

Kalkulation und Benchmark

Techniktag 2026

Eine Veranstaltung der Landesinnung
der Wiener Tischler und Holzgestalter
in Kooperation mit der Landesinnung
Burgenland und Niederösterreich

Mittwoch, 25. Februar 2026 / 9:00–17:00 Uhr



Quelle: [nonstandard.at]



J_Reitbauer GmbH
Unternehmensberatung

Agenda



Begrüßung, Einleitung – Vorstellung



Unternehmertum



Grundlegendes zur Kalkulation



Benchmarking für Tischler



Aussicht – Einladung zum Benchmarken

Begrüßung & Vorstellung

Einstieg in das Thema

Wer von euch hatte schon
einmal einen Auftrag,
bei dem das Gefühl
gut war -
aber am Ende blieb
zu wenig übrig?



Quelle: [nonstandard.at]

Vortragender: Joachim Reitbauer



Technik

Maschinenbau, Betriebstechnik, Papier/Holz

Wirtschaft

Verkauf/Innovation, Digital Future Manager, Zero Carbon Management

Praxis

Konstruktion, QS, Einkauf, Verkauf, Projektentwicklung, Geschäftsführung

Seit 2012

Selbständig – spezialisiert auf KMU im produzierenden Bereich (Holz, Metall, Logistik, Dienstleistung)
Einzel- & Kooperationsprojekte

Privat

Verheiratet, 3 erwachsene Kinder



J_Reitbauer GmbH
Unternehmensberatung

Unternehmertum

Warum wird man selbständig?

Warum wird man selbständig?

Wer von euch ist Unternehmer? Bitte um ein Handzeichen!



Weil man ein richtig guter, kreativer Tischler ist



Weil man Verantwortung übernehmen möchte



Weil man nach Freiheit & Gestaltung sucht



Weil es von den Eltern vorbestimmt ist



Weil ich den Betrieb in 5. Generation übernehmen möchte



Weil ich gut verdienen möchte

Als Unternehmer kann ich...



Selbst gestalten



Selbst Verantwortung haben



Mir nichts sagen lassen



Keinen Chef über mir haben



Mir die Zeit einteilen



Gut verdienen

Das funktioniert aber nur mit den richtigen Kunden, dem richtigen System, der richtigen Organisation und den richtigen Produkten!

Wann funktioniert Unternehmertum?

Quelle: [nonstandard.at]



- Die passenden Kunden
- Die passenden Mitarbeiter
- Die richtigen Maschinen
- Das richtige Produkt
- Das richtige Material
- Das richtige System
- Die richtige Organisation

Weil ich die passenden Preise aufgrund
einer guten Kalkulation habe!

Grundlegendes zur Kalkulation

Preisbildung und Kostenbausteine

Wie erfolgt die Preisbildung beim Verkaufen?



Kalkulierter Preis

Was kostet mir die Herstellung mit Gewinnaufschlag?

Um was muss ich verkaufen, damit ich verdiene?



Marktpreis

Was verlangt der Nachbar?

Was muss ich anbieten, damit ich den Auftrag bekomme?



Vertragspreis

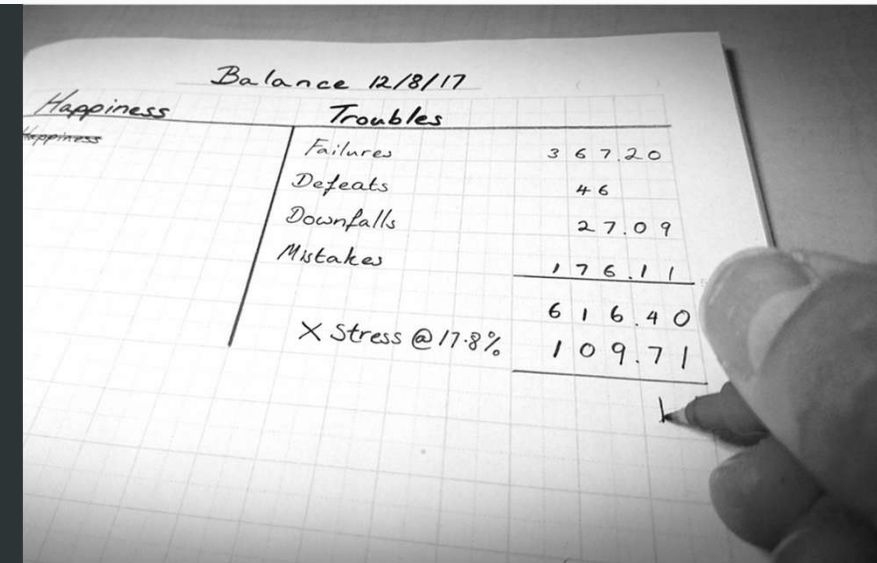
Was verträgt der Kunde am Preis?

Wie viel mehr kann ich für mein außerordentliches Produkt verlangen?

Kalkulation - warum brauchen wir es?

Unabhängig von der Art des Verkaufens -
ich muss wissen, was es mir kostet!

Nicht erst wenn die Bank weitere Haftungen verlangt oder
der Steuerberater sagt: "Jetzt müssen wir etwas tun."

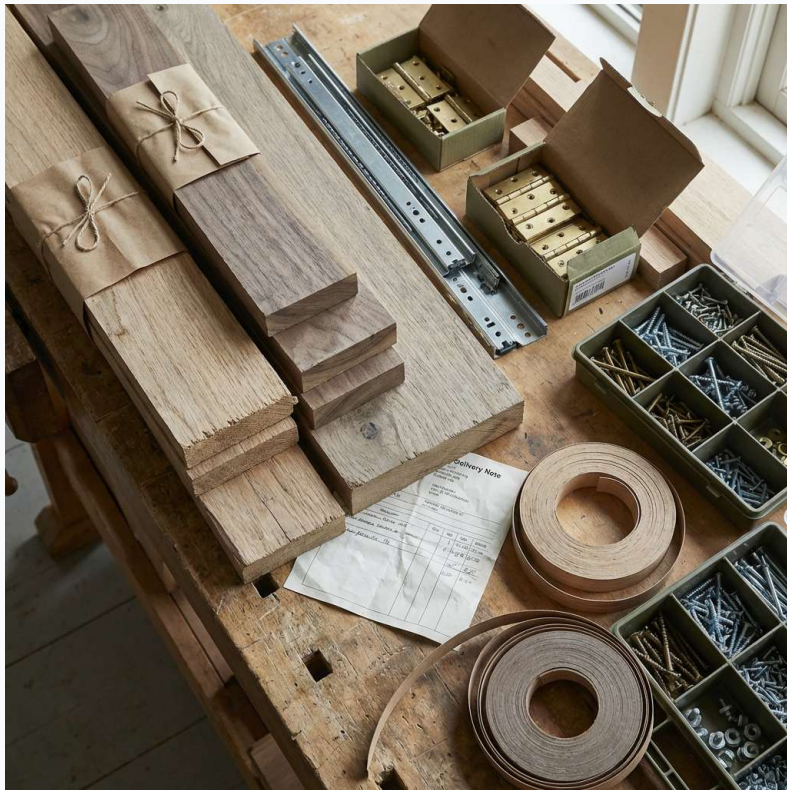


A handwritten table on graph paper titled "Balance 12/8/17". The table compares "Happiness" and "Troubles". The "Happiness" column is empty. The "Troubles" column lists various negative events with corresponding numerical values. The values are: Failures (367.20), Defeats (46), Downfalls (27.09), Mistakes (176.11), and X Stress @ 17.8% (616.40). The total value for Troubles is 1099.71.

Happiness	Troubles
	Failures 367.20
	Defeats 46
	Downfalls 27.09
	Mistakes 176.11
	X Stress @ 17.8% 616.40
	1099.71

Quelle: [pixabay]

Baustein: Material



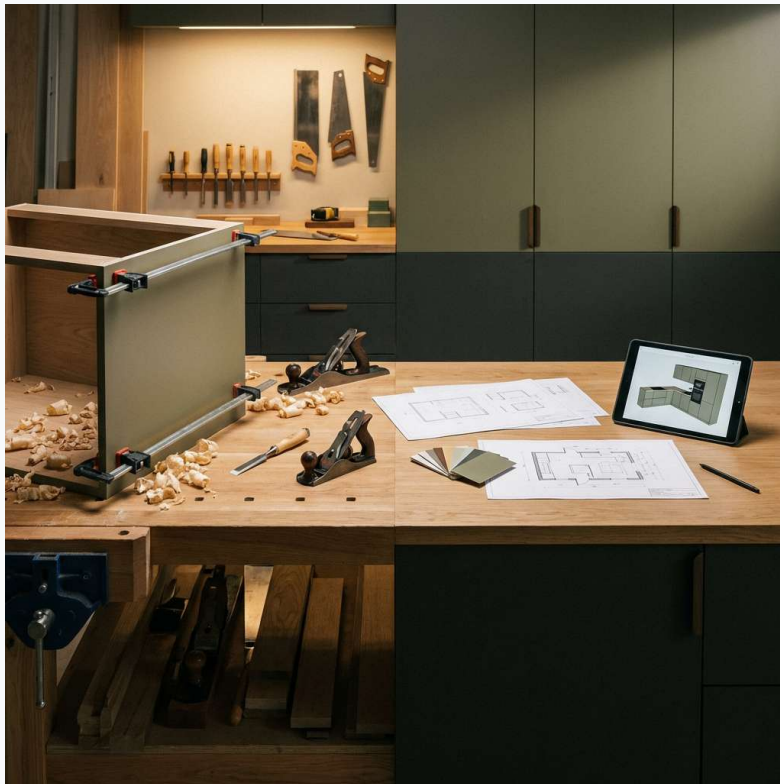
Quelle: [nonstandard.at]

Einkaufspreis + Liefer-/Beschaffungskosten

Verschnitt / Ausschuss realistisch berücksichtigen

Zuschläge: Lager, Handling, Risiko

Baustein: Personal

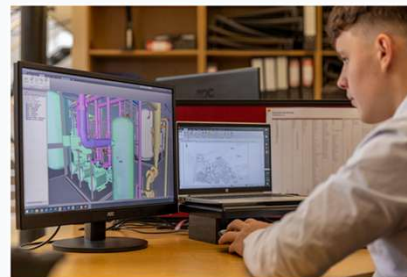


Quelle: [nonstandard.at]

Direkte Stunden (Werkstatt, Montage)

Indirekte Zeiten (Rüsten, Wege, Planung, Kommunikation)

Ausfall-/Leerlauf realistisch ansetzen



Baustein: Maschinen



Quelle: [1 Homag , 2 Weinig]

Maschinenstunde: Abschreibung, Wartung, Energie, Werkzeug

Rüstzeiten & Verfügbarkeit (nicht 100% produktiv!)

