

Checkliste Behandlungskalkulation Seite 1

Die Kostenkalkulation im Institut

Wichtigste Voraussetzung für ein erfolgreiches Geschäftsmodell ist eine vollständige und realistische Kostenkalkulation – schließlich sollen/müssen Sie davon leben können.

Bei der Kalkulation der Behandlungspreise müssen drei Punkte beachtet werden

1. Die betrieblichen Kosten des Instituts (Checkliste Betriebliche Kosten)
2. Die Arbeitskapazität, (Checkliste Stundenkalkulation) d.h. die Zeit, die maximal für Behandlungen zur Verfügung steht
3. Die Marktsituation

Nutzen Sie unsere Checklisten „Betriebliche Kosten“ und „Stundenkalkulation“ um Ihre eigenen Werte zu ermitteln.

Die Ermittlung des Mindest-Behandlungs-Preises ergibt sich dann wie folgt:

$$\text{Behandlungspreis je Stunde} = \frac{\text{Summe aller Kosten (aus Checkliste „Betriebliche Kosten“ bezahlte Arbeitsstunden pro Jahr (aus Checkliste „Stundenkalkulation“))}}{\text{bezahlte Arbeitsstunden pro Jahr (aus Checkliste „Stundenkalkulation“))}}$$

Ein Beispiel:

Fixe + variable Kosten pro Jahr:	€ 48.000,--		
Unternehmer-Lohn pro Jahr:	€ 24.000,--		
Gesamtkosten pro Jahr:	€ 72.000,--		
bezahlte Arbeitsstunden pro Jahr	1.498 Stunden		
Behandlungspreis je Stunde	= € 72.000,--	=	48,06 €
	1498 h		

Checkliste Behandlungskalkulation Seite 2

Um den Minutenpreis zu ermitteln teilen Sie den Behandlungspreis je Stunde nochmals durch 60.

Errechneter Behandlungspreis je Stunde	
Minutenpreis = _____	
	60 Minuten

Im Beispiel: $\frac{\text{€ } 48,06}{60 \text{ min.}} = 0,80 \text{ € pro Minute}$

zzgl. 19% MwSt: $\text{€ } 0,80 \times 1,19 = \textbf{0,95 € pro Minute}$

Ermitteln Sie nun Ihren eigenen Stundenpreis:

Ihre Kosten: € _____	=	€ _____ / Stunde
Ihre bezahlten Arbeitsstunden:		

Und Ihren Minutenpreis:

Behandlungspreis je Stunde: € _____	=	€ _____ / Minute
60 Minuten		

Zuzüglich Mehrwertsteuer:

Behandlungspreis je Minute: € _____	x	1,19	=	€ _____ / Minute
inkl. MwSt.				

Checkliste Behandlungskalkulation Seite 3

Wenn Ihr aktueller Stundenpreis deutlich unter Ihrem eigenen berechneten Wert liegt, müssen Sie die Differenz durch entsprechenden Verkauf von Produkten ausgleichen. Das bedeutet aber gleichzeitig, dass Sie Ihre Behandlungspreise durch den Verkauf von Produkten subventionieren!

Besonders für Neueinsteiger ist die korrekte Behandlungskosten-Situation immens wichtig. Spätere deutliche Preisanpassungen sind sehr problematisch und führen häufig zu erheblichen Kundenverlusten.

Aber auch für jedes bestehende Institut ist die Überprüfung der eigenen Kalkulation eine regelmäßige Pflichtübung und sollte einmal jährlich durchgeführt werden.

Marktsituation

Natürlich ist es wichtig, sich auch die Preise der Kolleginnen anzusehen. Dennoch sollte man sich nicht zu sehr davon beeinflussen lassen. Es wird fast immer jemanden geben, der etwas günstigere Preise anbietet.

Wie zuvor gezeigt, müssen Sie, wenn Sie nicht den kalkulatorisch notwendigen Behandlungspreis nehmen können oder wollen, die fehlende Differenz durch den Verkauf von Produkten erzielen.

Deswegen ist es wichtig, für Ihr Institut etwas zu finden, was Sie einzigartig und nicht vergleichbar macht.