



Berliner
Volksbank



beraten, bilden, betreuen.



ANPASSUNG DER PREISSTRATEGIE: KLUG AUF VERÄNDERUNGEN REAGIEREN

ONLINE-SEMINAR AM 24.06.2021

ANPASSUNG DER PREISSTRATEGIE: KLUG AUF VERÄNDERUNGEN REAGIEREN



In den letzten beiden Jahren sind Ihre Unternehmen mit veränderten Rahmenbedingungen konfrontiert worden. Daraus resultiert die Notwendigkeit, die wichtigen Prämissen unserer Preisstrategie zu prüfen und gegebenenfalls anzupassen.

Worauf liegt heute unser Hauptaugenmerk?

Wir richten speziell den Blick auf die Anpassung der Preiskalkulation unter diesen veränderten Rahmenbedingungen.

Das begegnete Ihnen bereits in Form von

- gestörten Lieferketten
- steigenden Transportpreisen
- steigenden Lieferpreisen
- zusätzlichen Kosten für Einhaltung behördlich regulierter Hygienevorschriften
- Planungsunsicherheit infolge wechselnder behördlicher Auflagen.

ANPASSUNG DER PREISSTRATEGIE: KLUG AUF VERÄNDERUNGEN REAGIEREN



Was erwartet Sie heute?

1. Kurzdarstellung der Kalkulation des Angebotspreises in den Bereichen
 - Dienstleistung
 - Handwerk/Produktion
 - Handel
2. Auswirkungen gegenwärtiger und künftiger Veränderungen auf die einzelnen Elemente des Kalkulationsschemas
3. Gegenstrategien – mögliche Ansätze
4. Vorgehensweise bei der Anpassung Ihrer Kalkulation

1. KURZDARSTELLUNG DER KALKULATION DES ANGEBOTSPREISES IM BEREICH

Dienstleistung

Honorarermittlung auf Grundlage von Stundensätzen

Ermittlung des durchschnittlichen Stundensatzes:

$$\begin{array}{r} \text{zzgl.} \quad \text{Rücklagen, Reserven} \\ \text{zzgl.} \quad \text{Unternehmerlohn} \\ \text{zzgl.} \quad \text{fixe Kosten} \\ \hline = \quad \text{erforderliche Umsatzmenge (netto)} \end{array}$$

Erforderliche Umsatzmenge: Anzahl kalkulationsfähige Std.
= Stundensatz

1. KURZDARSTELLUNG DER KALKULATION IM BEREICH



Handwerk/Produktion

Ermittlung des Stundenverrechnungssatzes (siehe Dienstleistung)

Stundenverrechnungssatz X Anzahl der Stunden für konkreten Auftrag

zzgl. Material (mit Aufschlag)

zzgl. Fertigungskosten (mit Aufschlag)

= Angebotspreis

1. KURZDARSTELLUNG DER KALKULATION IM BEREICH



Handel

Einkaufspreis
zzgl. Bezugskosten, Handlungskosten
zzgl. Gewinnaufschlag
= Verkaufspreis

Kontrolle im Handel: Rohertrag \geq fixe Kosten + Unternehmerlohn + Rücklagen

2. AUSWIRKUNGEN GEGENWÄRTIGER UND KÜNFTIGER VERÄNDERUNGEN AUF DIE EINZELNEN ELEMENTE DES KALKULATIONSSCHEMAS

Für realitätsbezogene Anpassung Ihrer Preiskalkulation benötigen Sie:

1. Veränderungen

- der variablen Kosten
- der Fixkosten
- des Unternehmerlohns/Gewinns/GF-Gehalts

Hierbei ist zu beachten, dass veränderte Abläufe (z. B. Ausbau der Lagerwirtschaft wegen Planungsunsicherheit bei Lieferketten) die Kostenstruktur beeinflussen.

2. Veränderungen der Kapazitätsgrenzen Ihres Unternehmens (Geschäftsumfang, Reduzierung der kalkulationsfähigen Stunden)

- Behördliche Bestimmungen begrenzen Zeitumfang und Anzahl von Kunden in den Räumen des Unternehmens
- Reduzierte Personaldecke (Fluktuation, Kurzarbeitergeld, Homeoffice)

3. GEGENSTRATEGIEN – MÖGLICHE ANSÄTZE

SACHVERHALT

- Steigende variable Kosten
- Höhere Fixkosten
- Erforderlicher Unternehmerlohn/Gewinn/GF-Gehalt muss steigen
- Behördliche Bestimmungen begrenzen Zeitumfang und Anzahl von Kunden in den Räumen des Unternehmens
- Reduzierte Personaldecke (Fluktuation, Kurzarbeitergeld, Homeoffice)

MÖGLICHE STRATEGIEN

- Verhandlung mit Stammlieferanten, Recherche neuer Lieferanten, Erweiterung Lagerkapazitäten (Angebotseinkäufe)
- Prozessoptimierung, Substitution, Ressourcenoptimierung, Cashmanagement
- Neue Produkt- und Leistungsarten ohne Kapazitätsbeschränkungen entwickeln (Nutzung digitaler Lösungen)
- Personalentwicklung, Personalmanagement

4. VORGEHENSWEISE BEI DER ANPASSUNG IHRER KALKULATION

DIENSTLEISTUNG

Rücklagen, Reserven
zzgl. **Unternehmerlohn**
zzgl. **fixe Kosten**
= erforderliche Umsatzmenge (netto)
Erforderliche Umsatzmenge: Anzahl der
kalkulationsfähigen Stunden

HANDWERK/PRODUKTION

Ermittlung des Stundenverrechnungssatzes
(siehe Dienstleistung)
Stundenverrechnungssatz X **Anzahl** der
Stunden für konkreten Auftrag
zzgl. **Material** (mit Aufschlag)
zzgl. **Fertigungskosten** (mit Aufschlag)
= Angebotspreis

HANDEL

Einkaufspreis
zzgl. **Bezugskosten, Handlungskosten**
zzgl. **Gewinnaufschlag**
= Verkaufspreis

Kontrolle im Handel: Rohertrag \geq fixe
Kosten + Unternehmerlohn + Rücklagen

4. VORGEHENSWEISE BEI DER ANPASSUNG DER PREISSTRATEGIE



1. Ermittlung der aktuellen und zu erwartenden Fixkosten (3 bis 5 Jahre)
2. Ermittlung des erforderlichen Unternehmerlohns (Gewinn 3 bis 5 Jahre)
3. Ermittlung der Kapazitätsgrenze (80 % Auslastung) bzw. der Anzahl der kalkulationsfähigen Stunden

Daraus lassen sich folgende Elemente Ihrer Preisstrategie errechnen:

- Zu erwirtschaftender Umsatz pro Mitarbeiterstunde
- Zu erwirtschaftender Umsatz pro Kunde/Einzelgeschäft
- Zu erwirtschaftender Umsatz abzüglich Wareneinsatz (WES)

Für Sie vor Ort - in Berlin und Brandenburg.



Wir sind für Sie da in unseren
BeratungsCentern für Firmenkunden:
6 x in Berlin und 3 x in Brandenburg

Firmenkunden-Service der Berliner Volksbank:
(Montag – Freitag, 8 – 18 Uhr)
Telefon: 030 3063-3355
firmenkunden@berliner-volksbank.de

**Herzlichen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit ...**

... beim Online-Seminar:
**„ANPASSUNG DER PREISSTRATEGIE: KLUG AUF
VERÄNDERUNGEN REAGIEREN“**

24. Juni 2021

