

Inhalt

| | | |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| 1 | Stundensatzkalkulation für EPU im Dienstleistungssektor in der Gründungsphase – Teil 4 (Anwendungsbeispiel)..... | 1 |
| 1.1 | Planung der Kosten | 1 |
| 1.1.1 | Planung der variablen Kosten..... | 1 |
| 1.1.2 | Planung der Vermögensgegenstände, und Berechnung der Abschreibung und kalkulatorischen Zinsen | 2 |
| 1.1.3 | Planung des kalkulatorischen Unternehmerlohnes | 3 |
| 1.1.4 | Planung der sonstigen Fixkosten..... | 3 |
| 1.2 | Planung der verrechenbaren Stunden | 4 |
| 1.3 | Ermittlung des Stundensatzes | 6 |
| 1.4 | Break-Even-Analyse..... | 6 |
| 1.5 | Zusammenfassung..... | 7 |

Artikel:

1 Stundensatzkalkulation für EPU im Dienstleistungssektor in der Gründungsphase – Teil 4 (Anwendungsbeispiel)

Im letzten Teil dieser Artikelreihe soll die Vorgehensweise bei der Stundensatzkalkulation am Beispiel einer Unternehmensgründerin, welche sich als Physiotherapeutin selbständig machen möchte, dargestellt werden. Hierbei interessiert die Unternehmerin insbesondere die Höhe der Kosten, die Höhe des Stundensatzes und die Mindestanzahl an zu verrechnenden Stunden, um die Kosten zu decken.

1.1 Planung der Kosten

Bei der Planung der Kosten wird eine vierteilige Vorgehensweise gewählt. Zunächst werden die variablen Kosten, anschließend die Kosten iZm dem betriebsnotwendigen Vermögen, die Kosten des kalkulatorischen Unternehmerlohns und anschließend die sonstigen Fixkosten geplant.

Bei der Planung der Kosten ist auf eine Besonderheit dieser Berufsgruppe zu achten. Die Umsätze der Physiotherapeuten sind gem. § 6 Abs. 1 Z 19 UStG 1994 unecht umsatzsteuerbefreit. Das bedeutet, dass diese keine Umsatzsteuer in Rechnung stellen und keinen Vorsteuerabzug (§ 12 Abs. 3 UStG 1994) geltend machen dürfen. Bei den Planwerten handelt es sich somit um Bruttowerte.

1.1.1 Planung der variablen Kosten

Die variablen Kosten sind bei der Unternehmerin von geringer Bedeutung. Hierbei handelt es sich um Verbrauchsmaterial, wie etwa Papier für die Therapieliege, Massageöl und Desinfektionsmittel. Um

diese Kosten zu berücksichtigen, werden € 2 je Stunde als variable Kosten angesetzt. Diese wurden mittels einer überschlagsmäßigen Kalkulation ermittelt.

1.1.2 Planung der Vermögensgegenstände, und Berechnung der Abschreibung und kalkulatorischen Zinsen

Die für das Unternehmen benötigten Vermögensgegenstände und deren geplante Anschaffungskosten werden von der Unternehmerin aufgelistet. Anschließend ist von der Unternehmerin zu schätzen, wie lange die Vermögensgegenstände genutzt werden. Kann die Nutzungsdauer von der Unternehmerin nicht bestimmt werden, da beispielsweise Erfahrungswerte fehlen, kann auf die Herstellerangaben zurückgegriffen oder eine Schätzung vorgenommen werden. Bei der Schätzung der Nutzungsdauer ist darauf zu achten, dass – soweit möglich – von einer Nutzungsdauer ausgegangen wird, in welcher die Vermögensgegenstände tatsächlich im Unternehmen verwendet werden. Diese muss nicht mit steuerrechtlichen Nutzungsdauern übereinstimmen.

