



Preiskalkulation



Preise richtig kalkulieren – so geht's

Wenn Sie Ihre Preise kalkulieren, müssen Sie den optimalen Absatzpreis für ein Produkt oder eine Dienstleistung finden. Sie müssen sicher sein, dass Ihre Kunden Ihr Angebot zu dem verlangten Preis kaufen. Gleichzeitig müssen Sie vom Erlös Ihre Kosten decken und davon leben können. Hier haben wir für Sie nochmal die wichtigsten Schritte und das grundsätzliche Vorgehen bei der Preiskalkulation zusammengefasst. Damit wollen wir Ihnen eine sinnvolle Hilfestellung für dieses wichtige Thema an die Hand geben. Welche grundlegenden Fragen müssen Sie sich bei der Preiskalkulation stellen?

Kostenorientierte Preiskalkulation

Die Bestimmung der Selbstkosten ist die Basis für Ihre Preisfindung. Alle Ausgaben, welche laufend auf Ihr Unternehmen zukommen, sind Fixkosten (z. B. Miete und Versicherungen). Hinzu kommen die variablen Kosten (z. B. Materialkosten). Allerdings genügt es nicht, kostendeckend zu arbeiten – Sie möchten von Ihrem Unternehmen ja leben. Ein Gewinnaufschlag ist deshalb existenziell notwendig. Nach Berechnung der fakturierfähigen Stunden (= tatsächliche Arbeitsstunden pro Jahr) lässt sich der sogenannte Stundenverrechnungssatz feststellen. Auf diesen wird dann die Gewinnmarge aufgeschlagen. Das Ergebnis, das sich aus dieser Berechnung ergibt ist das was Sie mindestens für Ihre Behandlung verlangen müssen.

Kostenpreis

$$= \frac{\text{Kosten pro Jahr}}{\text{Stunde pro Jahr}} + \text{Gewinn}$$

Kundenorientierte Preiskalkulation

Im ersten Schritt haben Sie berechnet, wie hoch Ihr kostenrelevanter Preis inklusive Gewinn sein könnte. Jetzt geht es darum, wieviel Ihr Kunde bereit ist zu bezahlen. Eine Faustregel lautet: Je höher der Nutzen, desto mehr bezahlt der Kunde. Natürlich wird Ihre Kundschaft auch die Preise der Konkur-

renz im Nahbereich in Betracht ziehen. Wichtiger ist aber der erkennbare Nutzen oder das Alleinstellungsmerkmal Ihres Angebotes.

- Wie können Sie Ihre Leistung steigern, um den notwendigen Kostenpreis zu erzielen z. B. durch einen besonderen Service?
- Haben Sie die richtige Kunden- bzw. Zielgruppe, um den Kostenpreis erzielen zu können?

Marktanalyse

Konkurrenzpreise unterbieten? Das ist keine gute Idee. Vertrauen Sie lieber auf die modernste Form der Preisgestaltung, das „Behavioral Pricing“. Dies ist die Bündelung unterschiedlicher Faktoren zur verhaltensbezogenen Preisfindung. Denn nur wenige Kunden treffen ihre Entscheidung nach rein rationalen Gesichtspunkten. Neben dem tatsächlichen Preis eines Produkts oder einer Dienstleistung spielen auch Kontext, Umfeld und Situation und die damit verbundenen Gefühle und Gedanken eine Rolle.

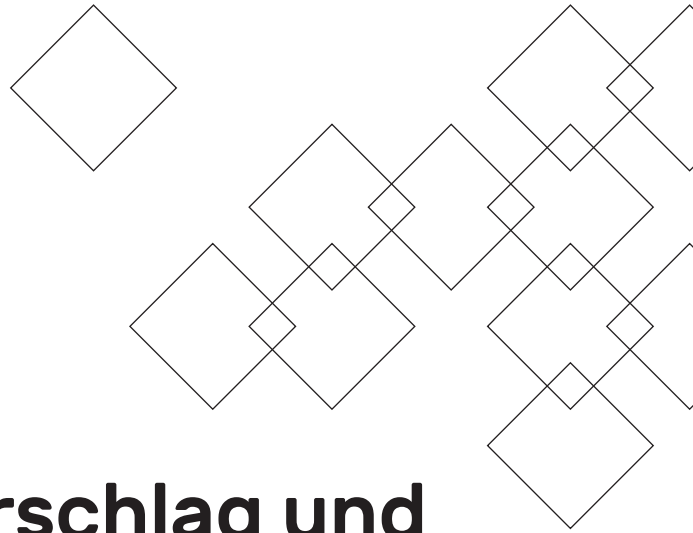
Als Orientierungshilfe mag die Konkurrenzanalyse dienlich sein – die Nutzendarstellung, die Einzigartigkeit und der emotionale Wert Ihrer Dienstleistung sind jedoch essenzieller.

