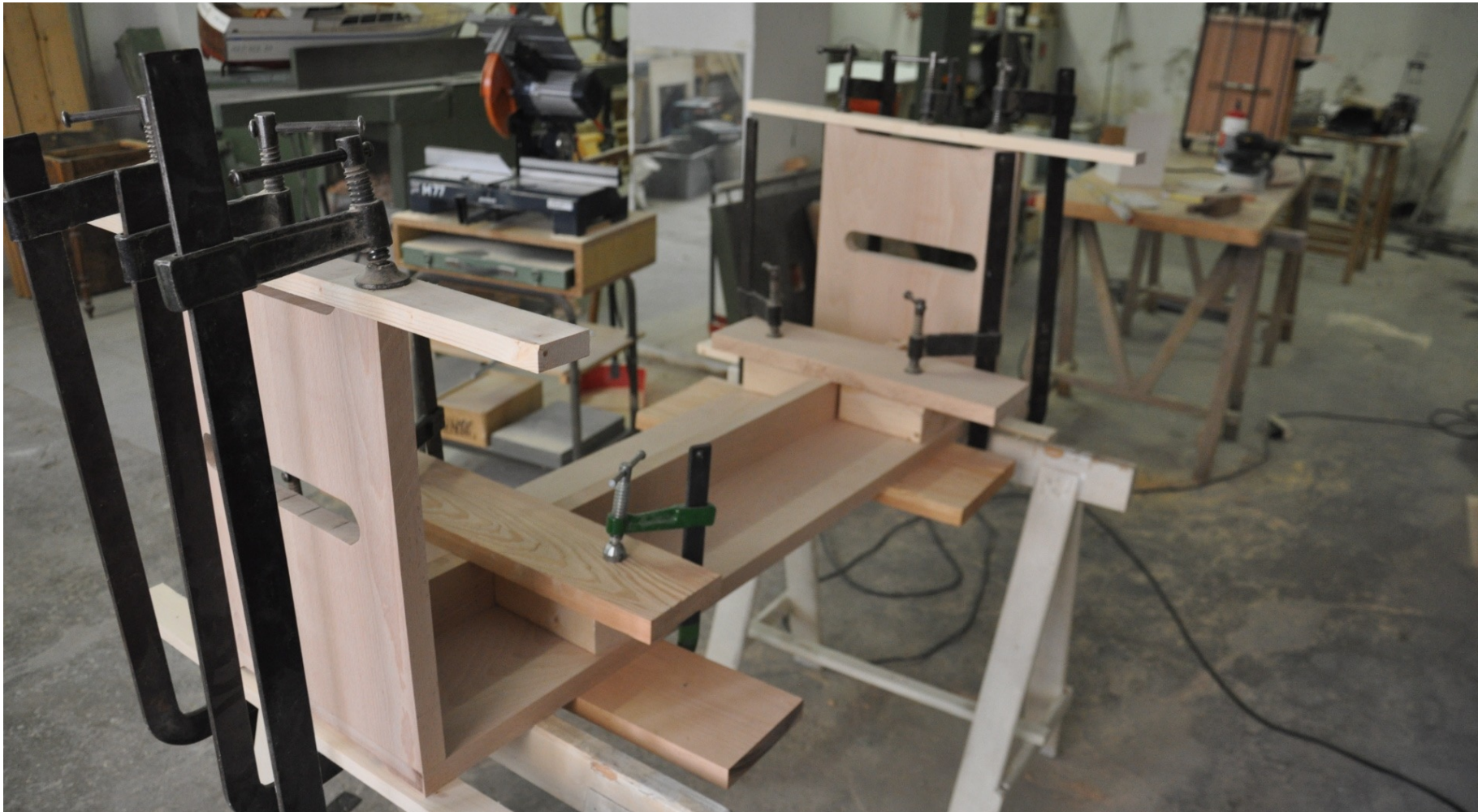
Welche Kosten hat dieses Unternehmen?