| Betriebsnotwendige Vermögensgegenstände | | | | |
|------------------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|----------------------------|----------------|
| Position | Bezeichnung | Geschätzte | | |
| | | Anschaffungs- kosten in EUR | Nutzungsdauer in Jahren | Abschreibung |
| 1 | Homepage | 1.500 € | 5 | 300 € |
| 2 | Notebook, Drucker, Registrierkassa | 800 € | 4 | 200 € |
| 3 | Schreibtisch, Schreibtischsessel | 400 € | 10 | 40 € |
| 4 | Aktenschrank | 300 € | 10 | 30 € |
| 5 | Firmenstempel | 50 € | 4 | 13 € |
| 6 | Therapieliege (elektrisch) | 2.000 € | 5 | 400 € |
| 7 | Therapiematten | 400 € | 5 | 80 € |
| 8 | Kinderspielsachen | 200 € | 2 | 100 € |
| | Summe | 5.650 € | | 1.163 € |

| Kalkulatorische Zinskosten | |
|-----------------------------------|-------|
| Zinssatz | 5% |
| Kalkulatorische Zinsen | 141 € |

Abbildung 1: Auflistung der Vermögensgegenstände, deren geschätzte Nutzungsdauern und die Berechnung der kalkulatorischen Abschreibungen und Zinsen [Werte auf volle Zahlen gerundet]

Die in der Abbildung dargestellten Vermögensgegenstände wurden gemeinsam mit der Unternehmerin erfasst. Hierbei liefert die Unternehmerin Informationen zu den branchenspezifischen Vermögensgegenständen (zB Therapiematten) sowie deren Anschaffungskosten und geplanten Nutzungsdauern. Weiters sind jene Vermögensgegenstände zu ergänzen, welche noch nicht berücksichtigt wurden (zB Registrierkassa).

Es ist zu beachten, dass durch die Anschaffung der Vermögensgegenstände Kapital im Unternehmen gebunden ist und somit anderweitig nicht zur Verfügung steht. Die Vermögensgegenstände werden von der Unternehmerin eigenfinanziert. Die entgangenen Zinsen für eine alternative, hinsichtlich des Risikos vergleichbare Veranlagung des gebundenen Kapitals werden in Form der kalkulatorischen Eigenkapitalzinsen berücksichtigt. In diesem Fall wird ein Zinssatz von 5% auf das durchschnittlich

gebundene Kapital gerechnet. Die kalkulatorischen Zinsen ergeben € 141 ($\text{€ } 5.650 / 2 * 5\%$) und werden gemeinsam mit der Abschreibung zu den sonstigen Fixkosten hinzuaddiert.

1.1.3 Planung des kalkulatorischen Unternehmerlohns

Der kalkulatorische Unternehmerlohn stellt Kosten in Form eines entgangenen Entgelts für die eigene Arbeitsleistung bei einer alternativen Beschäftigung dar. Diese Kosten müssen mit dem Unternehmen verdient werden. Können diese Kosten mit der unternehmerischen Tätigkeit nicht verdient werden, würde die alternative Beschäftigung (zB ein Dienstverhältnis) aus kostenrechnerischer Sicht vorteilhafter sein.

Für die Ermittlung des kalkulatorischen Unternehmerlohns ist von der Unternehmerin einzuschätzen, welchen Bezug sie bei einer vergleichbaren Tätigkeit in einem Dienstverhältnis erzielen könnte. In diesem Fall wird ein monatlicher Nettobezug von € 1.500 angenommen.

| Planung des kalk. Unternehmerlohns | |
|--------------------------------------------------------|-----------------|
| Bruttobezug | 32.500 € |
| - Sozialversicherung (~ 27%) | 8.775 € |
| Bemessungsgrundlage vor GFB | 23.725 € |
| - Grundfreibetrag (GFB; 13%) | 3.084 € |
| Bemessungsgrundlage (vereinfacht) | 20.641 € |
| Einkommensteuer lt. Tarif | 2.674 € |
| Nettobezug je Jahr | 21.051 € |
| <i>(entspricht bei 14maliger Auszahlung monatlich)</i> | <i>1.504 €</i> |

Abbildung 2: Berechnung des kalkulatorischen Unternehmerlohns [Werte auf volle Zahlen gerundet]

Für den Ansatz des kalkulatorischen Unternehmerlohns wird eine einfache Berechnung durchgeführt. Abbildung 2 zeigt ein vereinfachtes Rechenschema zur Ermittlung des kalkulatorischen Unternehmerlohns. Hierbei ergibt sich ein Bezug vor Ertragsteuer und Sozialversicherung von € 32.500, welcher als kalkulatorischer Unternehmerlohn für die Kalkulation herangezogen wird.