'Kleine' Dinge summieren sich: Sägeblatt, Fräser, Verschleiß

Baustein: Grundstück & Halle



Fläche kostet: Miete/Abschreibung, Energie, Infrastruktur

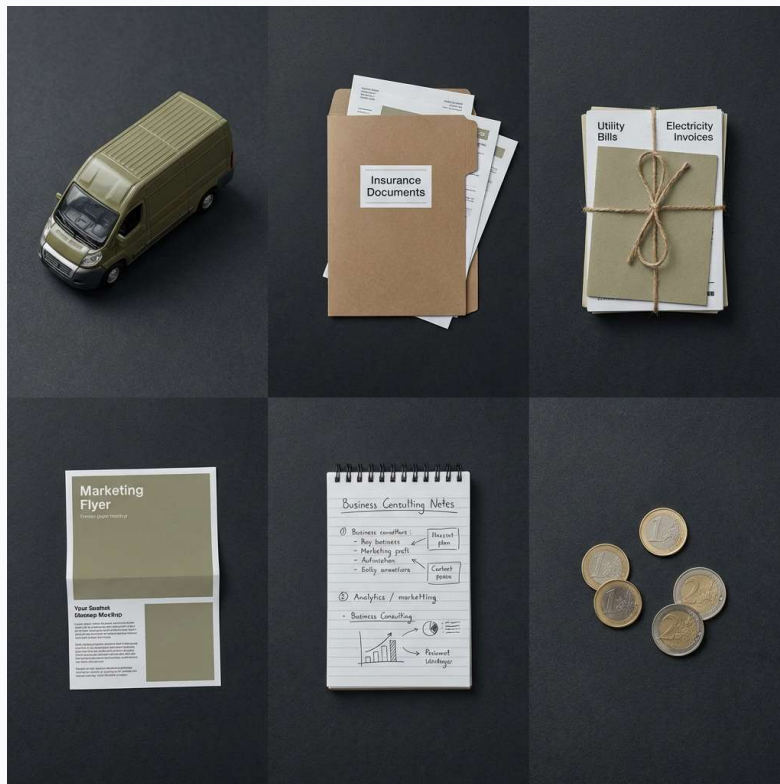
Gemeinkosten sauber verteilen (nicht 'irgendwie')

Wachstum vs. Auslastung: Halle wird schnell teuer, wenn die Auslastung fehlt



Quelle: [Almholz Vertriebs GmbH]

Baustein: Sonstige Aufwendungen



Quelle: [nonstandard.at]

Logistikkosten

Versicherungen

Beratungskosten – Steuerberater

Strom / Energie

Marketing

Baustein: Zinsen und Steuern



Quelle: [nonstandard.at]

Geldbeschaffung – Kredite – Kontokorrentkredit

Eigenkapital – Fremdkapitalanteil

Steuern – muss jeder zahlen – nur wer nichts verdient, zahlt keine

Die Kalkulations-Landkarte als Übersicht

Stell dir dein Werkstück als 'Schichten' vor – jede Schicht muss bezahlt werden.



Werkstück

Material

Personal

Abschreibungen – Maschinen – Halle

Sonstige Aufwendungen

Zinsen

Steuern

Betriebs-
Leistung

Rechnung
abzgl.
Skontos

Verlust

Gewinn

Betriebs-
Leistung

Rechnung
abzgl.
Skontos

Benchmarking für Tischler

Warum vergleichen und messen?

Benchmarking - warum überhaupt?

Klingt alles sehr einfach – also einfach kalkulieren, verkaufen, Geld verdienen?

Aber:



Zahlen alle Kunden – und das noch rechtzeitig?



Schaffen wir alles in der geplanten Zeit – oder brauchen wir länger?



Stimmen unsere Kalkulationsansätze bei weniger Aufträgen?



Die Löhne sind massiv gestiegen – haben wir die Kalkulation angepasst?



Die Zinsen sind von 4 auf 6% gestiegen – verdienen wir das?



Haben wir unsere Abläufe optimiert?

Übersicht: Verdienst Möbeltischler

3,2 %

durchschnittlicher Jahresüberschuss

Was heißt das?

Dieser Wert ist eine Momentaufnahme von mehreren Bilanzen pro Jahr.

Was sagt das wirklich über die Entwicklung meines Unternehmens aus?

Das Benchmarkprojekt

16 Unternehmen aus Wien, Niederösterreich, Steiermark und Oberösterreich haben gemeinsam mit eco plus ein Benchmarkprojekt gestartet.



Warum?

Stärken und **Schwächen** erkennen,
beste **Methoden und Prozesse**
sehen, erkennen und für sich selbst
entwickeln.



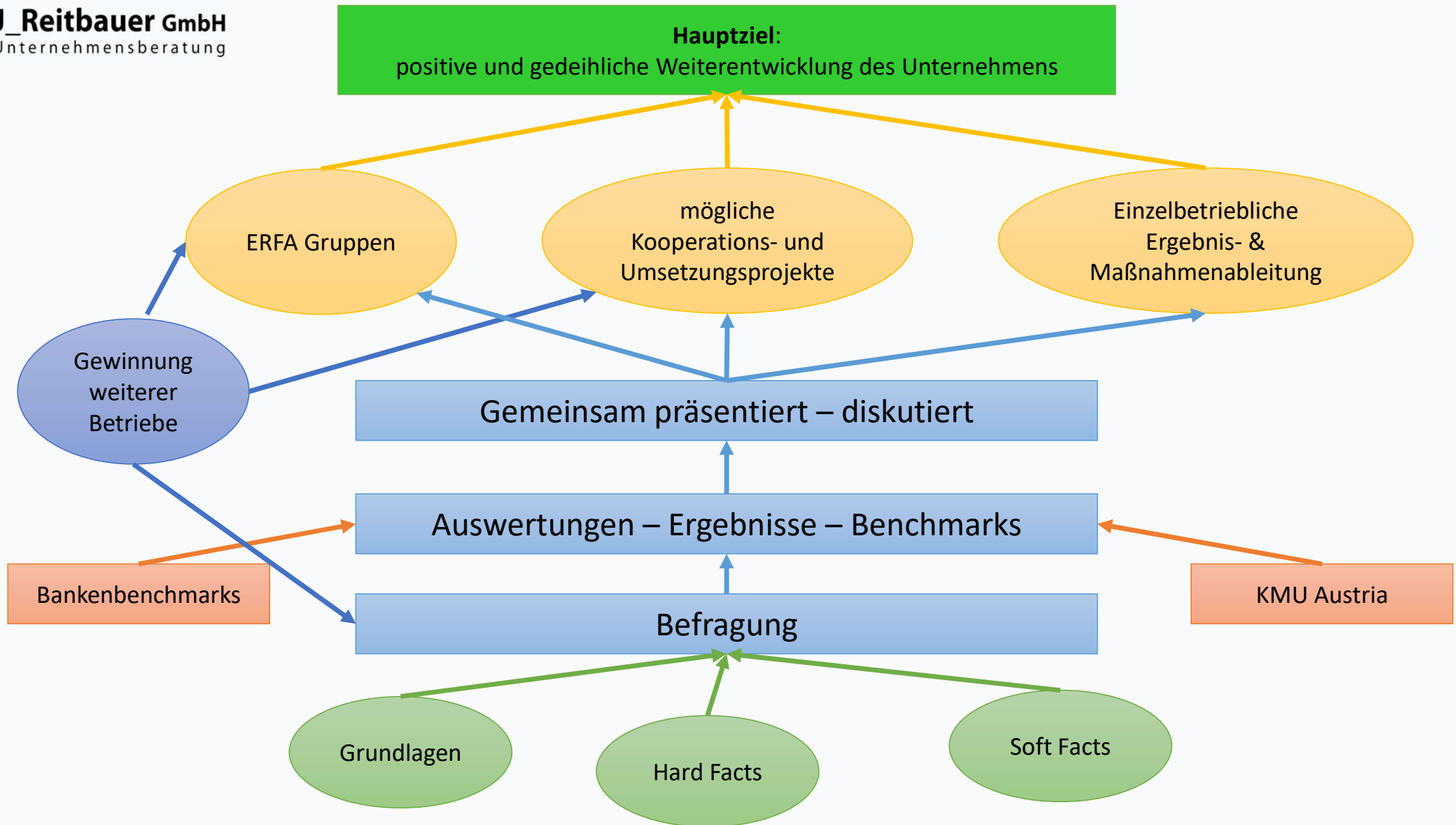
Mehrwert

Effektivität/Effizienz steigern,
Kosten senken,
Wettbewerbsfähigkeit verbessern.



