



**RUCK®**  
FÜR FUSS UND PFLEGE

# PREISE RICHTIG KALKULIEREN

## WISSENSWERTES



### HINWEIS

Es handelt sich bei diesem Dokument um ein interaktives, ausfüllbares Formular.  
Durch Ausfüllen der als erforderlich markierten Felder werden weitere Werte in den Tabellen automatisch berechnet.  
Für die Richtigkeit der in den Formularfeldern hinterlegten Rechenfunktionen übernehmen wir keine Haftung.  
Zur Nutzung der Formularfunktion empfehlen wir die Verwendung des Adobe Acrobat Reader. Die aktuelle Version finden Sie unter nachfolgendem Link oder durch Abscannen des QR-Codes: <https://qr.de/AcrobatReader>

# PREISE RICHTIG KALKULIEREN

## WISSENSWERTES

Gerade jetzt, in einer unsicheren, durch die Corona-Pandemie geprägten Zeit, ist eine solide Preiskalkulation wichtiger denn je. Wenn Sie Ihre Preise kalkulieren, müssen Sie den optimalen Absatzpreis für ein Produkt oder eine Dienstleistung finden. Sie müssen sicher sein, dass Ihre Kunden Ihr Angebot zu dem verlangten Preis kaufen. Gleichzeitig müssen Sie vom Erlös Ihre Kosten decken und davon leben können. In diesem Dokument haben wir für Sie nochmal die wichtigsten Schritte und das grundsätzliche Vorgehen bei der Preiskalkulation zusammengefasst. Damit wollen wir Ihnen eine sinnvolle Hilfestellung für dieses wichtige Thema an die Hand geben.

### WELCHE GRUNDLEGENDEN FRAGEN MÜSSEN SIE SICH STELLEN?

#### Kostenorientierte Preiskalkulation

Die Bestimmung der Selbstkosten ist die Basis für Ihre Preisfindung. Alle Ausgaben, welche laufend auf Ihr Unternehmen zukommen, sind Fixkosten (z.B. Miete, Versicherungen). Hinzu kommen die variablen Kosten (z.B. Materialkosten). Allerdings genügt es nicht, kostendeckend zu arbeiten – Sie möchten von Ihrem Unternehmen ja leben. Ein Gewinnaufschlag ist deshalb existenziell notwendig. Nach Berechnung der fakturierfähigen Stunden (= tatsächliche Arbeitsstunden pro Jahr) lässt sich der sogenannte Stundenverrechnungssatz feststellen. Auf diesen wird dann die Gewinnmarge aufgeschlagen.

- Was muss Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung mindestens kosten?
- Wo können Sie Kosten einsparen, um sich dem Marktpreis zu nähern?

#### Kundenorientierte Preiskalkulation

Im ersten Schritt haben Sie berechnet, wie hoch Ihr kostenrelevanter Preis inklusive Gewinn sein könnte. Jetzt geht es darum, wieviel Ihr Kunde bereit ist zu bezahlen. Eine Faustregel lautet: Je höher der Nutzen, desto mehr bezahlt der Kunde. Natürlich wird Ihre Kundschaft auch die Preise der Konkurrenz im Nahbereich in Betracht ziehen. Wichtiger ist aber der erkennbare Nutzen oder die Alleinstellung Ihres Angebotes.

- Wie können Sie Ihre Leistung steigern, um den notwendigen Kostenpreis zu erzielen z.B. durch einen besonderen Service?
- Haben Sie die richtige Kundengruppe, um den Kostenpreis erzielen zu können?
- Welchen psychologischen Preis können Sie ansetzen?

#### Marktanalyse

Konkurrenzpreise unterbieten? Das ist keine gute Idee. Vertrauen Sie lieber auf die modernste Form der Preisgestaltung, das "Behavioral Pricing". Dies ist die Bündelung unterschiedlicher Faktoren zur verhaltensbezogenen Preisfindung. Denn nur wenige Kunden treffen ihre Entscheidung nach rein rationalen Gesichtspunkten. Neben dem tatsächlichen Preis eines Produkts oder einer Dienstleistung spielen auch Kontext, Umfeld und Situation und die damit verbundenen Gefühle und Gedanken eine Rolle. Als Orientierungshilfe mag die Konkurrenzanalyse dienlich sein – die Nutzendarstellung, die Einzigartigkeit und der emotionale Wert Ihrer Dienstleistung sind jedoch essenzieller.