1.1.4 Planung der sonstigen Fixkosten

Im letzten Schritt werden die sonstigen jährlichen Fixkosten geplant. Hierbei listet die Unternehmerin jene Positionen auf, von denen sie ausgeht, dass diese in der Periode anfallen werden. Hierbei kann es durchaus vorkommen, dass die betragsmäßige Höhe recherchiert werden muss. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn die Unternehmerin eine Geschäftsfläche mieten möchte und noch keine Informationen zur Miethöhe eingeholt hat. Zum Ansatz der Mietkosten dienen die Mieten von ähnlichen Mietobjekten in vergleichbarer Größe und Lage.

Planung der Fixkosten je Jahr

| Position | Bezeichnung | Kosten je Jahr in EUR |
|------------------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------|
| <i>Abschreibung und kalkulatorische Zinsen</i> | | |
| 1 | Abschreibung | 1.163 € |
| 2 | Kalkulatorische Zinsen | 141 € |
| <i>Kalkulatorischer Unternehmerlohn</i> | | |
| 3 | Kalkulatorischer Unternehmerlohn | 32.500 € |
| <i>Sonstige Fixkosten</i> | | |
| 4 | Geringwertige Wirtschaftsgüter | 100 € |
| 5 | Transportkosten, Porto | 100 € |
| 6 | Strom | 480 € |
| 7 | Heizung | 600 € |
| 8 | Miete und Betriebskosten | 6.000 € |
| 9 | Telefon | 180 € |
| 10 | Internet | 360 € |
| 11 | Domain/Webhosting | 50 € |
| 12 | Werbung (Visitenkarten, Flyer etc.) | 1.000 € |
| 13 | Büromaterial | 300 € |
| 14 | Aus- und Weiterbildung/Fachliteratur | 800 € |
| 15 | KFZ-Kosten (KM-Gelder) | 840 € |
| 16 | Steuerberatung | 1.500 € |
| 17 | Rechtsberatung | 500 € |
| 18 | Sonstige Kosten | 1.200 € |
| <i>Finanzierungskosten</i> | | |
| 19 | Bankspesen | 200 € |
| | Summe | 48.014 € |

Abbildung 3: Planung der sonstigen Kosten je Jahr [Werte auf volle Zahlen gerundet]

Der Abbildung können die geplanten Fixkosten entnommen werden. Hierbei ist zu beachten, dass es sich um Bruttowerte (inkl. etwaiger Vorsteuerbeträge) handelt.

Für die Praxis hat sich die Position ‚Sonstige Kosten‘ bewährt und dient für Positionen, welche aufgrund der geringen Höhe nicht separat geplant wurden oder auf welche während der Planung nicht Bedacht genommen wurde. Für diese Position werden monatlich € 100 bzw. € 1.200 je Jahr geplant.

Bei der Berücksichtigung der Sozialversicherungsbeiträge an die Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft tritt das Problem auf, dass die Höhe (inkl. einer etwaigen Nachzahlung) erst feststeht, wenn der endgültige Gewinn der Unternehmerin ermittelt wurde. In diesem Fall wird zumindest ein Teil der Sozialversicherungsbeiträge bedacht, indem diese im kalkulatorischen Unternehmerlohn berücksichtigt wurden (S. Abbildung 2). Alternativ könnten auf Basis eines durchschnittlichen Jahresgewinns die Kosten für die Sozialversicherung berechnet und in der Kalkulation angesetzt werden.

Insgesamt wurden Fixkosten in Höhe von € 48.014 ermittelt. Im nächsten Schritt werden die verrechenbaren Stunden geplant.

1.2 Planung der verrechenbaren Stunden

Die Herausforderung bei der Stundenplanung besteht in der Abschätzung, wie viele Stunden der gesamten Arbeitszeit tatsächlich verkauft werden können.