Motto

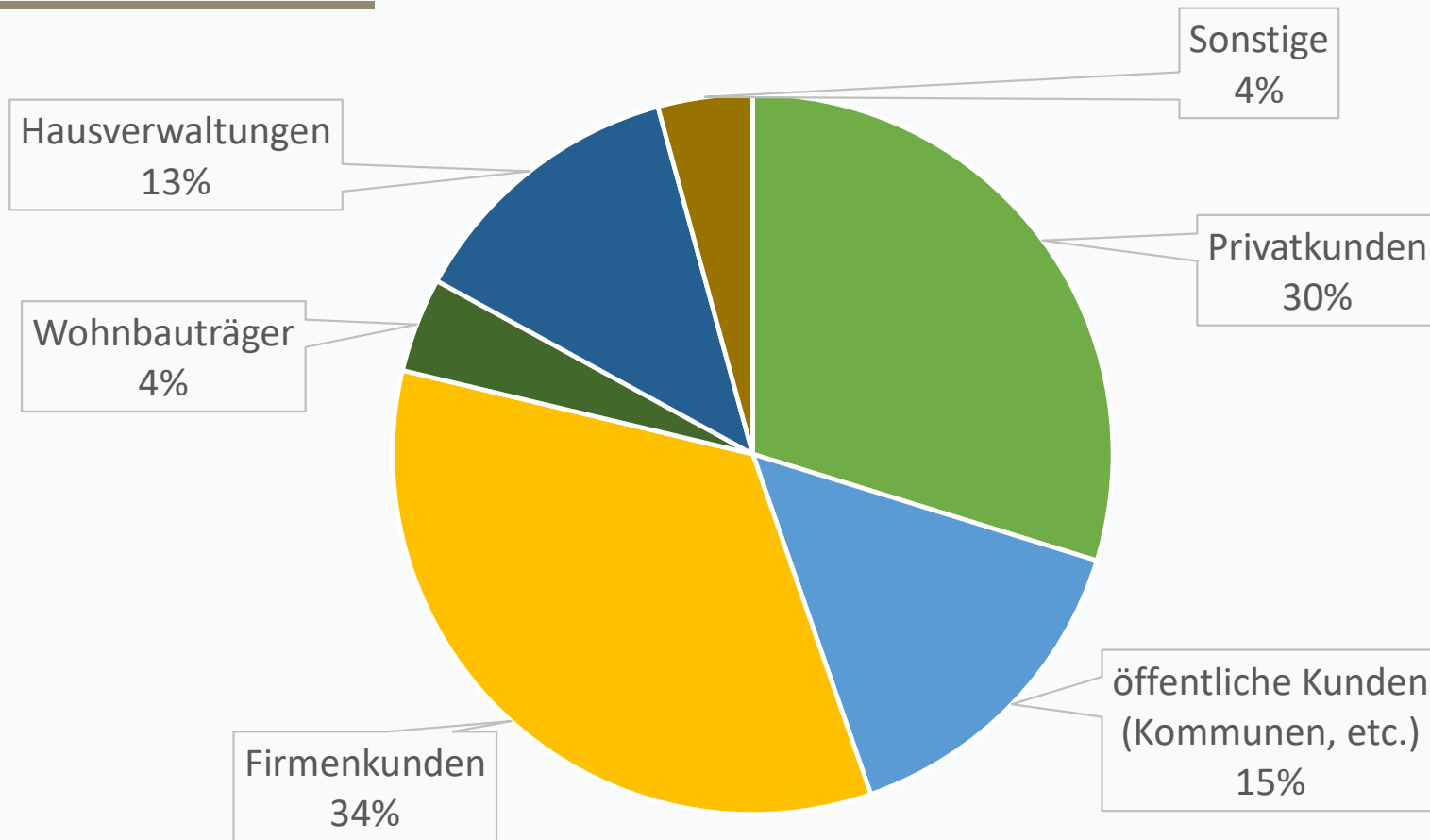
*“Nicht kopieren –
sondern kapieren!”*



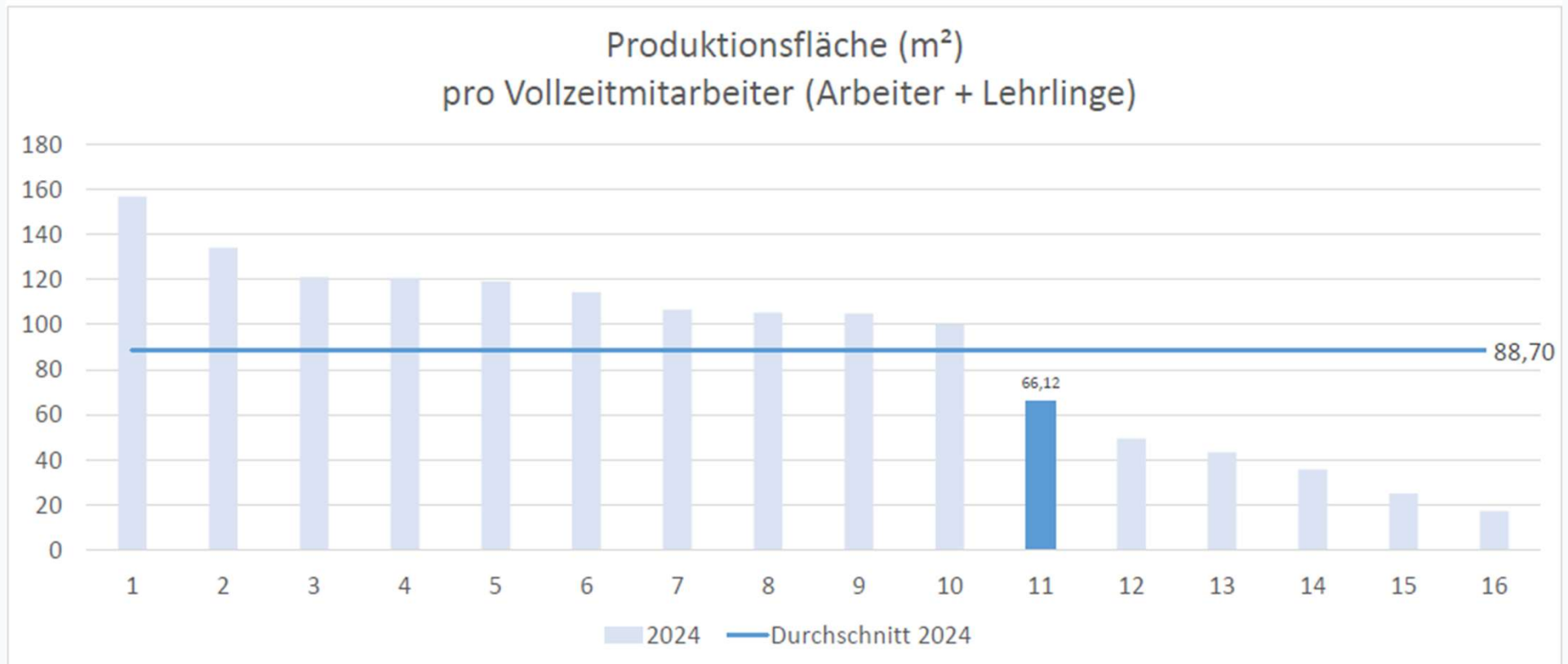
Benchmark- Ergebnisse

Daten und Auswertungen

Umsatzverteilung nach Kunden

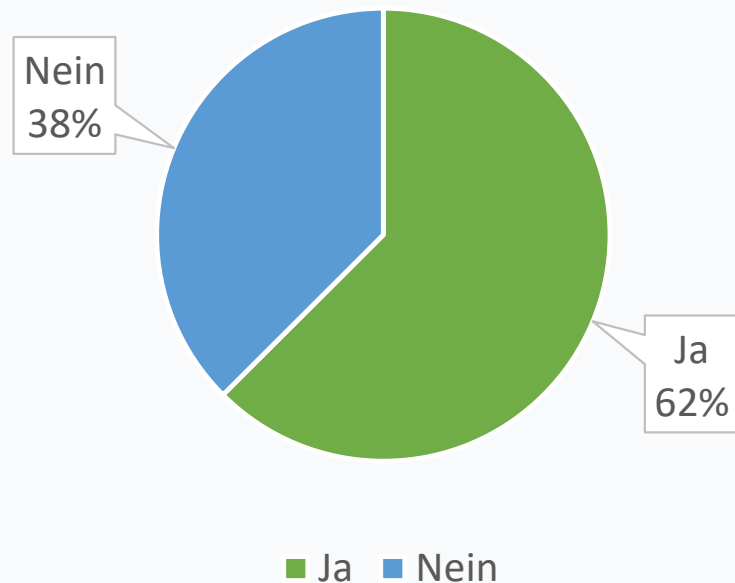


Produktionsfläche

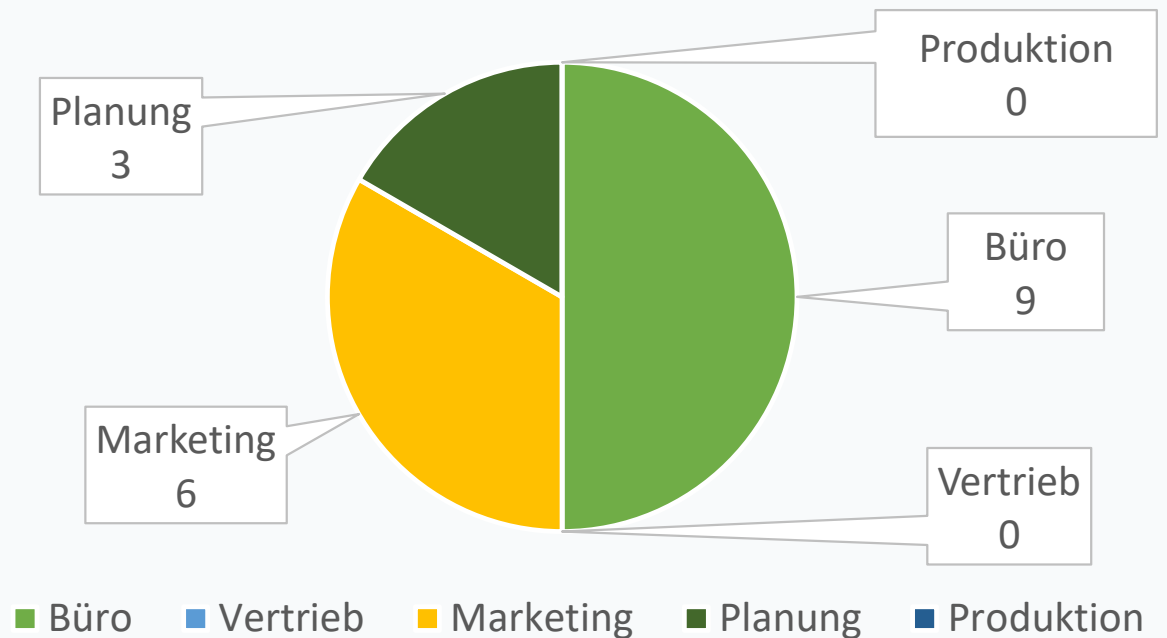


KI-Einsatz in Tischlerbetrieben

Arbeiten Sie bereits mit künstlicher Intelligenz (KI)?

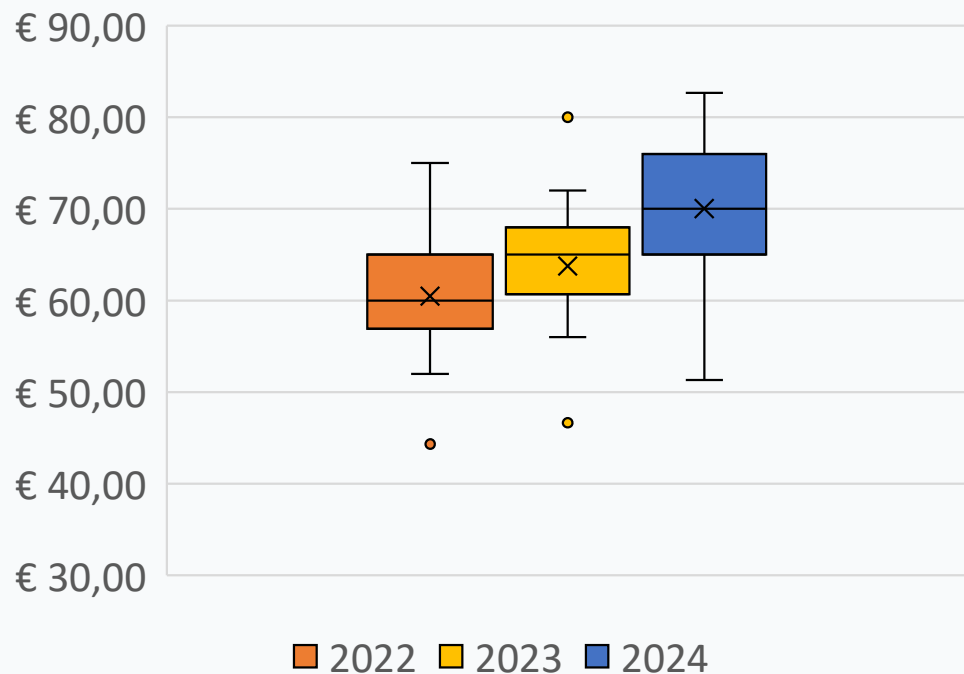


In welchen Bereichen Setzen Sie KI ein?

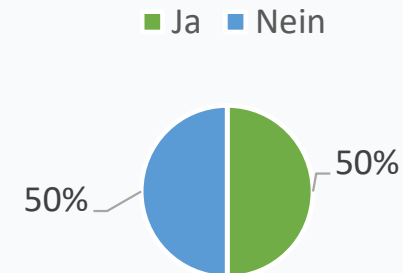


Stundensatz Facharbeiter: An- & Abfahrtszeiten

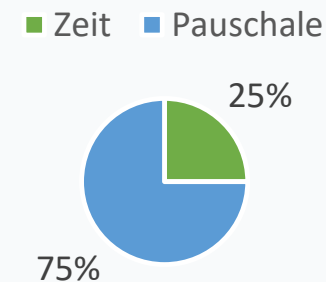
Durchschnittlicher Stundensatz



Verrechnung von An- u Abfahrtszeiten?

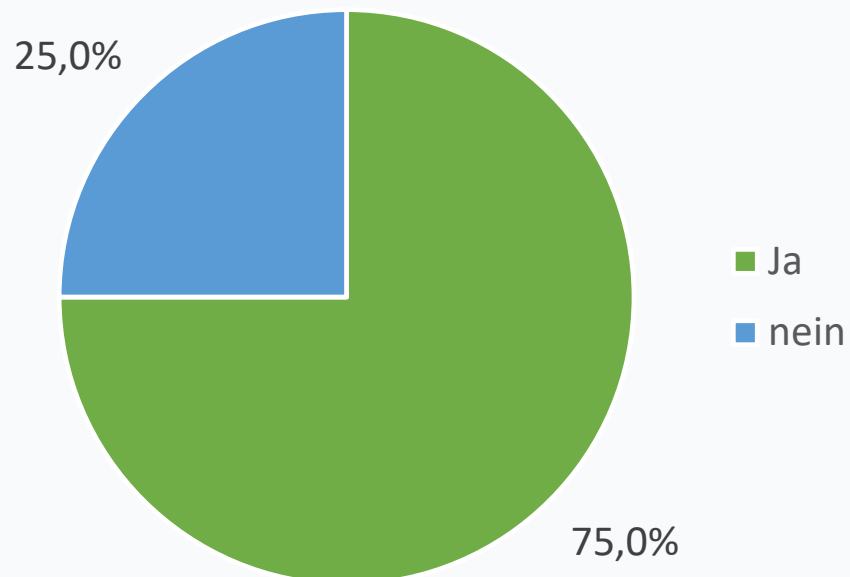


Wie werden An- u Abfahrtszeiten verrechnet?

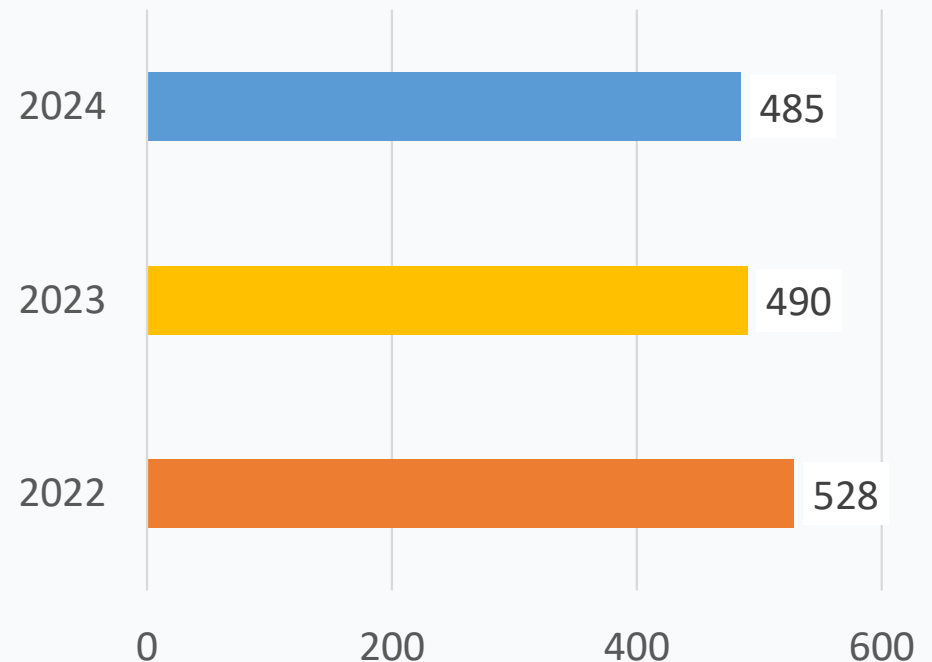


CNC-Maschinen: Ausstattung & Nutzung

Haben Sie eine CNC
Fräsmaschine?

