

STUNDENSATZ BERECHNEN

Die 5 wichtigsten Schritte
für Freiberufler und Selbstständige

- 1. Positionierung**
- 2. Stundenlohn berechnen**
- 3. Auslastung planen**
- 4. Angebote kalkulieren**
- 5. Controlling**

»» Je mehr Vergnügen
du an deiner Arbeit
hast, um so besser
wird sie bezahlt.

Mark Twain

1. POSITIONIERUNG

Grundsätzliche Gedanken zum Honorar

Was kosten meine Mitbewerber?



Wie lautet mein Preis?

Was ist der Kunde bereit zu zahlen?

EXISTENZ SICHERN

Lebenshaltungskosten

Betriebskosten

Steuern

Altersvorsorge

Versicherungen

STATISTIK

Einkommen in Deutschland

Inhalt >> **Positionierung** >> Stundensatz >> Auslastung >> Angebote >> Controlling

Selbstständige in freien Berufen

1,27 Mio (Stand 2014)

Solo – Selbstständige

2,6 Mio (Stand 2011)

Inhalt >> **Positionierung** >> Stundensatz >> Auslastung >> Angebote >> Controlling

Selbstständige mit Angestellten

46,90 €* / 4.065 € mtl.

Solo – Selbstständige

30,9 €* / 2.678 € mtl.

Durchschnitt
Arbeitnehmer BRD

20,29 €** / 2.706 € mtl.

MITBEWERBER

Was kosten die anderen?



Inhalt >> **Positionierung** >> Stundensatz >> Auslastung >> Angebote >> Controlling

Stundensätze	Von €	Bis €	Median €
Lehrbeauftragte	17	51	26
Korrektorat	32	53	43
Texter	40	76	50
Grafik / Layout	44	70	53
PR Beratung	50	100	70
Online Multimedia	60	95	75
IT Entwickler	56	85	80
Coaches	100	300	260

Allgemein

www.statista.de – Allgemeine Statistiken Einkommen

www.destatis.de – Mikrozensus, Statistisches Bundesamt

Gewerkschaften

www.mediafon.de – Honorare Selbstständige/Empfehlungen

www.gew.de – Gewerkschaft für Erziehung und Wissenschaft

Berufsgenossenschaften und Verbände

www.vgsd.de – Verband Gründer und Selbstständige

www.kreativgesellschaft.org – Förderung der kreativ Wirtschaft

www.bdg-kalkulator.de – Bund Deutscher Designer

www.hoai.de – Architekten / Ingenieure

www.bvpa.org – Bildhonorare

2. STUNDENSATZ BERECHNEN

Private und geschäftliche Kosten sowie Auslastung im Verhältnis zum Umsatz setzen

GESCHÄFTLICHE KOSTEN

- Raumkosten
- Fahrtkosten
- Material
- Werbung
- Allgemeine

Inhalt >> Positionierung >> **Stundensatz** >> Auslastung >> Angebote >> Controlling

Raumkosten	€	Materialkosten	€	Werbungskosten	€
Miete	300	Drucker	20	Flyer, Broschüre	50
Versicherung	15	Porto	10	Hosting	20
Sonstiges		Telefon, Internet	65	Kleidung	30
		Literatur	15	Bewirtung	30
Fahrtkosten		Programme	40	Allgemeine	
Öffentlicher Nahverkehr	55	Sonstiges		Buchhaltung	50
Auto, Taxi, Carsharing	55			Berufshaftpflicht	20
Fahrrad	10			Verpflegung	75
Sonstiges				Summe	860

PRIVATE KOSTEN

- Raumkosten
- Versicherungen
- Lebenshaltung
- Geldverkehr
- Steuern

Inhalt >> Positionierung >> **Stundensatz** >> Auslastung >> Angebote >> Controlling

Raumkosten	€	Lebenshaltung	€	Geldverkehr	€
Miete	650	Verpflegung	300	Kredit	50
Instandhaltung	15	Telefon	30	Sparen	100
Sonstiges		Bekleidung	50	Kontoführung	7
		Hygiene	20	Sonstiges	0
Versicherungen		Bildung/Ausbildung	35	Allgemeine	
Altersvorsorge	150	Reisen, Sport	150	Unterhaltung	25
Krankenversicherung	150	KFZ, Carsharing	100	Gebühren	18
Unfall, BU	50			Sonstiges	0
Sonstiges				Summe	1900

3. AUSLASTUNG

Wie viele Stunden kann ich real verkaufen?