Planung der verrechenbaren Stunden

| | | |
|---------------------------------------|-----|--------------|
| Gesamtjahreswochen | | 52 |
| - Urlaub | | 4 |
| - Feiertage | | 2 |
| - Krankenstand | | 1 |
| - Sonstiges (Fortbildung) | | 1 |
| Arbeitszeit in Wochen | | 44 |
| - Nicht verrechenbare Zeiten (in %) | 45% | 20 |
| Verrechenbare Leistungswochen | | 24 |
| * Wochenarbeitszeit in Stunden | | 45 |
| Verrechenbare Leistungsstunden | | 1.089 |

Abbildung 4: Planung der verrechenbaren Stunden [Werte auf volle Zahlen gerundet]

Wie der Abbildung 4 entnommen werden kann, wird von der Unternehmerin ein Urlaub von vier Wochen geplant. Die gesetzlichen anerkannten Feiertage belaufen sich in Österreich auf etwa zwei Wochen und werden mit diesem Wert berücksichtigt. Die Information zum Krankenstand muss von der Unternehmerin geschätzt werden. Als Basis könnten hierbei die Krankenstände der vergangenen Jahre herangezogen werden. Wurde bisher kein Krankenstand in Anspruch genommen, sollte dennoch zumindest eine Woche einkalkuliert werden. Die Position ‚Sonstiges‘ ist individuell von dem/der jeweiligen Unternehmer/in abhängig und muss geschätzt werden. Hierbei wird von der Unternehmerin von einer Woche für Fortbildungen ausgegangen. Sollte keine Schätzung abgegeben werden können, sollten dennoch ein bis zwei Wochen (je nach Branche, zB Weiterbildungen und sonstige Ereignisse) berücksichtigt werden.

Nach Abzug der Nicht-Arbeitszeit verbleiben 44 Wochen als Arbeitszeit. Von dieser müssen die nicht (direkt) verrechenbaren Zeiten, wie zB für Verwaltungstätigkeiten, abgezogen werden. Hierbei wurde von der Unternehmerin geschätzt, dass bei einer angenommenen Öffnungszeit von acht Stunden in etwa vier bis fünf Kundinnen und Kunden behandelt werden können. Je Kunde wird, unter Berücksichtigung einer entsprechenden Vor- und Nachbereitungszeit, mit ca. einer (verrechenbaren) Stunde kalkuliert. Im Durchschnitt werden somit 4,5 verrechenbaren Stunden angenommen. Bei einer täglichen Arbeitszeit von 8 Stunden ergibt sich somit eine verrechenbare Zeit von 56,25% (4,5 Stunden / 8 Stunden) je Tag. Der Anteil der nicht verrechenbaren Zeit an der Tagesarbeitszeit beträgt somit 43,75% (100% - 56,25%). Als nicht verrechenbare Zeit werden somit gerundet 45% berücksichtigt. Nach Abzug der 20 nicht verrechenbaren Wochen von der geplanten Gesamtarbeitszeit von 44 Wochen verbleiben 24 verrechenbare Wochen.

Zur Berechnung eines Stundensatzes müssen die verrechenbaren Wochen in Stunden umgerechnet werden. Hierbei ist von der Unternehmerin zu schätzen, wie viele Wochenstunden gearbeitet werden. In diesem Fall wird von einer durchschnittlichen wöchentlichen Arbeitszeit von 45 Stunden ausgegangen. Ein höherer Ansatz wäre zwar denkbar, jedoch sollten auch entsprechende Zeitpolster und Zeiten zur Erholung einkalkuliert werden. Nach Multiplikation der verrechenbaren Wochen mit der durchschnittlichen wöchentlichen Arbeitszeit ergeben sich geplante verrechenbare Stunden von 1.089 (24 Wochen * 45 Stunden). Diese werden in weiterer Folge zur Ermittlung des Stundensatzes herangezogen.

