



**beyond-flora**

Markt / Strategie / Kommunikation



# PERSONAL-KALKULATION

Der Praxis-Leitfaden



# Personal – die Seele oder der größte Kostenblock des Geschäftes?

Sicher beides...

In Businessplänen ist dieser Teil immer relativ kurz. Es wird eine Zahl angenommen (z.B. 20-25% vom Umsatz) und mit dieser wird dann gerechnet, je nach Modell mit Unternehmerlohn oder ohne. Wer zu hoch liegt, muss kürzen.

Zu einfach ist hier leider oft auch schnell falsch. Ich habe bisher nie erlebt, dass es so einfach ist, da es eklatante Unterschiede in Struktur, Sortimenten und Kosten gibt. Auf der anderen Seite ist klar:

**Wer die Personalkosten nicht im Griff hat, hat letztlich keine Chance auf gute Erträge!**

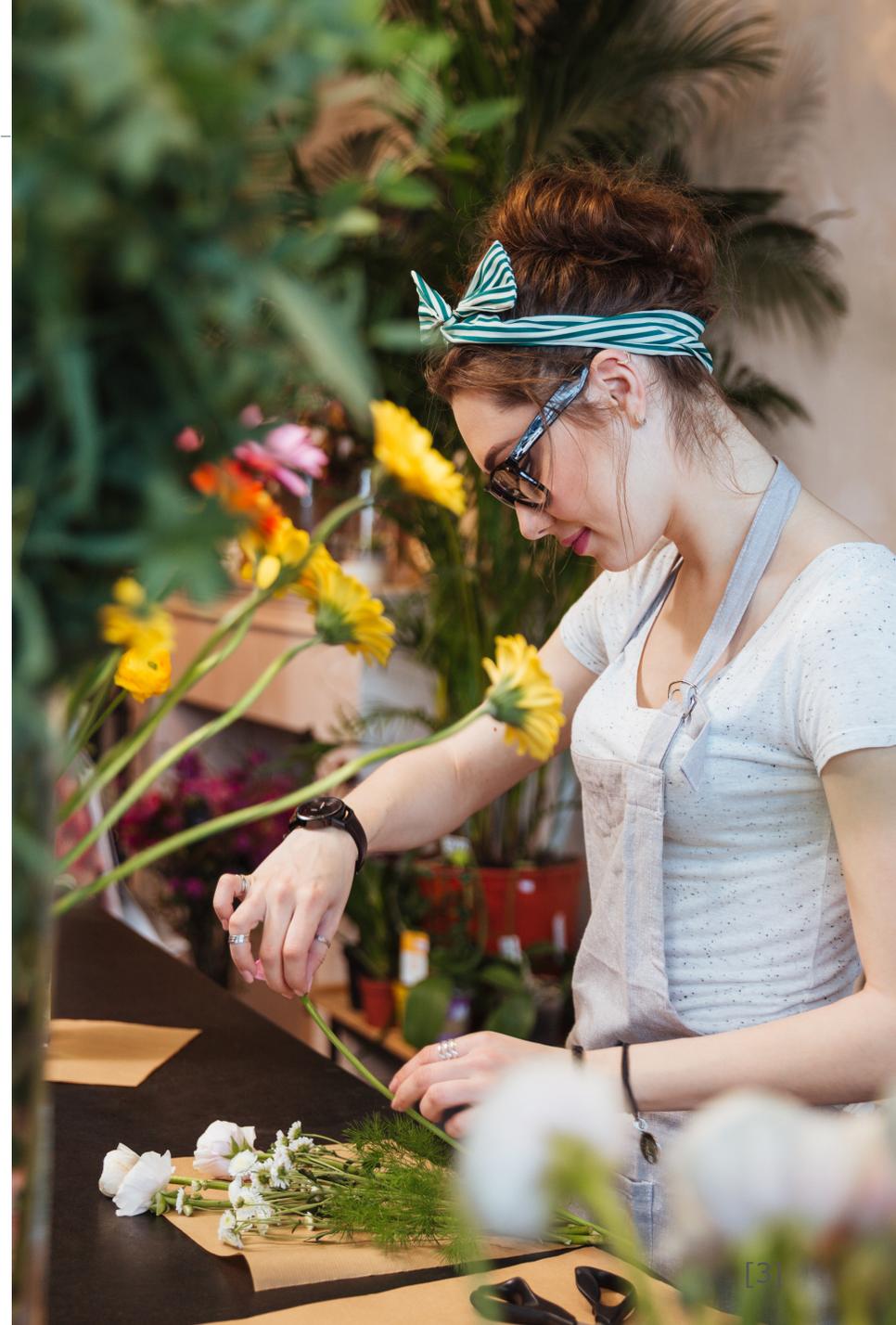




Wir unterstützen Dich mit unserer Übersicht:

