

LARS STREMPPEL

A close-up portrait of a man with short, dark hair, a light beard, and brown eyes, smiling warmly. He is wearing a dark blue suit jacket over a light-colored shirt. The background is a dark, solid color.

SCHRITT FÜR SCHRITT
ZUM STUNDENSATZ

DAS LS-PRINZIP RICHTIG KALKULIERT

SO BERECHNEN SIE IHREN STUNDENSATZ ALS SELBSTÄNDIGER ODER FREIBERUFLER

IN KOOPERATION MIT LAMBERT SCHUSTER

LARS STREMPPEL + LAMBERT SCHUSTER
Respektieren Sie das Copyright.

Alle Rechte bleiben den Autoren vorbehalten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung in irgendeiner Form, auch nicht für den Zweck der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Dieses E-Book ist ein Praxis-Ratgeber. Es basiert sicherlich auf theoretischem Wissen, aber erst meine Erfahrungen und gesunder Menschenverstand machen es zu dem, was es ist.

Sollte der ein oder andere Begriff nicht gemäß dem aktuellen, betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Stand verwendet worden sein, so bitten wir dies zu entschuldigen.

**DIESES BUCH IST FÜR ALLE SELBSTÄNDIGEN BERATER,
TRAINER, COACHES UND ALLGEMEINE DIENSTLEISTER,
DIE ES VERDIEN T HABEN, ANGEMESSENE LEISTUNG
ZU EINEM RENTABLEN STUNDENSATZ ABZURECHNEN!**

INHALT

Wichtige Information	7
Vorwort	8
TEIL 1	
Die Arbeit beginnt!	10
So kalkulieren Sie Ihren angemessenen Stundensatz	11
Was kostet eine Stunde als Selbständiger im Dienstleistungsgeschäft?	12
Regel Nummer 1:	
Ihre Einnahmen müssen höher sein als Ihre Ausgaben!	13
Ihr „Gehalt“ als Selbständiger: Was müssen Sie im Monat verdienen?	14
Regel Nummer 2:	
Ihr Gehalt darf nicht unter dem Durchschnitt eines Angestellten liegen!	15
Diese Kosten müssen Sie für Ihren Stundensatz berücksichtigen	16
Regel Nummer 3:	
Berücksichtigen Sie die Kosten für die Sozialversicherung!	17
Wie viele Arbeitstage hat ein Jahr? Was bedeutet das für Ihren Stundensatz?	18
Regel Nummer 4:	
Sie können nicht 365 Tage im Jahr arbeiten!	19
Stundensatz-Ermittlung im konkreteren Ansatz	20
Welche Kosten fallen an und was bedeutet das für Ihre Stundensatz-Kalkulation?	21
Regel Nummer 5:	
Ohne Geschäftsausstattung und Grundkosten geht es nicht.	22
Wie viele Stunden können Sie produktiv arbeiten?	23
Regel Nummer 6:	
Denken Sie an die „unproduktiven“ Zeiten!	24
OHNE GEWINN KEIN GESCHÄFT!	25
Regel Nummer 7:	
Jeder Unternehmer, Selbständige oder Freiberufler, braucht Gewinn!	26
FAZIT: Ihr Stundensatz muss viele Kriterien berücksichtigen	27

INHALT

TEIL 2

Rückblick und Realitätscheck	28
BERECHNUNGSGRUNDLAGE Brutto-Jahreseinkommen	29
WICHTIG! Rücklage für die Einkommensteuer	30
Das bezahlt der Kunde niemals!	31
Nutzenargumentation statt Kostenrechtfertigung	32
Stundensatz-Kalkulation für Selbstausbeuter	33
Der Selbstausbeuter-Stundensatz für Sie als Freiberufler oder Selbständiger	34
Konkurrenzloser Stundensatz oder am Rande des Machbaren?	35
Fazit zur Kalkulation des Stundensatzes für Selbstständige und Freelancer	36
Nachwort	37

WICHTIGE INFORMATION

Dieses E-Book entsteht auf der Grundlage der Berechnungen und Erkenntnisse, den Inhalten, Beratungen und Blogbeiträgen von Herrn Lambert Schuster, der mir nicht nur ein Lehrer, sondern auch ein Mentor, Wegweiser und echter Freund geworden ist.

Ohne Ihn und seine Beratung, würde ich heute nicht den unternehmerischen Erfolg und die für mein Leben wichtigen Entscheidungen getroffen haben, welche mir zu meiner persönlichen Freiheit und neuem Glück verhalfen.

Wenn Sie ebenfalls seinen Fragen, Impulsen und Anweisungen folgen, so wie ich es getan habe, werden Sie erfolgreich sein. Daran führt kein Weg vorbei.

Doch Vorsicht! Wie für mich, könnte es für Sie ebenfalls ein Prozess des Um- und Neudenkens sein. Es kann Sie aus Ihrer aktuellen Situation, aus Ihrer Komfortzone herausziehen.

Wenn Sie sich darauf einlassen, werden Sie andere und neue Ergebnisse erleben. Das wünsche ich Ihnen von Herzen.

In diesem E-Book, welches wir speziell aus dem Thema „Richtige Kalkulation der Stundensätze für Berater und Freiberufler!“ zusammengetragen haben, lesen Sie zuerst die Ausführungen von Lambert Schuster und anschließend meine Vermerke aus der Beratung mit einem abschließenden Tipp.

Dabei sind meine Inhalte und Vermerke aus meiner in der damaligen Zeit aktuellen Befindlichkeiten und subjektiven Wahrnehmungen entstanden.

Herr Schuster hat die Gabe, Probleme und Hürden offen anzusprechen und tiefgreifend zu hinterfragen. So legte er oft genug den Finger in meine wunden Punkte. Und ich kann Ihnen sagen, dass es nicht immer angenehm war an den Problemstellen zu arbeiten.

Aber der Lerneffekt, der mit der Zeit bei mir einsetzte, war unbeschreiblich groß. So konnte ich meine damalige Unternehmung zu Wachstum und Stabilität sowie zum Ende des Jahres 2016 zum Verkauf bringen.

An dieser Stelle sei gesagt. Der Originaltext von Herrn Schuster bleibt unverändert und unberührt.

Ein Hinweis zur Stundensatz-Kalkulation: Dieser Beitrag wurde mit den aktuell gültigen Daten zum 4. Quartal 2016 aktualisiert – alles ohne Gewähr.

Vorwort

Lars Stempel, Unternehmens- und Strategieberater

Ich erinnere mich noch gut daran, als ich mich 2010 zum zweiten Mal selbständig machen wollte. Die Unternehmung, für die meine Frau und ich bis dahin tätig waren, schien kurz vor dem Aus. Aus vertrieblischen Hintergründen hatte ich Einsicht in die Zahlen der Buchhaltung und wusste genau, wie viele Monate uns noch blieben, bevor das Unternehmen die Reißleine ziehen würde.

Die Stimmung war angespannt, zwei Einkommen standen auf dem Spiel. Zu Hause wurde heiß diskutiert, was wohl als nächstes passieren würde. Da ich von Natur aus ein proaktiver Mensch bin, beschloss ich kurzerhand den Schritt nach vorne zu wagen und alles in die Wege zu leiten, um der zweiten Selbständigkeit den nötigen Schub nach vorne zu geben.

Doch aus meinem ersten Versuch der Selbständigkeit, der mit einem mittleren fünfstelligen Betrag im Minus endete, hatte ich erkannt, dass es nicht nur an der bösen Welt mit all ihren schlechten Menschen gelegen haben sollte, dass meine Company mit einem finanziellen Bruch landete. Das durfte kein zweites Mal passieren. Ich wollte mich verändern.

Herrn Schuster lernte ich bereits kurz vor Ende der ersten Selbständigkeit kennen. Damals, als ich noch dachte, der schlaueste und klügste der Welt zu sein, sagte er mir voraus, dass mir aufgrund meiner Liquidität und unverschämten jungen Art nur noch Wochen blieben, bis ich selbst die Reißleine ziehen und mit einem Minus auf dem Konto enden würde.

Wutentbrannt und verärgert über diese Erstberatung, verließ ich damals sein Büro im schönen Köln und fand mich nach zwei Wochen harter Realität in einem Angestelltenverhältnis wieder. Tatsächlich! Es war passiert. Der Druck des Geldes und der Blick auf das Konto hatte mich aus der Schockstarre ins Handeln bewegt. Schnell umschalten. Sicheren Hafen ansteuern. Anstellen lassen.

Dann hatte ich Zeit. Viel Zeit, um über die letzten Monate nachzudenken. Oft dachte ich über den erreichten Umsatz und die internen Kalkulationen meiner ersten Selbständigkeit nach und suchte den vermeintlichen Fehler bei Dienstleistern, Lieferanten und meinen Preisen.

Dass ich wahrscheinlich selbst, und scheinbar eine schlechte kalkulatorische Grundlage der Auslöser für alles hätten sein können, kam mir damals nicht in den Sinn. Doch nun standen wir wieder am Anfang. Es war Juni 2010 und ich ließ mich auf die neuen, unbekanntenen Themen der Selbständigkeit ein.

Mit an Bord, ein älterer Herr der wohl gewillt war mit mir zu arbeiten, wenn ich mich denn darauf einließe und über meinen Schatten (und meine Haltung) springen wollte.

Dieses E-Book ist ein Auszug aus dem Teil meiner Erfolgsstory, als es sich um das Thema Kalkulation, also den Stundensatz für Freiberufler und Selbständige, handelte.

So viel sei vorweggenommen: Hätte ich nicht den Mumm gehabt über meinen Schatten zu springen, meine Komfortzone zu verlassen und mich auf Herrn Schuster einzulassen, wäre ich heute nicht da wo ich bin.