Inhalt >> Positionierung >> Stundensatz >> **Auslastung** >> Angebote >> Controlling

Arbeitstage p Jahr	€	Ausfall p Jahr	€	Arbeitstage real	€
Tage / Woche	5	Krankheit	5	Gesamt	250
Wochen	52	Urlaub	20	Ausfall	- 125
Feiertage	- 9	Fortbildung	0	Summe	125
Summe	250	Organisation	40		
		Besprechungen	15	Stunden p Monat	
		Akquise	45	145 Tage p Jahr	125
		Summe	125	Tage Pro Monat	10
				Stunden p Tag	8
		Verkaufbare Stunden pro Monat bleiben			80

Inhalt >> Positionierung >> Stundensatz >> **Auslastung** >> Angebote >> Controlling

Umsatzziel	€	Arbeitszeit	€	Stundenlohn	€
Geschäftliche Kosten	860	Tage p Monat	10	Umsatzziel	3120
Private Kosten	1900	Stunden p Tag	8	Bezahlte Stunden	80
Steuern (ca. 15%)	360	Bezahlte Stunden	80	Summe	39
Summe	3120				
		Risikoaufschlag Verdienstausfall 50 %			19
Umsatzziel Stundensatz (Auslastung 50 %)					58 €



- Kosten erfassen
- Auslastung planen
- Jahresplan erstellen

Tools

www.mein-tagwerk.de

MARKTPOSITION

Was bin ich meinen Kunden wert?

»» Sei nicht
einfach gut - sei
gut für etwas.

Henry David Thoreau

4. ANGEBOTE KALKULIEREN

Was, für wie viel, in welcher Zeit?



- Budget schätzen (Zeit / Geld)
- Aufwand planen
- Kosten addieren

Tools

www.mein-tagwerk.de

5. CONTROLLING

Was, wie viel, wie lange?

- Aufgaben definieren
- Zeiten erfassen
- Auswerten

Tools

www.goodtimerecording.com

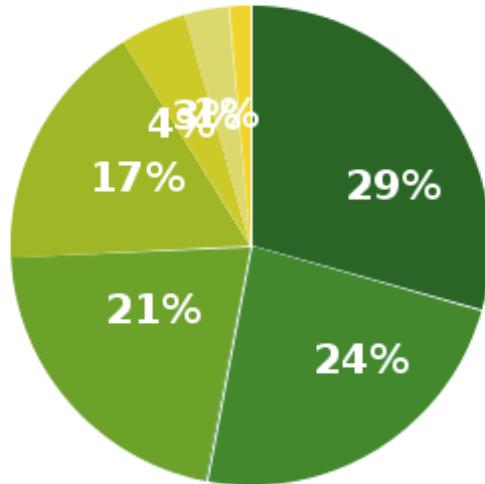
www.mite.yo.lk

www.mein-tagwerk.de



Inhalt >> Positionierung >> Stundensatz >> Auslastung >> Angebote >> **Controlling**

VERTEILUNG: Zeit pro Aufgaben



AUFGABEN	STUNDEN	PROZENTSATZ
Entwurfsarbeiten	20:00 h	29%
Entwurfsarbeiten55	16:00 h	24%
Einheit 1	14:30 h	21%
Einheit 2	11:30 h	17%
sonstiges	3:00 h	4%
Fahrzeiten	2:00 h	3%
Einheit 3	1:00 h	1%



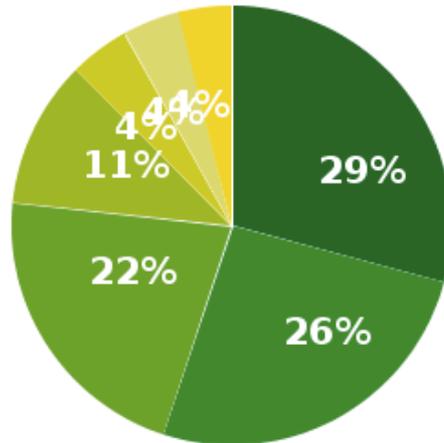
- Ausgaben erfassen
- Auswerten

Tools

www.jo-tools.ch

[Pocket Expense](#)

VERTEILUNG: Kosten auf Kostenarten



KOSTENARTEN	EURO	PROZENTSATZ
Computerzubehör	1.350,00 €	29%
Heizung	1.200,00 €	26%
Honorar (19 % Umsatzsteuer)	1.000,00 €	22%
Anschaffungen ab 410€	500,00 €	11%
Sonstige Ausgaben (19% UST)	200,00 €	4%
sonstiges	200,00 €	4%
Bürobedarf	175,00 €	4%



GERALD MOLL

Gründer / Freelancer



+49 (0) 177 7 04 01 75



moll@mein-tagwerk.de



www.xing.to/gm



[linkedin.com/gerald-moll](https://www.linkedin.com/gerald-moll)

tagwerk IT und Media GmbH

Stresemannstrasse 110

22763 Hamburg

www.mein-tagwerk.de