1.3 Ermittlung des Stundensatzes

Mit den geplanten Kosten sowie den geplanten verrechenbaren Stunden kann ein Stundensatz berechnet werden. Zunächst werden die Selbstkosten je Stunde berechnet.

| Kalkulation des Stundensatzes | | |
|-------------------------------|----------|-------------|
| Variable Kosten je Stunde | | 2 € |
| Fixkosten | 48.014 € | |
| Verrechenbare Zeit | 1.089 | |
| Fixkosten je Stunde | | 44 € |
| Zwischensumme | | 46 € |
| + Gewinn | 10% | 5 € |
| Nettoverkaufspreis | | 51 € |
| + Umsatzsteuer | - | - |
| Bruttoverkaufspreis | | 51 € |

Abbildung 5: Kalkulation des Stundensatzes [Werte auf volle Zahlen gerundet]

Die Selbstkosten je Stunde betragen € 46 und stellen die langfristige Preisuntergrenze dar. Unter diesem Stundensatz sollte die Leistung nicht mehr angeboten werden. Auf die Selbstkosten wird der Gewinn aufgeschlagen. In diesem Fall wurde ein Gewinnaufschlag von 10% berücksichtigt.

Die Kalkulation ergibt einen Verkaufspreis von € 51 je Stunde. Dieser Wert wird mit den branchenüblichen Stundensätzen am Markt verglichen. Die Recherche der Unternehmensgründerin ergab, dass die Stunde zwischen € 70 und € 80 angeboten wird. Wenn der ermittelte Verkaufspreis je Stunde weit unter den marktüblichen Stundensätzen liegt, sollten die geplanten Kosten sowie die geplanten verrechenbaren Stunden auf Plausibilität durchgesehen werden. Es könnte beispielsweise der Fall sein, dass die Planung zu optimistisch erfolgte. Im konkreten Fall ist es empfehlenswert, die Leistung zu einem marktkonformen Stundensatz anzubieten und die Differenz als Gewinn zu vereinnahmen.

Eine weitere Fragestellung der Unternehmerin betrifft die Frage nach der Anzahl der Stunden, die verrechnet werden müssen, um keinen Verlust zu erzielen. Dazu wird eine Break-Even-Analyse durchgeführt.

1.4 Break-Even-Analyse

Für die Durchführung der Break-Even-Analyse müssen die drei Parameter Verkaufspreis je Stunde, variable Kosten je Stunde und Fixkosten bekannt sein. Die variablen Kosten je Stunde und Fixkosten wurden bereits geplant und werden für die Berechnung herangezogen. Der Verkaufspreis wird mit € 75 je Stunde angenommen. Dies entspricht dem Mittelwert der marktüblichen Stundensätze $[(€ 80 + € 70)/2]$. Aus diesen Parametern wird die vierte Größe, die **Break-Even-Menge**, berechnet. In diesem Fall wird eine Break-Even-Menge von 658 Stunden ermittelt. Das bedeutet, dass ab der 658.sten verrechneten Stunde ein Gewinn erzielt wird.

Break-Even-Menge

| | | | | |
|-------------------------------------------------|----------|----------------------|------------------|----------|
| Stundenpreis | 75 € | <input type="text"/> | Geplante Werte | 75 € |
| Variable Kosten je Stunde | 2 € | <input type="text"/> | | 2 € |
| Fixkosten | 48.014 € | <input type="text"/> | | 48.014 € |
| Deckungsbeitrag | 73 € | | Gepl. verr. Std. | 1.089 h |
| Break-Even-Menge | 658 h | | | |
| Break-Even-Umsatz | 49.329 € | | | |
| Differenz zu geplanten verrechenbaren Stunden: | | | | 431 h |
| Gewinn bei Verrechnung der gepl. verr. Stunden: | | | | 31.483 € |

