

WERKSTATT-RATGEBER · PRAXISWISSEN
DAS KALKULATIONS-BUCH

LESEPROBE

Was Ihre Stunde wirklich kostet

Kalkulieren wie ein Profi ·
Preise durchsetzen wie ein Meister

FÜR HANDWERKSBETRIEBE · STUNDENSATZ · KALKULATION

Werkstatt-Ratgeber Redaktion



werkstatt-ratgeber.de

© 2026 JS-IT Verlag

Inhaltsverzeichnis

Eine Frage, tausendmal gestellt, selten sauber beantwortet	5
Der Blick auf den Markt: Wo stehen Sie wirklich?	5
Die Formel, die alles entscheidet	6

Vorwort

Liebe Handwerksmeisterin, lieber Handwerksmeister, zwei Betriebe, gleiches Gewerk, gleiche Region, gleiche Qualität auf der Baustelle. Der eine kommt am Jahresende mit Mühe über die Runden. Der andere baut Rücklagen auf, kauft neues Werkzeug ohne nachzudenken und stellt im Frühjahr den nächsten Gesellen ein. Der Unterschied liegt fast nie im Handwerk selbst – beide können ihr Fach. Der Unterschied liegt in zwei Fähigkeiten, die in keiner Meisterausbildung ausreichend Platz finden: **die eigene Stunde exakt zu beziffern** und **diesen Preis im Gespräch zu halten, wenn der Kunde zurückweicht**. Dieses Buch behandelt beide Fähigkeiten – und das macht es anders als die meisten Ratgeber zum Thema. Bücher über Kalkulation gibt es einige, gute sogar. Bücher über Preisverhandlung im Vertrieb gibt es noch mehr. Was fehlt, ist ein Buch, das beides zusammen denkt und dabei speziell für das Handwerk geschrieben ist – mit echten Zahlen aus deutschen Handwerksbetrieben statt generischen Verkaufsformeln aus dem B2B-Software-Vertrieb.

Für wen ist dieses Buch?

- **Betriebsinhaber und Meister**, die spüren, dass ihre Preise nicht stimmen, aber nicht genau wissen, wo die Lücke liegt
- **Existenzgründer im Handwerk**, die von Anfang an mit einer sauberen Kalkulation und einem sicheren Preisgespräch starten wollen
- **Angestellte Meister**, die sich auf die eigene Gründung vorbereiten oder mehr Verantwortung für die Angebotserstellung übernehmen
- **Gesellen in der Meistervorbereitung**, für die Kalkulation und Preisgestaltung ohnehin Prüfungsstoff in Teil III sind

Wie ist dieses Buch aufgebaut?

Das Buch folgt einem roten Faden, den Sie in der Praxis in genau dieser Reihenfolge durchlaufen – von der ersten Zahl bis zum bezahlten Auftrag:

Teil I – Die Zahl (Kapitel 2 bis 8): Sie berechnen Schritt für Schritt Ihren echten Stundensatz – Personalkosten, produktive Stunden, Gemeinkosten, Material, Gewinn – und ordnen ihn in recherchierte und mehrfach querverglichene Marktspannen aus ganz Deutschland ein. Am Ende von Teil I steht ein fertiges, rechtssicheres Angebot.

Teil II – Das Gespräch (Kapitel 9 bis 13): Die richtige Zahl nützt nichts, wenn sie im Kundengespräch nicht standhält. Sie lernen, wie Sie einen Preis so kommunizieren, dass er nicht zur Diskussion steht, wie Sie auf die zwölf häufigsten Einwände reagieren, wie Sie verhandeln, ohne Marge zu verschenken, und wie Sie Nachträge sauber abrechnen.

Teil III – Die Kontrolle (Kapitel 14 und 15): Kalkulation ist kein einmaliges Projekt. Sie richten ein einfaches Nachkalkulations-System ein, das Ihnen nach jedem Auftrag zeigt, ob die Rech-

nung aufgegangen ist – und eine Jahresroutine, mit der Sie nie wieder fünf Jahre alte Preise verschleppen.

Sie müssen das Buch nicht von vorne bis hinten lesen. Wenn Sie akut vor einem schwierigen Kundengespräch stehen, springen Sie direkt zu Kapitel 11. Wenn Sie gerade gründen, beginnen Sie bei Kapitel 2. Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine kurze Zusammenfassung zum schnellen Nachschlagen.

