

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 Arbeitnehmers 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 |



| | |
|--|---|
| <p>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.</p> <p>Deshalb ist jetzt die Arbeitszeit zu berechnen, für die Sie tatsächlich bezahlt werden.</p> | <p>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</p> |
| 2. Schritt = Berechnung der betrieblichen Kosten und Ausgaben | |
| <p>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.</p> <p>In der Regel fallen an:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Raumkosten (anteilig beim Homeoffice) ○ Kfz-Kosten und andere Fahrtkosten | <p>Die hier beispielhaft aufgeführten Beträge sollen nur einen Anhaltspunkt geben. Alle Beiträge sind stets individuell, entsprechend der tatsächlichen Ausgaben einzusetzen.</p> <p>Auf ein Jahr gerechnet z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 1.200 € ○ 1.800 € |



| | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> Büroausstattung (bis 150 Euro Anschaffungskosten direkt absetzbar, darüber hinaus jährliche Abschreibung) <input type="radio"/> Büromaterial, Verbrauchsmaterialien <input type="radio"/> Telekommunikation (Telefon, Internet) und Porto <input type="radio"/> Fachliteratur, Weiterbildung <input type="radio"/> Marketing und Werbung <input type="radio"/> Steuerberater <input type="radio"/> betriebliche Versicherungen, z.B. Haftpflichtversicherung <input type="radio"/> Mitgliedsbeiträge in Verbänden und Netzwerken <input type="radio"/> Zinsen für Kredite <input type="radio"/> sonstige betriebliche Aufwendungen | <ul style="list-style-type: none"> <input type="radio"/> 800 € <input type="radio"/> 200 € <input type="radio"/> 500 € <input type="radio"/> 400 € <input type="radio"/> 800 € <input type="radio"/> 400 € <input type="radio"/> 150 € <input type="radio"/> 150 € <input type="radio"/> 0 € <input type="radio"/> 0 € |
| Summe der Betriebskosten pro Jahr | <input type="radio"/> 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.

Auch hier sind die Zahlen nur als Beispiel zu verstehen und müssen der tatsächlichen, individuellen Situation angepasst werden.



| | |
|--|---|
| <p>Die privaten Kosten lassen sich in vier Gruppen aufteilen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 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 | <p>Beispielkosten pro Jahr:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 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



Dieses Material steht unter der Creative-Commons-Lizenz Namensnennung – Weitergabe unter gleichen Bedingungen 3.0 DE. Um eine Kopie dieser Lizenz zu sehen, besuchen Sie <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/de/>.