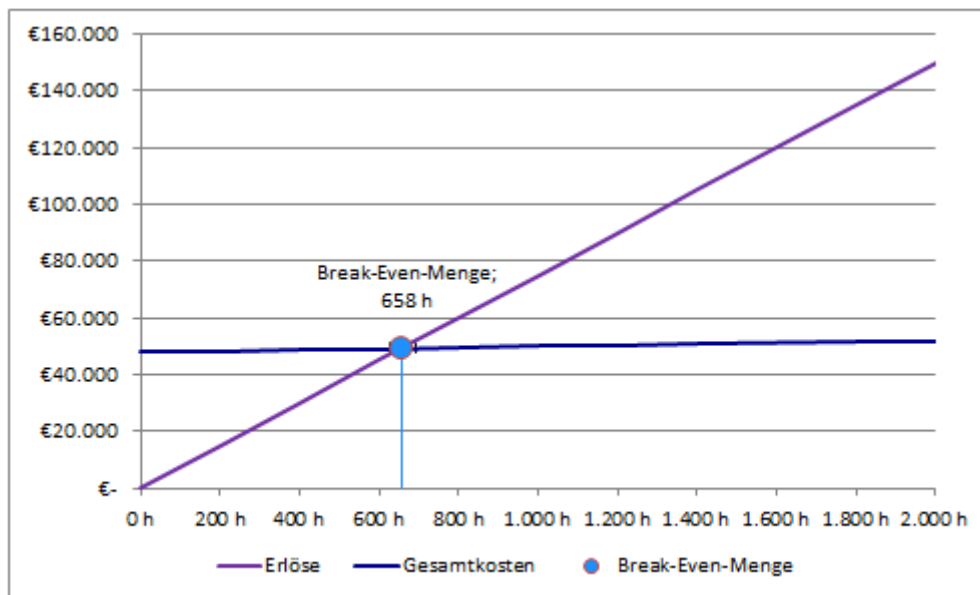


Abbildung 6: Break-Even-Analyse [Werte auf volle Zahlen gerundet]

Weiters zeigt die Abbildung, dass eine Differenz zwischen den geplanten verrechenbaren Stunden und der Break-Even-Menge von 431 Stunden besteht. Das bedeutet, dass die geplanten verrechneten Stunden um 431 Stunden bzw. knapp 40% unterschritten werden können, bevor ein Verlust erzielt wird. Ein weiterer interessanter Wert ist der **Break-Even-Umsatz**. Da die Unternehmerin ihre Einnahmen und Ausgaben laufend aufzeichnen wird, erhält sie die Information, dass ab einem Umsatz von € 49.329 ein Gewinn erzielt wird. Ferner kann eine **Sensitivitätsanalyse** durchgeführt werden, indem Veränderungen der Parameter auf die Break-Even-Menge simuliert werden.

1.5 Zusammenfassung

Das Anwendungsbeispiel zeigt, wie ein Stundensatz für ein Dienstleistungsunternehmen in der Gründungsphase praktikabel ermittelt werden kann, welche Informationen entscheidungsrelevant sein können und welche weiteren Analysen durchführbar sind. Bei der Vorgehensweise wurden methodische und weitere Vereinfachungen getroffen, um eine möglichst einfache und praktische Anwendung zu gewährleisten.

Die Planung erfolgt bestenfalls gemeinsam mit einem/einer Berater/in, welcher sein betriebswirtschaftliches Knowhow einbringen kann. Hierbei ist auf eine offene Kommunikation zu achten. Es sollen möglichst viele Aspekte bedacht und mit realistischen Zahlen untermauert werden. Im besten Fall

stellt der/die Unternehmer/in bereits im Vorfeld Überlegungen und Recherchen an. Diese betreffen beispielsweise die Kosten für ein Mietobjekt.

Der ermittelte Stundensatz stellt eine Basis für unternehmerische Entscheidungen dar und wird mit den marktüblichen Stundensätzen verglichen. Der/Die Unternehmer/in wird hinsichtlich der Zahlen sensibilisiert und hat vor Aufnahme der unternehmerischen Tätigkeit die Möglichkeit, im Bedarfsfall bestimmte Parameter zu optimieren. Dazu kann der/die Unternehmer/in an vielen Stellschrauben ansetzen. Diese liegen beispielsweise in der Optimierung der Fixkosten, der geplanten verrechenbaren Stunden, der geplanten Wochenarbeitszeit oder der Reduktion der variablen Kosten.

Für den weiteren Geschäftsverlauf ist es essentiell, dass die Plandaten durch laufende Vergleiche mit den Ist-Daten verglichen werden, um bei Abweichungen Maßnahmen setzen zu können. Hierbei sollte im Zweifelsfalle betriebswirtschaftliche Beratung in Anspruch genommen werden.

Autor:

Copyright:
FH-Prof. Rudolf Grünbichler, MA, ist Professor und
Fachbereichskoordinator für Wirtschaftsrecht an
der FH CAMPUS 02 in Graz, Studienrichtung
Rechnungswesen & Controlling