Und ich kann Sie beruhigen. Die Kalkulation ist kein Hexen-, sondern ein Handwerk, das jeder erlernen kann. Also, drücken Sie noch einmal mit Herrn Schuster und mir die Schulbank. Gehen Sie mit uns gemeinsam dieses E-Book Schritt für Schritt durch.

Es soll wirklich keine Floskel sein, aber wenn ich es geschafft habe, mit dieser Kalkulationsgrundlage mein Ein- und Auskommen zu bestreiten, dann können Sie es auch.

Ich wünsche Ihnen das Verständnis und Bewusstsein, dass es nicht nur auf dem Papier eine logische Erklärung für Ihren Stundensatz, sondern auch eine emotionale Befreiung sein kann, Ihren eigenen Wert zu erkennen und zu bestimmen.

Auf tolle Geschäfte zu vernünftigen Konditionen.
Mit den besten Grüßen für Ihren Erfolg

Lars Stempel

TEIL 1 – Die Arbeit beginnt

Es ist Mittwoch im Juni 2010. Ein weiterer Tag mit Lambert Schuster in unserer Wohnung beginnt. Die letzten Themen über Positionierung, Zielgruppe und Angebote sowie Leistungen hatte mir bereits viel abverlangt. Die Sonne brannte draußen und in unserer Dachgeschosswohnung hatten wir bereits zwei Stunden mit dem neuen Thema Kalkulation verbracht.

Wie immer zu Beginn eines neuen Themas, hatte Herr Schuster den aktuellen Stand, also die IST-Situation mit der Zielsituation verglichen. Darin prüfte er emotional und zwischenmenschlich, wie man zu diesem Thema eingestellt ist und welche „Haltung“ man hat.

Ich hatte so meine Schwierigkeiten mit hohen Preisen und aufwändigen Kalkulationen. Zu Beginn einer Selbständigkeit wirft man nicht immer mit solchen Summen um sich.

Auch das merkte Herr Schuster schnell und gab mir ein schönes Zitat von einem erfolgreichen Vertriebler, Martin Limbeck, wieder:

„Wer immer nur günstig für sich selbst einkauft, der kann nicht teuer an andere verkaufen!“

Lassen Sie diesen Satz einmal auf sich wirken. Natürlich gibt es Händler, die günstig ein und teuer verkaufen. Aber so ganz Unrecht hatte er mit diesem Satz nicht. Schnäppchenjäger, Preisfeilscher, Rabattnomaden.

Wir alle freuen uns über einen guten Fang, sollten aber im richtigen Augenblick den Profi erkennen und durch den Mehrwert bereit sein das richtige Honorar, den vernünftigen Tagessatz zu zahlen.

Um ein Verständnis dafür zu haben, macht es Sinn, den eigenen Stundensatz für Projekte und Dienstleistungen anhand einer sauberen Kalkulation zu hinterfragen. Sie müssen die Mathematik und den richtigen Hintergrund für Ihre Kalkulation selbst erstellen, sonst (v)erkennen sie den Wert Ihrer Arbeit und des Know-Hows evtl. nicht.

Diesen Stundensatz können Sie dann mit stolzem Haupt an den Mann oder an die Frau bringen, ohne bei dem Gespräch an der Kalkulation und Ihrem Stundensatz zu drehen.

Als Grundlage benötigen Sie eine fundierte Kalkulation zu Ihrem Stundensatz als Freiberufler oder Selbständiger.

So kalkulieren Sie Ihren angemessenen Stundensatz

LAMBERT SCHUSTER

„Ob Grafiker, Texter, Fotografen, Berater, Coaches, Trainer oder andere – viele Freiberufler und Selbständige verkaufen sich weit unter Wert. Viel schlimmer: Ihr Stundensatz liegt so niedrig, dass sie bei realistischer Betrachtung damit nicht einmal die laufenden Kosten decken, geschweige denn Rücklagen für auftragsarme Zeiten, Krankheit, Urlaub oder die Altersvorsorge bilden können.“

„Das zahlt mir doch kein Mensch, das ist zu viel,“

höre ich oft, wenn es um einen vernünftigen Stundensatz als Freelancer geht. Aber mal ehrlich: Wollen Sie mit Ihrem Business ein angemessenes Gehalt erzielen oder sich weiterhin auf Hilfsarbeiterniveau bewegen?

LARS STREMPPEL

Genau mit diesen Themen musste auch ich mich beschäftigen. Und der eigentliche Kern zur Entscheidung lag für mich abseits der richtigen Kalkulation. Dieser lag in der für uns zu klärenden Frage:

„Was bin ich mir selbst eigentlich Wert?“

Es liegt letzten Endes an einem selbst, was er aus der Situation der Preisgestaltung macht. Zu Beginn meiner erneuten Selbständigkeit war dieses Thema eines der ersten, die Herr Schuster und ich gemeinsam besprechen sollten.

Dazu gehörte natürlich auch eine Wettbewerbsanalyse, um sich im Umfeld der „Bewunderer“, wie ich sie liebevoll nenne, auf Augenhöhe zu bewegen.

Aufgrund meines Charakters und meiner Haltung hatte ich immer das Gefühl (Vorsicht vor den eigenen Gefühlen), dass es gerade in der Dienstleistung einfacher, schneller und kostengünstiger gehen müsste.

Die Wettbewerbsanalyse ergab ebenfalls, dass der Markt der Beratung in kleinen Teilen einen Stundensatz von 120,- € bis zu 250,- € pro Stunde für Beratungsleistungen aufrief. Die Leistungen und Inhalte hinter diesem Preis waren für mich allerdings, nach objektiven Gesichtspunkten, gleichwertig.

Wir starteten also mit einem Stundensatz von 60,- € pro Stunde zzgl. MwSt. was sich nach einem Jahr umgesetzter Projekten als ziemlich schwierig erwies.

TIPP: Machen Sie sich frei von dem Gedanken, dass diese Preise nicht gezahlt werden. Erst wenn Sie zwanzig Mal die Bestätigung durch Kunden haben, dass der Preis nicht im Verhältnis zur Leistung steht, gebe ich Ihnen vielleicht Recht.

Was kostet eine Stunde als Selbständiger im Dienstleistungsgeschäft?

LAMBERT SCHUSTER

Was aber ist nun der „richtige“ **Stundensatz**, den Sie an Ihre Kunden verrechnen müssen, um einerseits konkurrenzfähig zu sein und andererseits ein befriedigendes Einkommen zu erzielen?

Wohlgemerkt – ein Einkommen, das auch dann Ihren Lebensunterhalt sichert, wenn die Aufträge für eine Weile ausbleiben, Sie krank werden oder auch mal Urlaub machen wollen.

„Ein Einkommen also, das den Lebensunterhalt sichert!“

LARS STREMPPEL

Ein Einkommen, das den Lebensunterhalt sichert. Pfffff..... so weit war ich auch schon. Was meinte er nun? Den aktuellen oder zukünftigen Lebensunterhalt? Den Standard, den ich Leben möchte oder die Umstände, welche mich gerade zum Leben zwingen.

Mir war natürlich klar, dass der zukünftige Lebensstandard gemeint war. Und so machten wir uns ran, eine ganz einfache Liste zu erstellen, in der wir alle wichtigen Kosten und Absicherungen, die monatlich nun einmal so anfallen, aufschrieben.

Dennoch war mir bewusst, dass wir einen gewissen pro Kopf Umsatz erreichen mussten, um die monatlichen Kosten zu decken und einen anständigen Gewinn zu erzielen.

„Aber wie kommt man nur auf diese Zahlen?“

Ich hatte damals wirklich Blockaden eine saubere Kalkulation zu machen.

Manchmal wünschte ich mir diesen Input des Umgangs mit Geldes von meinen Eltern erlernt zu haben. Aber bei genauer Überlegung kannte ich wenige Eltern, die einen darauf aufmerksam gemacht haben, wie man wirklich richtig mit Geld umgeht und es für Investitionen und nicht für Ausgaben nutzt.

TIPP: Schreiben Sie einmal alle Kosten auf, die Sie hätten, wenn Sie Ihr Leben so leben wollten, wie es Ihre Träume zulassen. Unterscheiden Sie auch jetzt an dieser Stelle, ob Sie über Wünsche oder Ziele sprechen!

Regel Nummer 1:

Ihre Einnahmen müssen höher sein als Ihre Ausgaben!

LAMBERT SCHUSTER

Es klingt nach einer Selbstverständlichkeit, und doch gibt es nicht wenige Freelancer, deren Einnahmen unter den Ausgaben liegen und die damit ein negatives Ergebnis erzielen.

Das fällt nicht immer sofort auf, weil viele Kosten, die man für den Stundensatz eigentlich berücksichtigen müsste, nicht betrachtet werden.

„Langfristig jedoch rächt sich ein so niedriger Stundensatz,“

der zwar für Aufträge sorgen kann, Ihnen aber kaum die Butter auf dem Brot bezahlt.

LARS STREMPPEL

Und zack, hatte Herr Schuster mich wieder am Kragen gepackt. Wir waren in einer Diskussion vertieft, die mich nicht von meinem Weg über einen niedrigen Stundensatz abbringen wollte.

Doch langfristige Themen, waren und sind mir besonders wichtig. Denn wer heute Glück und Erfolg hat, muss es morgen nicht wiederhaben. Ich war es aus meiner ersten Selbständigkeit gewohnt, schnelle Umsätze zu generieren.

Und das jeden Tag immer wieder aufs Neue. Ich war es also gewohnt in einer Akquise-Schleife zu hängen. Den Aufwand und die Mühe habe ich gar nicht mehr wahrgenommen.

Doch ein Gefühl, dass etwas in der Kalkulation nicht stimmen konnte, hatte ich bereits. Denn das Geld floss uns monatlich quasi aus den Fingern.

