

# Richtige Preiskalkulation in Tanzschulen

Vortrag beim Branchentreffen  
der österreichischen Tanzschulen und Tanzstudios  
29. August 2024, Pörschach am Wörthersee

## 2 Fragen sind zu beantworten:

Welche Kosten müssen  
gedeckt werden?



**ALLE**

Wie können die Kosten  
gedeckt werden?



durch Verkauf von Zeit,  
Raum, Produkten

Welche Kosten müssen gedeckt werden?

### **Zu deckende Kosten:**

- betriebliche Kosten
- private Kosten
- kalkulatorische Kosten
- Kostensteigerungen
- Steuern

**=> Planung mit allen Kosten**

Welche Kosten müssen gedeckt werden?

### **Darum reicht die Buchhaltung nicht als Kalkulationsgrundlage**

- Daten aus der Buchhaltung = Vergangenheit
- künftige Kostensteigerungen unberücksichtigt
- strukturelle Veränderungen unberücksichtigt
- nicht alle Kosten enthalten

## Planung der Kosten



## Planung der betrieblichen Kosten

- Wareneinsatz Getränke, Snacks
  - Fremdleistungen Honorar-Lehrer
  - Personalkosten angestellte Tanzlehrer, sonstige Mitarbeiter, Sie (?!)
  - Raumkosten Miete, Strom, Heizung, Reinigung, Deko
  - Versicherungen betriebliche Versicherungen (Raum, Haftpflicht,...)
  - sonstiges Kfz., Werbung, Instandhaltung, EDV, Buchhaltung/StB, Zinsen, ...)
- } eher untergeordnete Rolle

## „Vorlage“: Betriebliche Kosten aus Buchhaltung Vorjahr

**Zahlwerk** 264 3 4 62 421  
CmbH 7 29 2 13  
Zahlen im Blick - Zukunft im Griff

	Jan. 00	Feb. 00	Mrz. 00	Apr. 00	Mai. 00	Jun. 00	Jul. 00	Aug. 00	Sep. 00	Okt. 00	Nov. 00	Dez. 00	Gesamt
Wareneinsatz	500	400	800	200	600	1.100	100	0	800	800	700	4.500	10.500 €
Fremdleistungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	- €
Personalkosten	2.300	3.400	8.400	7.000	7.000	7.000	6.000	5.000	5.000	3.500	5.500	5.500	67.600 €
Personalnebenkosten	1.000	1.100	2.200	1.600	1.600	1.600	1.500	1.200	1.200	1.300	1.300	1.300	16.900 €
<b>Personalkosten gesamt</b>	<b>3.300</b>	<b>4.500</b>	<b>10.600</b>	<b>8.600</b>	<b>8.600</b>	<b>8.600</b>	<b>7.500</b>	<b>6.200</b>	<b>6.200</b>	<b>6.800</b>	<b>6.800</b>	<b>6.800</b>	<b>84.500 €</b>
Raumkosten	8.100	1.800	7.000	6.100	2.000	5.600	5.800	4.000	8.400	13.400	6.800	1.300	75.300 €
Versicherungen	2.500	8.100	100	100	200	100	100	100	100	100	100	2.000	13.600 €
Kfz	2.300	1.100	200	600	1.100	500	400	700	400	600	500	2.400	9.800 €
Werbung	0	0	100	300	200	300	1.000	100	400	1.000	200	2.400	6.000 €
EDV	750	2.100	200	300	200	300	100	200	250	600	500	500	6.100 €
Buchhaltung/StB	300	300	300	300	300	300	300	300	300	2.700	300	300	6.000 €
sonstiges	2.000	2.000	1.500	2.500	1.600	100	8.000	4.300	1.600	1.600	3.400	6.500	35.100 €
Abschreibungen	2.500	2.500	2.500	2.700	2.400	2.800	2.400	2.400	2.600	2.600	3.000	2.600	31.000 €
Zinsen	85	85	85	80	80	80	80	75	75	75	75	75	1.100 €
<b>Summe betriebl. Kosten</b>	<b>22.335</b>	<b>21.885</b>	<b>23.485</b>	<b>21.780</b>	<b>22.280</b>	<b>19.780</b>	<b>25.780</b>	<b>18.375</b>	<b>21.125</b>	<b>30.275</b>	<b>22.375</b>	<b>29.375</b>	<b>279.000 €</b>
<b>Verteilung übers Jahr</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>7%</b>	<b>9%</b>	<b>7%</b>	<b>8%</b>	<b>11%</b>	<b>8%</b>	<b>11%</b>	

