



# Kalkulations- notizbuch

— — — — —  
Aufmaß, Material und Stunden — alles an einem Ort



# Inhaltsverzeichnis

<b>Warum ein Kalkulations-Notizbuch? .....</b>	<b>3</b>
<b>Wie kalkuliert man richtig im Handwerk? .....</b>	<b>5</b>

## Warum ein Kalkulations-Notizbuch?

---

### Das Problem mit den losen Zetteln

Kennen Sie das? Sie stehen auf der Baustelle, der Kunde fragt nach dem Preis für das Bad im Obergeschoss, und Sie greifen zum nächsten Zettel, der herumliegt. Eine schnelle Skizze, ein paar Maße, eine grobe Rechnung – und zwei Wochen später suchen Sie genau diesen Zettel, um das Angebot zu schreiben.

Das Problem ist nicht die Kalkulation an sich. Die meisten Handwerksmeister können erstaunlich gut im Kopf kalkulieren, was eine Arbeit kosten wird. Das Problem ist die Nachvollziehbarkeit. Wo war nochmal das Aufmaß für das Projekt Müller? Hatte ich die Fensterlaibungen schon abgezogen? War der Materialpreis für die Fliesen 38 Euro pro Quadratmeter oder 42?

Jeder Handwerksbetrieb, der ehrlich ist, kennt diese Situation. Und jeder Betrieb, der daran etwas ändert, merkt sofort den Unterschied.

### Warum Systematik Geld spart

Unsystematische Kalkulation kostet bares Geld. Das passiert auf verschiedenen Wegen, und keiner davon ist offensichtlich – bis man genauer hinschaut.

**Zu niedrig kalkuliert:** Sie vergessen beim Aufmaß einen Raum, unterschätzen den Materialverbrauch oder kalkulieren die Anfahrt nicht ein. Das Ergebnis: Sie arbeiten unter Ihrem Wert. Nicht einmal, nicht zweimal, sondern systematisch bei jedem Auftrag, bei dem Sie nicht sauber rechnen. Studien der Handwerkskammern zeigen, dass Betriebe ohne systematische Kalkulation im Schnitt 8 bis 15 Prozent unter ihrem tatsächlichen Aufwand anbieten.

**Zu hoch kalkuliert:** Das Gegenteil ist genauso problematisch. Wenn Sie aus Unsicherheit pauschal aufschlagen, verlieren Sie Aufträge an Mitbewerber. Besonders ärgerlich: Sie wissen nicht einmal, warum. War Ihr Preis wirklich zu hoch, oder lag es an etwas anderem? Ohne saubere Kalkulation fehlt Ihnen die Grundlage für jede Preisdiskussion.

**Nachkalkulation unmöglich:** Der eigentliche Lerneffekt liegt in der Nachkalkulation. Wie lange hat das Projekt tatsächlich gedauert? Wie viel Material wurde wirklich verbraucht? Nur wenn Sie Ihre Vorkalkulation sauber dokumentieren, können Sie sie mit der Realität abgleichen und beim nächsten Mal besser schätzen.

**Ärger mit dem Kunden:** Wenn ein Kunde die Rechnung in Frage stellt, brauchen Sie Nachweise. Ein sauber ausgefülltes Aufmaß ist Gold wert. Es zeigt, dass Sie professionell arbeiten, und es schützt Sie im Streitfall. Lose Zettel mit unleserlichen Kritzeleien überzeugen weder den Kunden noch einen Richter.

### Was dieses Notizbuch für Sie tut

Dieses Kalkulations-Notizbuch ist kein Lehrbuch, das Sie einmal lesen und dann ins Regal stellen. Es ist ein Arbeitswerkzeug, das Sie auf die Baustelle mitnehmen, auf den Schreibtisch legen und jeden Tag benutzen.

Es gibt Ihnen vier Dinge:

- 1. Struktur für Ihr Aufmaß.** Statt auf losen Zetteln Maße zu notieren, haben Sie ein einheitliches Format mit allen relevanten Feldern. Länge, Breite, Höhe, Fläche, Abzüge – alles an einem Ort, alles nachvollziehbar.
- 2. Transparenz bei den Materialkosten.** Einkaufspreis, Aufschlag, Verkaufspreis – für jede Position einzeln und in der Summe. So wissen Sie immer, was das Material wirklich kostet und was dabei für Sie übrig bleibt.
- 3. Klarheit bei den Arbeitsstunden.** Wer hat wann wie lange an welchem Projekt gearbeitet? Und was kostet das? Kein Schätzen mehr, kein Raten – saubere Dokumentation.
- 4. Ein komplettes Angebot auf einer Seite.** Material, Lohn, Sonstiges, Netto, Mehrwertsteuer, Brutto – alle Positionen zusammengefasst. Das ist Ihre Grundlage für das offizielle Angebot an den Kunden.

## Analog vs. Digital

Vielleicht fragen Sie sich: Warum ein Notizbuch aus Papier? Es gibt doch Apps und Software dafür.