Sie kennen vielleicht den Satz:

„Leider ist am Ende des Geldes immer noch viel Monat übrig!“

Nicht, das wir nicht mit Geld umgehen konnten. Aber es war frustrierend. Es mussten mehr Aufträge her. So meine Gedanken. Dass ich die Preise anheben musste, kam mir nicht in den Sinn. Ich wollte doch keine Kunden verprellen.

TIPP: Der Billige ist immer dem billigen treu, der teure Kunde immer der Qualität und dem Service. Achten Sie auf alle Kosten. Auch die halb- oder ganzjährig aufkommen können.

Ihr „Gehalt“ als Selbständiger: Was müssen Sie im Monat verdienen?

LAMBERT SCHUSTER

Wie hoch müssen Sie also den Stundensatz für Ihre Dienstleistung ansetzen? Wie Ihre Kosten kalkulieren? Und vor allem:

Wie legen Sie Ihren Stundensatz im Spannungsfeld der Preisvorstellung Ihrer Kunden, dem Konkurrenzpreis und Ihrer eigenen Selbstkosten fest?

„Ohne Analyse kein Ergebnis. Sehen Sie sich ihr Marktumfeld und die Kunden an!“

LARS STREMPPEL

Über Gehälter kann man streiten. Man kann es aber auch lassen und sich auf die Arbeit fokussieren. Doch wie bringt man die auf dem Papier schönere Zahl auch in das reale Leben und letzten Endes in das eigene Portemonnaie?

Und achten Sie auf den von Herrn Schuster vermerkten Hinweis. Also der wirklichen Überlegung im Spannungsfeld.

Auf diesen Satz fragte ich nach. Was meint er konkret damit? Der Preis ist kalkuliert. Fertig. Oder muss man mehr verstehen?

Ja, das sollte man. Sie gehen in den Baumarkt und suchen Kreuzschrauben. Im Regal 4, Fach 16 – 28 liegen alle bekannten und unbekannt Marken als Angebot aus.

Nun stehen die Schrauben im Vergleich zueinander (also im Wettbewerb) und sind dadurch vergleichbar. Dann kommt meine subjektive Wahrnehmung noch hinzu.

Denn erstens, habe ich eine Preisvorstellung in der ich bereit bin eine Ausgabe zu tätigen. Und zweitens kann es sein, dass dem von mir zwar erwünschten, aber preislich nicht übereinstimmenden Angebot, auf keine Nachfrage trifft.

„Ich empfinde Sie also als zu teuer!“

Jedes Produkt hat seinen Käufer. Trauen Sie sich anders, als die anderen zu sein. Wenn die Frage nach Ihrer Differenzierung kommt, dann geben Sie Ihren Elevator Pitch zum Besten.

TIPP: Der Preis steht im Verhältnis des Spannungsfeldes. Aber letzten Endes muss es ein Preis sein, den sie auch für sich verkaufen können.

Regel Nummer 2:

Ihr Gehalt liegt nicht unter dem Durchschnitt eines Angestellten!

LAMBERT SCHUSTER

Welches „Gehalt“ Sie monatlich erwerben wollen, müssen Sie letztlich selbst festlegen. Aber Sie stimmen sicherlich mit mir überein, dass Sie mindestens gleichgestellt sein sollten mit dem Durchschnittsverdienst eines Angestellten in Deutschland.

Das durchschnittliche Bruttogehalt eines vollbeschäftigten Arbeitnehmers, inklusive Sonderzahlungen, beläuft sich auf monatlich 4.556 €. Falls Sie mir nicht glauben, überzeugen Sie sich bei [DESTATIS](#), dem statistischen Bundesamt ([Fachserie 16, Reihe 2.1.](#)).

Die von mir ermittelten 4.556 € pro Monat entsprechen dem Stand vom 21.12.2015 und entstammen aus der Erhebung zum 4. Vierteljahr 2016.

„Was sind Sie sich also im Verhältnis zu einem Angestellten Wert?“

LARS STREMPPEL

Mein bestes Gehalt als Angestellter lag in 2007 bei ca. 5.200 Euro brutto. Aber auch nur, weil ich im Vertrieb und abhängig von meinen verkauften Produkten war.

Ist das nun also ein guter Richtwert? Eines ist klar und wurde durch Herrn Schuster verstärkt. Sie machen sich i.d.R. aus zwei Hintergründen selbständig.

Erstens, weil Sie Spaß an der Sache haben und das Bewusstsein, dass Sie es besser als die anderen können!

Zweitens, weil Sie mehr erreichen und verdienen möchten als die Hamsterkollegen in Ihren Laufbatterien!

„Was darf Freiheit und Unabhängigkeit kosten?“

So ging es mir zumindest. Ich wollte die Freiheit und die Unabhängigkeit meinen eigenen Weg zu gehen und von niemandem abhängig zu sein. Also muss Ihr Verdienst mehr sein, als der eines Angestellten.

Sie tragen ja auch ein ganz anderes Risiko! Die Verantwortung, die Kosten, die Absicherung. Ohne Sie, Ihre Ideen, Ihr Know-how und Ihre Arbeitskraft haben Sie kein Einkommen.

TIPP: Der Austritt aus dem Hamsterrad kostet Mut, Zeit und Nerven. Alles im Leben muss bezahlt werden. Setzen Sie also für sich die richtige Höhe im Preis an.

Diese Kosten müssen Sie berücksichtigen

LAMBERT SCHUSTER

Nun reicht es längst nicht aus, das durchschnittliche Monatseinkommen eines Angestellten durch die Anzahl der üblichen monatlichen Arbeitsstunden zu dividieren, um Ihren Stundensatz zu ermitteln.

„Denn es sind noch einige zusätzliche Kosten zu berücksichtigen.“

LARS STREMPPEL

Damit hatte Herr Schuster vollkommen Recht. Sonst wäre der Stundensatz ziemlich niedrig angesiedelt und eine hundertprozentige Auslastung ist nicht immer gegeben.

Die Folgen wären auch wieder klar. Neben dem Frust und dem Druck das Einkommen zu sichern, wären die Kosten wahrscheinlich im Ansatz gedeckelt. Und wieder kein Gewinn am Ende des Monats.

Das Gefühl in der Selbstständigkeit beschleicht einen immer wieder. Kosten, Kosten, Kosten. Jeder hält die Hand auf. Wofür arbeiten wir eigentlich?

In meiner ersten Selbständigkeit ging es mir genauso. Im Nachhinein unter der Beratung und Aufsicht von Herrn Schuster war es vollkommen klar.

„Wer sich nicht informiert und sich selbst keinen Plan macht, erntet eben auch entsprechende Ergebnisse.“

Und diese können schmerzhaft sein. Denn die Aufgabe eines Traums ist oft schmerzhafter als ein leeres Konto.

TIPP: Unwissenheit schützt vor Strafe nicht. Machen Sie sich Ihre Kosten klar. Damit sie morgens mit Power und einem ruhigen Gewissen in den Tag und Verkauf starten.

Regel Nummer 3:

Berücksichtigen Sie die Kosten für die Sozialversicherung!

LAMBERT SCHUSTER

Der Arbeitgeber eines Angestellten zahlt zum Bruttogehalt von 4.556 € noch den Arbeitgeberanteil für die Sozialversicherung, also Krankenkasse, Rentenversicherung und Pflegeversicherung, hinzu. Dieser Anteil beläuft sich auf 19,325 Prozent bzw. 880,00 Euro.

„Denken Sie auch an den Arbeitgeberanteil!“

Für einen korrekten Vergleich zwischen Angestelltegehalt und den Einkünften für Freiberufler oder Selbständige als Basis für einen angemessenen Stundensatz, beläuft sich damit das Bruttogehalt inklusive Arbeitgeberanteil auf 5.436 €.

LARS STREMPPEL

Wow, dass mein Arbeitgeber damals diesen Mehranteil mitbezahlte, wusste ich gar nicht. Ein Angestellter kann also doch ganz schön teuer sein dachte ich mir.

Allerdings, bewegten mich die 5.436 €.€ Brutto emotional kein bisschen. Ich wollte ja nicht gleichgestellt einem Angestellten verdienen. Ich wollte mehr bekommen, weil ich ja auch mehr leistete und auch das Risiko trug.

Denn was Herr Schuster bei dieser klaren Kalkulation nicht gegenüberstellte, sind die Nerven, der Stress und die Opfer die man bringt. Aber auch die Freude, die Freizeit und vor allem die Freiheit, mein persönlich höchstes Gut, all das zu erleben, was man selbst erleben will.

Aber zurück zum Thema. Die Sozialversicherungen sind auch für einen Selbständigen eine unterschätzte Grundlage, die ebenfalls zu erfüllen ist. Machen Sie sich also klare Gedanken dazu, wie sie abgesichert sein möchten. Natürlich weiß ich, dass Selbständigen nie etwas passiert und wir nahezu unsterblich bis ins hohe Alter arbeiten können.

Aber Krankheiten oder ein Unfall sind Dinge, die tagtäglich passieren. Und scheinbar sind die Chancen eines von beiden zu erleben an keinerlei Regeln festgelegt.

„Was wollen Sie also konkret erhalten, wenn Sie nicht arbeiten können? Verschuldet oder unverschuldet!“

Und seien Sie sich und vielleicht sogar Ihrer Familie gegenüber fair. Diese teilt ihr Schicksal mit Ihnen. Also gilt hier, das Einkommen und vor allem das Auskommen, in bestem Maße abzusichern.

TIPP: Sie haben einen hohen Wert. Diesen gilt es abzusichern. Dafür leisten Sie auch etwas! Soziale Absicherung ist genauso wichtig, wie der Gewinn nach Steuern. Für Ihr Leben und Ihre Freiheit. Denken Sie auch an Ihre Familie.

