

Kalkulation leicht gemacht

von Bettina Ewald

Buchbeschreibung:

Dieser kleine Ratgeber zeigt in 6 Schritten auf, wie Sie von einem geschätzten oder gefühlten Honorarsatz zu einem gut kalkulierten Tages- und Stundensatz für Ihre Arbeit kommen und somit den Wert Ihrer Tätigkeit deutlich besser erkennen und verkaufen.

Über den Autor:

Bettina Ewald ist Business Coach und hat in über 40 Jahren Berufstätigkeit viele Unternehmen auf ihrem Weg zum Erfolg begleitet. Oft sind es die kleinen Dinge, die Unsicherheiten, das fehlende Selbstverständnis, dass junge Unternehmer*Innen in den ersten Jahren ihrer Geschäftstätigkeit scheitern lassen. Dies muss nicht sein.

Kalkulation leicht gemacht

Stundensatz für Freiberufler sicher
kalkulieren

von Bettina Ewald

1. Auflage, 2022

© 2022 Alle Rechte vorbehalten.

Papyrus Testverlag, Berlin

1234-5678-901

Einleitung

Ein Großteil der Freiberufler und Solo-Selbständigen verkaufen sich Tag für Tag unter ihrem Wert. Aber es kommt noch schlimmer. Ihr Stunden- oder Tagessatz ist so niedrig, dass die Einnahmen die Ausgaben niemals decken werden und keine Chance besteht, soviel Rücklagen zu bilden, dass auftragsarme Zeiten oder Zeiten, in denen man krank ist, dringend Urlaub benötigt, finanziell abgedeckt sind. Von Altersvorsorge ganz zu schweigen.

Wie kurz das gedacht ist, zeigt sich leider immer erst, wenn das Kind in den Brunnen gefallen ist.

Darauf angesprochen, höre ich immer wieder Sätze wie: „das zahlt mir kein Kunde!“ „Die haben auch nur bestimmte Budgets.“ Dann frage ich mich: „Will der Klient mit seinem Business ein angemessenes Gehalt erzielen oder will er sich auf Hilfsarbeiter-niveau bewegen?“

Falls Unwissenheit der Grund sein sollte, gibt dieses kleine E-Book eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie auch Sie zu einem vernünftigen Stundensatz kommen, der Ihnen ein besseres Leben ermöglicht. Viel Spaß beim Lesen und Mitrechnen!

Regel Nr. 1:

Ihre Einnahmen müssen höher sein als Ihre Ausgaben und Ihr Gehalt darf nicht unter dem Durchschnittsgehalt eines Angestellten liegen!

So selbstverständlich dieser Satz klingt, so selbstverständlich wird er von einem Großteil der Freiberufler und Solo-Selbständigen vernachlässigt. Dadurch erzielen sie regelmäßig ein negatives Einkommen. Nicht immer fällt das sofort auf, das viele Kosten, die bei der Ermittlung des Stundensatzes berücksichtigt werden müssen, einfach übersehen werden. Langfristig sorgt ein niedriger Stundensatz zwar für Aufträge jedoch nicht dafür, dass das Geld für Butter und Brot reicht.

Fangen wir also an, uns dem wahren Wert Ihrer Arbeit zu nähern.

Die erste Richtgröße, die wir betrachten wollen, ist das Durchschnittsgehalt eines Angestellten. Jetzt werden Sie sagen: „Hallo, ich bin selbstständig!“ – ja, genau deshalb sollten Sie nicht weniger verdienen als ein Angestellter. Und was verdient ein Angestellter so im Durchschnitt? Dazu schauen wir

uns die Statistiken auf DESTATIS an und stellen fest: Ein vollzeitbeschäftigter Arbeitnehmer hat 2021 im Durchschnitt **4.888 EUR** brutto pro Monat verdient.

Leider reicht es nicht aus, das durchschnittliche Monatsgehalt eines Angestellten durch die Anzahl der monatlich üblichen Arbeitsstunden zu dividieren, um Ihren eigenen Stundensatz zu ermitteln. Es gibt noch eine ganze Reihe weiterer Kosten, die berücksichtigt werden müssen.

Regel Nr. 2:

Sorgen Sie für Sicherheit, indem Sie die Kosten für die Sozialversicherungen berücksichtigen!