- Wie hoch ist der Preis, den die Konkurrenz für ein vergleichbares Angebot verlangt (Marktpreis)?
- Welcher Konkurrent hat den höchsten Preis?
- Was unterscheidet Ihr Angebot vom Angebot des Konkurrenten (Preis-Leistungs-Verhältnis)?



Fazit

Bedienen Sie die Zielgruppe, welche zu Ihnen passt und die bereit ist, Ihre zur Kostendeckung notwendigen Preise zu bezahlen.



Preisgestaltungsvorschlag und beispielhafte Behandlungsdauer

Behandlungsart	Zuckerpaste	Wachspatronen	Warmwachs	Filmwachspерlen	Paraffin
Oberlippe	10 €/5 min.	10 €/5 min.	10 €/5 min.	10 €/5 min.	x
Kinn	10 €/5 min.	10 €/5 min.	10 €/5 min.	10 €/5 min.	x
Ganzes Gesicht	25 €/15 min.	20 €/15 min.	20 €/15 min.	20 €/15 min.	x
Achseln	25 €/15 min.	20 €/15 min.	20 €/15 min.	20 €/15 min.	x
Arme	30 €/25 min.	25 €/20 min.	25 €/20 min.	25 €/20 min.	x
Brust	35 €/25 min.	30 €/20 min.	30 €/20 min.	30 €/20 min.	x
Bauch	35 €/25 min.	30 €/20 min.	30 €/20 min.	30 €/20 min.	x
Schultern	25 €/15 min.	20 €/10 min.	20 €/10 min.	20 €/10 min.	x
Nacken	15 €/10 min.	10 €/5 min.	10 €/5 min.	10 €/5 min.	x
Rücken	60 €/45 min.	45 €/30 min.	45 €/35 min.	45 €/35 min.	x
Bikini-Linie	25 €/10 min.	25 €/10 min.	25 €/10 min.	25 €/10 min.	x
Intimzone	40 €/30 min.	x	x	40 €/30 min.	x
Oberschenkel	35 €/25 min.	30 €/20 min.	30 €/20 min.	30 €/20min.	x
Unterschenkel	40 €/25 min.	30 €/20 min.	30 €/20 min.	30 €/20 min.	x
Beine komplett	60 €/45 min.	45 €/30 min.	45 €/30 min.	45 €/30 min.	x
Hände	10 €/5 min.	10 €/5 min.	10 €/5 min.	10 €/5 min.	20 €/20 min.
Füße	10 €/5 min.	10 €/5 min.	10 €/5 min.	10 €/5 min.	20 €/20 min.

In der oben stehenden Tabelle geben wir Ihnen eine Übersicht über mögliche Preise und Behandlungszeiten die sich aus einer beispielhaften Kalkulation ergeben haben.

Bieten Sie Ihren Kunden sinnvolle Kombinationsbehandlungen an und kalkulieren Sie einen attraktiven Angebotspreis. Als Beispiel lassen sich Kombinationsmöglichkeiten wie Haarentfernung + Paraffinbehandlung oder Haarentfernung + Wimpern- / Augenbrauen färben nennen. Wenn Sie Ihren Kunden eine Kombination von einer Haarentfernungsbehandlung

und einer Paraffinbehandlung anbieten möchten, können Sie optimal ein Aktionsangebot anbieten. Bei solchen Kombinationsangeboten lässt sich wunderbar Zeit sparen, da sie die zweite Behandlung im Anschluss der ersten Behandlung vollziehen. Für den Behandlungspreis dieser Kombination empfehlen wir eine Reduktion des Aufpreises der Haarentfernung. So würde der reguläre Preis bei 65 € liegen und durch die Reduktion des Preises bei 50 €. Mit einem solchen Angebot signalisieren Sie Ihrem Kunden einen fairen Preis und machen dabei noch Gewinn.