Wie viele Arbeitstage hat ein Jahr? Was bedeutet das für Ihren Stundensatz als Freiberufler oder Selbständiger?

LAMBERT SCHUSTER

Bruttogehalt plus Sozialversicherung, klare Sache: Da muss man nur noch das Ergebnis durch die Anzahl der Arbeitsstunden teilen, dann steht der Stundensatz für Sie als Freelancer oder Selbständiger.

5.436 € mal 12 (Monate) geteilt durch 365 Tage geteilt durch 8 (Stunden pro Tag) –

„Et Voila, macht 22,23 Euro Stundensatz... oder doch nicht?“

LARS STREMPPEL

Klare Sache, oder? So wäre es mir damals am liebsten gewesen. Einfaches Modell, einfache Erklärung und weiterarbeiten.

„Schuster bleib bei deinen Leisten!“

Warum konnte der alte Mann nicht einfach sagen, was der Stundensatz ist. Sie müssen wissen, ich bin kein Gedulds Mensch. Ich wollte PS auf die Straße bringen, Umsatz machen, war nicht bereit für diese Art von Quizfragen.

Und dann immer wieder die Schuster-Lernkurve gehen. Etwas anzuwenden und zu leben, heißt auch es zu verstehen. Und das in seiner Gänze. Die neuen Informationen müssen sich als Neuronen im Kopf verknüpfen, damit Sie die Kalkulation nicht immer wieder in Frage stellen.

Aber selbst, wenn die 22,23 Euro das finale Ergebnis wären. Wer möchte denn 365 Tage im Jahr, acht Stunden am Tag arbeiten? Was ist mit Urlaub, Krankheit etc.? Das macht weder Spaß noch Sinn.

Das soll jetzt nicht überheblich klingen. Aber dafür wusste ich, mache ich mich bestimmt nicht selbständig.

TIPP: Fragen Sie sich doch einmal, wie viele Tage im Jahr sie wirklich konkret arbeiten wollen und machen daraus eine neue Berechnung. Es kann spannend sein zu sehen wie viele Tage sie eigentlich gebucht sein müssen, um Ihr Einkommen zu sichern.

Regel Nummer 4:

Sie können nicht 365 Tage im Jahr arbeiten!

LAMBERT SCHUSTER

Natürlich nicht. Selbstverständlich wissen Sie, dass Sie nicht 365 Tage im Jahr arbeiten können, schließlich gibt es Wochenenden und Feiertage (die viele Freiberufler und Selbständige aber nicht davon abhalten, trotzdem den ganzen Tag im Büro zu hocken, um „endlich einmal in Ruhe etwas abzuarbeiten“.

Man geht von durchschnittlich 21 Arbeitstagen im Monat aus, tatsächlich sind es aber deutlich weniger. Für Sie als Freelancer oder Selbständiger bedeutet das: Weniger Arbeitstage = weniger produktive Stunden.

„In Ihrem Stundensatz müssen sich diese Zeiten daher widerspiegeln.“

LARS STREMPPEL

Vor einem Jahr saß ich mit einem eng befreundeten Unternehmer zusammen. Mein lieber Freund klagte darüber, dass die Woche so schnell rumging und er kaum etwas wirklich Produktives schaffte.

Es schien für ihn so, als würde er 365 Tage im Jahr, die üblichen 24 Stunden 7 Tage die Woche arbeiten. Die Zeit wäre im Verhältnis zu den Aufgaben unglaublich hoch, so dass er nur hinterher und nicht vorarbeiten könne.

Machen Sie selbst einmal diese Übung mit. Es ist klassisches Zeitmanagement. Ich ließ ihn also seine wöchentlichen Aufgaben an die Tafel schreiben. Die Liste war beträchtlich. Das musste ich schon sagen.

Dann schrieb er daneben, wie viel Zeit für jede einzelne Aufgabe benötigt wurde. Das erschreckende Ergebnis kam relativ schnell zum Vorschein. Gefühlt war keine Zeit da.

Nach seinen selbst definierten Zeiten pro Aufgabe, benötigte er zur Erledigung aller Aufgaben nur ca. 17 Stunden. Wenn er ca. dreißig Prozent davon noch an Mitarbeiter delegieren wollte, was durchaus machbar war, konnte er nochmals reduzieren.

Nun saß er vor seinem eigenen Dilemma. Nur 12 Stunden Arbeit bei 40 Stunden Anwesenheit pro Woche. Wie viel Zeit benötigen Sie, wenn Sie alle Ablenkungen weglassen? Hier meine Lieblingsfrage.

„Sind sie viel beschäftigt oder stark produktiv?“

Was machen Sie nun mit Ihrer neu gewonnenen, unproduktiven freien Zeit?

TIPP: In der Selbständigkeit geht es nicht darum alle Tage mit Arbeitsstunden zu füllen, sondern die richtigen Dinge zu tun, um geringen Aufwand und hohen Nutzen für Sie und Ihre Kunden zu erzielen. Und? Wie viele Stunden sind bei ihnen übrig?

Stundensatz-Ermittlung im konkreteren Ansatz

LAMBERT SCHUSTER

Ermitteln Sie zunächst die Anzahl der Stunden eines Durchschnittsmonats. Von den 365 Kalendertagen eines Jahres werden alle Tage abgezogen, an denen Sie (regulär) nicht arbeiten, also Wochenenden (104 Tage), Feiertage (zwischen 9 und 16 Tage), Urlaub (25 bis 30 Tage), Krankheit (ca. fünf Tage) und Zeiten für Ihre Weiterbildung (ebenfalls fünf Tage).

Ungeachtet dessen, ob Sie tatsächlich nicht am Wochenende arbeiten, wirklich Urlaub machen oder überhaupt nie krank werden –

„für Ihren Stundensatz sollten Sie diese Zeiten auf keinen Fall außer Acht lassen.“

Nach Abzug all dieser Tage bleiben pro Jahr schließlich noch 211 und pro Monat im Schnitt 17,5 reguläre Arbeitstage übrig, wie nebenstehende Rechnung zeigt.

Gut, jetzt ist es aber wirklich einfach, Ihren Stundensatz als Freiberufler oder Selbständiger zu ermitteln. 5.436 € geteilt durch 17,5 Arbeitstage, das macht 310,65 € pro Arbeitstag und bei einem Achtstundentag 38,83 Euro pro Stunde. Fertig! Meinen Sie?

Kosten Tagessatz => 5.436 € : 17,5 Arbeitstage = 310,65 € pro Tag

Kosten Stundensatz => 5.436 € : 17,5 Arbeitstage : 8 Stunden = 38,83 € pro Stunde

LARS STREMPPEL

So einfach kommen Sie mit dieser Berechnungsgrundlage an den richtigen Stundensatz. Wie sehen Sie den Stundensatz anhand unseres Beispiels?

„Verglichen mit einem Angestellten eine tolle Sache, oder?“

In meiner ersten Selbständigkeit habe ich diese Berechnung nicht oder nur in Teilen gemacht. Ich war ein viel beschäftigter Selbständiger. Aber leider zu wenig produktiv.

Damals konnte ich das Thema Produktivität und Beschäftigung noch nicht auseinanderhalten. Beides hatte für mich die gleiche Wirkung. Und so verflogen die Arbeitsstunden ohne, dass auch nur im Ansatz der richtige Gewinn hängen blieb.

Heute sind dies die ersten beiden Faktoren, nach denen ich Aufgaben trenne. Die produktiven Arbeiten kommen zuerst, die Beschäftigungen müssen minimiert werden.

Und wenn Sie an beide Faktoren, während Ihrer täglichen Erfüllung der Leistung für Ihre Kunden denken, passt es auch mit der Abrechnung der Stunden.

TIPP: Berechnen Sie, wie lange sie arbeiten wollen und wer das bezahlen kann.

Welche Kosten fallen an und was bedeutet das für Ihre Stundensatz-Kalkulation als Freiberufler oder Selbständiger?

LAMBERT SCHUSTER

Jetzt kommen die Kosten ins Spiel. Ein Angestellter geht an seinen Arbeitsplatz in seinem Büro, arbeitet mit einem Computer, der ihm von seinem Arbeitgeber zur Verfügung gestellt und im Bedarfsfall repariert und gewartet wird.

Er muss sich nicht um Software und Lizenzen kümmern und keinen Gedanken an die Kosten verschwenden, die sein Arbeitsplatz mit sich bringt. Sie als Freiberufler oder Selbständiger müssen das aber sehr wohl, und das muss sich selbstverständlich auch in Ihrem Stundensatz niederschlagen.

„Listen Sie doch einmal auf, welche Hilfsmittel en Detail genutzt werden?“

LARS STREMPPEL

Die Kosten sind für einen gewinnbringenden Betrieb sehr wichtig. Ich erlebe Kollegen in der Beratung, die ohne ein hochausgestattetes Laptop mit einem Apfel darauf, dem Tablet und dem iPhone, einem High-End-Büro in einer Top-A Lage erst gar nicht beginnen wollen.

Dann noch die hochrepräsentative Webseite, Visitenkarte und erste Marketingmaßnahmen.

Mein letztes Unternehmen, startete für die ersten 13 Monate aus dem heimischen Büro. Es war das, was es war. Termine wurden beim Kunden gemacht. Eine Visitenkarte, ein Auto, Sprit, Laptop etc. waren ja bereits vorhanden.

Dann kamen aber noch die IHK, GEZ, Gebühren für das Bankkonto, Anfragen der Künstlersozialkasse, Kranken- und Rentenversicherung, etc. hinzu.

Alles Themen, die Sie benötigen (oder auch nicht) um Ihr Leben zu bestreiten. Fangen Sie erstmal an zu arbeiten. Alles andere, was sich aus Wachstum ergibt, notwendige Investition, Büro, Ausstattung etc., tätigen Sie dann, wenn es nötig ist.