Stimmt. Und für die laufende Betriebsführung ist eine digitale Lösung langfristig der bessere Weg. Aber es gibt gute Gründe, warum dieses Notizbuch seinen Platz hat:

**Auf der Baustelle funktioniert Papier.** Kein leerer Akku, kein kaputter Bildschirm, keine schmutzigen Finger auf dem Touchscreen. Sie klappen das Buch auf, schreiben rein und klappen es zu. Fertig.

**Die Hemmschwelle ist niedriger.** Nicht jeder Mitarbeiter ist digital affin. Aber einen Stift in die Hand nehmen und Zahlen eintragen kann jeder. Das Notizbuch ist sofort einsatzbereit, ohne Schulung, ohne Einrichtung, ohne Passwort.

**Es erzwingt Vollständigkeit.** Die vorgedruckten Felder sind Ihr Leitfaden. Sie können kein Feld übersehen, das auf einem leeren Zettel nie existiert hätte. Das Format erinnert Sie daran, was Sie alles erfassen müssen.

**Es ist ein Backup.** Selbst wenn Sie digital kalkulieren – eine handschriftliche Sicherung hat noch keinem geschadet. Besonders nicht, wenn das Tablet vom Gerüst fällt.

Natürlich ist die ideale Lösung eine Kombination: Sie erfassen auf der Baustelle mit diesem Notizbuch und übertragen die Daten abends in Ihre Software. So haben Sie das Beste aus beiden Welten.

*Tipp: Auf [werkstatt-ratgeber.de](http://werkstatt-ratgeber.de) finden Sie ergänzende digitale Vorlagen zum Download, die exakt zu den Formaten in diesem Buch passen. So wird der Übergang von analog zu digital noch einfacher.*

## Wie kalkuliert man richtig im Handwerk?

### Die Grundlagen der Angebotskalkulation

Kalkulation im Handwerk folgt einem klaren Prinzip: Sie müssen alle Kosten erfassen, die ein Auftrag verursacht, und darauf Ihren Gewinn aufschlagen. Klingt simpel. Ist es im Grunde auch. Die Schwierigkeit liegt im Detail – und im Vollständigen.

Jedes Angebot besteht im Kern aus drei Kostenblöcken:

- 1. Materialkosten** – alles, was Sie für den Auftrag einkaufen müssen. Fliesen, Rohre, Kabel, Farbe, Schrauben, Dichtungen, Kleber, Putz, Holz, Isolierung. Dazu kommen Verbrauchsmaterialien wie Schleifpapier, Klebeband oder Reinigungsmittel, die oft vergessen werden. Und Verschnitt – denn Sie kaufen nie genau die Menge ein, die rechnerisch benötigt wird.
- 2. Lohnkosten** – die Arbeitszeit Ihrer Mitarbeiter und Ihre eigene. Nicht der Bruttolohn, den Sie auszahlen, sondern die tatsächlichen Kosten pro Stunde, einschließlich Lohnnebenkosten, Sozialversicherung, Urlaub, Krankheit und Feiertagen. Der Unterschied ist erheblich: Ein Geselle, der 20 Euro brutto pro Stunde verdient, kostet Sie tatsächlich rund 28 bis 32 Euro pro Stunde.
- 3. Sonstige Kosten** – alles, was nicht Material und nicht Lohn ist. Anfahrt, Maschinenkosten, Entsorgung, Gerüstmiete, Nachunternehmer, Genehmigungsgebühren. Diese Position wird am häufigsten vergessen oder unterschätzt.

### Die Kalkulationsformel

Die Grundformel für jedes Handwerker-Angebot lautet:

$$\text{Angebotspreis} = \text{Materialkosten} + \text{Lohnkosten} + \text{Sonstige Kosten} + \text{Gemeinkosten} + \text{Gewinn}$$

Oder ausführlicher:

$$\begin{aligned} & \text{Materialkosten (Einkauf + Verschnitt + Lieferung)} \\ & + \text{Materialaufschlag (Handling, Lagerung, Bestellung)} \\ & + \text{Lohnkosten (Stunden} \times \text{Stundenverrechnungssatz)} \\ & + \text{Sonstige Einzelkosten (Anfahrt, Maschinen, Entsorgung)} \\ & = \text{Selbstkosten des Auftrags} \\ & + \text{Gewinnaufschlag} \\ & = \text{Netto-Angebotspreis} \\ & + \text{Mehrwertsteuer (19\%)} \\ & = \text{Brutto-Angebotspreis} \end{aligned}$$

### Was gehört in die Materialkosten?

Die Materialkosten sind mehr als nur der Einkaufspreis. Folgende Positionen müssen Sie berücksichtigen:

**Einkaufspreis (EK):** Der Preis, den Sie beim Großhändler oder Hersteller bezahlen. Achten Sie darauf, den Netto-Preis zu verwenden – die Mehrwertsteuer rechnen Sie am Ende auf den Gesamtpreis auf.

**Verschnitt:** Je nach Material und Verlegemuster müssen Sie zwischen 5 und 15 Prozent Verschnitt einrechnen. Bei Fliesen in Diagonalverlegung können es sogar 20 Prozent sein. Bei Holz hängt es von den Zuschnitten ab. Bei Kabel und Rohr ist der Verschnitt geringer, aber nie null.