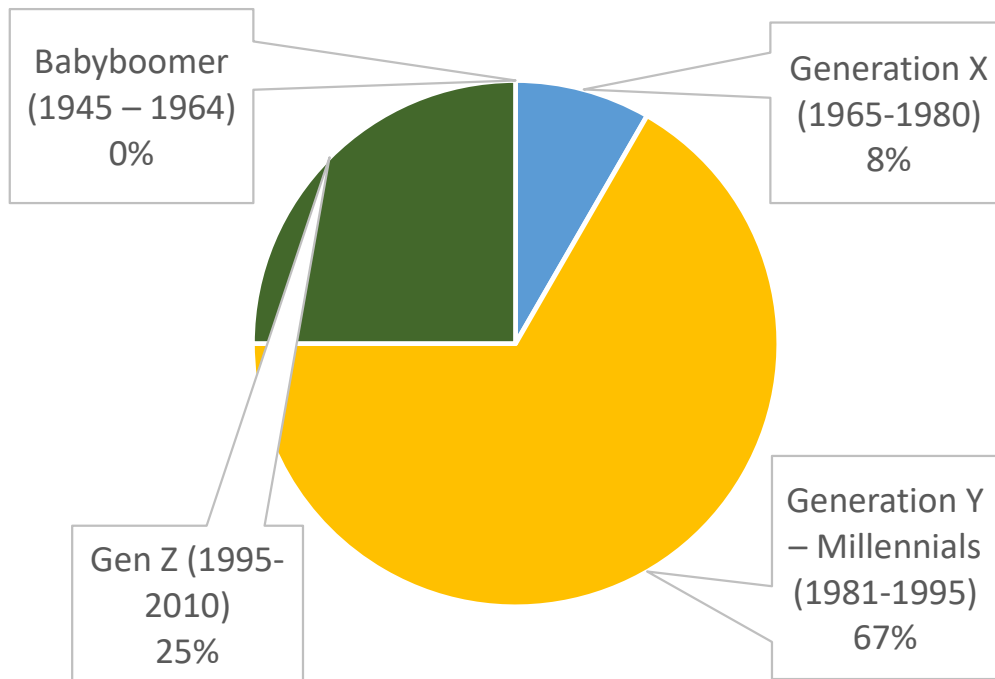


Durchschnittliche Arbeitsstunden
pro Jahr & Maschine

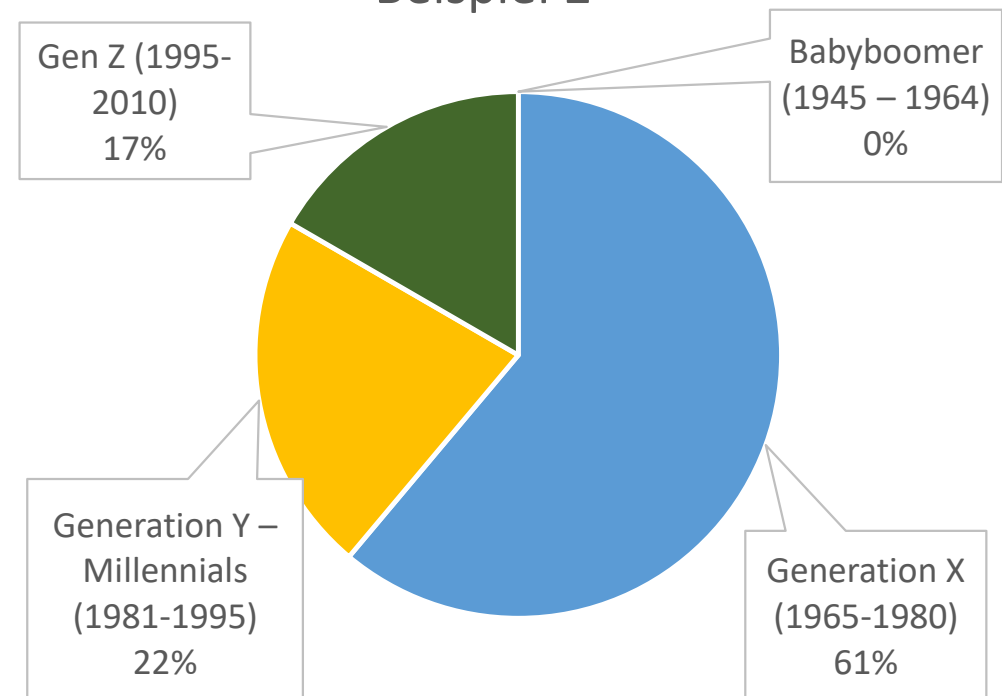


Altersstruktur Mitarbeiter

Altersstruktur Mitarbeiter –
Beispiel 1



Altersstruktur Mitarbeiter -
Beispiel 2



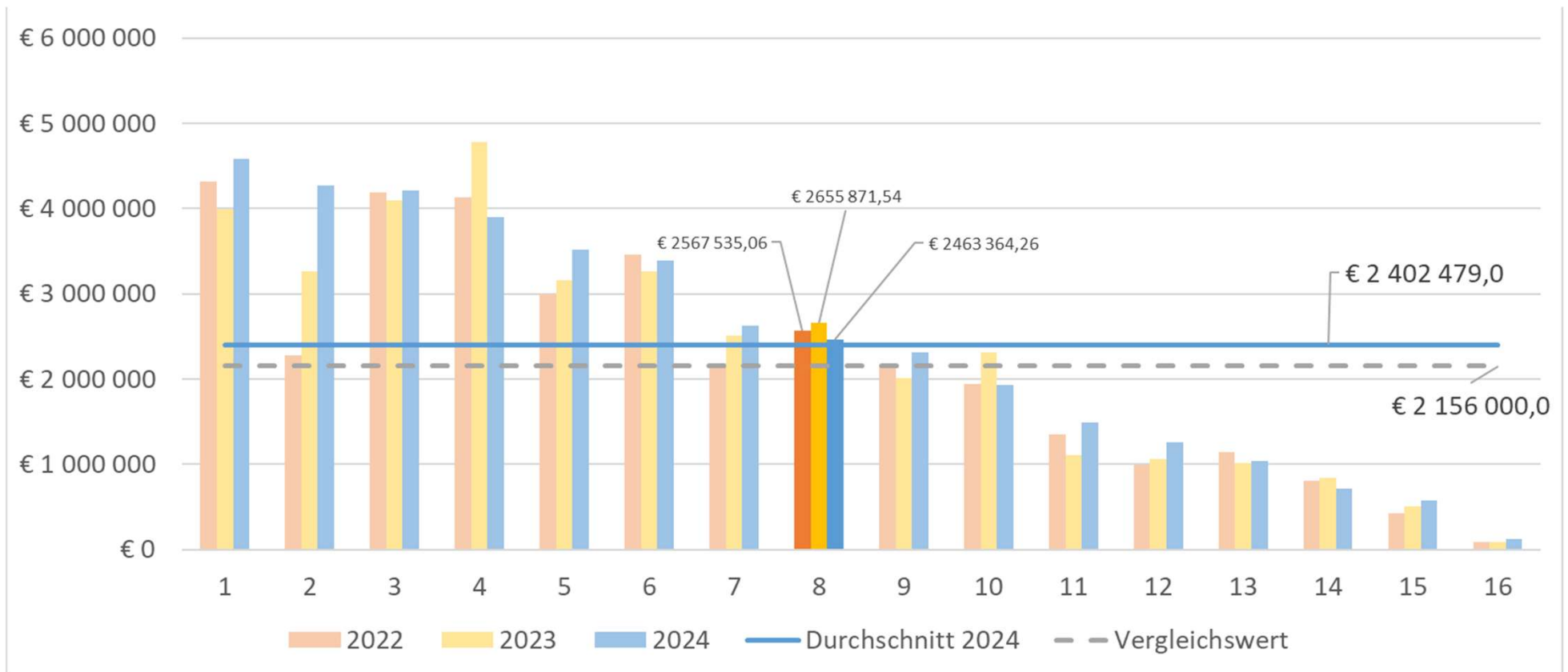
Echte Betriebsleistung / Unternehmen

Ø 2.156.000 €

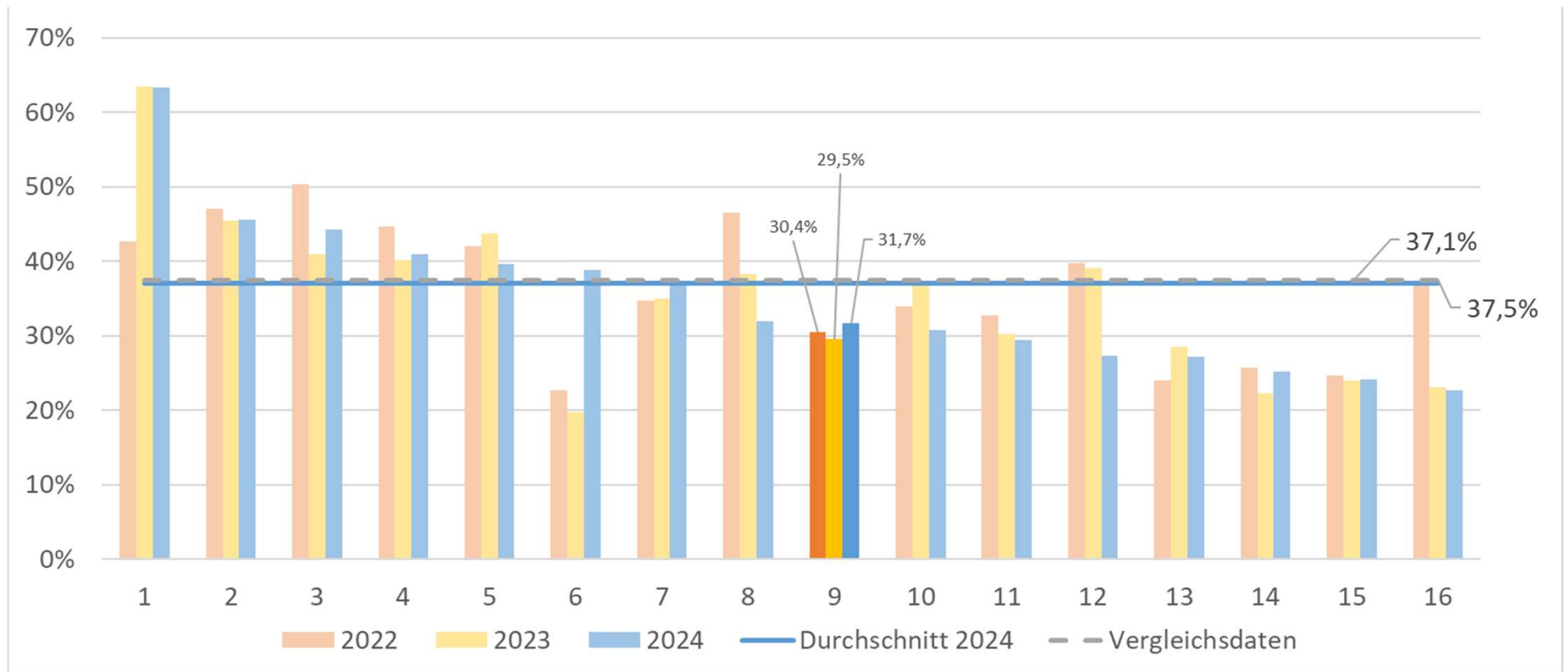
durchschnittliche echte Betriebsleistung pro Unternehmen