„So gehen Sie auf Nummer sicher, zu Beginn nicht zu viele Kosten zu haben.“

Schließlich wollen Sie ja durch Ihre Beratung Geld verdienen und nicht in Schönheit von Beginn an sterben.

TIPP: Denken Sie an all die mittelständischen Unternehmen die bis heute noch keine besondere Webseite und Soziale Medien und tolle Firmengebäude haben, aber Ihre Sache exzellent umsetzen. So halten Sie die Kosten gering.

Regel Nummer 5:

Ohne Geschäftsausstattung und Grundkosten geht es nicht.

LAMBERT SCHUSTER

Miete, Heizung, Strom, Büromaterial, Telefonkosten, Reisekosten, Kosten für Weiterbildung, Versicherungen, Beratung und noch das eine oder andere mehr. Hier kommen schnell 1.500 Euro im Monat zusammen. Vielleicht erscheint Ihnen das ein bisschen zu hoch. Aber das macht nichts. Hier geht es um den Rechenweg der Kalkulation zu Ihrem Stundensatz, und der darf natürlich in Ihrem individuellen Fall etwas anders ausfallen.

Die monatlichen Gesamtkosten müssen Sie nun zu Ihrem bereits ermittelten Gehalt hinzuaddieren. Bei 17,5 Arbeitstagen ergibt die Stundensatzkalkulation folgendes:

Kosten Tagessatz => 6.936 € : 17,5 Arbeitstage = 396,37 € netto pro Tag

Kosten Stundensatz => 6.936 € : 17,5 Arbeitstage : 8 Stunden = 49,55 € netto pro Stunde

„Können Sie mir noch folgen, Herr Stempel?“

LARS STREMPPEL

Der Stundensatz wurde also etwas höher. Für mich im Vertrieb kein Problem bei der Argumentation. Lag er doch unter 50,00 Euro pro Stunde und somit weit außerhalb der Konkurrenz.

Dennoch, hatte ich damals zu Beginn auch nur diesen Kostenrahmen von meinem Home-Office aus. Später im ersten offiziellen Büro mit den ersten Mitarbeitern wurde es immer schwieriger die Kosten gering zu halten. Telefonanlage, Server, Strom, Beschilderung etc. Es schien mit den Kosten nicht weniger, sondern immer mehr zu werden.

Bei meinen Kunden nahmen wir damals zu Beginn einen Tagessatz von 500 €. Damit fühlte ich mich ziemlich gut. Aber dennoch darf auch der Aufwand für die Akquise nicht vergessen werden.

„Was darf ein Kunde in der Akquise kosten?“

Diese Frage stellte mir ein befreundeter Unternehmer, der diese Kosten tatsächlich mit in seinen Stundensatz einrechnet. Also wieviel Aufwand betreiben Sie für einen neuen Kunden? Und was bedeutet das in Zahlen, wenn Sie es ganz genau nehmen?

Hier rate ich Ihnen einen Durchschnitt der Kosten zu ermitteln, um diese ebenfalls festzuhalten. Dieser Faktor wird ebenfalls oft in der Kalkulation vergessen.

TIPP: Auch subjektive Faktoren gehören in die Kalkulation der Kosten. Finden Sie Ihren Weg zur sauberen Kalkulation. Machen Sie sich Arbeit die Akquisekosten zu benennen.

Wie viele Stunden können Sie produktiv arbeiten? Wie wirkt sich das auf Ihren Stundensatz als Freiberufler oder Selbständiger aus?

LAMBERT SCHUSTER

Sie ahnen es bereits: In obiger Rechnung ist immer noch nicht alles berücksichtigt. Denn leider ist es für Freiberufler und Selbständige nahezu unmöglich, 100 Prozent der Arbeitszeit als Honorar abzurechnen.

„Wie viele Stunden rechnen Sie monatlich im Schnitt beim Kunden ab?“

Büroorganisation und Buchhaltung, Akquise, Marketing und Vertrieb, all dies sind (neben Urlaub, Krankheit etc., welche wir bei der Errechnung der Arbeitstage berücksichtigt haben) weitere Zeiten, die Sie nicht abrechnen können. Bei der Kalkulation Ihres Stundensatzes als Freiberufler oder Selbständiger dürfen Sie diese aber dennoch nicht außer Acht lassen.

LARS STREMPPEL

Das neue Büro, die Mitarbeiter, die Technik und weitere Faktoren kamen hinzu. Die Buchhaltung und Gehaltsabrechnung, Kundentermine zum Aufschlag, also der Vorstellung, dann die Nachakquise, Aufarbeiten. Die Zeit verging wie im Flug. Das Konto blieb leer.

Viel Zeit, die wichtig und entscheidend ist, nahm immer mehr Arbeitsstunden weg. Also wurde das Thema Steuern ausgelagert. Was natürlich mit mehr Kosten verbunden war. Dennoch ist die Rechnung logisch.

Was kostet meine Zeit für die Organisation und die Buchhaltung und was ist auf der anderen Seite an Zeit zur Verfügung, um produktiv (also nicht beschäftigt) neue Kunden und Mandanten zu gewinnen?

„Ausgaben können Investitionen sein und befreien von lästigen Themen!“

Außerdem machte ich die Buchhaltung nicht gerne. Spezialisten machen spezialisierte Arbeit. Ich ließ mir Angebote für all die Leistungen machen, die ich selbst nicht erledigen wollte, um mich voll und ganz auf mein Geschäft zu konzentrieren.

Ich wollte so viele Stunden wie möglich beim Kunden abrechnen und mich nicht mit Themenfeldern beschäftigen, die mich an meiner Arbeit, welche mir große Freude bereitet, behinderten.

TIPP: Welche Kosten wollen Sie selbst tragen und welche wollen und können Sie abgeben? Machen Sie das, was Sie gut können. Für den Rest gibt es Dienstleister.

Regel Nummer 6: Denken Sie an die „unproduktiven“ Zeiten!

LAMBERT SCHUSTER

Von den oben ermittelten Arbeitstagen (17,5 pro Monat) ist nicht jede eine „produktive Stunde“, so der Fachterminus, die Sie an Ihre Kunden verrechnen (fakturieren) können. „Unproduktive Stunden“ sind diejenigen, die für administrative Aufgaben und Vertriebsleistungen anfallen.

„Also Beschäftigungen die wichtig, aber nicht zielführend sind!“

Für die Weiterführung der Kalkulation zum Stundensatz für Freiberufler und Selbständige gehen wir in dieser Rechnung davon aus (und das ist ein optimistischer Ansatz, dass nur zwei Drittel Ihrer verfügbaren Stunden produktiv sind, also 66,7 % Ihrer Arbeitszeit. Dann verbleiben von den 17,5 Arbeitstagen nur noch 11,7 produktive Arbeitstage im Monat. Das wirkt sich für Sie in der Kalkulation zum Stundensatz folgendermaßen aus:

Kosten Tagessatz => 6.936 € * : 11,7 Arbeitstage = 592,86 € netto pro Tag

Kosten Stundensatz => 6.936 € : 11,7 Arbeitstage : 8 Stunden = 74,11 € netto pro Stunde

Das hört sich doch schon ganz annehmbar an. Oder?

LARS STREMPPEL

Wow, da waren wir endlich bei meinem aktuellen Tagessatz angelangt. Wir lagen sogar etwas darüber. 592,86 Euro netto pro Tag. Ich malte mir in meinem Kopf bereits die tollsten Szenarien aus. Bei nur zehn voll gebuchten Tagen. War mein Einkommen bei 5.828,60 € im Monat. zzgl. MwSt. versteht sich.

„Davon kann man Leben, dachte ich mir!“

Doch Schuster wäre nicht Herr Schuster, wenn der Finger nicht in der Wunde der Kalkulation liegen würde. „Herr Stempel, bei Ihrer Berechnung lassen sie sich lieber wieder anstellen!“, sagte er mit ehrlichen Blick. Schulterzuckend blickte er mich an. „Was wollen Sie denn mit so wenig Umsatz bewegen?“

Ich war wie immer fassungslos. Endlich einmal eine Zahl in Reichweite, die mir gefällt und dann so etwas. Aber, der alte Herr hatte vermutlich Recht. Nach fertiger Kalkulation der Kosten war mir schnell bewusst, dass es niemals ausreicht davon einen gehobenen Lebensstandard aufzubauen.

TIPP: Wie viele produktive Stunden rechnen Sie im Monat ab? Liegt Ihr Stundensatz höher oder niedriger als unsere Kalkulation?

Ohne Gewinn kein Geschäft!

LAMBERT SCHUSTER

Ja, Sie vermuten richtig: Das reicht immer noch nicht. Denn in diesem Stundensatz ist noch kein Cent Gewinn enthalten. Gewinn? Wieso Gewinn?

„Gewonnen haben Sie dann, wenn der Gewinn zu Ihnen gehört!“

LARS STREMPPEL

Gewonnen hatte ich nach 13 Monaten außer einigen Kunden und den ersten wichtigen Umsätzen vor allem an einem: Erkenntnis! Und, dass ich wohl BWL studiert oder eine Unternehmerschule besucht haben sollte.

„Man bleibt dran, geht aber keinen Schritt weiter. Gefühlt zumindest.“

Das Thema Gewinn ließ mich nicht los. Die Kosten waren überschaubar aber natürlich auch spürbar. Der Umsatz vor Abzug der Kosten und den Steuern hätte ergiebiger sein können. Alle sprachen von einem tollen monatlichen Gewinn.

War ich mit meinem Stundensatz den vollkommen auf dem falschen Weg? Und wenn ja, wo setze ich dann weiter an? Gehen meine Kunden den Weg eines höheren Stundensatzes mit?

Und vor allem die wichtige Frage: Wie viel Gewinn ich für mich und meine Arbeit haben möchte?

