

# Worksheet Näh-Business Jump Start

## Tag 4



Die Frage ob es profitabel ist hast du dir bestimmt schon gestellt oder dein Partner hat dich dies gefragt. Jede Idee sollte daraufhin überprüft werden, denn Ziel von deinem Business sollte es sein, dass du davon Leben kannst oder es wesentlich zu deinem Lebensunterhalt beiträgt.

Bevor man bewerten kann ob ein Business sich lohnt/profitabel ist, sollte erst mal eine gute Kalkulation von allen Kosten und den Verkaufspreisen statt finden. Des Weiteren braucht ein Gewerbe mindestens 2-3 Jahre bis es sich rentiert und Gewinne abwirft. Trotzdem ist es wichtig seine Preise von Anfang an gut zu kalkulieren, damit man schneller in die Pluszone kommt.

Dabei ist es egal wo du gerade stehst! Erst mal gerne Träumen und Visionen entwickeln. Stelle dir dein Traum-Unternehmen vor. Wie sieht es aus? Arbeitest du alleine oder hast du Mitarbeiter? Welche Produkte bietest du an?

---

---

---

---

---

---

---

Jedoch um diese ganzen Kosten kalkulieren zu können, brauchst du erstmal gewisse Zahlen und auch welche Kosten auf dich zukommen können. Dazu zählen einmalige Kosten und laufende Kosten

Einmalige kosten sind:

Einmalige Kosten Anfangskosten:

Gewerbeanmeldung 25€-80€

Evtl HWK Anmeldung 80 € (für Eintragung in Handwerksrolle)

(Bsp HWK Flensburg) 215€ (Jahresbeitrag bis 15.000€ Jahresgewinn)

Evtl Bauamt für Nutzungsänderung  
(Professionelles Logo  
Erstellen lassen ab 500€)  
(Webseite erstellen lassen ab 700€)  
(Nähmaschine professionelle ab 1500€)  
(Evtl. Overlock)

Mehrmals auftretende Kosten:

Werbekosten (Flyer, Visitenkarten)  
Verpackungen  
Klebeband  
Materialkosten wie Stoffe etc.  
Werbekosten (hierfür kannst du dir auch ein Budget setzen)

Laufende wiederkehrende Kosten:

Verpackungslizenz	ab 15€/Jahr
BG ETEM	ca.15€/Monat
Haftpflicht	ca. 35€/Monat
Müllgebühren	ca 5-10€/Monat
Webseite Host	ab 15€/Monat
Rechtstexte	ab 15€/Monat
Telefon/Internet	ab 20€/Monat
Krankenversicherung	ab 180€/Monat

Ganz wichtig dein Stundensatz (mindestens 15€):\_\_\_\_\_

Überlege dir dein Sortiment und schreibe alles auf, was du dafür benötigst. Auch z.B die Bonbons die du für die Kunden als Dankeschön ins Paket legen möchtest.

Als nächstes überlege dir was du eigentlich mit deinem Unternehmen verdienen möchtest. Ist es z.B

- Finanzierung deines Hobbys mit etwas Plus
- 450€ Job
- Lebensunterhalt damit verdienen und auch raus aus deinem alten Job?

Ich möchte mit meinem Business \_\_\_\_\_ € jeden Monat verdienen.

## **Kalkulation Verkaufspreis von Materialpaketen**

Der Verkaufspreis sollte gut kalkuliert werden, damit du am Ende des Tages auch etwas verdient hast. Wenn du nur Materialien anbietest, rechne ich dies immer so

Materialeinkaufspreis + 25% (für Gebühren etc) + 19% (für MwSt) +50% (für Gewinn) = mindest Verkaufspreis

Wenn du deine Produkte inklusive Versandkosten anbietest, rechnest du hier auf den mindest Verkaufspreis die Versandkosten. Versandkosten sind Portokosten inklusive Verpackungskosten wie Karton, Klebeband, Füllmaterial etc..

## **Kalkulation Verkaufspreis von gefertigten Produkten**

Materialkosten + Werbekosten + Arbeitsmittel anteilig + Nebenkosten + Stundensatz + mind. 20% Gewinn = Verkaufspreis

Werbekosten sind Kosten die dir für Werbung etc entstehen, z.B du hast eine Anzeige geschaltet für 20€ und erhältst daraus 10 Bestellungen, dann sind dies Anteilig 2€ Werbekosten pro Bestellung.

Arbeitsmittel sind z.B deine Nähmaschine. Diese wird voraussichtlich 5 Jahre genutzt, also rechnest du den Kaupreis geteilt durch die Monate der Nutzung. Schon hast du einen

Nebenkosten: Dazu zählen Strom, Wasser, Versicherungen, HWK Beitrag, Krankenkassen Beitrag etc.

**Angenommen du nähst ein Tasche mit Reisverschluss und Schnalle etc.**

**Beispiel:** 15€ Materialkosten + 2€ Werbekosten + 7,50€  
Nebenkosten + 15€ Stundensatz (x 3std) + 20% = 83,40€ mindest  
Verkaufspreis

Oder Produktpreis + x 2 oder x 3 = Gewinn (v. 100 od 200 %)

Ich weiß es ist viel Rechnerei, jedoch wenn du deine Preise gut kalkulierst inkl aller Kosten etc. Ist es erstens realistischer und zweitens ist es wahrscheinlich dass du auch deine Wunschsumme jeden Monat erreichen wirst.

Überlege dir auch was du anbieten möchtest,  
sind es nur physische Produkte  
oder auch Online Produkte wie z.B EBooks, Plotterdateien etc.  
Möchtest du einen (eigenen) Laden  
oder Online verkaufen  
oder beides?

Dieses Thema ist sehr intensiv und wichtig für dein Business. Hier entsteht dein Unternehmen!

Nun zu der Frage ob es profitabel ist, angenommen du möchtest 450€ im Monat als Gewinn haben und wir nehmen die Tasche oben

als Beispiel:

Dann gehören dir die 45€ als Stundensatz und die 20% Gewinn also 16,68€ somit müsstest du 7 Taschen pro Monat verkaufen damit du auf die 450 Euro Gewinn kommen würdest.

$$83,40€ - 20\% = 16,68€ \text{ Gewinn pro Tasche}$$

$$16,68€ + 45€ \text{ (f. Die gearbeiteten Stunden)} = 61,68€$$

$$450€ / 61,68€ = 7,2 \text{ Taschen die verkauft werden müssten}$$

So kannst du dir dies für jedes Produkt durchrechnen, du kannst an der Gewinnspanne schrauben und natürlich auch an deinem Stundensatz, ebenso könntest du versuchen deine Materialkosten,

durch bessere Preise bei deinen Händlern zu senken. Desweiteren solltest du deine Nische definieren oder schärfen, damit du die richtigen Kunden ansprichst und du solltest verschiedene Verkaufswege nutzen.

Ich weiß es ist viel Rechnerei, jedoch wenn du deine Preise gut kalkulierst inkl aller Kosten etc. Ist es erstens realistischer und zweitens ist es wahrscheinlich dass du auch deine Wunschsumme jeden Monat erreichen wirst.

Überlege dir auch was du anbieten möchtest, sind es nur physische Produkte oder auch Online Produkte wie z.B EBooks, Plotterdateien etc. Möchtest du einen (eigenen) Laden oder Online verkaufen oder beides?

Viel Spaß nun mein durchrechnen, es ist ganz einfach... trau dich!