- Wie hoch ist der Preis, den die Konkurrenz für ein vergleichbares Angebot verlangt (Marktpreis)?
- Welcher Konkurrent hat den höchsten Preis?
- Was unterscheidet Ihr Angebot vom Angebot des Konkurrenten (Preis-Leistungs-Verhältnis)?
- Können Sie Preisnachlässe geben (Rabatt, Skonto)? Unter welchen Bedingungen?

**Fazit: Bedienen Sie die Zielgruppe, welche zu Ihnen passt und die bereit ist Ihre zur Kostendeckung notwendigen Preise zu bezahlen.**

Quelle: [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)  
Übersicht: Finden Sie Ihren Preis

### BASIS FÜR JEDE PREISKALKULATION: DIE BERECHNUNG DES STUNDENVERRECHNUNGSSATZES

#### Step 1: Ermittlung der jährlichen Kosten im Unternehmen

Kosten im Unternehmen pro Jahr	Euro ohne USt.
Löhne, Gehälter, Sozialabgaben	
+ Mieten und Nebenkosten	
+ Büro- und Verwaltungskosten	
+ Vertrieb	
+ Marketing und Werbung	
+ Versicherungen	
+ Betriebliche Steuern	
+ Finanzierungskosten (Tilgung, Zinsen)	
+ Sonstige Ausgaben	
Gesamt	

# PREISE RICHTIG KALKULIEREN

## WISSENSWERTES

### Step 2: Berechnung der fakturierfähigen Stunden (= tatsächliche Arbeitsstunden im Jahr)

Überschlagen Sie, wie viele Arbeitstage bzw. Arbeitsstunden im Jahr Sie tatsächlich zum "Geldverdienen" nutzen können. Nicht jeder Tag und jede Stunde kann dafür da sein. Es gibt Zeiten für Akquise, Aufräumarbeiten, Abrechnung oder allgemeine Praxisverwaltung und natürlich auch Leerlauf. Wochenenden und Feiertage müssen ebenso abgezogen werden wie Urlaubs-, Krankheits- und Fortbildungstage.

2.a Berechnung der Arbeitstage im Jahr		2.b Berechnung der fakturierfähigen Stunden pro Tag	
Tage im Jahr	365	Tatsächliche Arbeitstage	
- Samstage und Sonntage		x Stunden pro Tag	
- Feiertage		x produktiv Beschäftigte (für eine von einer Person in Vollzeit geführten Praxis = 1)	
- Urlaubstage		x Korrekturfaktor* (in Prozent, Zeitverluste z.B. für Fahrten, Vor- und Nacharbeiten, Leerlaufzeiten bei schlechter Auftragslage)	85
= tatsächliche Arbeitstage		= fakturierfähige Stunden	

\*Der vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie verwendete **Korrekturfaktor** von 85 Prozent besagt, dass Sie 85 Prozent der tatsächlichen Arbeitstage bzw. Arbeitsstunden arbeiten konnten. In diesem Fall kann von einer guten Auftragslage gesprochen werden. Ist die Auftragslage geringer, verringert sich auch dieser Faktor durch die zusätzlichen Leerlaufzeiten.

### Step 3: Berechnung des Stundenverrechnungssatzes

Kosten des Unternehmens / fakturierfähige Stunden = **Stundenverrechnungssatz**

Beispiel:  
55.000 Euro / 1.640 Stunden = **33,54 Euro ohne USt.**

Ihre Daten:

Kosten des Unternehmens / fakturierfähige Stunden = <b>Stundenverrechnungssatz</b>		

Dieser Stundenverrechnungssatz enthält noch keinen Gewinn.  
In der Regel wird eine Gewinnmarge von **10 Prozent** auf den Stundenverrechnungssatz aufgeschlagen.