### Wesentliche Faktoren rund um Personalkosten:

- Falsche Kalkulation der tatsächlichen Kosten pro Stunde. Nicht nur soziale Nebenkosten, auch Urlaub, Feier- und Fehltage müssen sauber eingerechnet werden.
- Unzureichende Planung auf Aufgaben und Kundenstrom. „Leider“ werden die meisten Umsätze gemacht, wenn es Richtung Wochenende oder/und Nachmittag geht. Für viele Teilzeitkräfte sind das jedoch nicht die bevorzugten Arbeitszeiten. Die zu knappe Personaldecke z.B. am Freitag zur Stoßzeit kostet Kunden, die eventuell noch im Laden umdrehen, weil es zu lange dauert. Es gibt Profis, die die Mitarbeiterbesetzung direkt in den Bezug zum Kundenstrom setzen.





## LEITFADEN „PERSONAL-KOSTEN“

- Fehlerhafte Kalkulationsansätze in den Sortimenten. Wer Sträuße zu günstig kalkuliert und dadurch das Sortiment weiter stärkt, arbeitet sich immer mehr ins Minus. Eine zu hohe Kalkulation über alle Sortimente behindert im Gegensatz den Verkauf von reinen Handelsartikeln und macht z.B. Pflanzware unattraktiv für Kunden.
- Ineffiziente Arbeitsverfahren: Jeder kennt es, dass einige die Arbeit in der halben „normalen Zeit“ schaffen, andere mit dieser Zeit aber immer noch nicht hinkommen. Hohe Reserven werden nicht genutzt, weil Erfahrung und Wissen um die richtige Technik und Methodik fehlt. Zu oft wird zugunsten einer vermeintlich guten Arbeitsatmosphäre auf Effizienz und Tempo verzichtet.





## Überschlägige Kalkulation der Personalkosten

Annahme Vollzeit (39 Stunden pro Woche aufgeteilt auf 5 Tage pro Woche / 5 Wochen Urlaub)

### Arbeitsstunden pro Jahr

Wochen im Jahr	Stunden	in %
Gesamtjahr 52*39h	2028 h	100 %
Urlaub: 5 Wochen	-195 h	9,6 %
Feiertage: 2 Wochen	-78 h	3,85 %
Ausfalltage*: 2 Wochen	-78 h	3,85 %

**Verbleiben: 43 Wochen      1677h      82,7%**

\*= Weiterbildung / Krankheit / sonstiges





## LEITFADEN „PERSONAL-KOSTEN“

Annahme Vollzeit (39 Stunden pro Woche aufgeteilt auf 5 Tage pro Woche / 5 Wochen Urlaub)

### Personalkosten

Kosten	pro Jahr	vom Bruttogehalt
Gehalt 2500 €	30.000 €	
Urlaubs-Weihnachtsgeld	1500 €	
<b>Brutto Jahr</b>	<b>31.500 €</b>	<b>100%</b>
Sozialkassen* 22%	6930 €	22 %
Sonstiges**	2520 €	8 %

**Totalkosten: 40.950 € 130 %**

\*= Renten-, Arbeitslosen-, Kranken-, Pflegeversicherung. Arbeitgeber Anteil ca. 22% des Bruttolohns

\*\*= Berufsgenossenschaft / Abrechnung / Entgeltfortzahlung / VWL / etc... (Alle Werte als Anhaltspunkte für Deutschland, ohne Gewähr)





# So nutzt Du die Excel-Tabelle aus dem Paket

Nimm nun die Exceltabelle zur Hand. Sie hat zwei Datenblätter. Du kannst unten wechseln zwischen „Kalku Personal Beispiel“ und „Kalku Personal“. Tipp: Leg dir eine Kopie der Original-Datei ab! So kannst du ohne Risiko experimentieren.

