

## Preiskalkulation

Auf Basis von *Unser Geschäftsmodell* (Canvas-Poster, Felder 4 und 5) könnt ihr die Preiskalkulation vertiefen und die Verkaufspreise eurer Angebote berechnen.

Zur Festlegung eurer Produktpreise solltet ihr folgende Komponenten berücksichtigen:

- **Zahlungsbereitschaft** der Kundschaft,
- **Preise vergleichbarer Angebote**,
- **Selbstkosten** (anfallende Kosten bei der Herstellung) und
- **angestrebte Gewinnhöhe**.

Für jeden Bereich gibt es Fragen und Hinweise. Notiert eure Ergebnisse in der Tabelle und ergänzt zusätzlich den Zahlenstrahl. Leitet anschließend euren Produktpreis ab.

<p><b>1. Selbstkosten</b></p> <p>Welche Kosten fallen für die Anschaffung der Arbeitsmittel und Materialien an?</p> <p>Ermittelt die Selbstkosten pro Angebot und damit eure Preisuntergrenze (Minimalwert auf dem Zahlenstrahl).</p> <p>-----</p>	<p><b>2. Zahlungsbereitschaft Kunden</b></p> <p>Was ist unsere Kundschaft bereit zu zahlen?</p> <p>Prüft die von euch überlegten Preise pro Angebot im Gespräch mit eurer potenziellen Kundschaft! (Maximalwert)</p> <p>-----</p>
<p><b>3. Preise vergleichbarer Angebote</b></p> <p>Recherchiert vergleichbare Angebote und notiert die Preise!</p> <p>-----</p>	<p><b>4. Angestrebte Gewinnhöhe</b></p> <p>Überlegt euch, ausgehend von den anderen Feldern, wie hoch euer Gewinn sein kann?</p> <p>-----</p>

Zahlenstrahl zur Preiskalkulation für ein Produkt (Preise in EURO):



Euer Produktpreis (pro Stück/Angebot): \_\_\_\_\_ Euro

### Weitere Hinweise zur Preiskalkulation

Grundsätzlich solltet ihr überlegen, ob ihr niedrige Preise für euer Angebot verlangen möchtet, um viele Menschen zu erreichen und preislich attraktiv zu sein.

Oder wolltet ihr ein höherwertiges Angebot machen? Dafür müsst ihr richtig gut sein und Kundenwünsche erfüllen, die woanders in dieser Form nicht erfüllt werden.

Neben Kundenbefragungen könnt ihr die Preisbereitschaft eurer Kundschaft auch durch Verkäufe testen.

Später ist es wichtig, regelmäßig die Preise zu überprüfen. Wenn ihr diese erhöhen müsst, seid transparent gegenüber eurer Kundschaft.

#### **Hinweis zu den Selbstkosten:**

Besprecht mit eurer Lehrkraft, ob neben den verwendeten Arbeitsmitteln und Materialien noch weitere Nebenkosten, die bspw. die Schule trägt, in die Berechnungen einfließen sollen. Einfacher ist es, diese Nebenkosten auszuklammern.

Auf der Gründerplattform vom Ministerium für Wirtschaft und Klimaschutz findet ihr weitere Hinweise zum Thema Preiskalkulation: <https://gruenderplattform.de/blog/preiskalkulation>