Detailvergleich der einzelnen Betriebe: siehe Originaldaten

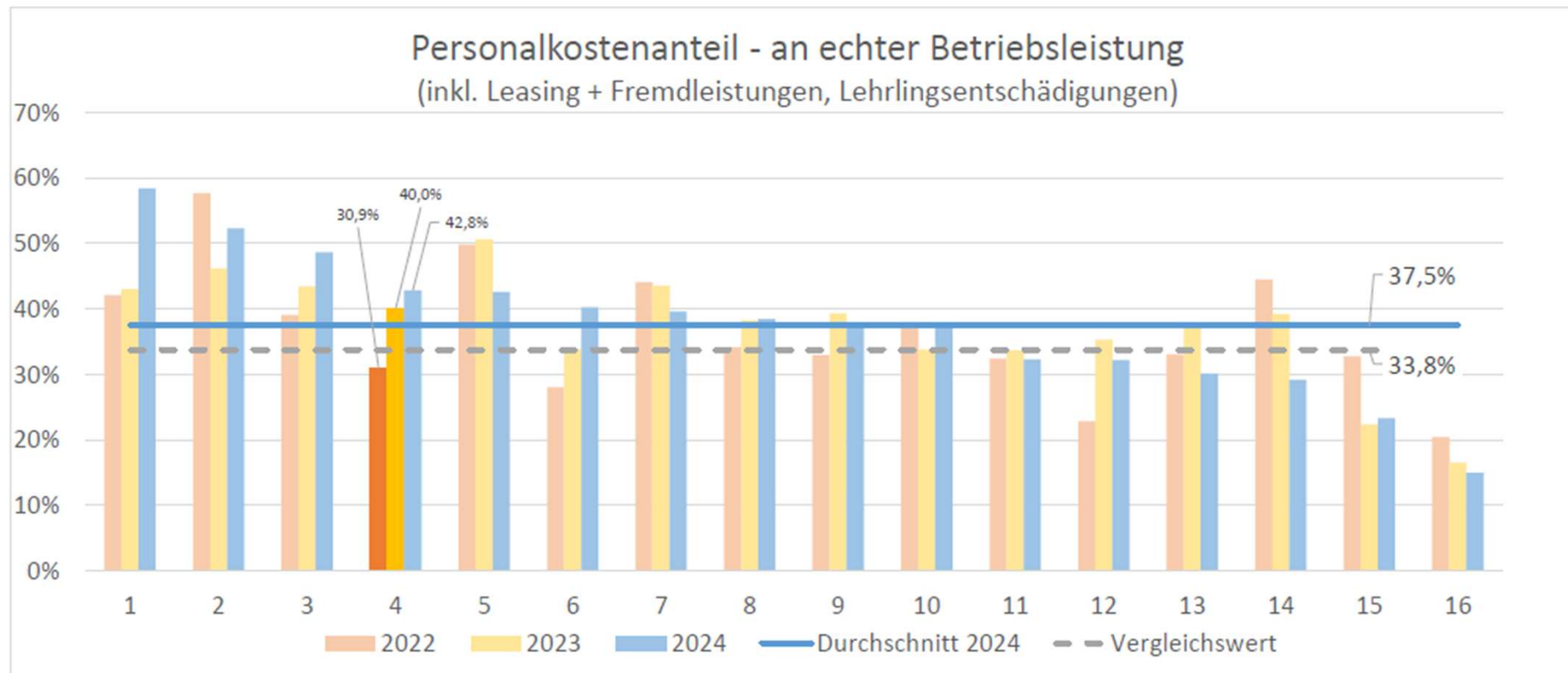
Echte Betriebsleistung / Unternehmen



Materialanteil zur echten Betriebsleistung

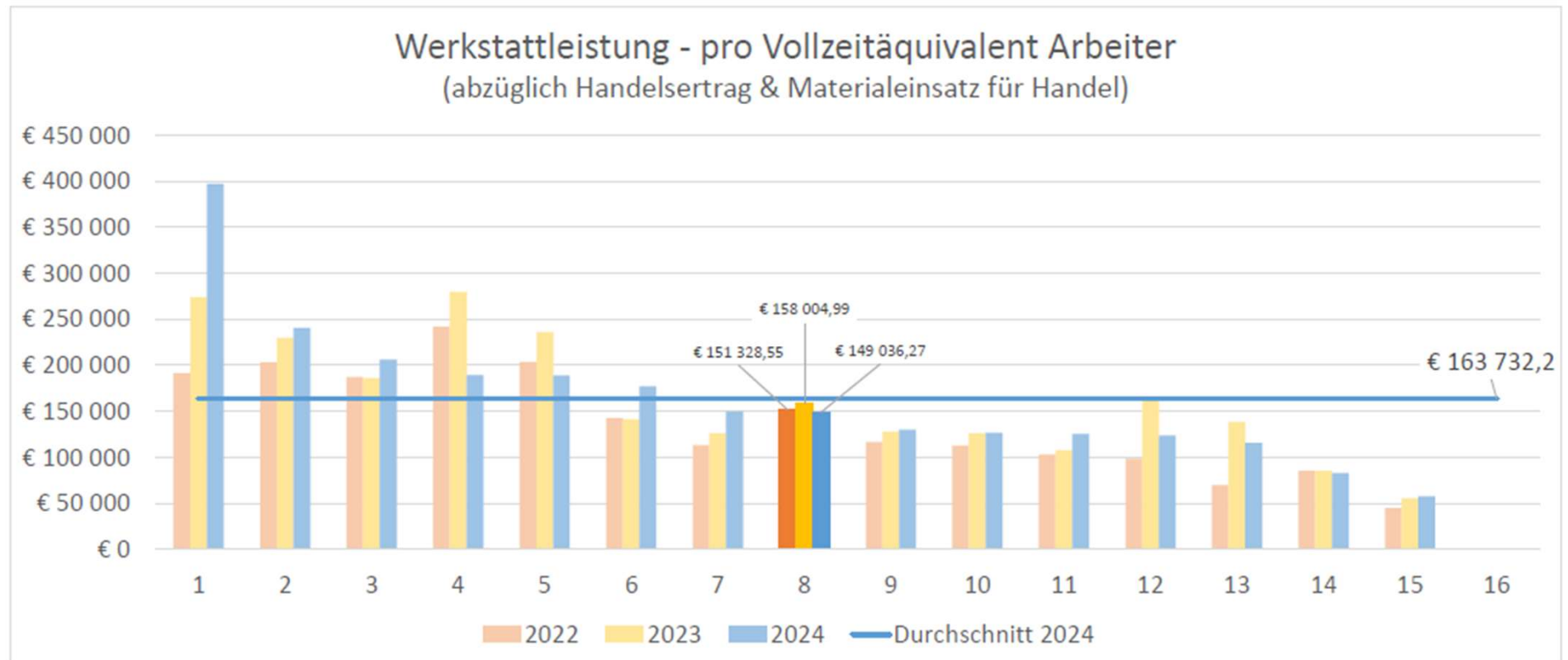


Personalanteil zur echten Betriebsleistung

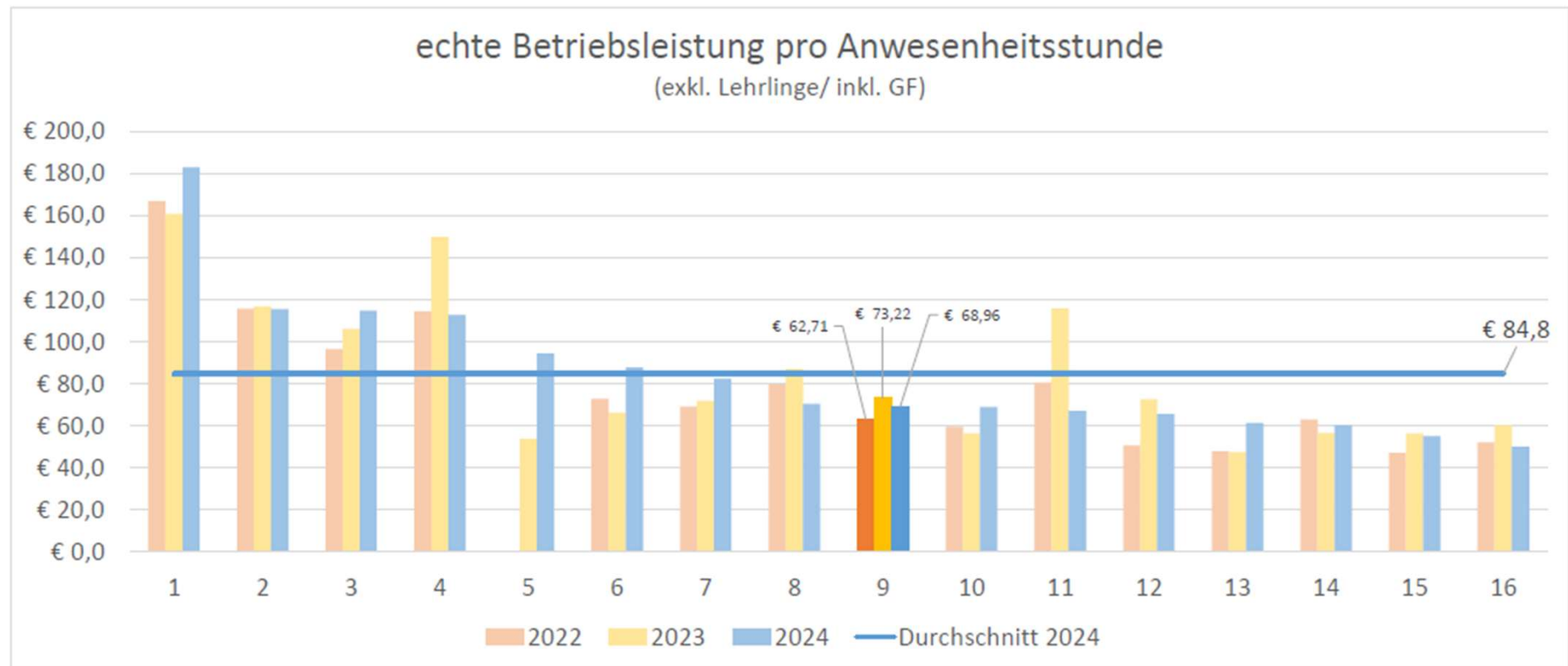


Anmerkung: Personalquote ohne Berücksichtigung der Geschäftsführerkosten – je nach Firmeneingabe zum Teil GF Kosten enthalten