Beispielrechnung



Welche Kosten hat dieses Unternehmen?

Beispielrechnung



06.03.24

Mag. Antoinette Rhomberg

<http://www.tommasobistacchi.com>



Kostenplanung → Kapitalbedarf



LANGFRISTIG: Investitionen	netto
1x Computer á € 1.500	€ 1.500
1x Website á € 3.000	€ 3.000
1x 2nd Hand Kreissäge & Bandsäge + Absaugung	€ 5.500
Werkzeuge f. Werkstatt	€ 4.000
Büroeinrichtung	€ 1.000
Summe der Investitionskosten	15.000

LAUFEND: Fixkosten	
1. MitarbeiterIn Vollzeit Werkstatt € 1.400 netto *	€ 32.000
2 x geringfügige MitarbeiterInnen: Marketing & Verwaltung € 400 netto	€ 9.600
Miete Werkstatt/Büro á € 1.200 pro Monat	€ 14.400
Versicherung Werkstatt €1000 p.a.	€ 1.000
Internet/Telefon / Kommunikation € 100 / Monat	€ 1.200
kleines Marketingbudget (€ 200 / Monat)	€ 2.400
Sonstige Kosten (Büromaterial, Webhosting, Fahrtspesen, Fachliteratur etc.)	€ 2.000
Summe der Fixkosten	62.600

Variable Kosten	
Massivholz pro Stück	€ 30
(CNC) Zuschnitte bzw. Fräsungen pro Stück	€ 5
Filz pro Stück	€ 15
Variable Kosten pro Stück	50

Kapitalbedarf ?

Gesamtkosten p.a ?

Verkaufspreis EUR 95?

Brutto-Netto Rechner für

MitarbeiterInnen:

<http://onlinerechner.haude.at/bmf/brutto-netto-rechner.html>

Kostenplanung → Kapitalbedarf



LANGFRISTIG: Investitionen	netto
1x Computer á € 1.500	€ 1.500
1x Website á € 3.000	€ 3.000
1x 2nd Hand Kreissäge & Bandsäge + Absaugung	€ 5.500
Werkzeuge f. Werkstatt	€ 4.000
Büroeinrichtung	€ 1.000
Summe der Investitionskosten	15.000

LAUFEND: Fixkosten	
1. MitarbeiterIn Vollzeit Werkstatt € 1.400 netto *	€ 32.000
2 x geringfügige MitarbeiterInnen: Marketing & Verwaltung € 400 netto	€ 9.600
Miete Werkstatt/Büro á € 1.200 pro Monat	€ 14.400
Versicherung Werkstatt €1000 p.a.	€ 1.000
Internet/Telefon / Kommunikation € 100 / Monat	€ 1.200
kleines Marketingbudget (€ 200 / Monat)	€ 2.400
Sonstige Kosten (Büromaterial, Webhosting, Fahrtspesen, Fachliteratur etc.)	€ 2.000
Summe der Fixkosten	62.600

Variable Kosten	
Massivholz pro Stück	€ 30
(CNC) Zuschnitte bzw. Fräsungen pro Stück	€ 5
Filz pro Stück	€ 15
Variable Kosten pro Stück	50

**Kapital-
bedarf
€ 77.600**

*Brutto-Netto Rechner für
MitarbeiterInnen:*

<http://onlinerechner.haude.at/bmf/brutto-netto-rechner.html>

Beispielrechnung

Kostenplanung → Kostendeckende Preise



LANGFRISTIG: Investitionen	netto
1x Computer á € 1.500	€ 1.500
1x Website á € 3.000	€ 3.000
1x 2nd Hand Kreissäge & Bandsäge + Absaugung	€ 5.500
Werkzeuge f. Werkstatt	€ 4.000
Büroeinrichtung	€ 1.000
Summe der Investitionskosten	15.000