### MERKE!

Jede Veränderung der Auftragslage oder der Kosten verändert den Stundenverrechnungssatz.  
In der Praxis wird heute oft nicht mehr nach Stunden, sondern in kürzeren Zeiteinheiten gerechnet.  
Für eine Behandlungszeit von 45 Minuten muss der Stundenverrechnungssatz deshalb mal 0,75 gerechnet werden.

Quelle: [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)  
Checkliste: [Stundenverrechnung](#)

# PREISE RICHTIG KALKULIEREN

## WISSENSWERTES

### Step 4: Berechnung der Materialeinkaufskosten (Materialeinkaufssatz)

Der Materialeinkaufssatz wird berechnet, indem die gesamten Materialeinkaufskosten des gesamten Jahres (Vorjahres) durch die Anzahl der fakturierfähigen Arbeitsstunden im Jahr geteilt werden. Zu den Materialeinkaufskosten gehören alle Artikel die in der Praxis verbraucht werden wie z.B. Pflegeprodukte, Instrumente, Verbandsstoffe, Hygieneartikel. Sie dürfen jedoch noch nicht in den jährlichen Kosten s. Step 1 berücksichtigt worden sein. Die Wertminderung von Anlagevermögen (AfA) wie z. B. die Praxiseinrichtung wird in diesem Schritt nicht beachtet, da für den Steuerpflichtigen keine Vermögensminderung eintritt.

**Materialeinkaufskosten im Jahr / fakturierfähige Stunden = Materialeinkaufssatz**

Beispiel:  
6.500 Euro / 1640 Stunden = 3,96 Euro/Stunde

	VOR Corona (0,75 – 45 Minuten)	WÄHREND Corona (0,85 – 51 Minuten)
Materialeinkaufskosten im Jahr	€ 6500,00	€ 6838,00
fakturierfähige Stunden	1640 Stunden	1640 Stunden
= Materialeinkaufssatz pro Stunde	€ 3,96	€ 4,17
= Materialeinkaufssatz pro Behandlung	€ 2,97	€ 3,54

Ihre Daten:

Materialeinkaufskosten im Jahr / fakturierfähige Stunden = Materialeinkaufssatz pro Stunde

# PREISE RICHTIG KALKULIEREN

WISSENSWERTES

## DIE PREISKALKULATION

	Beispielwerte	Ihre Zahlen
Zeiteinheit pro Behandlung (1,0 = 60 Minuten)	0,75	
x Stundenverrechnungssatz	€ 33,54	
= Lohnumsatz	€ 25,16	
+ Materialeinkaufssatz	€ 2,97	
+ Aufschlag auf Material (z.B. 80 %)	€ 2,38	
= Selbstkosten	€ 30,51	
+ Gewinnaufschlag (z.B. 20 %)	€ 6,10	
= Angebotspreis netto	€ 36,61	
+ Umsatzsteuer (19 %)	€ 6,96	
= Angebotspreis brutto	€ 43,57	

Quelle: [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)  
Checkliste: Preiskalkulation für Handwerk und Dienstleistung

## HINWEIS

Der Hygieneartikelmarkt entwickelt sich derzeit aufgrund der Corona-Pandemie sehr dynamisch und es kommt regelmäßig zu Preisänderungen. Dementsprechend sollten Sie auch Ihre Preiskalkulation regelmäßig an die neue Situation anpassen. Weiter Informationen hierzu finden Sie auf den nächsten Seiten

