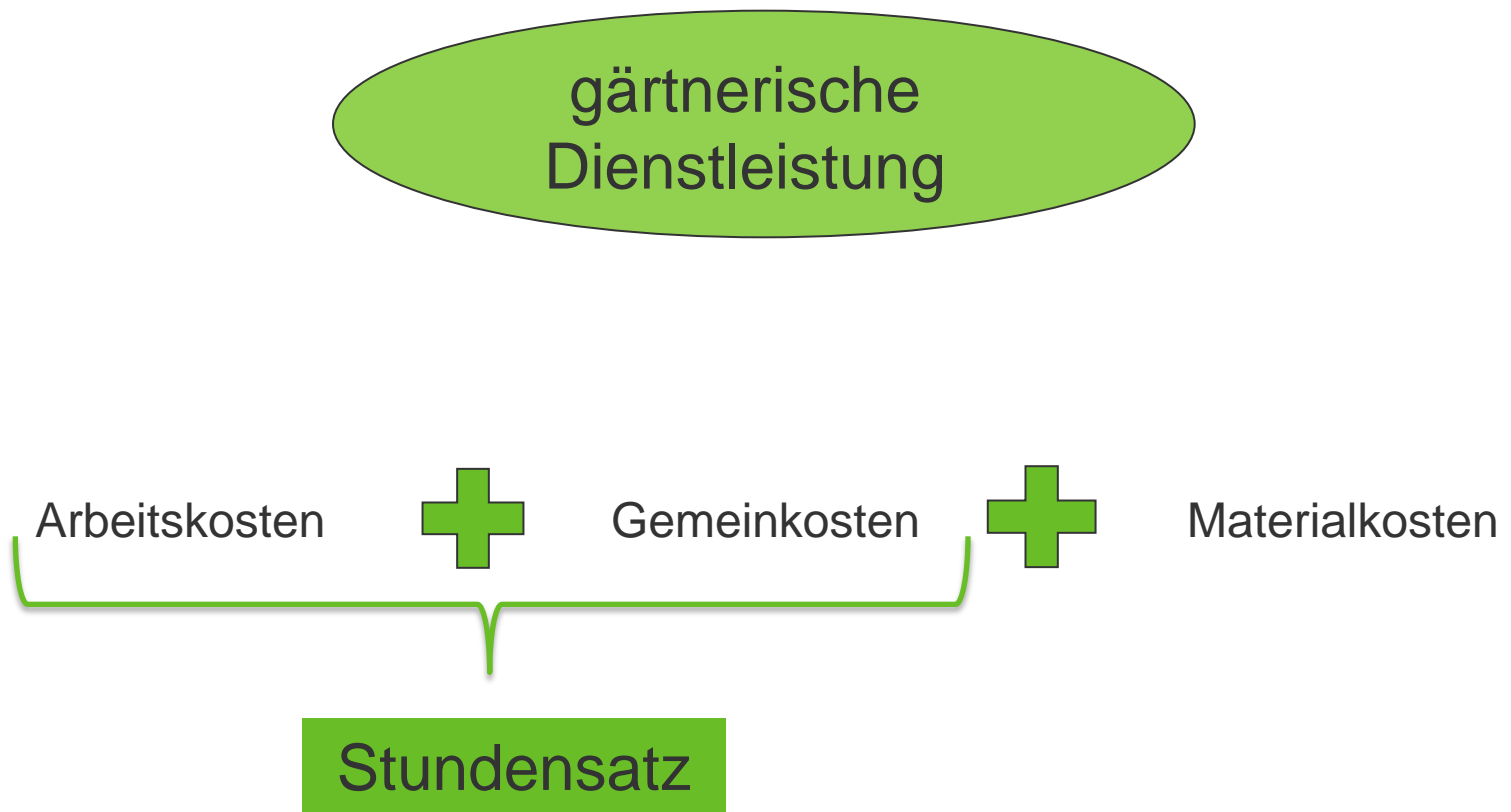


Streitpunkt Stundensatz

19. Tag des Friedhofsgärtners



Angebotskalkulation friedhofsgärtnerischer Dienstleistungen



Stunden-
verrechnungssatz

Betriebsstunden-
satz

Stundensatz

Verrechnungs-
satz

= inhaltlich alles das Selbe
(Arbeitskosten + Gemeinkosten)