Solche Fragen hatte ich mir bis zu diesem Zeitpunkt noch nie gestellt. Es ist im Lernprozess scheinbar sehr wichtig, die Dinge zu erleben, bevor man Veränderungen und neue Themen aufnimmt.

Also lehnte ich mich zurück und bat Herrn Schuster mir endlich den reinsten seiner Weine einzuschenken. Die Schulbank zu drücken war noch nie meine Stärke. Aber in diesen Momenten von ausdrücklicher Notwendigkeit.

TIPP: Fangen Sie Ihre Berechnung doch einmal Rückwärts an. Reverse Engineering. Also wenn Ihnen am Ende des Monats 3.000,00 Euro Gewinn bleiben sollen, was müssten Sie dann monatlich erwirtschaften?

Regel Nummer 7:

Jeder Unternehmer, Selbständige oder Freiberufler braucht Gewinn!

LAMBERT SCHUSTER

Der Gewinn Ihres Unternehmens geht in die sogenannten Rücklagen. Diese werden zum Beispiel bei notwendigen Investitionen benötigt. Auch und ganz besonders bei Freiberuflern oder Selbständigen können mal „Durststrecken“, also Phasen mit einem Auftragsloch, auftreten. Wohl dem, der jetzt Rücklagen gebildet hat. Diese reichen hoffentlich, um die Durststrecke der Akquise bis zum nächsten Auftrag zu überwinden.

Kalkulieren Sie mit einem Gewinn von 15 Prozent. Beachten Sie bitte: Diese 15 Prozent beziehen sich nicht auf die Kosten, sondern auf die Einnahmen, also auf den Umsatz. Wenn wir aber vom Basiswert Kosten ausgehen, dann muss der Stundensatz durch 0,85 dividiert werden. Dann stimmt die Rechnung, und die Kalkulation zum Stundensatz für Selbständige lautet nun:

Preis Tagessatz => $6.936 \text{ €} : 11,7 \text{ Arbeitstage} : 0,85 = 697,48 \text{ € pro Tag}$

Preis Stundensatz => $6.936 \text{ €} : 11,7 \text{ Arbeitstage} : 8 \text{ Stunden} : 0,85 = 87,19 \text{ € pro Stunde}$

„Jetzt ist es geschafft.“

Unsere Kalkulation für Selbständige und Freiberufler bei den obigen Ansätzen ermittelt einen Tagessatz von 697,48 € und einen Stundensatz von 87,19 €. Immer zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer.

LARS STREMPPEL

Puh, der Endspurt war geschafft, die Zahl ermittelt. Ich wollte es in Stein meißeln. Dies sollte also mein Stundensatz als Selbständiger sein. War doch gar nicht so schwer, oder?

Ich war vollkommen fertig und müde! Aber Herr Schuster sah in meinen Augen die Erkenntnis, die es benötigte, um die Thematik in seiner Gänze zu verstehen.

„Sollte da nochmals ein Geheimnis auf mich warten?“

Wir hatten es hinter uns gebracht. Mit diesem Stundensatz sollte ich nun bis in den Ruhestand meines selbständigen Daseins kalkulieren. Nicht, dass Sie mir das wirklich glauben.

Aber nachdem ich verstanden hatte, wie man einen sauberen Stundensatz kalkuliert und die Einnahmen und die Ausgaben berücksichtigt, war ich erleichtert. Das Gefühl des Würfelns und Schätzens war somit passé. Ich saß ein Stück fester im Sattel der Selbständigkeit.

TIPP: Verlassen Sie sich nicht auf Tipps von anderen, solange Sie unter dem oben genannten Stundensatz liegen. Niemand bestätigt Ihnen seine Unwirtschaftlichkeit.

FAZIT: Ihr Stundensatz als Freiberufler oder selbständiger muss viele Kriterien berücksichtigen

LAMBERT SCHUSTER

Hüten Sie sich vor Milchmädchenrechnungen. Sie können nicht einfach das Gehalt eines Angestellten eins zu eins auf Ihre Einnahmen übertragen. Denken Sie bei Ihrer Kalkulation zum Stundensatz immer daran, dass Sie weitaus mehr Kosten zu tragen haben als ein Angestellter. Sozialversicherung, Geschäftsausstattung, Nebenkosten – all dies sind finanzielle Belastungen, die Sie tragen und die sich in Ihrem Stundensatz widerspiegeln müssen.

„Gehen Sie nicht leichtfertig und blauäugig an die Sache!“

Dazu kommen Krankheits- und Urlaubstage, Zeit für Büroorganisation, Buchhaltung, Akquise, Vertrieb und Marketing. Diese „unproduktiven“ Zeiten können Sie nicht abrechnen, sie müssen daher über einen angemessenen Stundensatz ausgeglichen werden. Kalkulieren Sie in Ihren Stundensatz unbedingt einen Gewinn ein, er ist Ihre Rücklage für auftragsarme Zeiten und Ihr Finanzpolster für Investitionen.

LARS STREMPPEL

Die selbstgewählte Freiheit über die Verwirklichung eines eigenen Traums in der freien Wirtschaft birgt so manche Fußfessel, die einem bei falscher Nutzung die Gelenke aufreiben kann.

So erging es mir vor der Beratung mit Herrn Schuster. Hier ein paar Schmerzen, dort eine offene Wunde. Der freie Markt war ein raues Pflaster und der alte Herr mein Wegweiser auf den sicheren Steinen.

Ich habe viel gelernt und meinen Stundensatz kontinuierlich angepasst. Diesen Fehler des freien Würfels, der Rabatte und Nachlässe etc. sollte es bei mir nicht mehr geben.

Wenn Sie mich heute anfragen, erhalten Sie die Antwort auf meinen Stundensatz mit 175 € Netto die Stunde! Warum? Weil ich verdammt gut und schneller in den Themen Positionierung, Marketing und Vertrieb bin als der Wettbewerb.

„Mein tatsächlicher Gewinn ist allerdings die freie Zeit,“

die ich mir durch Hartnäckigkeit erkaufe. Diese sollten Sie ebenfalls einrechnen. Sie ist der eigentliche Antrieb, neben den materiellen Dingen, warum Sie durch Ihre Selbständigkeit gehen.

TIPP: Die Kalkulation zum Stundensatz ist ein recht einfacher Weg. Wenn man die einzelnen Schritte kennt. Herr Schuster hat Sie Ihnen gezeigt. Nun sind Sie gefragt, den nächsten zu wagen.

TEIL 2 – Rückblick und Realitätscheck

Nach diesem Fazit war es leicht für mich, die Fehler aus der Vergangenheit zu erkennen und jetzt mit dem richtigen Verständnis und der kalkulatorischen Grundlage neu anzugehen.

Doch wie würde sich der Stundensatz in der Realität bewähren? Würden Bestandskunden meinen neuen Preis akzeptieren? Wie lag ich nun damit im Vergleich zum Wettbewerb? Und wie fühlte es sich für mich persönlich an, diesen neuen Stundensatz zu kommunizieren?

Halten Sie sich an zwei Faktoren, um zu überprüfen, ob dieser Stundensatz auch zu Ihnen passt. Erstens, vergegenwärtigen Sie sich stets, wie Sie aktuell kalkuliert haben und wo die Vorteile in unserer Methode liegt. Welche Möglichkeiten haben Sie nun dadurch?

Zweitens, muss es zu einer Selbstverständlichkeit werden, dass Sie diesen Stundensatz für Ihre Freiberuflichkeit oder Selbständigkeit berechnen. Halten Sie sich nicht mit inneren Dialogen zum richtigen und falschen Preis auf.

Der Beratungsmarkt ist voller Dienstleister, die weit mehr als den hier veranschlagten Stundensatz berechnen. Und das mit gutem Grund. Erfahrung, Geschwindigkeit in der Umsetzung und Zielerreichung sind nur einige wesentliche Faktoren.

Rückblickend können wir feststellen, dass es ohne eine saubere Kalkulation für den Stundensatz als Freiberufler oder Selbständiger nicht machbar ist.

Der Realitätscheck, den nur Sie selbst ausführen können wird zeigen, wie weit sie sich auf den neuen Preis einlassen und ihn im Markt kommunizieren. Erst dann können Sie für sich den Schluss ziehen, den richtigen Preis kalkuliert zu haben.

BERECHNUNGSGRUNDLAGE

Brutto-Jahreseinkommen

LAMBERT SCHUSTER

Ein Kundenpreis von **87,19 € netto** pro Stunde ist – unter Berücksichtigung aller Kosten, Rücklagen und Zuschlägen (die Sie als Angestellter ja nicht hätten bzw. die für Sie übernommen würden) – dabei herausgekommen. Demgegenüber steht vergleichbar ein Bruttogehalt eines Angestellten von 54.682 €.

Sozialversicherung

Davon müssen wir 19,325 % (bei Kinderlosen 19,575 %) für den Arbeitnehmerbeitrag der Sozialversicherungsbeiträge (für Krankenversicherung, Pflegeversicherung, Arbeitslosenversicherung und Rentenversicherung) abziehen, zusammen 10.565 € im Jahr.

Zu versteuerndes Einkommen

Der Einkommensteuermessbetrag ermittelt sich aus dem Bruttoeinkommen (54.682 € oder 4.556 € x 12 Monate) abzüglich der Sozialversicherungsbeiträge (10.565 €) und 1.000 € Werbekostenpauschale. Das ergibt ein zu versteuerndes Einkommen von 43.107 €.

Einkommensteuer

Laut Standard Einkommensteuertabelle 2016 (Grundtabelle 2016) ergibt sich zu diesem Bruttogehalt eine Einkommensteuer von 9.962 € (21,2 %). Des Weiteren müssen von dem zu versteuernden Einkommen (43.107 Euro) 548 € (1,3 %) für den Solidaritätszuschlag sowie 897 € (2,1%) für die Kirchensteuer abgezogen werden.

