

# *Preiskalkulation*

Wie du souverän die Preise für deine handgemachten Produkte kalkulierst

# *Warum überhaupt Preise kalkulieren?*

- Kann ich mir die Preise ausdenken?
- Wenn du von deinem DIY-Business leben möchtest, kommst du nicht um eine gute Kalkulation herum
- Du hast auch eine Verpflichtung deinen DIY-KollegInnen und deiner Branche gegenüber

# Materialkosten

- Beziehe ALLE Materialkosten in deine Berechnung mit ein
- Vergiss die scheinbaren „Kleinigkeiten“ nicht
- Kalkuliere Kosten für Verschnitt, Reste und Ausschuss mit ein
- Versandkosten, die du selbst für das Material gezahlt hast

# Verpackungskosten

- Alles, was du zum Verpacken deiner Produkte brauchst
- Onlineshop → Versandkarton, Luftpolsterfolie usw.
- Laden, Markt → Papiertüte, Stofftasche, Geschenkkarton usw.
- Vergiss auch hier die „Kleinigkeiten“ nicht

# Werbekosten

- Alle Werbemaßnahmen on- und offline
- Visitenkarten, Flyer, Autowerbung, Merchandise usw.
- Du kannst aus all deinen monatlichen Kosten und der Anzahl deiner monatlich verkauften Produkte einen Durchschnittspreis errechnen

# Arbeitsmittel

- Alle Dinge, die du verwendest, dabei aber nicht verbrauchst
- Müssen gewartet werden. nutzen sich ab, können kaputt gehen und müssen hin und wieder ersetzt werden
- Maschinen, Geräte und Utensilien; Alles rund um den PC
- Entweder Einzelpreise oder ebenfalls einen Durchschnittswert

# Arbeitszeit

- Mindestlohn liegt in Deutschland bei 8,84€
- Wenn du davon leben musst → mindestens 20€
- Auch als Hobby → mindestens 10-15€
- Du solltest deinen Stundenlohn realistisch angeben und deine Arbeitsprozesse immer weiter verbessern

# Risiko-Aufschlag

- Sollte mindestens bei 15% liegen
- Deckt Risiken beim Verkauf deiner Produkte ab
- Extrakosten durch Reklamation, Rücksendungen, verlorene Lieferungen, Materialfehler usw.

# Gewinn

- Kann sich von Produkt zu Produkt unterscheiden
- Hängt auch davon ab, was deine Kunden bereit sind zu zahlen
- Zahlungsbereitschaft sollte ausgeschöpft werden
- Bei fehlender Zahlungsbereitschaft musst du das Alleinstellungsmerkmal und den Wert stärker herausarbeiten

# *Nebenkosten*

- Miete. Nebenkosten. Internet. Kontoführung. Versicherungen, Rechtsberatung, Steuerberater, Lizenzen, Beiträge usw.
- Gebühren für Webserver, Shop- und Einstellgebühren sowie Transaktionsgebühren
- Webserver, Domainingebühr, Plugins
- Anmelde- und Standgebühren; Fahrtkosten

## *Wie ist das mit der Mehrwertsteuer?*

- Kleinunternehmer: Darf Mwrt.Steuer nicht ausweisen und einnehmen
- Umsatzsteuerpflichtiger: Weist aus, nimmt ein und führt ab
- Wenn du umsatzsteuerpflichtig wirst, musst du evtl. deine Preise erhöhen
- Oder vorher schon vorausschauend höhere Preise einnehmen

# *Mischkalkulation oder individuell bepreisen?*

- Bei verschiedenen Produkten sind unterschiedliche Preise sinnvoll
- Wenn sich Produkte kaum unterscheiden kann man einen Einheitspreis veranschlagen
- Einheitliche Preisstruktur ist für dich selbst übersichtlicher und für deine Kunden besser zu verstehen

# *Konkurriere nicht über den Preis!*

- Der Preis handgemachter Produkte ist immer höher als der Preis für Massenproduktion
- Du KANNST nicht mit Billigproduzenten konkurrieren
- Du musst dich und deine Arbeit wertschätzen
- Wir haben die Verantwortung den Kunden bewusst zu machen, dass Handarbeit einen Wert hat

# *Kann ich Kosten trotzdem reduzieren?*

- Größere Menge an Material kaufen
- Material muss qualitativ gut und von KundInnen gewünscht sein
- Arbeitsprozesse optimieren, Zeit einsparen und produktiver werden
- Marketingkosten durch Alleinstellungsmerkmal reduzieren

## *Eine kleine Anekdote*

- Ich erhielt Anfeindungen und Hasskommentare wegen meines Produktpreises
- Ich hatte glücklicherweise die Preise kalkuliert
- Lass dich nicht von anderen Kommentaren verunsichern
- Sei selbstbewusst, bleib dran und unterstütze deine Kollegen

## Fazit

- Der Produktpreis besteht aus wesentlich mehr, als den Materialkosten
- Handgemachtes hat einen besonderen Wert, der sich im Verkaufspreis widerspiegelt
- Nur gemeinsam können wir ein Bewusstsein für faire Preise in der DIY-Szene schaffen
- Auch ein Hobby muss bezahlt werden

*Viel Erfolg!!*