Arbeitskosten

Löhne + Lohnnebenkosten

z.B. 10 € brutto
5 € Lohnnebenkosten

15 € Lohnkosten/h
(geleistete Arbeitsstunde!)

aus Buchführung leicht zu ermitteln

Lohnansatz

für Unternehmer und Familien-Ak
(nicht aus Buchführung ablesbar)

eigene Berechnung

➤ Bei Dienstleistungen wird die Wertsteigerung über die Arbeitskosten realisiert!

Unterschiede

bezahlte Stunden
vom Unternehmen

ca. 2.000 h

tatsächlich
geleistete
Stunden

ca. 1.700 h

vom Kunden
bezahlte
Stunden

ca. 1.200 h
(???)

- Arbeitskosten müssen auf die Stunden umgelegt werden, die das Unternehmen **vom Kunden bezahlt bekommt**
- Höhe unproduktiver (nicht dem Kunden direkt in Rechnung gestellter Stunden) betragen zwischen 10 und 30 % (???) der geleisteten Arbeitszeit (Erfahrungswerte)

große Schwankungen zwischen den Unternehmen

Tagesberichte wie im GaLaBau können helfen

- Dienstleistungen können **nicht** auf Vorrat angelegt werden

Auslastungsproblematik

Eine knifflige Sache!

Stundensätze so kalkulieren, dass auch kurzfristig bei geringerer Auslastung Gewinn erwirtschaftet wird

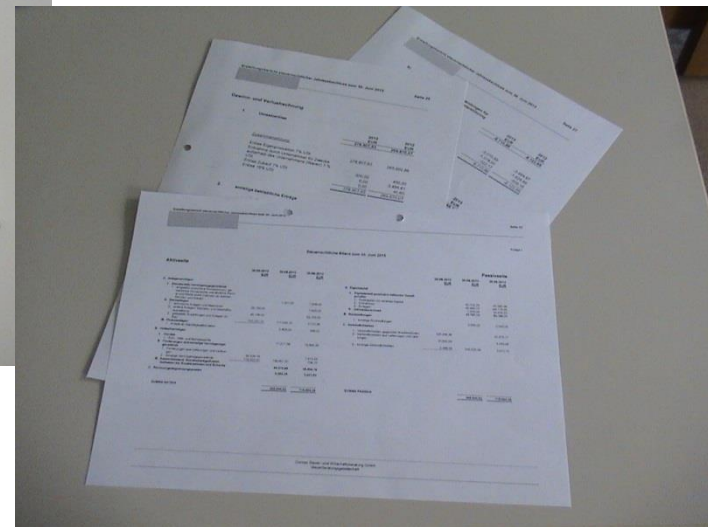


Stundensatz nicht zu hoch ansetzen, sonst bekommt man keine Aufträge



Gemeinkosten

- allgemeiner Aufwand (Buchführung, Büromaterial, Software, Telefon, Versicherungen, Beiträge/Gebühren)



Gemeinkosten

- Abschreibungen (wenig Anlagevermögen für Dienstleistungen notwendig; verwenden der betriebsüblichen Nutzungsdauer)



Gemeinkosten

- Steuern (Grundsteuer, Kfz-Steuer, Gewerbesteuer) / Beiträge – untergeordnete Rolle
- kalkulatorische Zinskosten - vereinfachtes Verfahren:

Zinsen Fremdkapital aus G + V, Zinsansatz für Eigenkapital

z.B. 2.162 € Zinsen Fk + (Ek lt. Bilanz 60.703 € x 3 %)

1.821 € (Zinsansatz) = **3.983 €**

- Anteil Lohnansatz für dispositive Tätigkeiten (Ware bestellen, Lieferanten-/Kundengespräche, Planungen, Mitarbeit im Berufsstand)

Was weiß der Kunde?