Ein letzter Punkt vorab, weil er wichtig ist: Dieses Buch verkauft Ihnen keine Tricks. Es gibt keine Kapitel über „psychologische Kniffe, mit denen Kunden nie widersprechen“ – solche Versprechen sind unseriös, und Ihre Kunden würden sie ohnehin durchschauen. Was Sie hier finden, ist ehrliche Handwerksarbeit an zwei Fähigkeiten: rechnen und reden. Beides lässt sich lernen. Beides zahlt sich vom ersten Auftrag an aus.

Fangen wir an – mit der Frage, die jeder Handwerker kennt und die kaum einer sauber beantworten kann.

Werkstatt-Ratgeber Redaktion

Kapitel 1: Der stille Ruin – Warum gute Handwerker zu wenig verlangen

Eine Frage, tausendmal gestellt, selten sauber beantwortet

„Was kostet die Stunde?“ Diese Frage hören Sie als Handwerksmeister im Schnitt mehrmals pro Woche – am Telefon, beim Aufmaßtermin, auf der Baustelle zwischendurch. Und in den allermeisten Fällen antworten Sie mit einer Zahl, die sich richtig anfühlt. Eine Zahl, die Sie vor Jahren einmal gehört, vom Kollegen übernommen oder grob über den Daumen gepeilt haben. Eine Zahl, die selten das Ergebnis einer echten Rechnung ist.

Das ist kein Vorwurf. Es ist eine ehrliche Beobachtung, die für einen erschreckend großen Teil der deutschen Handwerksbetriebe zutrifft. Sie haben ein Handwerk gelernt – Fliesen verlegen, Leitungen ziehen, Wände verputzen, Möbel bauen. Niemand hat Ihnen in der Ausbildung oder selbst in der Meisterschule im Detail beigebracht, wie man den eigenen Stundensatz mit derselben Präzision berechnet, mit der man eine Steckdose anschließt oder ein Dach abdichtet. Die Folge: Am Ende eines langen Arbeitsjahres steht ein Umsatz, der beeindruckend aussieht – und ein Gewinn, der es nicht ist.

Dieses Buch nennt dieses Phänomen den **stillen Ruin**. Nicht, weil er dramatisch wäre – im Gegenteil, er ist unauffällig, fast unmerklich. Sondern weil er über Jahre hinweg genau die Substanz auffrisst, die einen Betrieb eigentlich stark machen sollte: die Rücklage für die schlechte Auftragslage, das Geld für die neue Maschine, das Polster für den Ausfall eines Mitarbeiters. Ein zu niedriger Stundensatz zeigt sich nicht auf einer einzelnen Rechnung. Er zeigt sich erst, wenn man am Jahresende die Bücher zusammenzählt und sich fragt, wo das ganze Geld geblieben ist, obwohl doch das ganze Jahr über gut zu tun war.

Der Blick auf den Markt: Wo stehen Sie wirklich?

Bevor wir in Kapitel 2 die Formel im Detail aufbauen, lohnt sich ein ehrlicher Realitäts-Check: Was verlangen Handwerksbetriebe in Deutschland tatsächlich? Für dieses Buch haben wir die aktuellen Marktpreise recherchiert – nicht aus einer einzelnen Quelle, sondern branchenübergreifend aus Handwerkskammer-Kalkulationshilfen, Fachportalen und Branchenmedien, mit Stand September 2026:

Gewerk	Netto-Stundensatz (Marktspanne)
Sanitär/Heizung/Klima (SHK)	60–130 €
Elektriker	45–100 €
Heizungsbauer	50–90 €
Maler	45–75 €
Dachdecker	ca. 50–80 € (aus Bruttoangabe umgerechnet)
Zimmerer	60–90 €
Fliesenleger	45–70 €
Schreiner/Tischler	60–95 €
Maurer	45–70 €
Metallbauer	45–85 €

Zwei Dinge fallen an dieser Tabelle sofort auf. Erstens: Die Spannen sind riesig. Beim SHK-Handwerk liegen zwischen der unteren und der oberen Marktgrenze mehr als 100 Euro pro Stunde – mehr als das Doppelte. Zweitens: Es gibt keinen „richtigen“ Wert innerhalb dieser Spanne, den Sie einfach übernehmen könnten. Wo Sie innerhalb Ihrer Gewerk-Spanne stehen sollten, hängt nicht davon ab, was der Kollege drei Straßen weiter verlangt, sondern ausschließlich davon, was **Ihr eigener Betrieb tatsächlich kostet**. Genau das ist der Kern dieses Buches, und genau das lernen Sie in Teil I Schritt für Schritt zu berechnen.