Nettoeinkommen

Es bleibt ein Nettoeinkommen von 31.700 € pro Jahr und 2.642 € pro Monat. Für einen Angestellten ergibt sich ein Einkommen pro Stunde (bei 169 Arbeitsstunden im Monat) **von 15,63 €**. Sie könnten jetzt sagen, dass Ihr Stundenlohn als Freiberufler oder Selbständiger ja höher liegt, weil Ihre produktive Zeit nur 11,7 Tage bzw. 93,6 Stunden beträgt. Doch in Wahrheit müssen Sie alle Arbeitsstunden mitberücksichtigen – Sie erzielen also als Selbstständiger mit einem Stundenhonorar von 87,19 Euro tatsächlich einen Verdienst von 13,73 Euro pro Stunde.

LARS STREMPPEL

Das musste ich erste einmal auf mich wirken lassen. So ein hoher Stundensatz und dann diese Ergebnis am Ende? Da konnte doch etwas nicht stimmen. Wieder ging der innere Dialog mit mir durch.

Du arbeitest einfach zu viel und es bleibt zu wenig hängen. Herr Schuster wird es schon wissen. Also hörte ich aufmerksam zu.

TIPP: Umsatz ist nicht gleich Gehalt auf dem Konto. Halten Sie Rücklagen für eben genannte Zusatzkosten.

WICHTIG! Rücklage für die Einkommensteuer

LAMBERT SCHUSTER

Vergessen Sie nie die monatliche Rücklage für Ihre Einkommensteuer! In diesem Fall sind es 951 € pro Monat. Denn es wird Sie übel treffen, wenn nach mehr als einem Jahr die Steuernachforderung kommt und Sie dieses Geld (951 Euro * 12 Monate = 11.406 Euro) bereits ausgegeben haben.

„Ohne monatliche Rücklagen ist es mit der Selbständigkeit schnell vorbei!“

LARS STREMPPEL

Das Thema kannte ich aus meiner ersten Selbständigkeit und den Gesprächen von anderen Beratern und neuen Selbständigen nur zu gut. Immer wieder traten Liquiditätsengpässe auf, Steuernachzahlungen, Steuervorauszahlungen usw.

„Das Geld auf dem Konto ist nicht deins!“

Die Summe am Ende des Monats, die auf dem Konto blieb, wurde nicht größer. Sie wurde eher kleiner. Und davon musste ich natürlich auch die Steuer bedienen. Logisch. Jedes Einkommen wird natürlich besteuert.

Was aber tun, wenn die Liquidität nicht mehr angemessen ist und die Nachzahlung kommt? Und glauben Sie mir, Sie kommt! Und mit dieser rückwirkenden Zahlung auch die Anpassung und Forderung für das nächste Jahr.

Und je nachdem wie Ihr persönlicher Steuersatz aussieht, zahlen Sie mehr oder weniger.

TIPP: Das Geld auf Ihrem Konto ist an dieser Stelle nur ein Zwischenbetrag. Warten Sie auf die Einkommensteuer oder besprechen mit Ihrem Steuerberater Ihre aktuelle Pauschale, die Sie beiseitelegen.

Das bezahlt der Kunde niemals!

LAMBERT SCHUSTER

87,19 Euro! Das ist Ihr berechneter Stundensatz. Aus unserer Musterkalkulation mit der Gleichstellung eines festen Angestellten.

„Das kann ich doch nicht an meinen Kunden berechnen. Das bezahlt der mir niemals!“

So? Meinen Sie? Ja, sind Sie denn die Caritas? Oder wollen Sie mit Ihrer Tätigkeit als Selbständiger oder Freiberufler Ihren Lebensunterhalt bestreiten?

LARS STREMPPEL

Moment mal. Mein Stundensatz war fix. In Stein gemeißelt. Nach stundenlanger Herleitung endlich klar, damit wir in Ruhe starten konnten.

„Lieber Herr Schuster, ich hätte es wissen müssen!“

Es geht also mehr um den Selbstwert in der Argumentation. Denn jetzt, wo wir den Preis gemeinsam ermittelt haben, müssen Sie sich persönlich immer noch damit wohlfühlen. Und ihn dann voller Stolz und Selbstverständlichkeit verkaufen.

Mir fiel es am Anfang nicht besonders leicht diesen Betrag auszusprechen. Mittlerweile bezahle ich aber auch Dienstleister, die pro Stunde zwischen 80,00 € und 280,00 € die Stunde berechnen.

Wie gehen Sie also mit dieser neuen Situation um? Wenn Ihr Stundensatz niedriger war, haben sie sich eben zum ersten Mal in Ihrer Firmenhistorie, eine ordentliche Gehaltserhöhung gegeben.

Oder, lassen Sie es mich anders ausdrücken, soeben aus dem Milieu der arbeitslosen Hartz 4-Empfänger, zum Normalverdiener gemacht.

Diesen Sprung, vom Papier über den Kopf in den Bauch, müssen sie meistern. Wenn Sie jetzt noch viele Argumente oder Ausreden finden, suchen sie sich jemanden, der diese Blockade in Ihnen löst.

Denn erst dann, können Sie Ihr volles Potenzial erschließen. Und vielleicht hatten Sie wie ich damals auch einen Grund, warum Sie sich selbständig machen wollten. Ich meinte, besser als die anderen zu sein. Damit war der Preis für mich im Stundensatz gerechtfertigt.

TIPP: Solange es auf dem Papier steht hat es keine Wirkung. Wenn Sie es verkaufen können, erfahren Sie Wertschätzung des Kunden für Ihre Leistung. Probieren Sie es aus.

Nutzenargumentation statt Kostenrechtfertigung

LAMBERT SCHUSTER

Ja, möglicherweise verrechnet der Wettbewerb einen niedrigeren Stundensatz. Dann haben Sie ein Problem in der Findung des richtigen Stundensatzes im Spannungsfeld Ihrer Kosten, den Preisvorstellungen Ihres Kunden und dem Marktpreis.

„Nun stehen Sie aber vor einer gewaltigen Aufgabe, oder?“

Jetzt gilt es dem Kunden klarzumachen, warum er diesen Stundensatz akzeptieren muss.

Aber Vorsicht: Begehen Sie nicht den Fehler, Ihre Kosten zu rechtfertigen, sondern stellen Sie Ihre Vorteile und den Kundennutzen überzeugend dar.

Sie sollen nicht den Preis klein, sondern Ihre Leistung groß machen. Es gibt auch Wettbewerber, die über Ihrem Stundensatz liegen. Vergessen Sie nicht eine Wettbewerbsanalyse zu machen.

LARS STREMPPEL

Ich hatte bereits einige Kundengespräch geführt und wusste, dass der Stundensatz i.d.R. kein tatsächliches Thema ist. Sondern der gesamte Preis des Projektes. Kunden haben eine gewisse Vorstellung, was es kosten darf oder was Sie glauben, dass eine Dienstleistung Wert ist.

Wenn die Vorstellungen zu weit auseinandergehen, muss es nicht zwingend daran liegen, dass der Kunde Ihnen und Ihrem Geldbeutel zu Leibe rücken möchte.

Oft haben Kunden mit spezialisierten Dienstleistungen keine Erfahrung. In der Branding-, Online- und Marketingbranche kann das z.B. der Fall sein. Je nach Größe Ihres Unternehmens oder der Größe des Wettbewerbs, rufen Sie andere Stundensätze auf, als der Alleinkämpfer. Ihre Verantwortung ist auch größer.

„Am Ende zählt das Ergebnis zum Gesamtpreis!“

TIPP: Verkaufen Sie sich nicht unter Wert. Sie dürfen am Ende genauso viel berechnen wie die großen Beratungen. Solange der Wert und Nutzen für den Kunden spürbar sind.

Stundensatz-Kalkulation für Selbstausbeuter

LAMBERT SCHUSTER

Sie sind immer noch nicht überzeugt? Nun, der erste Schritt ist Ihre persönliche Erkenntnis als Freiberufler oder Selbständiger, dass Sie nur mit einem vernünftigen Stundensatz auf Dauer wirtschaftlich arbeiten können.

„Hoch mit dem Stundensatz auf ein Premium-Level!“

Wenn Sie aber immer noch glauben, dass ein Stundensatz von 87,19 € netto zu hoch ist und dass Sie diesen nicht am Markt durchsetzen können, dann liefere ich Ihnen im Folgenden eine Kalkulation für Selbstständige und Freiberufler, die einer Selbstausbeutung gleichkommt!

LARS STREMPPEL

Ich selbst bin ein Freund klarer Worte. Ebenso bezeichnen mich meine Freunde als sehr humorvoll mit einer starken Note Zynismus, die ich meist in schwarzem Humor verpacke.

Ich stelle Fragen, die auf den Punkt des Schmerzes treffen, um Erkenntnisse frei zu machen. Das ist nicht für jeden einfach, sich so schnell ertappt zu fühlen. Aber mit genau diesem Ansatz wollte Herr Schuster am Ende der Lehrstunde klarmachen, warum es eine gesunde Haltung ist, nicht für kleines Geld zu arbeiten.

Persönlich finde ich den von Ihm gerechneten Stundensatz zu niedrig. Als Berater, Freelancer, Trainer etc. dürfen Sie ruhig ab 120,00 € netto die Stunde verlangen. Wenn Sie direkt mit dem Kunden sprechen. Werden Sie als Dienstleister / Subunternehmer dazu gebucht, können Sie natürlich auf die 87,19 € von Herrn Schuster eingehen. So haben Sie immer noch eine gute Marge und kommen nicht auf den Fehler des „Ich kann Ihnen auch einen Rabatt geben“ Gedanken.

