

Kostendeckende Preise

Eine Frage muss jeder Betrieb für sich beantworten können: was kostet die Malerstunde?

■ Was kostet eigentlich Ihre Malerstunde? Wenn Sie jetzt antworten, dass Sie beispielsweise 35 Euro für eine Stunde Ihrer Arbeit berechnen, dann sind Sie in guter Gesellschaft. Die meisten Malerbetriebe in Deutschland antworten auf die Frage mit einem Wert im Zahlenbereich von knapp unter 30 bis knapp über 40 Euro. Aber die Frage wird mit all diesen Werten nicht beantwortet. Denn wir wollen hier nicht wissen, was Sie am Markt für eine Malerstunde berechnen. Nein, wir fragen, was eine Malerstunde wirklich kostet. Und damit wollen wir wissen, was Sie pro Stunde mindestens abrechnen müssen, damit Sie die Kosten decken und einen Gewinn erzielen.

Ertragssicherung

Der Preis, den Sie in Rechnung stellen, muss mindestens die anfallenden Kosten decken. Und darüber hinaus müssen Sie ja auch noch etwas verdienen – schließlich muss ein Unternehmer von seinem Betrieb leben können. Die Frage nach dem „richtigen Preis“ ist also eine ganz zentrale Frage für die Zukunft Ihres Malerbetriebs. Es geht um die Sicherung Ihres Unternehmensertrags.

An dieser Stelle wollen wir uns noch einmal die enorme Hebelwirkung des Preises auf den Gewinn (siehe Malerblatt 2/2007, S. 50/51, Beitrag „Der Preis ist heiß“) ins Gedächtnis rufen. Denn Preisänderungen haben einen sehr viel stärkeren Einfluss auf den Gewinn als die Veränderung des Auftragsvolumens. Und deshalb muss jeder Maler wissen, was seine Arbeitsstunde kostet, denn nur so kann er sicherstellen, dass er mit seinen Preisen auch Gewinne erzielt.

Analyse der Kostenstruktur

Wie ermittelt man nun also die Kosten pro Stunde? Ein erster Ansatzpunkt ist

die Buchführung Ihres Malerbetriebs, denn dort werden zunächst einmal alle Kosten erfasst, für die irgendwelche Zahlungen anfallen. Diese Kosten werden im Detail betrachtet und anhand des Beitrags zur produktiven Leistung gruppiert. Man unterscheidet:

Als „Produktivkosten“ bezeichnet man die durch die produktiv Beschäftigten anfallenden Lohnkosten und die auf die Lohnkosten entfallenden Nebenkosten. Dazu gehören insbesondere Sozialkosten (Kranken-, Pflege-, Arbeitslosen-, Rentenversicherung) sowie Beiträge zur umlagefinanzierten Urlaubskasse, Beiträge zur Berufsgenossenschaft, die Umlagen für Lohnfortzahlung und Mutterschaftsgeld, usw.

Als „Kosten für Unproduktive“ gelten insbesondere die Gehälter der Büro- und der Reinigungskräfte, sowie die Gehälter der Auszubildenden und der Führungskräfte. Sofern letztere teilweise produktiv im Unternehmen mitarbeiten, muss eine Aufteilung der Kosten erfolgen. Natürlich fallen auch in diesem Bereich Sozialkosten an, die berücksichtigt werden müssen.

Für Dienstleistungen, die ein Malerbetrieb von anderen empfängt, fallen „Sachgemeinkosten“ an. Hier sind beispielsweise die Miete für Büroräume, die Telefon- und Portogebühren, die Kfz-Kosten, die Versicherungen, die Kammerbeiträge und alles andere zu nennen, das die betriebliche Infrastruktur stützt.

Kalkulatorische Kosten

Kosten, die betriebswirtschaftlich betrachtet zwar anfallen, die sich aber in den Aufzeichnungen der Buchführung gar nicht oder in anderer Höhe wiederfinden, bezeichnet man als „kalkulatorische Kosten“. Typisches Beispiel bildet der kalkulatorische Unternehmerlohn:



Thomas Scheld

Da einem Einzelunternehmer nicht wie dem Geschäftsführer einer GmbH ein monatlicher Lohn gezahlt wird, er aber genauso ein Einkommen zur Bestreitung seiner Lebenshaltungskosten benötigt, wird ein fiktives Einkommen als kalkulatorischer Unternehmerlohn angesetzt. Dieser muss in die Kalkulation und damit die Preise des Unternehmens einfließen. Ähnliches gilt übrigens, wenn Familienangehörige im Unternehmen mithelfen und dafür gar nicht oder verglichen mit außenstehenden Dritten zu gering entlohnt werden oder wenn im Privatvermögen stehende Räume vom Unternehmen genutzt werden, dafür aber keine Miete gezahlt wird (= kalkulatorische Miete).

Substanzerhaltung

Zwei wichtige Kostenpositionen, die der langfristigen Erhaltung der Unternehmenssubstanz dienen, sind noch anzusprechen: Einerseits hat jeder Unter-

nehmer in seinem Unternehmen eine bestimmte Menge an Kapital gebunden, welches er auch anderweitig anlegen könnte. Das Unternehmen muss also für das gebundene Kapital eine Mindestverzinsung erbringen, die einer Fremdanlage vergleichbar ist (= kalkulatorische Zinsen). Andererseits müssen die im Unternehmen vorhandenen Geräte und Anlagen von Zeit zu Zeit erneuert werden. Für diese substanzerhaltenden Investitionen müssen Rücklagen gebildet werden (= kalkulatorische Abschreibungen).