Was kostet ein Gärtner?

Unkraut entfernen, Bäume verschneiden und den Rasen vertikutieren. Nicht nur nach den Wintermonaten wartet ein Garten mit jeder Menge Arbeit auf fleißige Hände.

Ein Gärtner kostet je nach Region zwischen 30,- und 50,- Euro pro Stunde. Im Folgenden erläutern wir, welche Arbeiten er übernimmt und geben Ihnen die Möglichkeit, ganz unverbindlich Preise von Gärtnern aus Ihrer Region zu vergleichen.

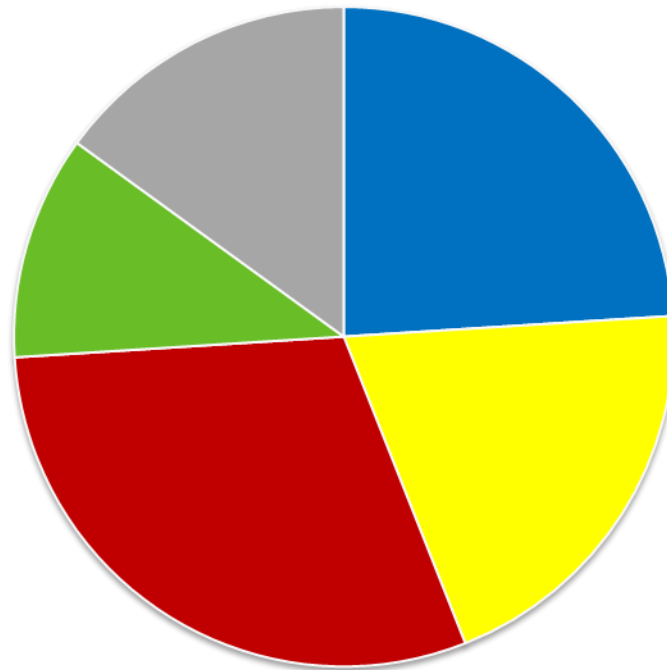


Beispielsermittlung Stundensatz

10,00 € brutto x 2.000 bezahlte Stunden	20.000 €
Sozialversicherungsbeiträge AG (20 % v. brutto)	<u>4.000 €</u>
	24.000 € Lohnaufwand Ak
30 % unproduktive Stunden von 1.700 h = 1.200 h	20 €/produktive Stunde
ermittelte Gemeinkosten Dienstleistungsbereich	10 €/produktive Stunde
Zuschlag für Wagnis/Gewinn (15 %)	4,50 €/produktive Stunde
Stundensatz (netto)	34,50 €
Stundensatz (brutto)	41,00 €

Hohe Differenz zwischen Lohn und Stundensatz

Stundensatz 41 €



- Bruttolohn
- Lohnnebenkosten
- Gemeinkosten
- Zuschlag Wagnis/Gewinn
- Umsatzsteuer



Möglichkeiten Stundensatz zu senken

- Arbeitskräfte nicht ganzjährig anstellen - Fachkräfte ???
- produktiven Arbeitszeiten erhöhen
- Zuschlag für Wagnis und Gewinn verringern
- Gemeinkosten senken

Stundensatz Kostenverteidigung oder Preisargumentation?

- **Kostenverteidigung** ist schwierig (Kunde sieht häufig nicht die Arbeiten die für gute Dienstleistung notwendig sind)
- Zeitaufwand variiert stark und ist schwierig nachzuweisen
- für den Kunden spielen die Kosten keine Rolle, nur der Preis

Stundensatz Kostenverteidigung oder Preisargumentation?

