Checkliste

Der persönliche Stundensatz

**Kalkulatorische Hilfe zur Berechnung des Honorars für selbstständige Trainer und Dozenten**

Selbstständige Trainer und Dozenten müssen gut rechnen können, um die eigene Existenz abzusichern. Dabei spielt der sogenannte „persönliche Stundensatz“ eine grundlegende Rolle. Es ist die Summe, die für eine Arbeitsstunde veranschlagt wird, um bei einer realistischen Auslastung vom erwirtschafteten Umsatz alle persönlichen und betrieblichen Kosten begleichen zu können.

Angestellte in Unternehmen oder Institutionen können über ihren Netto-Lohn in der Regel frei verfügen und für private Ausgaben verplanen. Selbstständige erwirtschaften einen Bruttoumsatz, von dem nicht nur alle Kosten zu decken, sondern auch Steuern und andere Abgaben abzuführen sind. Deshalb darf niemals der Netto-Stundensatz eines Arbeitsnehmers mit dem Honorar-Stundensatz eines Selbstständigen direkt verglichen werden.

Wie der persönliche Stundensatz zu berechnen ist, erklärt die folgende Checkliste.

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Schritt = Berechnung der umsatzrelevanten Arbeitszeit** | |
| Berechnen Sie, wie viele Stunden Sie im Jahr arbeiten. Selbstverständlich passen Sie diese Berechnung Ihrer persönlichen Situation an. Wenn Sie zum Beispiel nur in Teilzeit Ihre Tätigkeit ausüben, dann sind die Arbeitsstunden pro Tag entsprechend zu reduzieren. | 365 Tage im Jahr  minus 104 Samstage und Sonntage,  minus ca. 10 Feiertage,  minus ca. 24 Tage Urlaub,  minus ca. 5 Tage Krankheit,  verbleiben ca. **222 Arbeitstage**  ca. 8 Arbeitsstunden pro Tag =  **1.776 Stunden pro Jahr** |
| In der zur Verfügung stehenden Arbeitszeit werden Sie nur anteilig direkt Ihren Umsatz generieren, das heißt unterrichten, Seminare oder Trainings leiten oder als Tutor tätig sein.  Deshalb ist jetzt die Arbeitszeit zu berechnen, für die Sie tatsächlich bezahlt werden. | 1.776 Stunden pro Jahr  minus ca. 20% für Verwaltung, Fahrten, Organisation = ca. 355 Stunden,  minus ca. 10% für Werbung, Akquise, Netzwerken, Marketing = ca. 178 Stunden,  minus ca. 10% für eigene Weiterbildung, Vorbereitung, neue Konzepte = ca. 178 Stunden,  minus ca. 5% für Leerlauf (die Auftragsbücher werden nicht immer voll sein) = ca. 88 Stunden,  insgesamt minus ca. 45%, es verbleiben  **977 Stunden pro Jahr** |
| **2. Schritt = Berechnung der betrieblichen Kosten und Ausgaben** | |
| Betriebliche Kosten sind alle Kosten, die mit der Ausübung der selbstständigen Tätigkeit verbunden sind. Die Liste ist lang und kann noch um weitere, individuelle Ausgaben ergänzt werden. In der Regel fallen an:   * Raumkosten (anteilig beim Homeoffice) * Kfz-Kosten und andere Fahrtkosten * Büroausstattung (bis 150 Euro Anschaffungskosten direkt absetzbar, darüber hinaus jährliche Abschreibung) * Büromaterial, Verbrauchsmaterialien * Telekommunikation (Telefon, Internet) und Porto * Fachliteratur, Weiterbildung * Marketing und Werbung * Steuerberater * betriebliche Versicherungen, z.B. Haftpflichtversicherung * Mitgliedsbeiträge in Verbänden und Netzwerken * Zinsen für Kredite * sonstige betriebliche Aufwendungen   Summe der Betriebskosten pro Jahr | Die hier beispielhaft aufgeführten Beträge sollen nur einen Anhaltspunkt geben. Alle Beiträge sind stets individuell, entsprechend der tatsächlichen Ausgaben einzusetzen. Auf ein Jahr gerechnet z.B.:   * 1.200 €      * 1.800 € * 800 € * 200 € * 500 € * 400 € * 800 € * 400 € * 150 € * 150 € * 0 € * 0 €      * **6.400 €** |
| **3. Schritt = Berechnung der privaten Kosten** | |
| Die selbstständige Tätigkeit soll die Existenz absichern oder anteilig (bei Teilzeit) dazu beitragen. Deshalb ist es wichtig zu wissen, wie viel man zum Leben tatsächlich braucht.  Die privaten Kosten lassen sich in vier Gruppen aufteilen:   * Pflichtausgaben wie Kranken-, Pflege- und Haftpflichtversicherung * Zusatzausgaben wie z.B. Unfall-, Lebens-, Hausratversicherung * Altersvorsorge * Kosten der privaten Lebensführung (Miete, Kleidung, Essen, Hobby, Unterhaltung) * Weitere Zahlungsverpflichtungen (z.B. Unterhaltszahlungen, Kredite) * Summe der privaten Kosten pro Jahr | Auch hier sind die Zahlen nur als Beispiel zu verstehen und müssen der tatsächlichen, individuellen Situation angepasst werden.  Beispielkosten pro Jahr:   * 4.800 € * 400 € * 3.600 € * 15.000 € * 600 € * **24.400 €** |
| **4. Schritt = Berechnung der Gesamtkosten** | |
| Betriebskosten + private Kosten | im Beispiel pro Jahr  **= 30.800 €** |
| **5. Schritt = Berechnung der unteren Grenze des Stundenhonorars** | |
| Die Summe der Kosten wird durch die Anzahl der Stunden dividiert. | im Beispiel  30.800 € : 977 Stunden =  **ca. 31,50 € pro Stunde** |
| **6. Schritt = Schätzung des persönlichen Steuersatzes** | |
| In der bisherigen Berechnung fehlen noch zwei wichtige Faktoren:   * die Einkommenssteuer * Rücklagen für Instandhaltung, Unvorhergesehenes und Aufbau des persönlichen Vermögens (Gewinn)   Die Summe der beiden Faktoren ist auf den Stundensatz aufzuschlagen.  Das Ergebnis ist der persönliche (Netto-)Stundensatz. | = 40% auf 31,50 € = **44,10 €** |