## Betriebliche Kosten: Was verändert sich ggü. letztem Jahr?

**Zahlwerk** 264 3 4 62 421  
CmbH 7 29 2 13  
Zahlen im Blick - Zukunft im Griff

- Personal: Neue / andere Mitarbeiter? Mehr / weniger Mitarbeiter? VZ -> TZ? Höhere Löhne?  
 ⇒ Personalkosten auf „Menschenebene“ planen  
 ⇒ Personalnebenkosten auf Quote des Vorjahres

Personalkosten	2.300,00	3.400,00	16.900 € / 67.600 = ca. 25%	)	67.600,00
Personalnebenkosten	1.000,00	1.100,00		)	16.900,00
<b>Personalkosten gesamt</b>	<b>3.300,00</b>	<b>4.500,00</b>	<b>6.800,00</b>	<b>6.800,00</b>	<b>84.500,00</b>

- ⇒ Wie viele Stunden pro Woche stehen die Mitarbeiter zur Verfügung

## Betriebliche Kosten: Was verändert sich ggü. letztem Jahr?

## 2. Raumkosten

- Stehen Mieterhöhungen an?
- Reparaturen, Instandhaltungen?
- Erwartete Entwicklung der Energiepreise?

## 3. Versicherungen

- Erhöhung der Prämien?
- Zusätzliche Versicherungen?
- Wegfall von Versicherungen?

Prozentuale Erhöhungen  
oder  
neue Beiträge  
planen

## Betriebliche Kosten: Was verändert sich ggü. letztem Jahr?

## 4. Werbung

- Welche Werbung & wofür im letzten Jahr?
- Wirkung/Erfolg? „Automatismus“ überdenken
- Einzelne Ausgaben oder Werbebudget?

## 5. Leasing / Verträge

- Laufen Verträge aus?
- Kommen neue Verträge hinzu?

Überprüfen, Wirkung  
überdenken  
=> ggf. Veränderungen  
planen

## 6. Sonderfaktoren

- Steht ein Jubiläum an, das gefeiert werden soll?
- Welche Sonderfaktoren aus dem Vorjahr sind zu eliminieren?
- Strukturelle Veränderungen? Wachstum / Verkleinern / ...

Überprüfen, durchdenken  
=> ggf. Veränderungen  
planen



## Planung der kalkulatorischen Kosten

- Darlehenstilgung
- „echter“ Lohn mitarbeitender Familienangehöriger
- kalkulatorische Miete
- kalkulatorisches Wagnis (sofern nicht versichert)
- kalkulatorischer Zins
- Rücklagen für Investitionen
- kalkulatorischer Unternehmerlohn



## Planung der privaten Kosten

↙

Sie sind in Ihrem Unternehmen angestellt und erhalten ein Gehalt

↓

=> vss. keine Planung privater Kosten

↘

Sie sind NICHT in Ihrem Unternehmen angestellt und erhalten KEIN Gehalt

↓

=> Private Kosten planen

## Planung der privaten Kosten

- Lebenshaltung & Vergnügen
- private Versicherungen
- Altersvorsorge
- private Darlehen (Zins und Tilgung)
- private Steuern



## Planung von Gewinn und Steuern

### - Mindestgewinn

=> muss so hoch sein, dass alles, was nach dem Ergebnis noch abfließt, gedeckt ist, d.h. im wesentlichen:

- kalkulatorische Kosten
- private Kosten
- Steuern

## Beispiel Mindestgewinn

kalkulatorische Kosten	16.110 €
private Kosten	70.300 €
Zwischensumme	86.410 €
Steuern	25.923 €
<b>Mindestgewinn</b>	<b>112.333 €</b>