Kosten-Stundensatz

Nachdem Sie alle Kostenpositionen ermittelt haben, werden die Gesamtkosten in Bezug zu den im Berechnungszeitraum zu leistenden Arbeitsstunden gesetzt. Es bietet sich an, als Berechnungszeitraum das Geschäftsjahr zu wählen, wobei abhängig von der betrieblichen Auslastung auch andere Zeiträume denkbar sind. Wichtig ist einerseits eine zukunftsorientierte Berechnung, d.h. Sie sollten sowohl die Kosten als auch die entstehende Arbeitsleistung für die Zukunft abschätzen, denn Sie wollen ja eine sichere Kalkulationsgrundlage für zukünftige Aufträge haben und nicht bloß die Vergangenheit betrachten. Andererseits müssen Sie bei Ermittlung der Arbeitszeit davon ausgehen, dass Arbeitszeit nicht nur produktive Zeit ist. Hier zeigt die Praxis, dass ein produktiver Anteil von mehr als 90 Prozent im Tagesgeschäft praktisch nie zu erreichen ist.

Im Ergebnis erhalten Sie aus der Beziehung „Gesamtkosten zu Arbeitszeit“ den Kosten-Stundensatz Ihres Unternehmens. Dieser gibt die Kosten an, die für eine Arbeitsstunde anfallen und ist damit natürlich gleichzeitig Ihr Mindest-Stundensatz, der verrechnet wer-

den muss, damit Sie alle Kosten decken und Ihren Unternehmergewinn realisieren.

Wettbewerbsfähigkeit

Der Kosten-Stundensatz ist aber weit mehr als nur die Grundlage für eine sichere Kalkulation. Denn er gibt Ihnen eine eindeutige Aussage zur Wettbewerbsfähigkeit Ihres Betriebs. Betrachten wir hierzu die sich für den deutschen Malerbetrieb ergebenden Durchschnittswerte: Ein typischer Malerbetrieb, der Mitarbeiter zu einem durchschnittlichen Stundenlohn von 13 Euro beschäftigt und etwa 200 Prozent Gemeinkosten pro Stunde hereinbringen muss, hat einen Kosten-Stundensatz von 39 Euro. Wenn dieser Malerbetrieb nun in einem regionalen Markt tätig ist, in dem der Marktpreis für eine Malerstunde bei 37 Euro liegt, so ist der Betrieb nicht mehr in der Lage wirtschaftlich am Markt tätig zu sein. Denn für jede Stunde Arbeit, die der Betrieb am Markt leistet und für die er 37 Euro erhält, muss er selbst 39 Euro an Kosten aufwenden. Der Malerbetrieb macht je Arbeitsstunde einen Verlust von zwei Euro. Er ist nicht mehr wettbewerbsfähig. In dieser Situation hat der Malerbetrieb drei Handlungsoptionen:

- Er versucht seine Kosten derart zu senken, dass er danach einen Kosten-Stundensatz von unter 37 Euro erreicht.
- Er versucht die Produktivität seines Unternehmens zu erhöhen um so einen Kosten-Stundensatz von unter 37 Euro zu erreichen.
- Wenn er weder seine Kosten senken noch seine Produktivität erhöhen kann, muss es ihm gelingen Kunden anzusprechen, die bereit sind mindestens 39 Euro für eine Stunde Malerarbeit zu zahlen. Das bedeutet für den

Betrieb ein radikales Umdenken in Bezug auf den Markt, in dem er tätig ist und damit vermutlich auch hinsichtlich des Leistungsprogramms, welches er anbietet.

Es ist eine traurige Wahrheit, dass die Wirtschaftlichkeit des durchschnittlichen Malerbetriebs in Deutschland seit einigen Jahren nahe Null liegt. Das heißt, dass in den Betrieben kein Geld mehr verdient wird. Vielleicht werden Sie jetzt sagen, dass das in Ihrem Betrieb natürlich anders ist, denn gemäß Ihrem Steuerberater weist Ihr Unternehmen noch immer einen satten Gewinn aus, auf den Sie ja auch tüchtig Steuern bezahlen. Aber haben Sie auch die kalkulatorischen Kosten bedacht? Diese finden sich weder in der Buchführung noch in den steuerlichen Jahresabschlüssen wieder. Dass diese Kosten aber da sind, merkt jeder Betriebsinhaber spätestens wenn er nach 12 Stunden Arbeit seine Baustelle verlässt. Zwölf Stunden, das sind anderthalb Arbeitstage eines Mitarbeiters! Und wenn die Ehefrau dann noch die Büroarbeit halbtags erledigt und dafür mit 400 Euro im Monat entlohnt wird, dann wird schnell klar, dass eine angestellte Bürokräft dafür höchstens zweimal die Woche käme. Das alles steht zwar in keiner Steuererklärung, aber für den Unternehmer gilt es trotzdem.

Thomas Scheld

Kontakt:
 Thomas Scheld,
 c/o C.A.T.S.-Soft GmbH
 Eigenroder Straße 1
 35075 Gladenbach
 Tel.: (06462) 9374-0
 Fax: (06462) 9374-30
 scheld@cats-soft.de
 www.cats-soft.de