Ein Wort noch zur Region, weil die Frage garantiert kommt: Ja, es gibt regionale Unterschiede. Das Statistische Bundesamt hat für das Baugewerbe die Bruttostundenverdienste je Bundesland ermittelt (Stichmonat April 2025) – von 26,14 Euro in Hamburg bis 20,30 Euro in Sachsen, eine Spanne von rund 22 Prozent. Das sind Löhne, kein fertiger Verrechnungssatz, aber sie zeigen die Richtung: Was ein Mitarbeiter kostet, unterscheidet sich je nach Standort spürbar. Kapitel 7 ordnet das für Sie sauber ein – ehrlich und ohne erfundene Städte-Genauigkeit, wo die Datenlage keine hergibt.

Ein Wort zur Sorgfalt hinter diesen Zahlen, weil es für dieses Buch nicht selbstverständlich ist: Im Internet kursieren zahllose Handwerker-Preisseiten mit identischen, offensichtlich abgeschriebenen Textbausteinen ohne erkennbare eigene Datenerhebung – reine Lead-Generierung, keine seriöse Marktbeobachtung. Für die Marktpreise in diesem Buch wurden solche Seiten bewusst ausgeschlossen. Verwendet wurden stattdessen Handwerkskammer-Kalkulationshilfen, Zahlen der jeweiligen Branchenverbände und mehrfach unabhängig bestätigte Fachportale – und wo eine Zahl nur einfach belegt oder die Quellenlage schwach war, steht das im Anhang so auch dabei, statt sie stillschweigend zu glätten. Das ist mehr Aufwand, als sich eine runde Zahl auszudenken. Es ist auch der einzige Weg, Ihnen eine Marktspanne zu liefern, auf die Sie sich beim nächsten Angebot tatsächlich verlassen können.

Die Formel, die alles entscheidet

Damit Sie schon jetzt einen Vorgeschmack bekommen, hier die Kernformel, die dieses Buch von Kapitel 2 bis Kapitel 6 vollständig aufbaut:

Stundensatz = (Personalkosten + Gemeinkosten + Gewinn) ÷ Produktive Stunden

Klingt nach einer einfachen Bruchrechnung. Ist sie im Ansatz auch. Der Unterschied zwischen einem Betrieb, der gut verdient, und einem, der sich durchschleppt, liegt fast immer in der sorgfältigen Ermittlung der drei Zähler-Größen und im oft unterschätzten Nenner – den produktiven Stunden. Ein durchgerechnetes Beispiel macht das greifbar.

Rechenbeispiel: SHK-Betrieb mit fünf Gesellen

Nehmen wir einen SHK-Betrieb mit fünf angestellten Gesellen – eine typische Betriebsgröße im deutschen Sanitär-Heizung-Klima-Handwerk. So sieht die vollständige Kalkulation pro Geselle und Jahr aus:

Posten	Betrag pro Geselle/Jahr
Personalkosten (Bruttolohn + alle Lohnnebenkosten)	56.700 €
Gemeinkosten (Werkstatt, Fuhrpark, Versicherungen, Verwaltung – anteilig)	18.000 €
Selbstkosten	74.700 €
Gewinnzuschlag (12 %)	8.964 €
Zielumsatz inkl. 12 % Gewinn	83.664 €
Produktive (verrechenbare) Stunden im Jahr	970 Std.
Stundensatz (netto)	86,25 €

Um kostendeckend zu arbeiten und einen soliden Gewinn zu erwirtschaften, muss dieser Betrieb also mindestens 86 Euro netto pro Stunde verlangen – inklusive 19 Prozent Mehrwertsteuer sind das 102,64 Euro. Zahlen, die auf den ersten Blick hoch wirken. Zahlen, die sich bei genauem Hinsehen als mathematisch zwingend herausstellen – nicht als Wunschdenken, sondern als das Minimum, das nötig ist, damit der Betrieb überhaupt gesund weiterläuft.

Werfen Sie diese 86,25 Euro netto zurück auf die Markttabelle von eben: Sie liegen für SHK-Betriebe (Spanne 60–130 €) solide im mittleren Bereich – plausibel, nicht überzogen. Ein Betrieb, der stattdessen aus Bauchgefühl 65 Euro verlangt, arbeitet bei dieser Kostenstruktur **unter seinen Selbstkosten**. Jeder einzelne Auftrag macht in diesem Fall rechnerisch Verlust – egal wie voll das Auftragsbuch ist, egal wie gut die Arbeit auf der Baustelle ist.

Dies ist eine Leseprobe. Das vollständige Buch ist als PDF und Taschenbuch erhältlich auf werkstatt-ratgeber.de/buecher