- I **Preisargumentation** – Kunden die Vorteile deutlich machen (Was sind die Stärken der Dienstleistung?)
- I **Grabanlage** – „Investition“ für den Kunden für 10 – 25 Jahre

schöne, ansprechende Gestaltung

Raumwirkung, Höhenabstufung, Formen

Auswahl der Pflanzenarten und Sorten

farbliche Harmonie, Symbolpflanzen

Bodenbearbeitung, richtige Durchführung der Pflanzung (Tiefe, Pflanzenanzahl/m², richtige Pflanzengröße, Pflanzschnitt)

Grabanlage

I Gründe diese Dienstleistung anzunehmen:

Grab soll herausstechen (Erinnerung an den Verstorbenen und Platz/Raum für die Trauer der Hinterbliebenen; Prestige)

kein Feeling für Pflanzen und wenig gärtnerisches, handwerkliches Geschick

wenig Zeit

nicht vor Ort

finanzielle Mittel und Bedürfnis vorhanden

professionelle Anlage – hohe Wertbeständigkeit

Grabpflege

- I laufende Ausgaben für Kunden („Unterhaltung des Grabes“)

ansprechendes Aussehen des Grabes zu jeder Zeit

Schnittmaßnahmen

Wildkrautentfernung

Ausgleich Senkungen

Wechselbepflanzung, Ersatzpflanzung

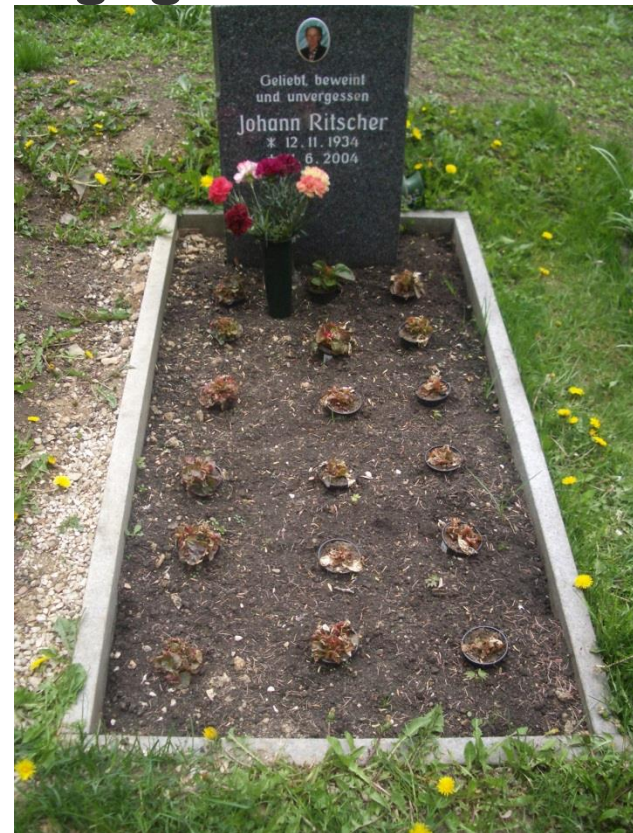
Düngung, Gießen

Abfallentsorgung

Professionalität



nicht geglückter Versuch



„Sie sind zu teuer!“



„Als Fachkraft eine
angemessene
Vergütung und
ganzjährige
Beschäftigung...“

„Ich muss wirtschaftlich
arbeiten und die Kosten
decken!“



Andere Strategie als Stundensatz

- bei Preisangaben für Anlage und Pflege von Gräbern werden häufig Pauschalpreise pro m² oder Grabart angegeben (Stundensatz wird nicht deutlich, ist aber darin enthalten)
- andere Serviceleistungen wie Grabsteinreinigung, Beseitigung Senkschäden oft nach Aufwand
- für Kunden ist dies zum Teil übersichtlicher
- Unternehmen muss überprüfen, ob der Pauschalpreis alle Kosten deckt

entscheidend ist allein, ob mit der Dienstleistung Geld verdient wird