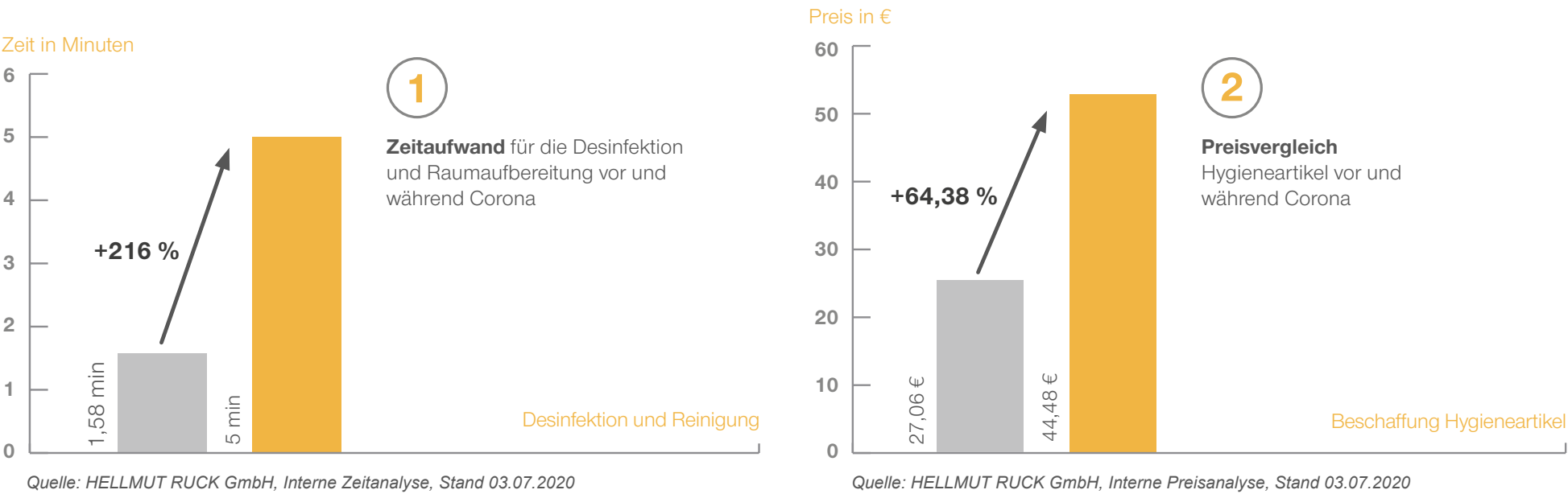


# WIE VERÄNDERT DIE CORONA-PANDEMIE DIE PREISKALKULATION?

## WISSENSWERTES

Gestiegene Kosten im Hygienebereich, längere Behandlungseinheiten bedingt durch die strengen Schutzmaßnahmen – die Veränderungen durch COVID-19 sind für alle deutlich spürbar. Der Schutz der Gesundheit hat dabei höchste Priorität, gerade für Ihre ältere Kundschaft. Diese Veränderungen können ein Anlass sein, um die Preiskalkulation in der eigenen Praxis neu zu berechnen. Unterm Strich kann dabei eine moderate Preiserhöhung oder die Einführung eines "Corona-Zuschlags" stehen. Als Orientierung für einen Zuschlag kann die gesetzlich festgelegte Hygienepauschale in Höhe von 1,50 € dienen, die seit dem 5. Mai 2020 pro Verordnung (d.h. für 3-6 Behandlungen) abgerechnet werden kann. Sie möchten lieber gleich Ihre Kalkulation überarbeiten? Auch das ist eine Möglichkeit. Aber bitte denken Sie daran: Gerade das sollte authentisch und nachvollziehbar kommuniziert werden. Der hohe Stellenwert der eigenen Gesundheit wird die Akzeptanz einer Preisanpassung sicher erleichtern. Preisgestaltung ist immer eine individuelle und sensible Angelegenheit.

Neue Anforderungen bei der Raumaufbereitung führen zu einer längeren Behandlungsdauer und damit zu einer Veränderung bei der Anzahl der Stunden. Deutlich gestiegene Preise und Mehrverbrauch durch Hygienemaßnahmen verursachen einen erhöhten Materialeinsatz pro Behandlung. Im Einzelnen lässt sich dies an den folgenden Aufstellungen nachvollziehen:



