

Der Stundensatz, der dich ernährt

© Mag. Sylia Fullmann

Welcher Stundensatz ermöglicht dir von der Arbeit, die du liebst, gut zu leben? Beantworte einfach folgende Fragen und schon hast du einen guten Richtwert.

1. Wie viel willst du pro Monat netto verdienen?

Meist wird das Unternehmerlohn genannt

Wie viel Geld soll dir als Lohn für deine Arbeit übrig bleiben, nach allen Kosten und Abzügen, netto auf die Hand. Ich spreche hier von dem Betrag, den du als Angestellte(r) auf dein Konto bekommen würdest.

Die entscheidende Frage dafür ist: Wie viel Geld brauchst du oder willst du pro Monat für deine privaten Bedürfnisse z.B. Essen, Wohnen, Kleidung, Urlaub etc.

Die Kosten für dein Business wie Telefon, Internetzugang, Steuerberater, Büromiete brauchst du hier nicht zu berücksichtigen. Das sind betriebliche Ausgaben.

Antwort A:

Als **Unternehmerlohn** will ich pro Monat:

2. Berechne wie viel Umsatz du dafür brauchst

Nun berechnen wir, wie viel Geld du von Kunden bekommen musst, damit der gewünschte Unternehmerlohn für dich übrig bleibt.

Ein erprobtes Verfahren für einen ersten Richtwert ist dein Monatseinkommen zu verdoppeln.

Der Umsatz pro Monat

Wenn du € 1.600 im Monat verdienen willst, dann solltest du daher € 3.200 von Kunden bekommen bzw. an Kunden verrechnen. Das ist der Nettobetrag ohne Umsatzsteuer. Die Umsatzsteuer solltest du immer sofort abziehen, denn die Umsatzsteuer gehört nicht dir sondern dem Staat, du kassierst sie nur für ihn.

Antwort B:

Mein Umsatz pro Monat:

= Unternehmerlohn (siehe Antwort A) mal 2

Der Umsatz pro Woche

Weil die folgenden Überlegungen, auf die Woche bezogen am übersichtlichsten sind, berechnen wir nun den entsprechenden Wochenumsatz. Das ist ganz einfach, wir dividieren den Umsatz pro Monat (B) durch vier. Bei unserem Beispiel ergibt das € 800 pro Woche.

Antwort C:

Mein Umsatz pro Woche

= Monatsumsatz (siehe B) dividiert durch 4

3. Wie viele Stunden kannst du für oder mit Kunden arbeiten

Entscheidend für den Stundensatz, den du brauchst um den errechneten Wochenumsatz zu erzielen, ist die Zahl der Stunden, die du deinen Kunden tatsächlich verrechnest – auf die Rechnung schreibst.

Verrechenbare Stunden

Überlege daher, wie viele Stunden pro Woche du tatsächlich mit und für Kunden arbeiten kannst oder willst. **Erinnere dich**, es läuft, es kommen so viele Kunden auf dich zu wie du betreuen kannst.

Nun kommen wir zum springenden Punkt. Oft gibt es einen großen Unterschied zwischen den Stunden, die wir für Kunden arbeiten und jenen, die wir in Rechnung stellen.

Sei ehrlich zu dir! Ziehe alle Zeiten ab, die du nicht an Kunden verrechnen kannst, wie z.B. Vor- oder Nachbereitungszeit, Wegzeiten etc. Das Ergebnis sind die verrechenbaren Stunden.

Antwort D:

So viele **verrechenbare Stunden** sind pro Woche für mich gut machbar:

Der Realitäts-Check

Rechne mit maximal 50 % deiner gesamten Arbeitszeit, zu Beginn eher nur mit einem Drittel. Konkret bedeutet das: Wenn du pro Woche rund 40 Stunden arbeitest, rechne maximal 20 Stunden als verrechenbare Zeit. Den Rest brauchst du in den meisten Branchen für Administration, Verrechnung, Buchhaltung, Kundengewinnung, Fortbildung etc.

Das ist extrem wichtig!

Viele Stundensatzberechnungen scheitern genau hier. Wenn du hier mit zu vielen Stunden rechnest, kalkulierst du deinen Stundensatz zu niedrig. Dann hast du nur wenig Geld zur Verfügung obwohl du ständig arbeitest.

4. Stundensatz berechnen

Den Stundensatz zu berechnen ist jetzt kinderleicht. Dividiere einfach den errechneten Wochenumsatz (C) durch die Anzahl der Stunden, die du Kunden tatsächlich verrechnest (D).

Antwort E:

Mein Stundensatz:

Wenn du willst, dass dich die Arbeit, die du liebst ernährt, ist das der Stundensatz, den du anstrebst.