Werkstattleistung pro VZÄ Arbeiter

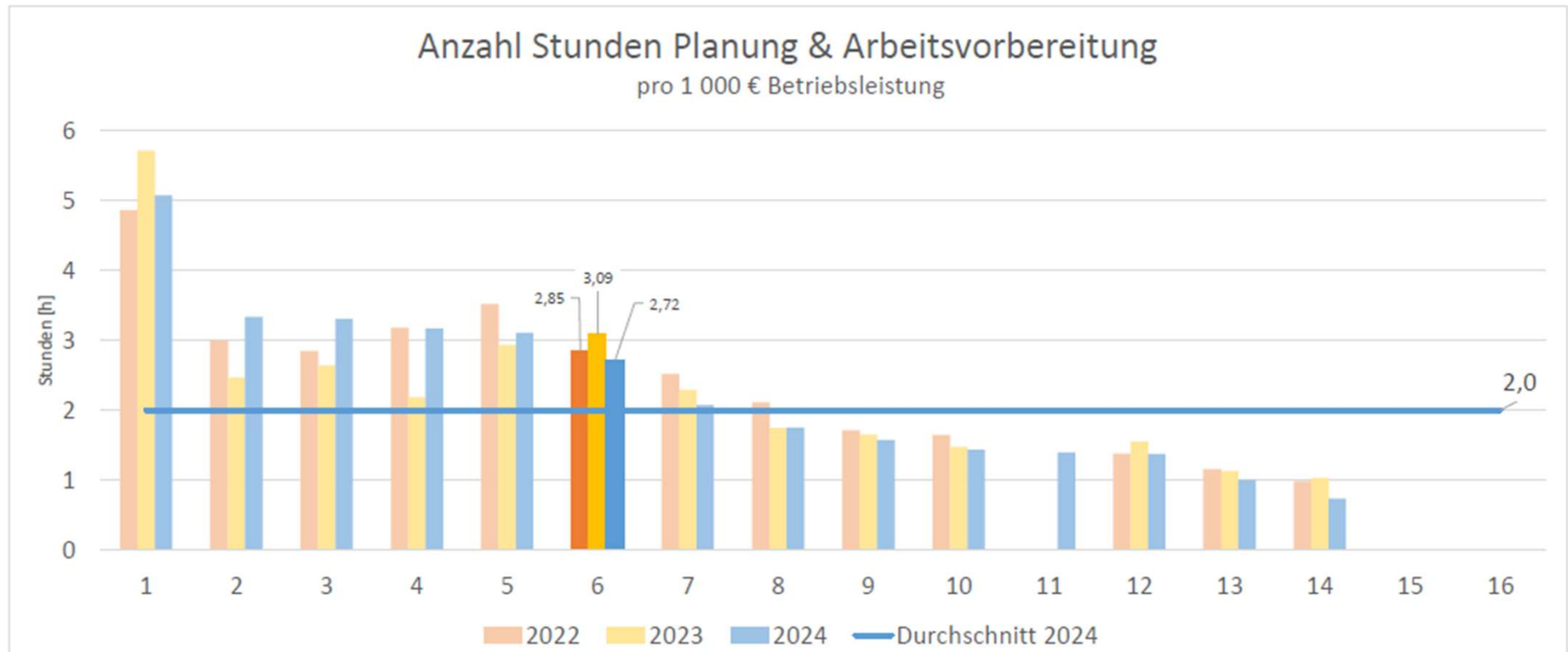


Echte Betriebsleistung pro Anwesenheitsstunde

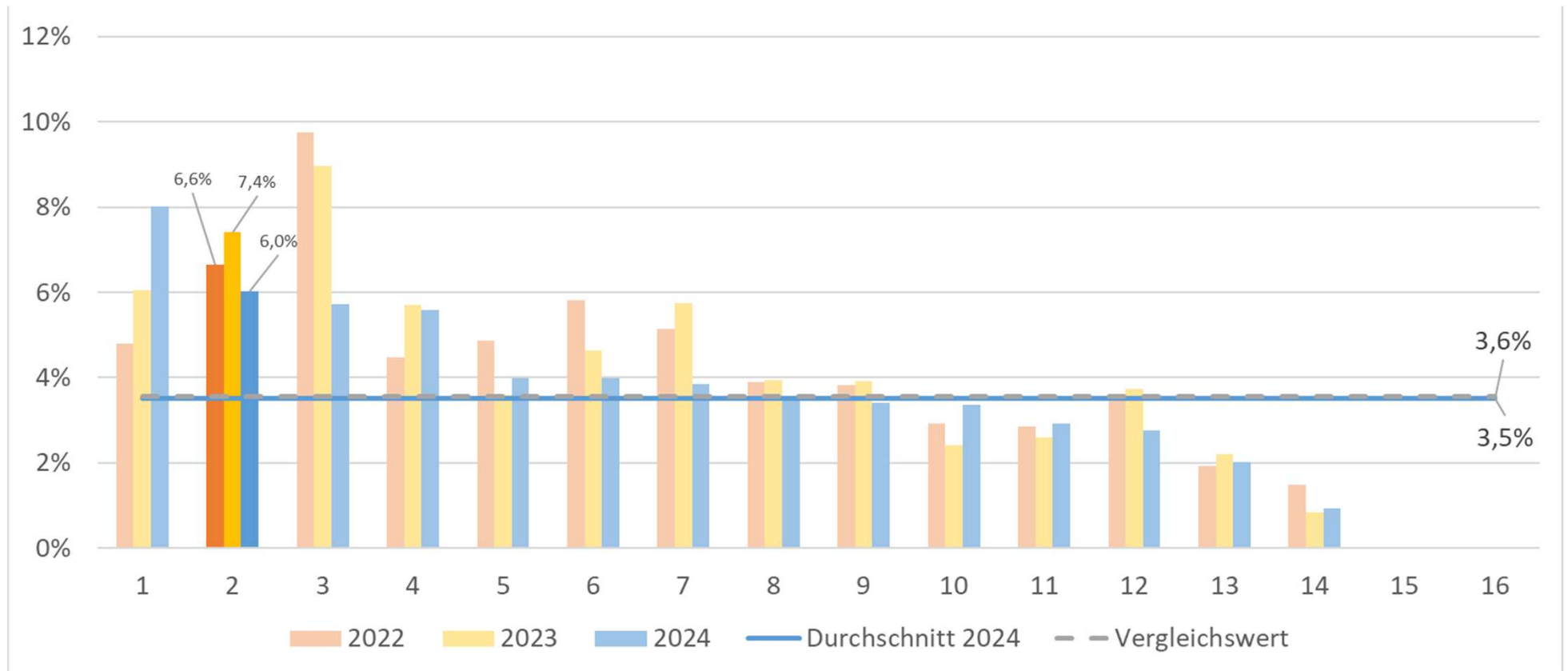


Anmerkung: Anwesenheitsstunden inklusive Überstunden

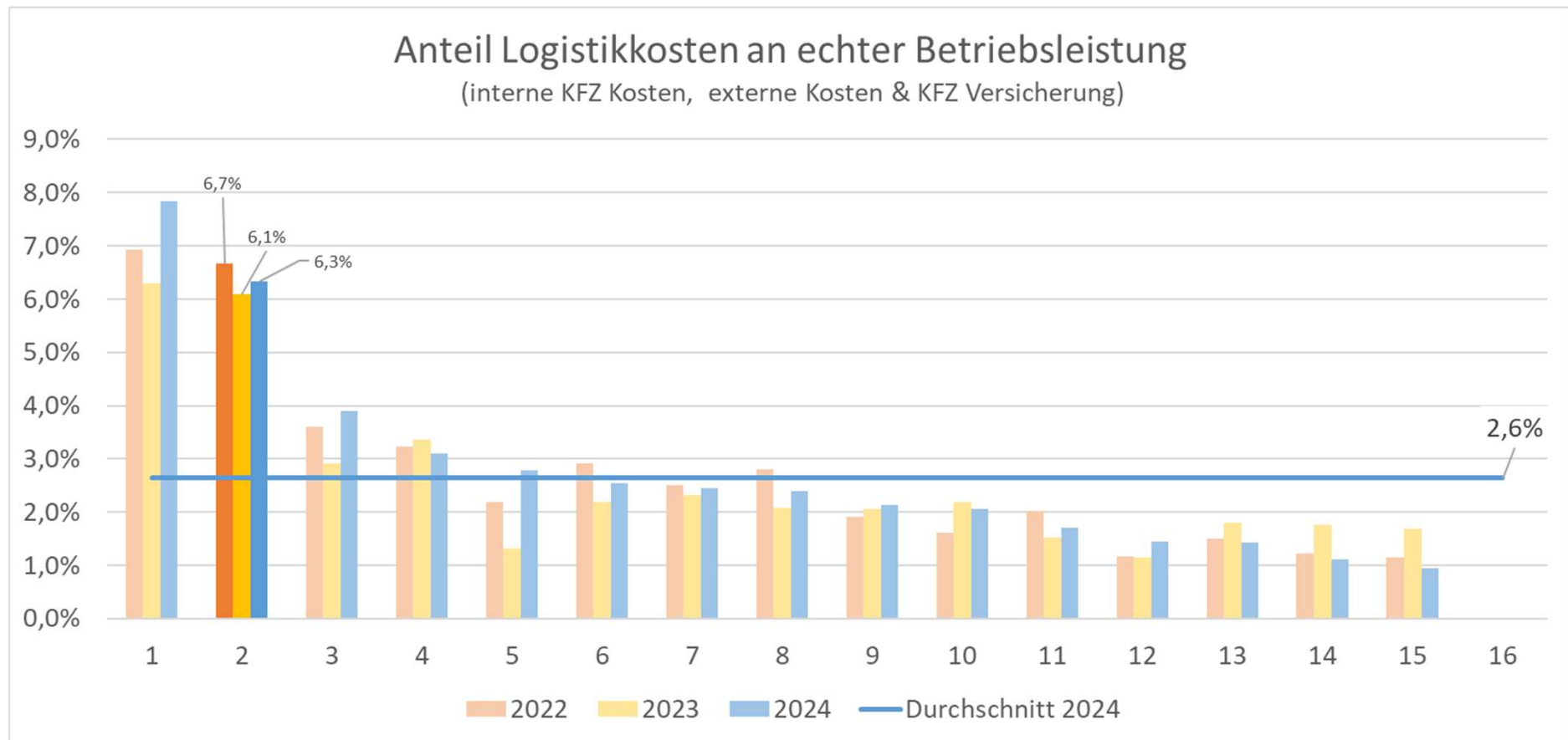
Stunden Planung & Arbeitsvorbereitung



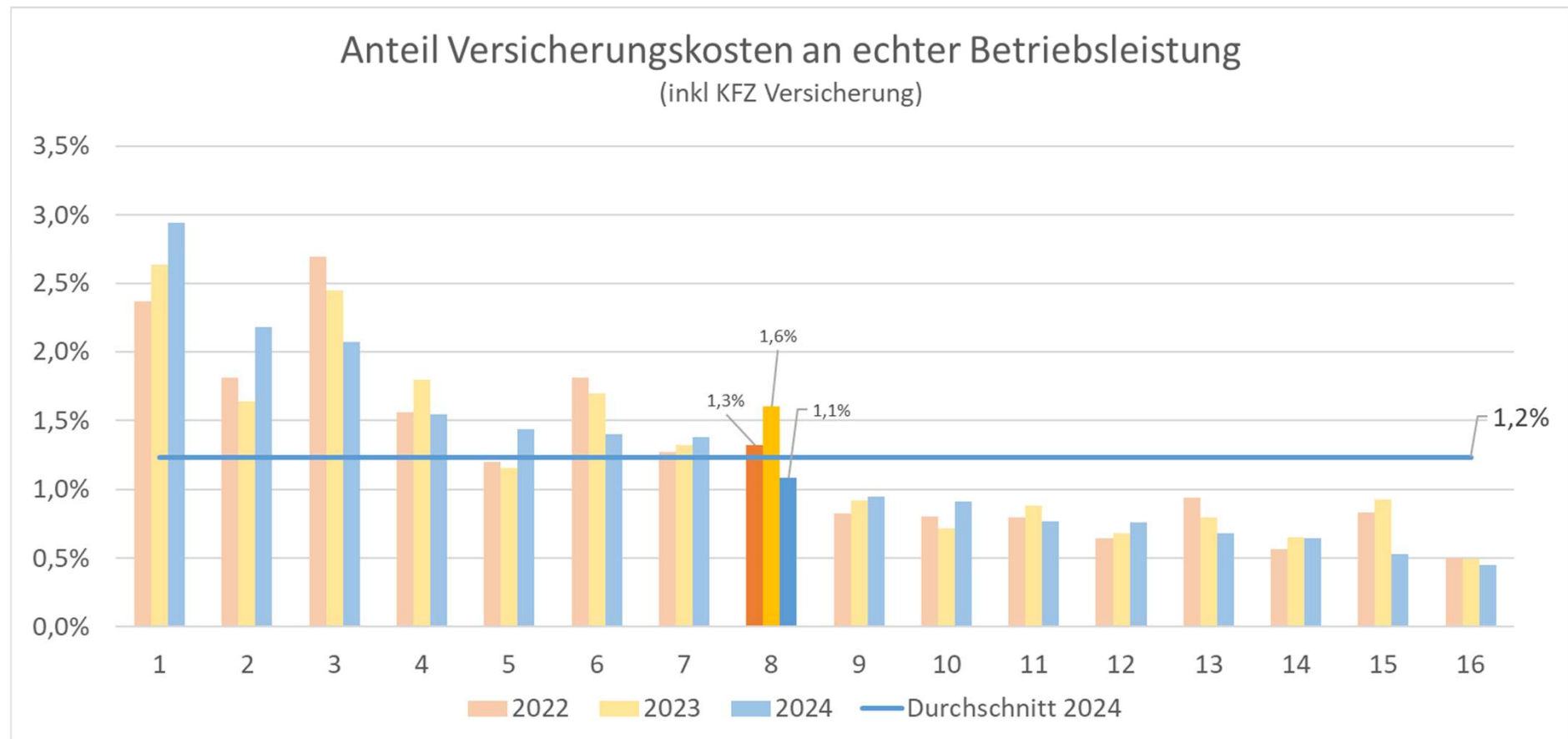
Abschreibungen zur echten Betriebsleistung (%)