## WELCHE KOSTEN HABE ICH PRO BEHANDLUNG TATSÄCHLICH?

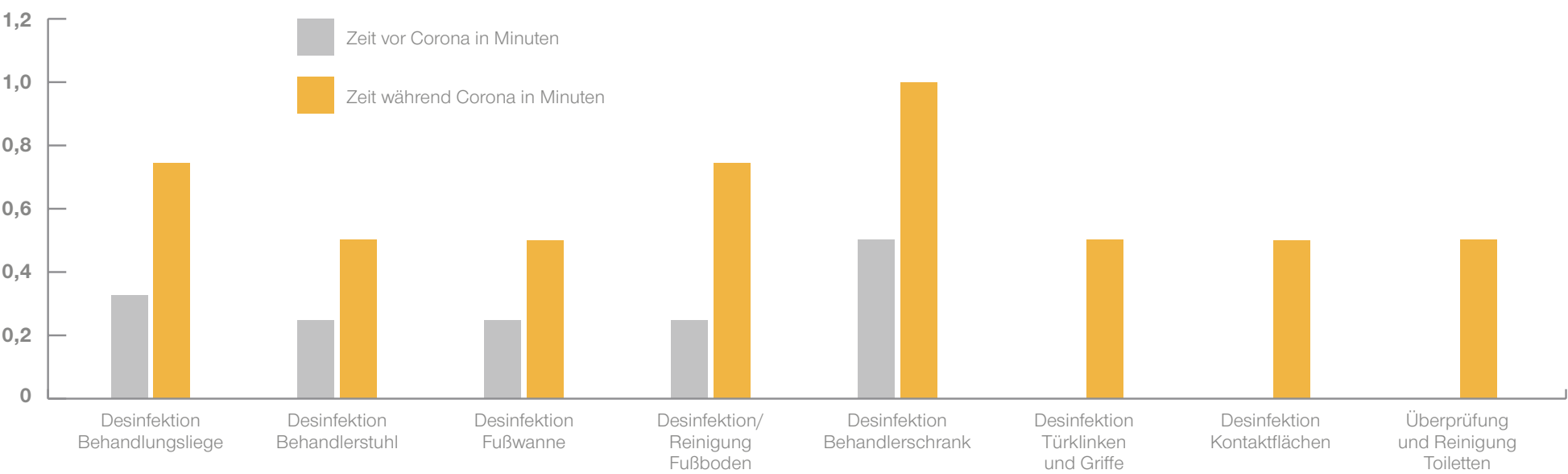
Beispielrechnung – bitte passen Sie diese an Ihre persönliche Situation an

	VOR Corona	WÄHREND Corona	Veränderung in %
Anzahl der Stunden (1,0 = 60 Minuten)	0,75 (0,75 = 45 Minuten)	0,85 (0,85 = 51 Minuten)	13,3 %
x Stundenverrrechnungssatz (Kosten Jahr: 55.000 Euro/Arbeitsstunden Jahr: 1.650)	€ 33,54	€ 33,54	
<b>= Lohnumsatz</b>	<b>€ 25,16</b>	<b>€ 28,51</b>	<b>13,3 %</b>
+ Materialeinkaufspreis wie z.B. Verbandstoffe, Pflegeprodukte, Instrumente (variable Kosten)	€ 2,97	€ 3,54	20,0 % (Steigerung durch Hygieneartikel)
+ Aufschlag auf Material (80 % des Materialeinkaufspreises)	€ 2,38	€ 2,83	
<b>= Selbstkosten</b>	<b>€ 30,51</b>	<b>€ 34,88</b>	<b>14,3 %</b>
+ Gewinnaufschlag z. B. 20 %	€ 6,10	€ 6,98	
<b>= Kostenpreis netto</b>	<b>€ 36,61</b>	<b>€ 41,86</b>	<b>14,3 %</b>
= Kostenpreis brutto (inkl. 19 % USt. vor Corona bzw. 16 % USt. von 01.07.-31.12.2020)	€ 43,57 / 42,47	€ 49,81 / 48,56	14,3 %