### **Anleitung:**

- Trage nur in den Feldern Daten ein, wo „Werte eintragen“ steht. Diese Zeilen sind auch farblich markiert. Wenn du in die anderen Felder gehst, störst du die Berechnung!
- Trage nun Namen / Bruttolohn pro Monat / Urlaubs-Weihnachtsgeld ein → Das System rechnet dann den Gesamt-Bruttolohn des Jahres aus
- In der rechten Tabelle trägst du Stunden pro Woche / 5 oder 6 Tage Woche und Urlaubstage ein. Wenn du magst, kannst du hier auch die Feiertage pro Jahr und ggf. die Fehltage anpassen.





## LEITFADEN „PERSONAL-KOSTEN“

- Die Tabelle errechnet dann einen „realen Stundenlohn“ (mit Verrechnung der tatsächlichen Arbeitsstunden und den Lohnnebenkosten)
  - Mit diesem Preis würdest du alle Kosten decken, wenn jede Stunde produktiv abgerechnet wird, gegenüber dem Kunden oder verrechnet in Werkstücken. **Aber keinen Gewinn erzielen!**
- Die Tabelle errechnet zudem einen „notwendigen Deckungsbeitrag“
  - Mit diesem Lohn pro Stunde kannst du bei kleinen Nebenkosten erfahrungsgemäß kostendeckend arbeiten
- Zudem errechnet die Tabelle noch einen „Mindestverrechnungssatz“
  - Hier kannst du zusätzlich noch den Gewinn einstellen (Voreinstellung 20%). Mit diesem Verrechnungssatz bist du auf der „sicheren Seite“.

Wenn du alle Mitarbeiter einfügst, bekommst du ein gutes Gefühl über die jährlichen Kosten und die nötigen Stundenlöhne insgesamt. Diese werden unten in der Tabelle gesammelt und addiert. Und du lernst, das auch die eigenen Stunden wertvoll sind, wenn du deine Arbeitszeiten ehrlich eingibst.





### Fazit

- Der tatsächliche Stundenlohn beträgt: 24,42 €  
Wer hier schon einen Fehler macht, kalkuliert mit einer erheblichen Lücke
- Nun müssen aus den Verkaufserlösen auch alle weiteren Kosten gedeckt werden.
- Dies erfordert in der Regel eine Verdoppelung dieses Satzes.
- Hinzu kommen weitere 20% als Risikozuschlag und Gewinn.
- So müssen auf den Stundenlohn weitere 120% aufkalkuliert werden.

**So entsteht ein Mindest-Verrechnungssatz von 58,60€ / pro Minute also ca. 1,00 €**

**Achtung:** Es handelt sich hier um ein Beispiel! Rechne selbst aus, was du benötigst, um dein Team und dich vernünftig zu bezahlen. Wer sich hier selbst „betrügt“, erlebt später böse Überraschungen bei Bilanz / Abschluss.





### Zu guter Letzt:

#### **Nimm die Realität, wie Sie ist!**

Es gilt, jeden Schritt zu bedenken. Prüfe vor allem die Bereiche, die als „Service“ gelten. Geld, was hier NICHT verdient wird, müssen andere Bereiche auffange - oder wie so oft die Inhaber, die dann faktisch umsonst arbeiten.

Die Personalkosten sind sicher einer der größten Kostenblöcke, direkt nach dem Einkauf. Gutes, motiviertes und mitdenkendes Personal hat einen großen Wert und wird in Zukunft eher noch wichtiger.

Die eigene Philosophie im Geschäft ist ab einer gewissen Größe nur mit gutem Personal umsetzbar. Das Bewusstsein, sein Gehalt mit den Kunden und Werkstücken selbst zu verdienen (im wahrsten Sinne) gehört unbedingt dazu. Aus meiner Erfahrung sind die Nebenkosten etc. oft bei Angestellten nicht bekannt. Hier hilft Offenheit, genau wie der Wille zu neuen Ideen und kreativer Umsetzung.





## LEITFADEN „PERSONAL - KOSTEN“

Es ist wesentlich anspruchsvoller, Kunden heute von der Leistung und Preiswürdigkeit zu überzeugen. Es ist unverzichtbar, seine Zahlen und Daten zu kennen.

**Gute Unternehmer hinterfragen ihr Tun regelmäßig auch mit Zahlen und optimieren immer weiter.**

Wenn du mehr zu diesem Thema hören möchtest, wir geben regelmäßig Online-Kurse zu den Themen Wirtschaftlichkeit und vielem mehr. Schau auf unserer Webseite, hier geht's direkt zu unserer Übersicht:  
[akademie.beyond-flora.com](https://akademie.beyond-flora.com)

Wir freuen uns schon auf dich,

Rupert Fey und  
Team beyond-flora





Zum Beispiel haben wir aus Gemüse eine coole, junge Marke gemacht – sogar mit Auszeichnung!