„Das ist der Pfad des Untergangs“

Selbstausbeuter erkennen Sie daran, dass Sie immer wieder die gleichen Geschichten erzählen. Sie sprechen nicht über Ihre Arbeit, sondern über die Ungerechtigkeit in der Branche, das schwere Leben mit den Kunden, Menschen und Dinge die an allem schuld sind.

Wenn Sie so jemanden kennen, wissen Sie, dass er sich unter Wert mit dem falschen Stundensatz verkauft.

TIPP: Mit solchen Menschen möchte niemand zusammen sein. Negative Aura, Problemverstärker, Dunstkreisergebnisse. Halten Sie sich an erfolgreiche Menschen.

Der Selbstausbeuter-Stundensatz

LAMBERT SCHUSTER

Für alle Selbstausbeuter unter Ihnen zeige ich hier als krasse Alternative eine Stundensatz-Kalkulation auf der Basis von Minimalkosten auf.

Dafür unterstelle ich, dass Ihnen ein Mindestlohn für die monatlichen Privataufwendungen ausreicht und setze dafür 1.748 € an. Die monatlichen Geschäftskosten (Fixkosten wie Miete, Versicherung etc.) betragen 752 €. Das macht monatliche Gesamtkosten von 2.500 €.

„Jetzt kommt es noch krasser.“

Sie arbeiten nicht nur für ganz wenig Geld, sondern Sie arbeiten auch unwahrscheinlich viel, nämlich 250 Stunden im Monat. Sie sind ja ein Selbstausbeuter! Sie sehen schon, ich habe die Rechnung bewusst einfach angesetzt.

Dann kostet eine Stunde gerade mal zehn Euro. Ihr Stundensatz beträgt dann nur zehn Euro, zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer, also 11,90 Euro.

LARS STREMPPEL

Nach der ganzheitlichen Beratung von Lambert Schuster war mir eindeutig klar. Das Billig-Billig-Prinzip ist langfristig die falsche Lösung. Damit gewinnen Sie vielleicht schnell viele Kunden, aber verlieren auf der anderen Seite so viel mehr.

Am meisten werden Sie den Verlust von Freizeit und Freude bereuen. Denn viel zu arbeiten und kein Geld zu haben sind Zustände, die wir aus anderen Teilen dieser Welt kennen. Und ich kann Ihnen aus Erfahrung sagen, dass gehemmtes Wachstum, für Menschen wie für finanziellen Erfolg, langfristig ein großes emotionales Problem wird.

„Die nackte Zahl muss mit der blanken Emotion in die Kiste!“

Mit diesem Beispiel von Herrn Schuster wusste ich, dass ich und meine Arbeit mir viel mehr Wert war, als ich es anfangs festlegen wollte. Die Brücke im Kopf, zwischen einer abstrakten Zahl und dem direkten Verhältnis und Einfluss auf mein Leben zu bauen, war der entscheidende Schlüssel.

Allerdings hatte ich am Ende einen Vorteil. Das Billig-Billig-Prinzip aus der ersten Selbstständigkeit habe ich am eigenen Leib erfahren und wusste wie es sich anfühlt. Das ist im Lernprozess natürlich ein großer Vorteil.

Und somit wusste ich, was ich NICHT mehr erleben wollte.

TIPP: Denken Sie an Ihre freie Zeit und das Leben, das Sie durch Ihre Selbständigkeit führen. Kommunizieren Sie Ihren Stundensatz als das Selbstverständlichste auf der Welt.

Konkurrenzloser Stundensatz oder am Rande des Machbaren?

LAMBERT SCHUSTER

Gut, damit sind Sie natürlich konkurrenzlos. Fragt sich nur, wie lange Sie das durchhalten. Ich warne Sie nachdrücklich vor dieser selbstausbeuterischen Kalkulation des Stundensatzes und stelle folgende Fragen:

„Haben Sie diese Fragen einmal alle für sich beantwortet?“

- Wie sorgen Sie vor für den Krankheitsfall?
- Welche Vorsorge treffen Sie für Ihre Rente?
- Was machen Sie im Falle der Arbeitslosigkeit?
- Wie wollen Sie die Einkommensteuer finanzieren?
- Wie lange halten Sie es durch, 250 Stunden pro Monat zu arbeiten?
- Haben die Kunden für Sie im Monat 250 Stunden Zeit?
- Wann erbringen Sie die administrativen Büroarbeiten?
- Wer macht bei Ihnen Marketing und Vertrieb?

LARS STREMPPEL

Michael Mussek sagte einmal. „Wahrgesagt: Erst der Lügner auf alles eine Antwort hat.“

Wenn sie diese oben genannten Punkte alle beantworten können, dann freue ich mich für Sie. Aber wie viele davon sind durchdacht und würden die Nagelprobe bestehen? Also, wenn es hart auf hart kommt.

Ich hatte damals auf alles eine Antwort. Aber je weiter und tiefer die Fragen gingen, desto kürzer wurden meine Antworten. Ich konnte das alles nicht leisten? Es wäre einfach nicht möglich gewesen. In meiner ersten Selbständigkeit hatte ich es bereits versucht.

„Gestehen Sie sich ein, Sie sind nicht perfekt!“

Und bin kläglich gescheitert. Ich wusste wie es sich anfühlt, durchzuarbeiten, wenig Geld in der Tasche zu haben, aber viele Rechnungen auf dem Tisch zu sammeln, die für die normalen Grundlagen zu bezahlen sind.

Glauben Sie mir, je besser sie einen hervorragenden Stundensatz verkaufen, desto einfacher wird die Arbeit für Sie.

TIPP: Seien Sie sich ehrlich gegenüber und arbeiten Sie an Ihrer Kunden- und Preisstruktur. Dann macht Selbständigkeit Spaß und Sie wachsen mit Ihrem Unternehmen.

Fazit zur Kalkulation des Stundensatzes für Selbstständige und Freelancer

LAMBERT SCHUSTER

Sollte Ihnen der Gedanke kommen, dass Ihr Stundensatz zu hoch sein könnte, denken Sie immer an oben stehende Rechnung. Ihre Arbeit als Selbständiger oder Freiberufler **MUSS mindestens** das einbringen, was ein Angestellter im Durchschnitt verdient. Setzen Sie niemals weniger als 50 € Stundensatz an, besser sind mindestens 65 €.

Ehrlich gerechnet sollten Sie aber einen Stundensatz von 87,19 € als Richtgröße ansetzen. Dafür darf ein Kunde natürlich auch gute Arbeit erwarten.

„Stellen Sie Ihre Vorteile heraus, aber tappen Sie nicht in die Rechtfertigungsfalle!“

LARS STREMPPEL

Ein langer Tag ging zu Ende. Mein Kopf war vollkommen neu strukturiert. Wie konnte ich damals nur so verrückt gewesen sein und mit 20 € oder 30 € pro Stunde zu rechnen?

Das Ergebnis hatte es ja damals gezeigt.

„Das Ende war schneller da als gedacht. Welchen Stundensatz ich heute nehme?“

Das kommt ganz darauf an. Warum, werden Sie sich jetzt fragen? Ich bin über der Idee eines Stundensatzes hinaus. Wenn Sie mit mir qualitative Ziele für das Ergebnis in Ihrem Projekt festhalten, lasse ich mich gerne anteilig an Ihrem Ergebnis bezahlen.

Ja, ich glaube, dass ich so gut bin, dass ich Ihnen feste Ergebnisse zusagen kann. Ansonsten buchen mich meine Mandanten und Kunden ab 175,00 € netto die Stunde.

Der Grund ist ganz klar. Sie sind bei mir schneller und einfacher am Ergebnis. Ich schweife nicht aus, wir besprechen nicht stundenlang zig Varianten. Ich sage Ihnen was zu tun ist oder erledige es. Zack, fertig, aus.

Was wäre Ihnen das Wert? Menschen sind für die beiden Hauptziele im Veränderungsprozess ganz schön viel bereit zu zahlen. Solange am Ende des Tages der Schmerz beseitigt oder die Freude erreicht ist.

Wenn ich Sie von einem sehr nervigen Thema, welches Sie innerlich richtig aufreißt, befreien würde und garantiere, dass Sie damit nichts mehr zu tun haben werden, was würden sie investieren?

Denken Sie an all die Dinge, die Ihnen jetzt leichtfallen? Ich hoffe, dieses Zwischenspiel von Lambert Schuster und mir hat Ihnen genauso viel Input und Entscheidungskraft gebracht, wie mir.

TIPP: Der Standard in der Beratung und Dienstleistung liegt bei mindestens 75,00 € netto die Stunde. Halten sie sich das als Mindestanforderung vor Augen und üben Sie diese Zahl als Antwort auf die Frage, „Was kostet es?“ jeden Tag vor dem Spiegel.

NACHWORT

Wir hoffen, dass Sie aus diesem Buch die Grundlagen und Gedankengänge vernünftig herleiten können. Den richtigen Stundensatz können Sie nun kalkulieren. Denken Sie auch an Ihren persönlichen Gewinn, den Sie erwirtschaften wollen.

Sprechen Sie für sich diesen neuen Stundensatz so oft wie möglich aus, um ein Gefühl für die Höhe und die Selbstverständlichkeit zu erlangen. Begeben Sie sich nun daran, viele Klienten, Mandanten und Kunden zu gewinnen, denen Sie mit Ihrer Dienstleistung helfen können.

Ich wünsche Ihnen ein selbstbestimmtes Leben, mit vielen tollen Gesprächen, in denen Sie Mehrwert und Nutzen stiften und Menschen mit Ihren Leistungen begeistern und nach vorne bringen.

Lambert Schuster hat meine Stundensatzblockade gelöst und somit zu meinem Erfolg beigetragen.

Beste Grüße

Lars Stempel