Material	Typischer Verschnitt
Fliesen (gerade Verlegung)	5-8 %
Fliesen (diagonal)	10-15 %
Fliesen (Großformat >60×60)	8-12 %
Laminat/Parkett	5-10 %
Tapete	10-15 %
Holz (Zuschnitte)	8-15 %
Kabel/Rohr	3-5 %
Farbe/Putz	5-10 %
Dämmung	5-8 %
Dachziegel	3-5 %

**Lieferkosten:** Wenn der Großhändler liefert, fallen Frachtkosten an. Bei Selbstabholung müssen Sie Ihre eigene Fahrzeit und Fahrzeugkosten einrechnen.

**Kleinmaterial:** Schrauben, Dübel, Silikon, Klebeband, Reinigungsmittel – all das läppert sich. Eine Pauschale von 3 bis 5 Prozent auf die Materialkosten ist üblich und gerechtfertigt.

### Was gehört in die Lohnkosten?

Die Lohnkosten sind der größte Posten in den meisten Handwerkeraufträgen. Und gleichzeitig der am häufigsten falsch kalkulierte. Denn der Stundenverrechnungssatz ist etwas grundlegend anderes als der Stundenlohn.

Der Stundenlohn ist das, was Ihr Mitarbeiter auf dem Gehaltszettel sieht. Der Stundenverrechnungssatz ist das, was Sie dem Kunden berechnen müssen, damit der Betrieb funktioniert. Die Differenz zwischen beiden ist kein „Aufschlag“ oder „Gewinn“ – sie deckt die realen Kosten, die auf jede Arbeitsstunde entfallen.

Dazu gehören:

- Lohnnebenkosten (Arbeitgeberanteil Sozialversicherung: ca. 20-22%)
- Bezahlte Nichtarbeit (Urlaub, Feiertage, Krankheit: ca. 25-30% der Jahresstunden)
- Betriebskosten (Werkstatt, Fuhrpark, Werkzeug, Versicherung, Verwaltung)
- Gewinn (Ihr Unternehmerlohn und die Risikovorsorge)

All das muss in den Stundenverrechnungssatz einfließen. Wie Sie ihn konkret berechnen, zeigt das nächste Kapitel.

### Häufige Kalkulationsfehler

Bevor wir in die Details gehen, hier die häufigsten Fehler, die Handwerksbetriebe bei der Kalkulation machen. Wenn Sie sich bei einem davon wiedererkennen, ist das kein Grund zur Scham – aber ein Grund, es ab heute anders zu machen.

**Fehler 1: Den eigenen Stundenlohn als Verrechnungssatz nehmen.** „Ich zahle dem Gesellen 20 Euro, also kalkuliere ich 20 Euro.“ Das ist die sicherste Methode, Geld zu verlieren. Der Verrechnungssatz muss mindestens das Doppelte des Bruttolohns betragen, oft mehr.

**Fehler 2: Anfahrt nicht berechnen.** Die Fahrt zur Baustelle ist Arbeitszeit und verursacht Fahrzeugkosten. Wer das nicht einrechnet, verschenkt bei einem 20-Minuten-Anfahrtsweg schnell 30 bis 50 Euro pro Einsatz.

**Fehler 3: Rüstzeiten vergessen.** Material laden, Baustelle einrichten, aufräumen, abdecken – das sind keine fünf Minuten, sondern oft ein bis zwei Stunden pro Tag. Diese Zeit muss einkalkuliert sein.

**Fehler 4: Verschnitt unterschätzen.** Wer genau die berechnete Menge bestellt, muss nachbestellen. Das kostet eine zweite Anfahrt zum Großhändler, Lieferzeit und möglicherweise eine andere Charge mit leichter Farbabweichung.

**Fehler 5: Kein Risikopuffer.** Nicht jeder Auftrag läuft wie geplant. Unvorhergesehene Probleme – Altlasten hinter der Wand, falsches Material geliefert, Nachbesserungen – kosten Zeit und Geld. Ein Puffer von 5 bis 10 Prozent auf die Gesamtkalkulation ist kein Luxus, sondern kaufmännische Notwendigkeit.

**Fehler 6: Keinen Gewinn einkalkulieren.** Viele Handwerker kalkulieren so, dass sie „auf Null kommen“. Das ist kein Geschäft, das ist ein teures Hobby. Sie brauchen Gewinn – für Investitionen, für Rücklagen, für Ihr unternehmerisches Risiko.

**Fehler 7: Angebote auf Basis von Bauchgefühl.** „Das sind ungefähr drei Tage, also 2.500 Euro.“ Vielleicht stimmt das. Vielleicht auch nicht. Ohne Kalkulation wissen Sie es nicht. Und genau deshalb haben Sie dieses Notizbuch.

---

**Dies ist eine Leseprobe.** Das vollständige Buch ist als PDF und Taschenbuch erhältlich auf [werkstatt-ratgeber.de/buecher](http://werkstatt-ratgeber.de/buecher)