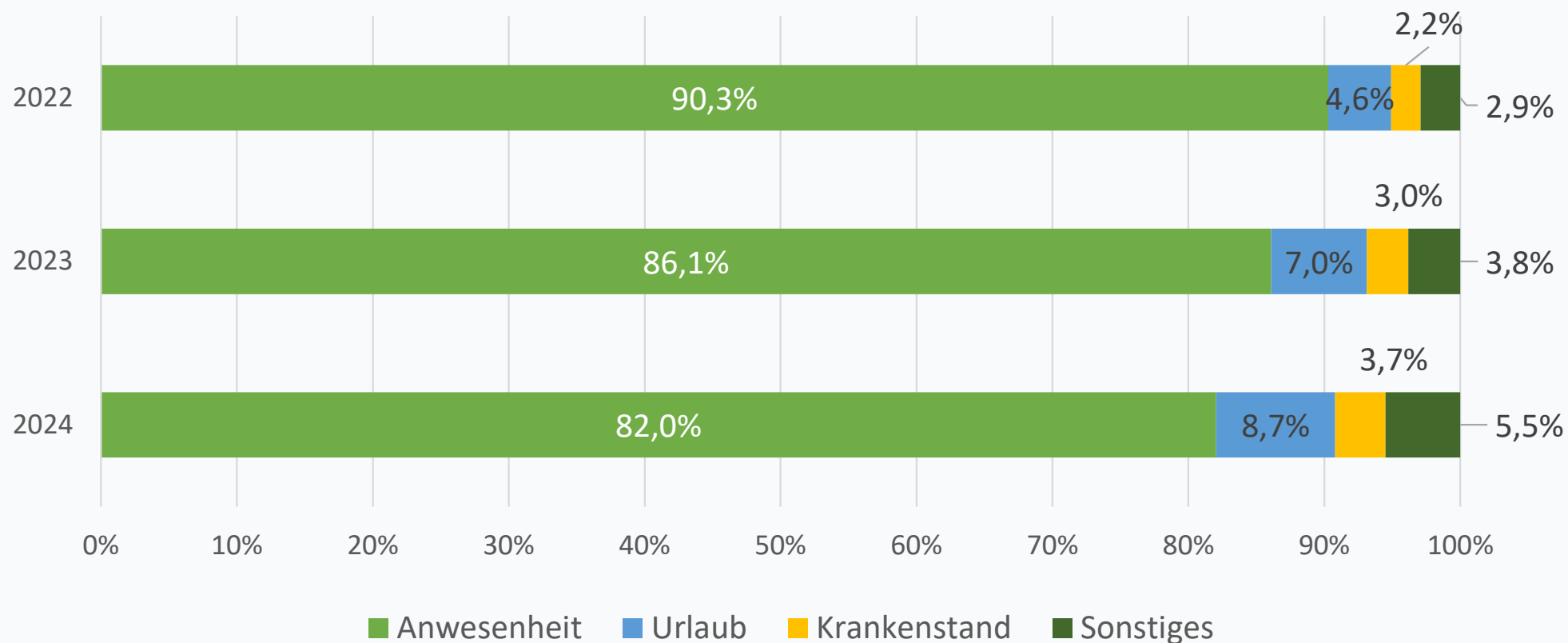
Gesamtlogistikkosten zur echten Betriebsleistung (%)



Versicherungskosten zur echten Betriebsleistung (%)

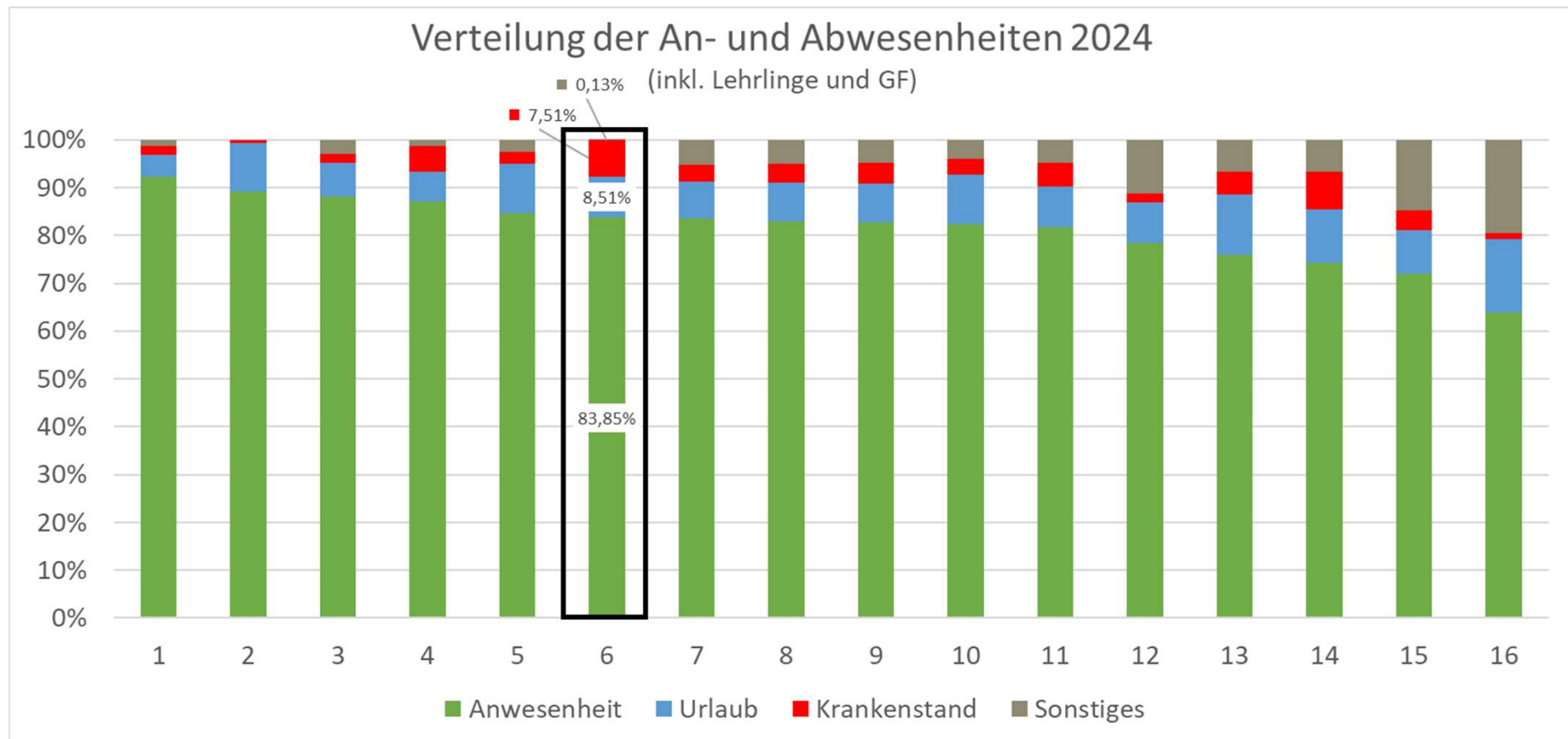


An- und Abwesenheitsstunden (%)

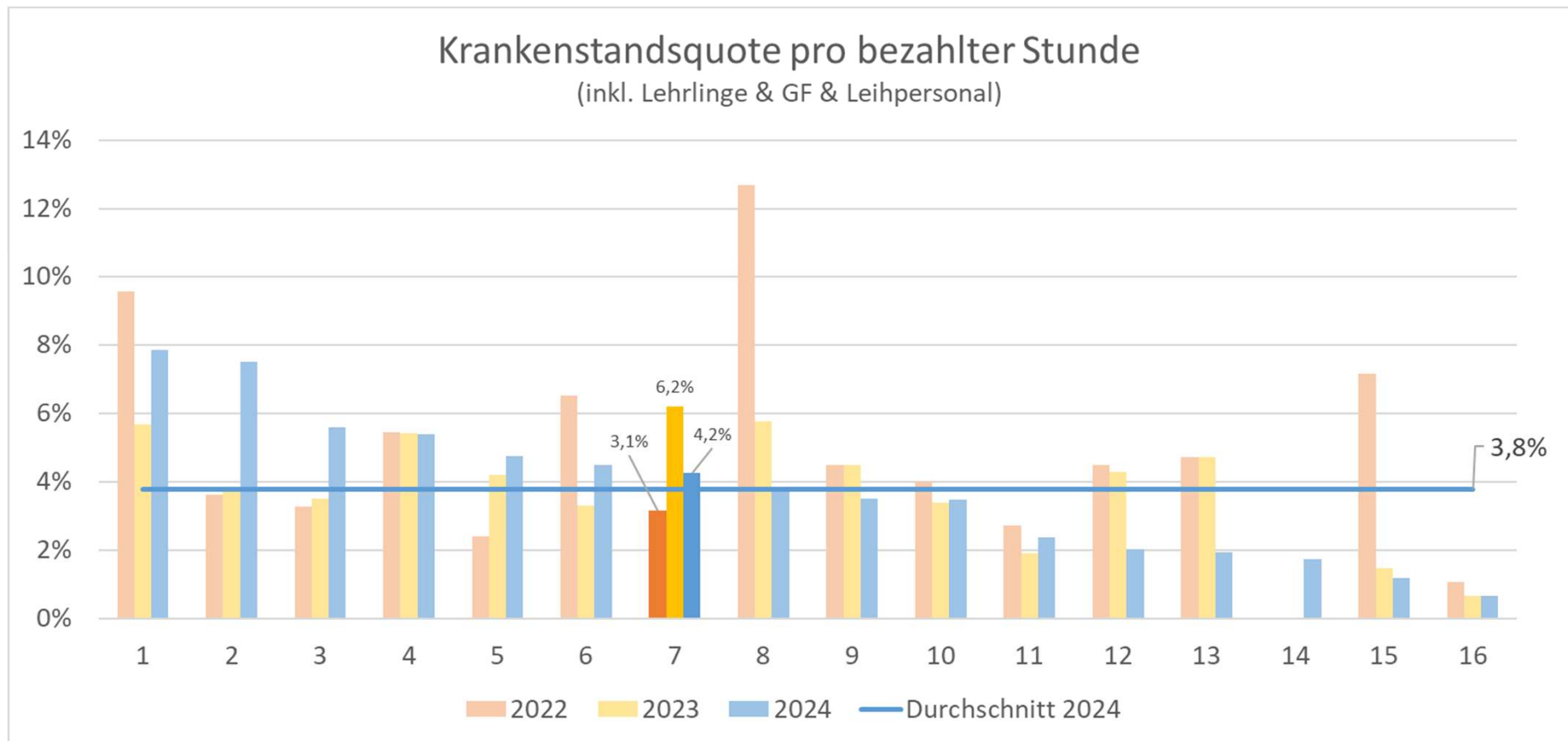


*Sonstiges: Pflegefreistellung, Arztbesuch, Berufsschule, Sonderurlaube | Inkl. Lehrlinge