Im neuen Jahr (2023) steigen die Kosten für die Sozialversicherung auf rund 20,6 Prozent. Hier müssen Sie bitte Ihre persönlichen Beitragssätze berücksichtigen. Darin enthalten sind die Krankenversicherung und die Pflegeversicherung. Wer gerade erst gegründet hat, kann zusätzlich eine Aufnahme in die Arbeitslosenversicherung beantragen (dies nur in den ersten drei Monaten). Der

monatliche Beitrag liegt hier im ersten Jahr der Gründung ab Januar 2023 bei 42,77 EUR. Wer bereits rentenversichert war, sollte zumindest auch am Anfang seiner selbständigen Tätigkeit an die Altersvorsorge denken und entweder die freiwillige Rentenversicherung beantragen oder eine entsprechende private Versicherung abschließen. Damit bitte nicht zu lange warten, sonst kann es teuer werden. Der gesetzliche Beitrag liegt für 2022 bei 83,70 EUR Mindestbeitrag monatlich.

Rechnen wir nun alles zusammen, dann ergibt sich folgendes Monatseinkommen, das Sie als Grundlage für die weiteren Berechnungen nutzen können: 4.888 EUR zzgl. 1.133,40 EUR (alle SV-Beiträge) = **6.021,40 EUR** (wobei wir in diesem Beispiel keine Beitragsbemessungsgrenzen berücksichtigen).

Regel Nr. 3:

Sie können nicht 365 Tage im Jahr arbeiten!

Mit dieser Regel erzähle ich Ihnen nichts Neues. Allerdings gibt es viele Freiberufler und Solo-Selbständige, die das Wochenende im Büro verbringen, um Liegengebliebenes in Ruhe abzuarbeiten. Es

heißt je im Volksmund nicht umsonst „selbst und ständig!“. In der freien Wirtschaft gehen wir von 21 Arbeitstagen pro Monat aus. Tatsächlich sind es deutlich weniger. Wenn Sie alle Wochenenden (104 Tage), Feiertage (9-16), Urlaub (25 – 30) , mögliche Krankheitstage (5 – 10) usw. abziehen bleiben im Schnitt pro Monat 17 Tage = 204 Arbeitstage pro Jahr übrig. Auch wenn Sie keinen Urlaub nehmen, sollten Sie diese Zeiten trotzdem bei der Kalkulation Ihres Stundensatzes berücksichtigen.

Rechnen wir einmal:

Kosten Tagessatz: 6.021€: 17 Arbeitstage = **354,17 €**

Kosten Stundensatz: 354,17 € : 8 Stunden = **44,27 €**

Wenn wir nun gar nicht weiterrechnen wollen, müssen wir zumindest noch die gesetzliche Mehrwertsteuer berücksichtigen, denn diese nehmen wirt-reuhänderisch für den Staat ein und geben sie im Monat darauf an den Staat wieder ab.

Regel Nr. 4:

Niemals ohne Geschäftsausstattung und Grundkosten rechnen!

Als nächsten wichtigen Punkt nehmen wir uns die Kosten vor. In einem Angestelltenverhältnis würden diese vom Arbeitgeber übernommen. Als Freiberufler oder Solo-Selbständiger müssen Sie diese Kosten selbst aufbringen und daher sind diese in der Kalkulation zu berücksichtigen.

Zu diesen Kosten zählen wir Miete, Heizung, Strom, Büromaterial, Telefonkosten, Kosten für Weiterbildung, Versicherungen, Beratung und viele andere mehr. Allein durch die gestiegenen Energiekosten kommen schnell 1.400 bis 1.600 € zusammen (je nach Ortslage auch mehr). Für den Rechenweg wollen wir von 1.500 € ausgehen. Für Ihre persönliche Rechnung können die Zahlen natürlich abweichen.

Diese Gesamtkosten addieren wir nun zum ermittelten Gehalt und kommen somit auf **7.521 EUR**.

Rechnen wir weiter:

Kosten Tagessatz: $7.521\text{€} : 17 \text{ Arbeitstage} = 442,41\text{€}$

Kosten Stundensatz: $442,41 \text{ €} : 8 \text{ Stunden} = 55,30 \text{ €}$

Auch in diesem Kostensatz ist noch nicht alles berücksichtigt. Bereits bei der Berechnung der Arbeitstage haben wir festgestellt, dass wir nicht 365 Tage im Jahr durcharbeiten können. Daher kamen wir auf einen Durchschnitt von 17 Tagen pro Monat.

