Break-even- und Stundensatz-Rechenblatt

Fixkosten sammeln, Deckungsbeitrag bestimmen, Break-even und Stundensatz rechnen. Formeln mit Ausfüllfeldern, für Gründer und für die jährliche Kalkulation.

1 Schritt 1: Fixkosten im Jahr
2 Schritt 2: Deckungsbeitrag
3 Schritt 3: Break-even
4 Schritt 4: Stundensatz (Dienstleistung, Handwerk)

Der Break-even ist der Umsatz, ab dem der Betrieb seine Fixkosten deckt. Das Blatt führt in vier Schritten dorthin und rechnet den Stundensatz gleich mit. Rechnen Sie mit Jahreswerten netto ohne Umsatzsteuer.

1 Schritt 1: Fixkosten im Jahr

Position (fällt auch ohne Auftrag an)	Euro / Jahr
Unternehmerlohn (das, was Sie zum Leben brauchen, brutto)	
Gehälter mit Arbeitgeberanteilen	
Miete, Energie, Nebenkosten	
Versicherungen, Beiträge, Kammer	
Fahrzeuge, Leasing	
Software, Telefon, Büro, Marketing	
Steuerkanzlei, Beratung	
Abschreibungen	
Zinsen	
Sonstiges	
Summe Fixkosten (F)	

contrust in – André Walther · Beratender Betriebswirt · Südstr. 8, 08539 Rosenbach (Vogtland) · +49 37431 86 77 35 · info@contrust-in.de · contrust-in.de

2 Schritt 2: Deckungsbeitrag

Rechnung	Wert
Verkaufspreis je Stück / Auftrag / Stunde (P)	
Variable Kosten je Stück (Material, Wareneinsatz, Fremdleistung, Provision) (V)	
Deckungsbeitrag je Stück: DB = P − V	
Deckungsbeitragsquote: Q = DB ÷ P	

3 Schritt 3: Break-even

Rechnung	Ergebnis
Break-even in Stück / Aufträgen = F ÷ DB	
Break-even in Umsatz = F ÷ Q	
… je Monat (÷ 12)	
… je Arbeitswoche (÷ 46)	
Ist das mit meiner Mannschaft, meinen Öffnungszeiten und meinem Markt erreichbar?	ja / nein

4 Schritt 4: Stundensatz (Dienstleistung, Handwerk)

Rechnung	Wert
Arbeitstage im Jahr (365 − Wochenenden − Urlaub − Feiertage − Krankheit), etwa 210 bis 220	
Stunden je Tag × Arbeitstage = Anwesenheitsstunden	
Davon verkaufbar (ohne Angebote, Fahrt, Verwaltung), oft 60 bis 70 %	
Fixkosten (F) ÷ verkaufbare Stunden = Stundensatz ohne Gewinn	
+ Gewinnaufschlag (10 bis 20 %) = Ziel-Stundensatz netto	

Preisuntergrenzen

Kurzfristig: variable Kosten (V). Darunter verliert jeder Auftrag Geld; darüber trägt er wenigstens zu den Fixkosten bei. Nur als Ausnahme in der Flaute.

Langfristig: Vollkosten je Auftrag = V + anteilige Fixkosten + Gewinn. Wer dauerhaft darunter verkauft, finanziert seine Kunden aus dem eigenen Vermögen.

Beispiel: 120.000 € Fixkosten, Deckungsbeitragsquote 40 % → 300.000 € Break-even-Umsatz. Bei 1.500 € je Auftrag sind das 200 Aufträge im Jahr, vier pro Woche.

Arbeitshilfe von contrust in – André Walther, Beratender Betriebswirt. Sie gibt den Stand zum genannten Datum wieder und ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Förderberatung. Die Details Ihres Falls klärt das Erstgespräch: contrust-in.de