Annahme  
Steuersatz 30%

## Grundlage für die Kalkulation: Summe ALLER Kosten

### Ohne Kostensteigerung

betriebliche Kosten	279.000 €
kalkulatorische Kosten	16.110 €
privates Leben	70.300 €
Steuern	26.000 €
gewünschter Gewinn	50.000 €
<b>Rechengröße für Kalkulation</b>	<b>441.410 €</b>

### Mit Kostensteigerung

betriebliche Kosten	304.965 €
kalkulatorische Kosten	17.070 €
privates Leben	89.200 €
Steuern	32.000 €
gewünschter Gewinn	60.000 €
<b>Rechengröße für Kalkulation</b>	<b>503.235 €</b>

+ 61.825 €

## Mengenkomponte – was kann das sein?

- Öffnungszeiten – wie viele Stunden ist geöffnet
- Gestaltung der Kurse / Abos
- Inwieweit können Snacks und Getränke zur Kostendeckung beitragen
- Mögliche Auslastung der Räume außerhalb der Tanzzeiten

## Kalkulation Verzehr

Wareneinsatz für Getränke und Snacks: x Faktor 4 bis 5

Beispiel:

Einkauf Getränke und Snacks 15.750 € p.a.  
(Position Wareneinsatz in der BWA)

=> Kalkulierter Umsatz  $15.750 \text{ €} \times 4,5 = 70.875 \text{ € p.a.}$

Um diesen Betrag können die weiteren zu kalkulierenden Kosten reduziert werden.

## Stundenumsatz

- ZIEL-Größe
- Rechnerische Größe
- bildet den benötigten Umsatz pro Stunde ab, um alle Kosten zu decken und Gewinn zu erzielen
- Berechnung:  $\text{Summe Kosten} / \text{Summe Stunden}$

## Beispiel Stundenumsatz

Öffnungszeiten	von	bis	h/Tag	"Umsatzzeiten"	Annahme: 5 h / Tag
geschlossen					
Dienstag	10:00	22:30	12,50 h	5,00 h	
Mittwoch	10:00	22:30	12,50 h	5,00 h	
Donnerstag	10:00	22:30	12,50 h	5,00 h	
Freitag	10:00	22:30	12,50 h	5,00 h	
Samstag	10:00	22:30	12,50 h	5,00 h	
Sonntag	10:00	22:30	12,50 h	5,00 h	
<b>Stunden pro Woche offen</b>			<b>75,00 h</b>	<b>30,00 h</b>	<b>Check: Mitarbeiter-Kapazität !</b>

50 Wochen pro Jahr

Kosten 440 TEUR  
1.500 h = 293 € notwendiger Umsatz pro h

## Beispiel 1: Kalkulation eines Kurses

Ermittelter Stundenumsatz: 300 €

Annahme: Eine Unterrichtseinheit dauert 2 Zeitstunden.

⇒ Jede Unterrichtseinheit muss 600 € bringen

⇒ Bei Ø 10 Paaren

⇒  $600 \text{ €} / 10 = 60 \text{ €}$  pro UE und Paar bzw.  $600 \text{ €} / 20 = 30 \text{ €}$  pro UE und Person

⇒ Kurs dauert insgesamt 8 Wochen an jeweils 2 Tagen, also insgesamt 16 Unterrichtseinheiten

⇒ Gesamtkurs muss pro Person  $30 \text{ €} \times 16 = 480 \text{ €}$  kosten

## Beispiel 2: Kalkulation Abomodell

Benötigter Stundenumsatz: 300 €

⇒ Wie viele Personen / Paare können maximal in einem Raum sein? Wie viele sind es durchschnittlich?

⇒ Annahme: Ø 15 Paare = 30 Personen

⇒  $300 \text{ €} / 30 = 10 \text{ €}$  pro Person und Stunde

⇒ Wie oft pro Woche kommen die Tänzer bei einem Abo?