Mit dem persönlichen Stundensatz lassen sich Angebote schnell kalkulieren:

Anzahl Stunden für Training, Unterricht, Seminar etc.

+ Anzahl Stunden für Vor- und Nachbereitung

= Summe der Arbeitsstunden

x persönlicher Stundensatz

= Angebotspreis netto

+ 19% MwSt

= Angebotspreis brutto

Anschließend ist zu prüfen, ob das errechnete Angebot dem marktüblichen Preisniveau entspricht. Wie hoch die Marktpreise liegen, hängt vom Bildungssegment, der Branche und weiteren Rahmenbedingungen der Auftraggeber ab. Wenn das Angebot unterhalb des Marktniveaus liegt, dann ist eine Anpassung nach oben ratsam. Mit zu niedrigen Angeboten wird häufig eine schlechtere Qualität assoziiert. Sollte das Angebot deutlich über dem üblichen Marktpreis liegen, dann stimmt entweder das Marktsegment nicht oder der persönliche Stundensatz ist überzogen. In solchen Fällen lohnt es sich, die Kostenstruktur nochmals genauer unter die Lupe zu nehmen. Eine Korrektur des Angebots nach unten kommt nur infrage, wenn die untere Grenze des Stundenhonorars nicht unterschritten wird. Ansonsten gefährden solche Dumping-Angebote die eigene Existenz.

Ein solider Honorarsatz gepaart mit hoher Fachkompetenz sichert nachhaltig die eigene Lebensgrundlage ab. Gut gerechnet ist halb gewonnen!

*CC-BY-SA 3.0 DE by* ***Hedwig Seipel*** *für wb-web.de*