Leider ist es unmöglich, 100 Prozent unserer Arbeitszeit als Honorar abzurechnen. So stellt unser Aufwand für Marketing, Vertrieb, Büroorganisation, Buchhaltung und viele andere Aufgaben, Zeiten dar, die wir nicht abrechnen können. Trotzdem dürfen wir diese bei der Kalkulation nicht außer Acht lassen. Dies führt uns zur nächsten Regel.

Regel Nr. 5:

Beachten Sie in der Kalkulation die „unproduktiven“ Zeiten!

Von den ermittelten 17 Arbeitstagen im Monat ist nicht jede Stunde eine „produktive Stunde“, die Sie an Ihre Kunden verrechnen (fakturieren) können. Alle Stunden, die Sie für administrative Aufgaben und Vertriebsleistungen einsetzen, sind „unproduktive Stunden“.

Um die Kalkulation weiterzuführen gehen wir in dieser Berechnung davon aus, dass zwei Drittel Ihrer verfügbaren Stunden produktiv sind (dieser Ansatz ist eher optimistisch, denn gerade am Anfang ihrer Tätigkeit, werden Sie viel mehr Zeit benötigen.) Zwei Drittel von 17 sind 11,3 Tage pro Monat. Dies wirkt sich für Ihre Kalkulation wie folgt aus:

Kosten Tagessatz: $7.521 \text{ €} : 11,3 = \mathbf{665,58 \text{ €}}$

Kosten Stundensatz: $665,58 \text{ €} : 8 = \mathbf{83,20 \text{ €}}$

Wenn wir unsere Kosten decken wollen, dann haben wir uns nun einem guten Kostensatz angenähert. Nun ist Sinn und Zweck jeder freiberuflichen und gewerblichen Tätigkeit die sogenannte „Gewinnerzielungsabsicht“. Dies im Übrigen auch ein wichtiger Begriff für die Finanzbehörden. Wenn nämlich nach den ersten Jahren keine Gewinnerzielungsabsicht erkennbar wird, wird Ihre Tätigkeit schnell als Liebhaberei eingestuft und Sie dürfen Steuerersparnisse an das Finanzamt zurücküberweisen. Eine üble Angelegenheit. Damit es gar nicht soweit kommt, rechnen wir jetzt auf unsere Tages- und Stundensätze noch einen Gewinnaufschlag.

Regel Nr. 6:

Kein Geschäft ohne Gewinn!

Den Gewinn Ihres Unternehmens sollten Sie generell in die Rücklagen fließen lassen. Es kann immer wieder passieren, dass ein Auftragsloch eintritt oder ein Kunde erst später zahlt, als vereinbart. Dann ist es wichtig, Rücklagen zu haben, aus denen die laufenden Kosten beglichen werden können. Das heißt, von jedem Auftrag konsequent gleich nach Zahlungseingang eine Umbuchung in die Rücklagen vornehmen. Was aber ist als Gewinn angemessen. Hier streiten sich die Geister. Aus meiner Erfahrung sollten Sie im Minimum mit 15 Prozent Gewinn rechnen, besser sind 30 Prozent. Dies ist auch eine Frage des Selbstverständnisses. Wer jetzt schon Zweifel hegt, ob er seinen Preis am Markt platzieren kann, rechnet dann mit 15 Prozent.

Diese 15 Prozent beziehen sich auf den Umsatz. Wir gehen hierzu einmal von unseren ermittelten Kostensätzen aus, um eine Berechnungsbasis zu haben und dividieren dazu den Tagessatz, wahlweise den Stundensatz durch 0,85.

Tagessatz: $665,58 \text{ €} : 0,85 = 783,04 \text{ €}$

Stundensatz: $83,20 \text{ €} : 0,85 = 97,88 \text{ €}$

Jetzt ist es geschafft. Ihre Kalkulation ermittelt einen **Tagessatz von 783,04 €** und einen **Stundensatz von 97,88 € netto**. Das bedeutet, im Angebot muss dann natürlich noch die gesetzliche Mehrwertsteuer (derzeit 19 %) zzgl. ausgewiesen werden.