⇒ Annahme: Ø 2 mal pro Woche => pro Monat 8 Mal

⇒ Kosten für Monatsabo:  $8 \times 10 \text{ €} = 80 \text{ €/Person}$

## Beispiel 3: retrograde Rechnung



Annahmen:

- 2 Arten von Abos:            12-Monats-Abo für 63 €/Monat  
    4-Monats-Abo für 78 €/Monat
- Anzahl der Buchungen je Abo-Art („historische“ Mengenzahlen)
- gewichteten Mittelwert berechnen (z.B. 71 €)
- Benötigter Umsatz dividiert durch gew. Mittelwert = Anzahl der benötigten Abo-Kunden.

⇒ Bsp:  $\frac{440 \text{ TEUR (=Kosten ohne Verzehr)}}{71 \text{ €}} \Rightarrow 514 \text{ Abos}$

## Wofür eignen sich die Räumlichkeiten?

- Vermietung z.B. für Yogastunden
- Seniorentanz am Vormittag
- „Hausfrauen“-Stunden am Vormittag
- Seniorentreff („Bingo- / Rommé- / Canasta-Club“)
- Mutter-Baby-Stunden am Vormittag
- ...

## Kalkulation Räumlichkeiten

Annahme: Vermietung der Räume während Öffnungszeiten ohne Personalgestellung

Zu deckende Mindestkosten: sonstiger betrieblicher Aufwand

Besser: zzgl. Anteil an kalkulatorischen Kosten, die mit dem Raum in Zusammenhang stehen (z.B. Darlehenstilgung)

Bezugsgröße: die Öffnungszeiten



## Erstellen einer Umsatzplanung

An einem Beispiel ...



### Ihre nächsten Schritte

1. Ermitteln Ihrer zu deckenden Gesamtkosten (betriebliche, kalkulatorische, private Kosten, Kostensteigerungen !!)
2. Ermitteln der sonstigen Umsatzbringer – Art und Höhe (z.B. Verkauf Verzehr, Vermietung Räumlichkeiten,...)
3. Ermitteln Ihrer „Umsatzzeiten“
4. Berechnen Ihres notwendigen Stundenumsatzes
5. Aktuelle Kalkulation überprüfen
6. Gesamtplan Umsatz und Kosten für Gewinnplanung erstellen und daraus eine Liquiditätsplanung ableiten.

## Wer wir sind und wofür wir stehen

### Elke Limmer

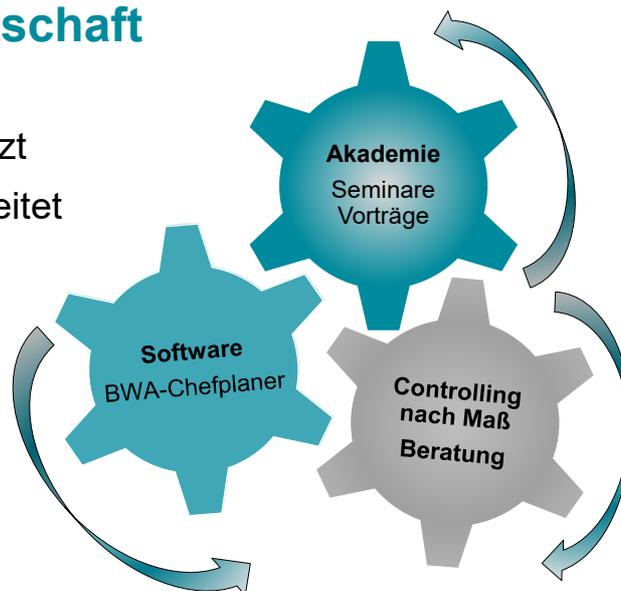
Diplom - Kauffrau  
Geschäftsführerin der Zahlwerk GmbH

### Zahlwerk GmbH

Karl-Alexander-Straße 4  
93051 Regensburg  
[www.zahlwerk.de](http://www.zahlwerk.de)

## Betriebswirtschaft

praktisch erklärt  
einfach umgesetzt  
menschlich begleitet



## Noch Fragen?

**QR-Code für Download der Beispiel-Excel-Datei**