LAUFEND: Fixkosten	
1. MitarbeiterIn Vollzeit Werkstatt € 1.400 netto *	€ 32.000
2 x geringfügige MitarbeiterInnen: Marketing & Verwaltung € 400 netto	€ 9.600
Miete Werkstatt/Büro á € 1.200 pro Monat	€ 14.400
Versicherung Werkstatt €1000 p.a.	€ 1.000
Internet/Telefon / Kommunikation € 100 / Monat	€ 1.200
Marketingbudget (€ 200 / Monat)	€ 2.400
Sonstige Kosten (Büromaterial, Webhosting, Fahrtspesen, Fachliteratur etc.)	€ 2.000
Summe der Fixkosten	62.600

Variable Kosten	
Massivholz pro Stück	€ 30
(CNC) Zuschnitte bzw. Fräsungen pro Stück	€ 5
Filz pro Stück	€ 15
Variable Kosten pro Stück	50

Return on Investment = Afa
 1/3 Afa € 5.000
 + Fixkosten Jahr 1 € 62.600
ZU DECKENDE KOSTEN € 67.600

(Ziel)Preis pro Stück € 95
 -- variable Stückkosten - € 50
 = Deckungsbeitrag € 45

Was ist der Deckungsbeitrag?

Der Deckungsbeitrag

- errechnet sich durch die Differenz zwischen Nettoerlös (Umsatz) und den variablen Kosten
- **ist der Betrag der zur Deckung der Fixkosten übrig bleibt**

Umsatz
- **variable Kosten**
= **Deckungsbeitrag**

Summe der Deckungsbeiträge
- **Fixkosten**
= **Gewinn oder Verlust**

Was ist unser ZIELUMSATZ um alle Kosten zu decken?



Umsatz
- **variable Kosten**
= **Deckungsbeitrag**

(Ziel)Preis pro Stück	€ 95
-- <u>variable Stückkosten</u>	- € 50
= Deckungsbeitrag	€ 45

Summe der
Deckungsbeiträge
- **Fixkosten**
= **Gewinn oder Verlust**

Absatzmenge * € 45 = Summe der
Deckungsbeiträge

- Zu deckende Kosten € 67.600

= Gewinn / Verlust

Was ist unser ZIELUMSATZ um alle Kosten zu decken?



Umsatz

- **variable Kosten**

= **Deckungsbeitrag**

(Ziel)Preis pro Stück € 95

-- variable Stückkosten - € 50

= Deckungsbeitrag € 45

Wie kommt man auf die (mind.) Absatzmenge?

Summe der
Deckungsbeiträge

- **Fixkosten**

= **Gewinn oder Verlust**

Absatzmenge * € 45 = Summe der
Deckungsbeiträge

- Zu deckende Kosten € 67.600

= Gewinn / Verlust

Was ist unser ZIELUMSATZ um alle Kosten zu decken?



Umsatz

- **variable Kosten**

= **Deckungsbeitrag**

(Ziel)Preis pro Stück € 95

-- variable Stückkosten - € 50

= Deckungsbeitrag € 45

→ Zu deckende Kosten / DB pro Stück € 45

€ 67.600 / € 45 = 1.502,2 Hocker

Summe der Deckungsbeiträge

- **Fixkosten**

= **Gewinn oder Verlust**

1.503 Stück * € 45 = € 67.635

- Zu deckende Kosten € 67.600

Betriebsergebnis = +35 EUR,-

Ab 1.503 verkauften Hocker **p.a.** macht das Unternehmen Gewinne (Gewinnzone / Break Even Point)

Betriebsergebnisrechnung

Alle variablen Kosten werden direkt auf den Kostenträger (Produkt/DL) zugerechnet. Die Differenz nennt man Deckungsbeitrag

Nettoerlöse
- variable Kosten

= Deckungsbeitrag

Die Summe aller Deckungsbeiträge sollte die Fixkosten decken. Nur dann wirtschaftet das Unternehmen positiv

**Summe aller
Deckungsbeiträge**
- **Fixkosten**

= +/- Betriebsergebnis



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