## WAS BEYOND-FLORA SONST NOCH SO MACHT?

Wir sind voll aus der grünen Branche und denken auch so. Als Vertriebsprofi mit großem Netzwerk, Floristmeisterin, Einkäufer mit PR-Erfahrung und Social Media Profi – wir denken rund um Pflanzen. Gemeinsam bündeln wir unser Know-how und entwickeln maßgeschneiderte Lösungen: Für Dich, Deinen Markt und die richtigen Medien und Budgets. Direkt und ohne Umwege.



Wenn es passt, denken wir gern regional mit und holen Dich genau da ab, wo Du uns brauchst.



Tolle Produkte brauchen eine besondere Aufmerksamkeit und das perfekte Marketing. Wir erstellen mit Dir ein Gesamtpaket. Von dem ersten Gedanken bis hin zum Marketing an und um die Pflanze – wir machen das!





## LEITFADEN „PERSONAL - KOSTEN“

Das ist alles nur eine kleine Auswahl von unseren Kursen und den verschiedenen Projekten. Schau doch einfach mal auf unserer Webseite vorbei, da gibt es noch viel mehr zu entdecken!

<https://www.beyond-flora.com>

(Unter „Kurse & Wissen“ findet hier alle aktuellen Kurse unserer Akademie)

## RUPERT FEY

Rupert Fey und sein Team sind Experten im grünen Markt. Seine Firma beyond-flora berät seit 10 Jahren Unternehmer(Innen) der grünen Branche bei Marketing, Strategie und Kommunikation. Seit Jahren schreibt er in der Fachpresse Impulse für die Weiterentwicklung und Organisation der Branche. Seit 2009 Gründung hält und organisiert er Seminare, seit 2018 ist er ein Vorreiter für digitale Formate und stellt das Know-how so viel breiter zur Verfügung.

Vielleicht lernen wir uns ja auch mal kennen?  
Eines ist sicher, – wir freuen uns schon jetzt auf Dich!

Dein beyond-flora-Team



beyond-flora ist die Unternehmensberatung im grünen Markt: Erfolgreiche Marken, Strategien und Kommunikationen.



### KONTAKT

Telefon: 04532 505221

Telefax: 04532 505224

E-Mail: [info@beyond-flora.com](mailto:info@beyond-flora.com)

Nienwohlder Straße 18h

23863 Bargfeld-Stegen

vertreten durch den GF Rupert Fey



## UNSERE KURSE: Wir geben unser Wissen weiter

Schon seit 2009 veranstalten wir offene Workshops und firmeninterne Weiterbildungsmaßnahmen für die grüne Branche. Als einer der Ersten im Markt haben wir auf Live-Webinare und Online-Kurse gesetzt. Mit viel Spaß, Interaktion, nachhaltigen Lernen und regen Austausch in der Gruppe und inzwischen mit ein paar Freundschaften mehr ist unser Konzept einzigartig. Exklusiv für Händler, Floristen und Produzenten von Blumen, Pflanzen und Zubehör. Mit Fachwissen und Know-how vermitteln wir praxisgerecht und ohne kompliziertes Fachchinesisch.

### Unsere Kurs-Themen:

- **Preise anheben**
- **Verkauf**
- **Führung**
- **Marken**
- **Social-Media**
- **U.v.m**

### Schau einfach hier vorbei:



[akademie.beyond-flora.com](https://akademie.beyond-flora.com)





## UNSERE KURSE: Wir geben unser Wissen weiter

Schon seit 2009 veranstalten wir offene Workshops und firmeninterne Weiterbildungsmaßnahmen für die grüne Branche. Als einer der Ersten im Markt haben wir auf Live-Webinare und Online-Kurse gesetzt. Mit viel Spaß, Interaktion, nachhaltigen Lernen und regen Austausch in der Gruppe und inzwischen mit ein paar Freundschaften mehr ist unser Konzept einzigartig. Exklusiv für Händler, Floristen und Produzenten von Blumen, Pflanzen und Zubehör. Mit Fachwissen und Know-how vermitteln wir praxisgerecht und ohne kompliziertes Fachchinesisch.

### Unsere Kurs-Themen:

- Preise anheben
- Verkauf
- Führung
- Marken
- Social-Media
- U.v.m

### Schau einfach hier vorbei:



[akademie.beyond-flora.com](https://akademie.beyond-flora.com)