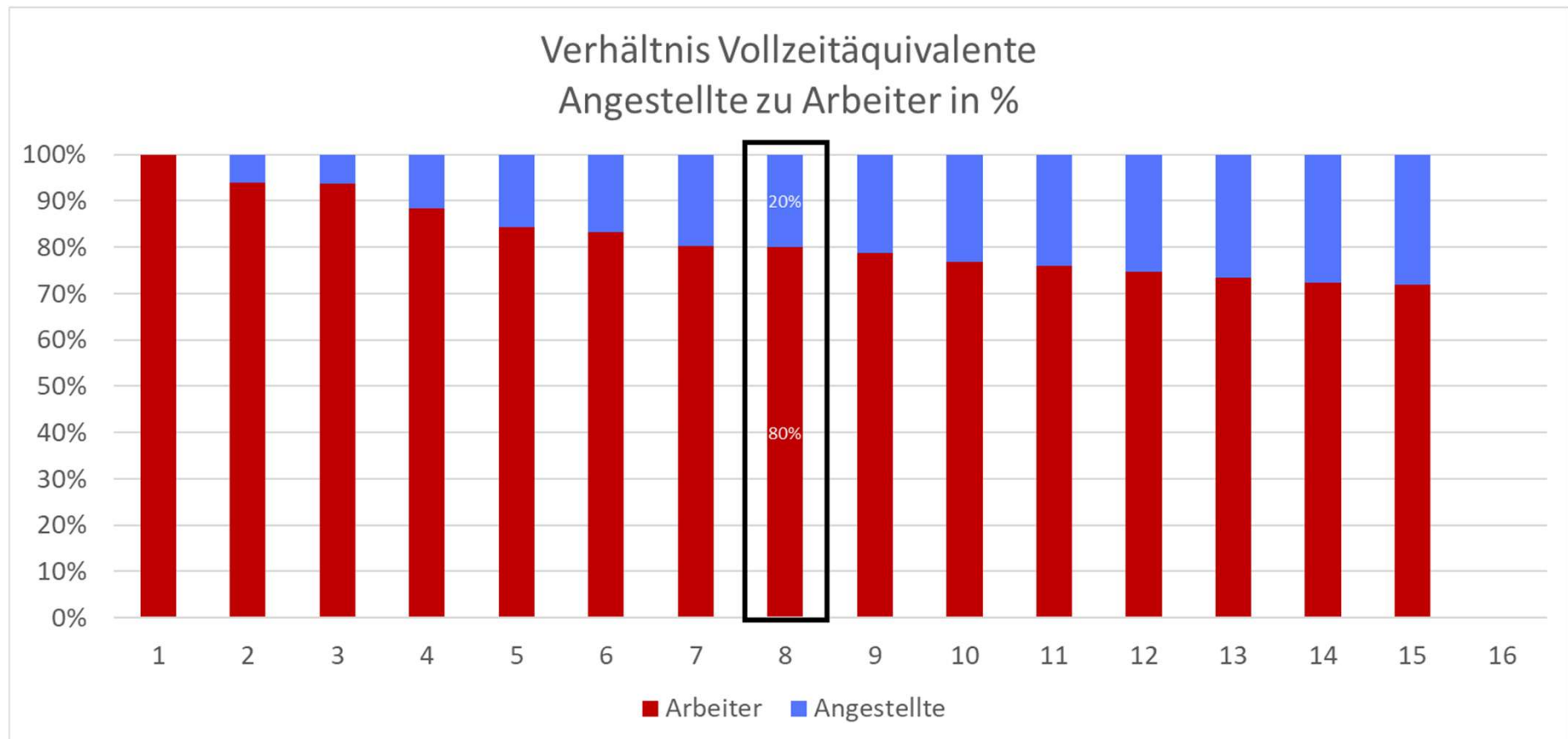
Verteilung An- und Abwesenheitsstunden



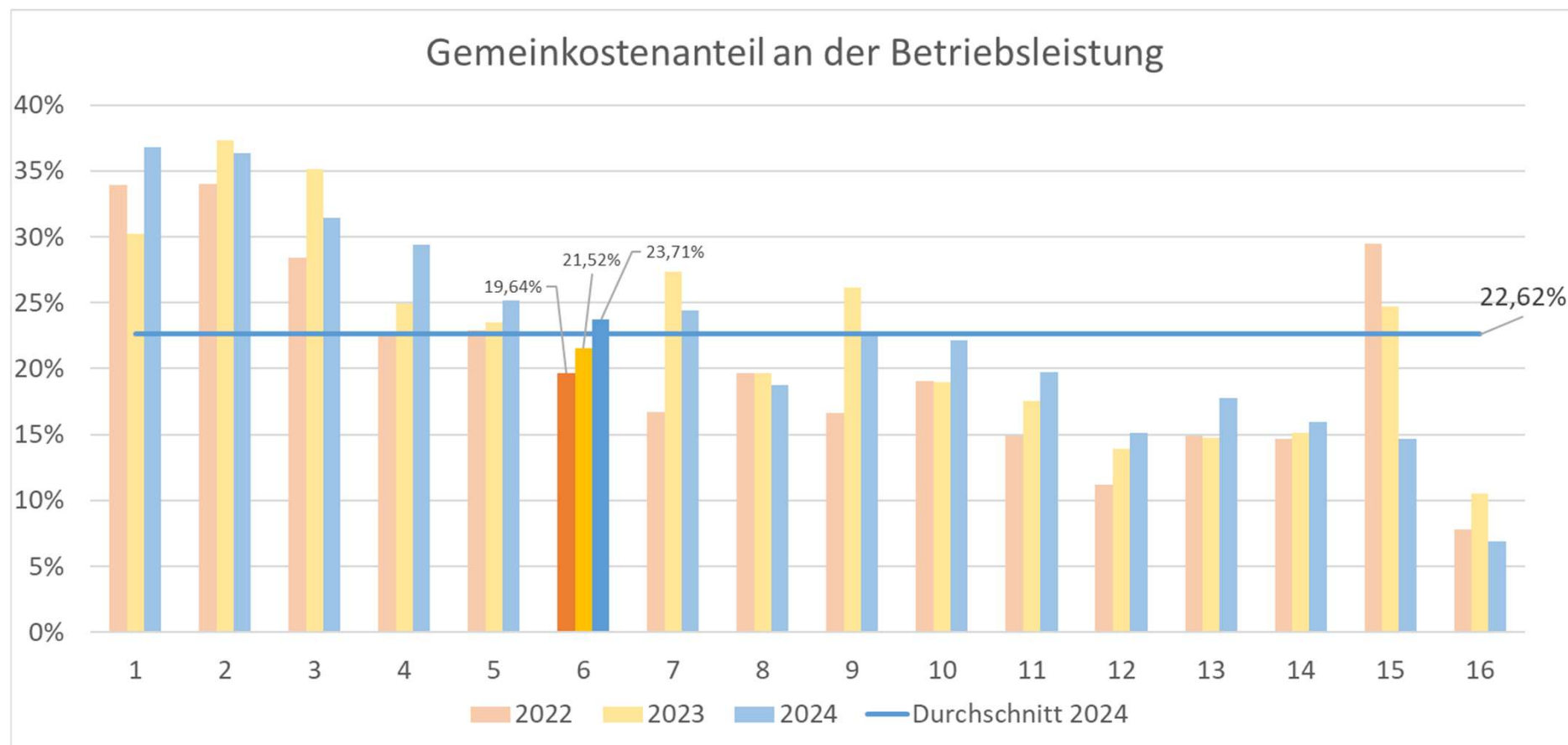
Anteil Krankenstand / bezahlten Stunden



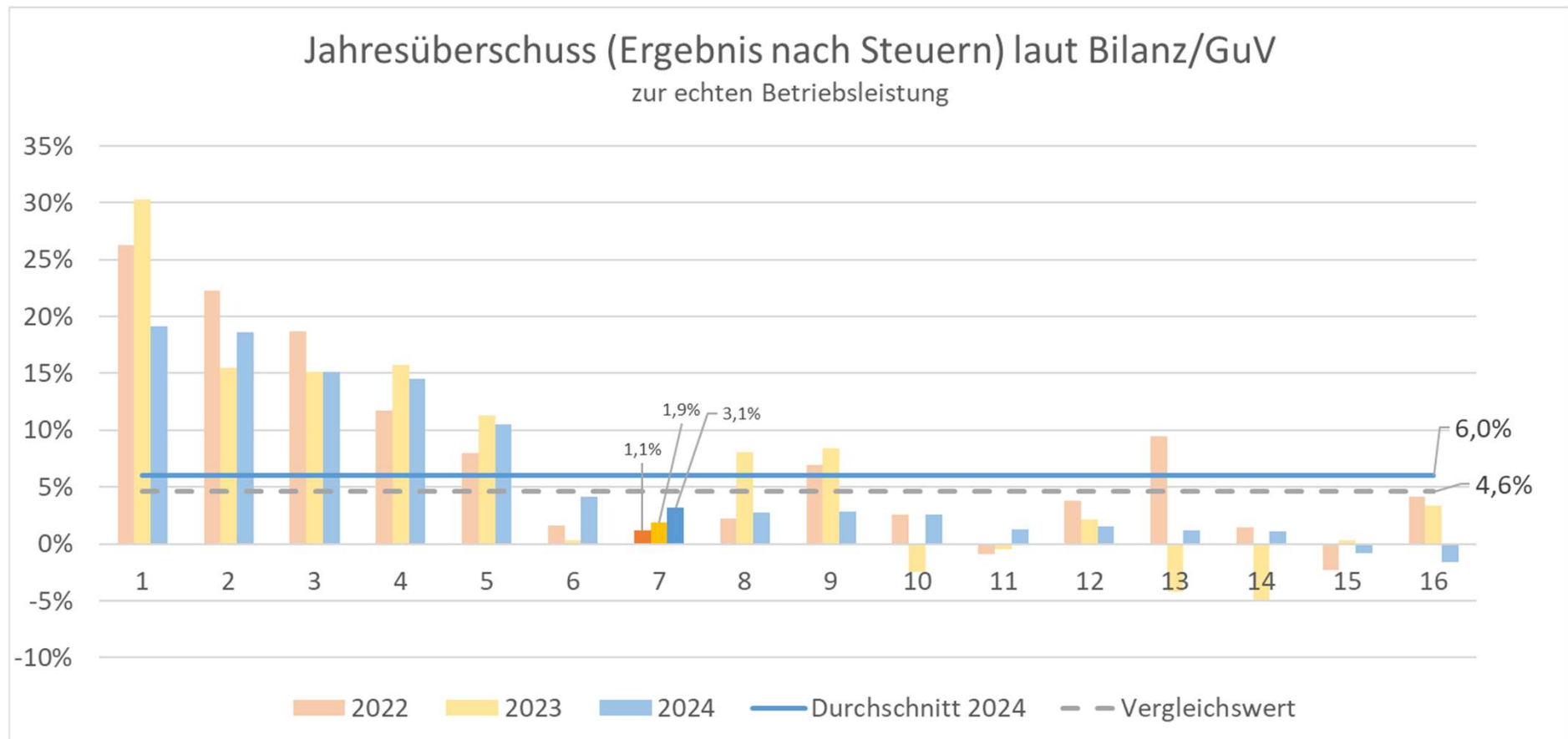
Verhältnis Angestellte zu Arbeitern (%)



Gemeinkostenanteil



Jahresüberschuss zur echten Betriebsleistung



Ausblick & Einladung

Was machen wir mit den Ergebnissen?

Was macht man mit den Ergebnissen?



Wie liege ich im Vergleich zu den anderen – bin ich gut genug oder muss ich nachjustieren?



Wie ist meine Entwicklung über die 3 Jahre – verbessere oder verschlechtere ich mich?



Maßnahmen im Bereich Führung – mit bestehenden Mitarbeitern den Umsatz erhöhen



Neue Strategien entwickeln – Nischen – Verstärkter KI-Einsatz in der Planung



Letztlich den Betrieb stärken und zukunftssicher aufstellen

Mitmachen beim Projekt!

Aktuell

16 Betriebe im Projekt

Ziel

30 Betriebe – bessere Aussagen, gemeinsam bessere Erkenntnisse

Laufzeit

Bis Februar 2027

Kosten

3.946 € pro Jahr
(Für NÖ Betriebe Förderungen möglich)

Ab 2027

Vereinfachte jährliche Erhebung mit geringeren Kosten

Anmeldeformulare liegen vor Ort bereit!

Informationsveranstaltung

Wann?

Donnerstag, 09. April 2026, 15:00 Uhr

Wo?

ecoplus in St. Pölten

Was?

Vorstellung der 2. Runde des Tischlerbenchmarkprojekts

Warum?

Je mehr Betriebe – desto bessere Aussagen können getroffen werden

Anmeldeformulare liegen vor Ort bereit!

Danke!

Diskussion

Joachim Reitbauer
J Reitbauer GmbH
jreitbauer@live.at

