

Präsenzübungen

Service

1.4. Preiskalkulationen



Wer meint, seine Preise willkürlich festlegen zu können, ist im Irrtum. Setzt er zu hohe Preise an, wird er sein Produkt/seine Dienstleistung nicht los. Verlangt er zu wenig, macht er Verluste. Es geht also darum, den optimalen Absatzpreis für eine Dienstleistung zu finden. Und dies heißt: sorgfältig kalkulieren und alle Parameter beachten, die dabei eine Rolle spielen.

Die erste Frage bei der Preiskalkulation ist die, ob der Kostenpreis die eigenen Kosten plus Gewinn abdeckt. Nachdem dies geklärt ist, muss gefragt werden, ob der so ermittelte Preis auf dem Markt konkurrenzfähig ist.

Liegt er über dem Marktpreis, muss man überlegen, ob man Kosten einsparen kann, um die Mitbewerber unterbieten zu können. Oder man sucht nach neuen Kunden, die bereit sind, den höheren Preis zu zahlen.

a) Preise kalkulieren

Geben Sie mit eigenen Worten das oben Gesagte wieder und ergänzen Sie es mit konkreten Beispielen.

b) Preiskalkulation im Handel

Interpretieren Sie die unten stehende Tabelle schriftlich. Benutzen Sie dabei Konditionalsätze.

Preiskalkulation im Handel

Kalkulieren Sie, zu welchem Preis Sie Ihre Waren weiter verkaufen müssen.

	Euro ohne MwSt.	Ihre Zahlen
Listenpreis des Herstellers (für ein Produkt)	230,00	0,00
- Rabatt (häufig 20 %) beim Einkauf	20 %	0,00
= Zieleinkaufspreis	184,00	0,00
- Skonto (häufig 2 % beim Einkauf)	2 %	0,00 %
= Einkaufspreis des Händlers	180,32	0,00
+ Bezugskosten (Versand, Lieferung)	18,00	0,00
= Bezugspreis	198,32	0,00
+ Handlungskosten (hier z.B. 35 %, z.B. für Einkaufen, Verpacken, Verkaufsverhandlungen, Verwaltung etc.)	35 %	0,00 %
= Selbstkosten	267,73	0,00
+ Gewinnaufschlag/Kalkulationsaufschlag (häufig 10 %)	10 %	0,00 %
= Verkaufspreis netto	294,51	0,00
+ Umsatzsteuer 19 %	55,96	0,00
= Verkaufspreis brutto	350,46	0,00

Interpretieren Sie die unten stehende Tabelle schriftlich. Benutzen Sie dabei Konditionalsätze.

Preiskalkulation für Handwerk und Dienstleistung

Kalkulieren Sie, wie teuer Sie Ihren Auftrag verkaufen müssen.

	Beispiel (€ ohne MwSt.)	Ihre Zahlen
Anzahl der Stunden (Beispiel: 70)	70	70
x Stundenverrechnungssatz (Beispiel: 30,00 Euro)	30,00	30,00
= Lohnumsatz	2.100,00	2.100,00
+ Materialeinkaufspreis (v. a. im Handwerk)	1.600,00	1.600,00
+ Aufschlag auf Material (z. B. 10 %)	160,00	10 %
+ Sondereinzelkosten: Fertigung, Vertrieb (Beispiel: 125,00 Euro)	125,00	125,00
= Selbstkosten	3.985,00	3.985,00
+ Gewinnaufschlag (Beispiel: 10 %)	398,50	10 %
= Angebotspreis netto	4.383,50	4.383,50
+ Mehrwertsteuer (19 %)	832,87	832,87
= Angebotspreis brutto	5.216,37	5.216,37

d) Angebot und Nachfrage

Der ermittelte Kostenpreis ist jedoch nur die erste, wenngleich unabdingbare Voraussetzung für eine realistische Preiskalkulation. Darüber hinaus ist zu beachten, dass Angebot und Nachfrage den endgültigen Preis bestimmen. Und dies bedeutet, wie bereits erwähnt, dass dieser theoretische Preis zum Marktpreis ins Verhältnis gesetzt werden muss. Sonst kann man sein Produkt oder seine Dienstleistung nicht verkaufen.

Es sind folglich weitere Fragen zu stellen, etwa die folgenden:

- Was verlangen die Mitbewerber?
- Welcher Mitbewerber hat den höchsten Preis und wie ist sein Preis-Leistungs-Verhältnis?
- Wie kann ich meine Leistung (z.B. durch einen besonderen Service) steigern?
- Wo kann ich Kosten sparen?
- Wo finde ich eine interessante Kundengruppe, die vielleicht bereit ist, für meine Leistung mehr zu zahlen, als es allgemein üblich ist?
- Macht es Sinn, mit psychologischen Preisen (49,99 €) zu arbeiten?
- Kann ich Preisnachlässe anbieten (Rabatte, Skonto)?

Geben Sie das Gesagte mit eigenen Worten wieder und erläutern Sie es mit eigenen Beispielen und Gedanken.

e) Checkliste Preiskalkulation

Erstellen Sie eine Checkliste zur gesamten Preiskalkulation.

f) Variable Preisgestaltung

Was erkennen Sie aus der Preisliste (hier des attraktiven Wellnesshotels „ Sambergerhof“ in Villanders/Südtirol)?

<http://www.sambergerhof.com/preise/sommer>

Sommerpreise 2011

	Tannenduft	Waldruhe	Schlern	Dolomiten	Royal
	Tag	Tag	Tag	Tag	Tag
01.05-28.05.11	51,00	55,00	61,00	66,00	72,00
Frühlingserwachen	Woche	Woche	Woche	Woche	Woche
	350,00	380,00	420,00	455,00	495,00
29.05.-30.07.11	Tag	Tag	Tag	Tag	Tag

Berg- und Wanderzeit	56,00	61,00	65,00	70,00	76,00
	Woche	Woche	Woche	Woche	Woche
	385,00	420,00	450,00	480,00	525,00
	Tag	Tag	Tag	Tag	Tag
31.07.-01.10.11	63,00	67,00	73,00	76,00	85,00
Der Berg ruft!	Woche	Woche	Woche	Woche	Woche
	430,00	460,00	500,00	525,00	585,00
	Tag	Tag	Tag	Tag	Tag
02.10-06.11.11	60,00	63,00	66,00	70,00	76,00
Herbst- und Törggelezeit	Woche	Woche	Woche	Woche	Woche
	410,00	430,00	455,00	480,00	525,00
	Tag	Tag	Tag	Tag	Tag
Weihnachtsspecial	63,00	67,00	73,00	76,00	85,00
23.12-26.12.11					
	Tag	Tag	Tag	Tag	Tag
Jahreswechsel 2011/2012	65,00	69,00	75,00	78,00	87,00
26.12.11-02.01.12					