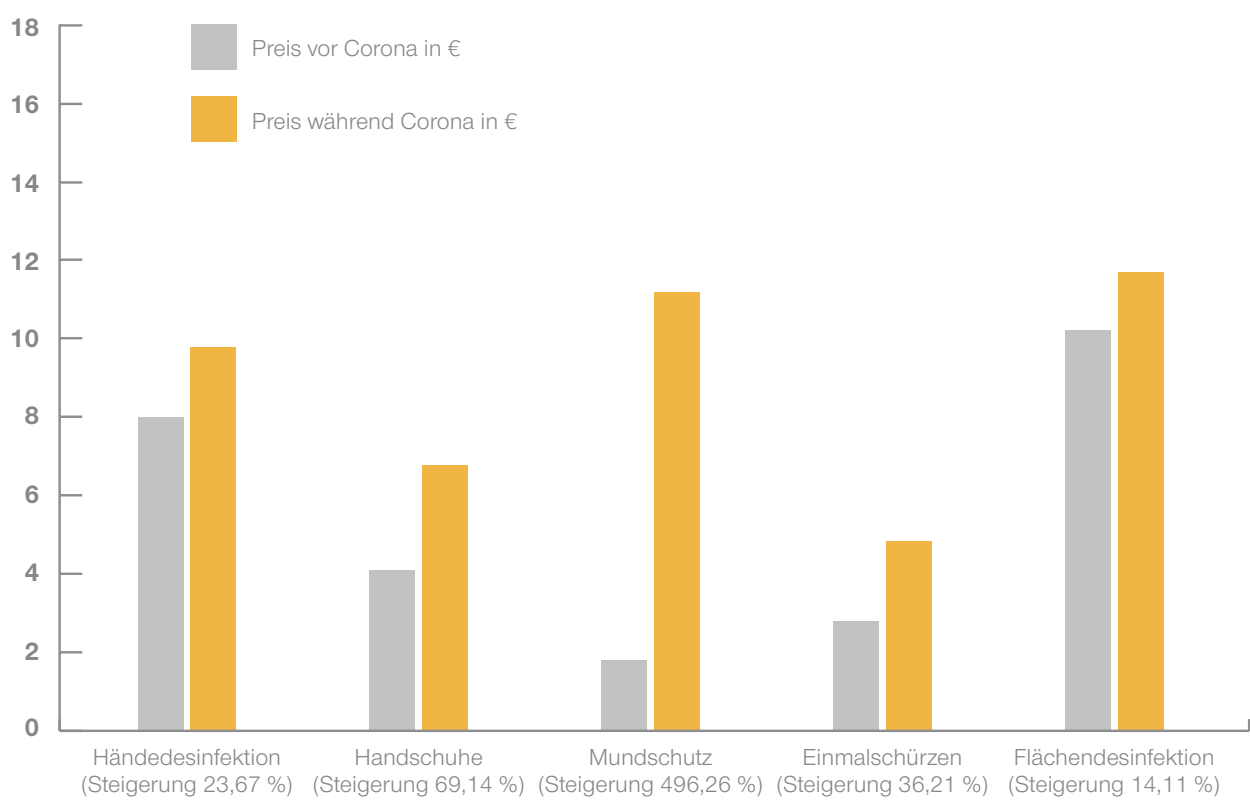
# WIE VERÄNDERT DIE CORONA-PANDEMIE DIE PREISKALKULATION?

WISSENSWERTES

## 1 Vergleich des Zeitaufwands vor und während Corona



## 2 Vergleich der wesentlichen Preisveränderungen für Hygieneartikel vor und während Corona



## 3 Vor Corona betrug die Behandlungszeit 0,75 (45 min). Aufgrund des erhöhten Desinfektions- und Reinigungsaufwandes beträgt die Behandlungszeit während Corona 0,85 (51 min). Die Aufstellung für den erhöhten Zeitaufwand ist dargestellt unter Punkt 1.

### Disclaimer

Die Inhalte stellen eine allgemeine und unverbindliche Information dar und berücksichtigen nicht jeden Einzelfall. Sie beinhalten die Auffassung von RUCK zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Auch wenn die Inhalte mit größtmöglicher Sorgfalt erarbeitet wurden, besteht kein Anspruch auf Richtig- und Vollständigkeit. Die Verwendung der Inhalte erfolgt auf eigene Verantwortung. Eine Haftung von RUCK wird ausgeschlossen.