**Situationsbeschreibung:**

In Ihrem Unternehmen für technische Systemplanung haben Sie noch keine Entscheidung getroffen über die Höhe der Stundenverrechnungssätze für Ihre Mitarbeiterleistungen. Damit ist unklar, wie Angebot und Rechnungen für Kunden erstellt werden können.  
**Also nehmen Sie Excel „zur Hand“ und beginnen eine Kostenkalkulation zur Entwicklung des Stundenverrechnungssatzes für einen Technischen Systemplaner mit 5 Jahren Berufserfahrung und für einen Auszubildenden,** der an jeweils 2 Tagen / Woche über einen Zeitraum von 3 Jahren zum Berufskolleg muss. Zusätzlich besucht der Azubi an 10 Tagen / Ausbildungsjahr Schulungen bei einem IT-Unternehmen für Branchensoftware.  
Sie wissen, dass auch Sie als Unternehmer ca. 20 % des Bruttolohns Ihrer Mitarbeiter als hälftigen Beitrag in die Sozialversicherungen einzahlen müssen. Zusätzlich tragen Sie noch die Unfallversicherung (nur Sie!) und weitere Beiträge wie zum Beispiel die Insolvenzumlage. Das bedeutet, dass die gesamten Bruttopersonalkosten eines Mitarbeiters ungefähr die Höhe des vereinbarten Bruttolohnes zzgl. 30 % umfassen.  
Nun stellt sich für Sie die Frage, mit welchem Preis (Stundenverrechnungssatz) Sie Ihre unterschiedlichen Mitarbeiter dem jeweiligen Kunden in Rechnung stellen wollen bzw. müssen, um nicht in eine finanzielle Unterdeckung zu gehen.

**Arbeitsaufträge:**

1. Sie wissen, dass ein Technischer Systemplaner nach Tarifvertrag ca. 7,5 Stunden pro Tag (plus Arbeitspause) arbeitet.   
   a) Erstellen Sie nun eine Auflistung der potenziellen Menge an Arbeitstagen / Jahr, an denen Ihr Mitarbeiter bei den Kunden arbeiten kann und somit in Rechnung gestellt werden kann. Berücksichtigen Sie bei dieser Aufstellung die Wochenenden, Feiertage, Urlaub, Krankheit, Fortbildung … (Bei Auszubildenden kommen noch die Berufsschule und Fortbildungen dazu!)  
     
   b) Gehen Sie davon aus, dass Sie den Mitarbeiter nur 90 % der potenziell verfügbaren Zeit tatsächlich dem Kunden in Rechnung stellen können.   
     
   c) Wie viele Tage / Stunden können Sie Ihre unterschiedlichen Mitarbeiter tatsächlich dem Kunden in Rechnung stellen?
2. Sie wissen, dass ein Technischer Systemplaner mit Berufserfahrung einen durchschnittlichen Stundenlohn brutto in Höhe von 17,00 Euro hat. Das bedeutet, dass er bei 37 Stunden / Woche einen monatlichen Bruttolohn von etwa 2.700 Euro hat. (Dies ist mit einer gleichmäßigen Jahresarbeitszeit / 160 Stunden berechnet.) Dies entspricht noch nicht den Bruttopersonalkosten des jeweiligen Mitarbeiters.
3. Aus dem Verhältnis der potenziell verrechenbaren Arbeitszeit und dem zugeordneten   
   Anteil der Bruttopersonalkosten entsteht nun der erste Teil des   
   Stundenverrechnungssatzes..  
     
   b) Zu diesem Stundenverrechnungssatz addieren Sie nun noch die   
   folgenden Betriebskosten hinzu:  
   10 % Gewinn  
   25,00 – 30,00 Euro für betriebliche Gemeinkosten (Software, Bürokosten, Fahrzeugkosten), allg. Betriebskosten des Unternehmens, Verwaltungskostenumlage, Fortbildungen, Unternehmenssteuern, etc.)  
     
   c) Die Addition ergibt den mitarbeiterspezifischen Stundenverrechnungssatz, mit dem Sie die unterschiedlichen Mitarbeiter für den Kundenauftrag im Kostenvoranschlag, im Angebot und natürlich auf der Rechnung kalkulieren und mitteilen!  
   Bedeutet: Der Technische Systemplaner und der Auszubildende haben natürlich jeweils unterschiedliche Stundenverrechnungssätze, da die jeweilige Kalkulation auf unterschiedlichen Voraussetzungen basiert.  
     
   Diese Stundenverrechnungssätze sind – wie aus der Berechnung aus Aufgabe 1 ersichtlich ist – nicht fix. Sie verändern sich, wenn z.B. der Lohn erhöht wird, wenn die Sozialbeiträge steigen, oder wenn die betrieblichen Gemeinkosten eine dramatische Veränderung erfahren sollten. Insofern ist jedes Unternehmen gut beraten, diese Stundenverrechnungssätze mindestens jedes Jahr einmal kritisch zu überprüfen. Denn sonst ist die Gefahr gegeben, dass man in eine Kostenunterdeckung gerät.  
   Es soll allerdings auch Unternehmen geben, die solche Kalkulation noch nie durchgeführt haben, sondern lediglich in der Branche nachfragen, welchen Preis man denn so ungefähr zur Zeit für die jeweiligen Mitarbeiter in Rechnung stellt. Oder es wird einfach ein ehemaliger Kollege aus der Technikerschule gefragt. Das kann man so machen, entspricht aber eher einem unternehmerischen Blindflug.