

Wie entsteht ein Preis?

Da ich auch einige ausgesuchte Produkte bei DaWanda anbiete, bin ich dort auf diesen interessanten Artikel gestoßen, der ziemlich gut erklärt in welchem Dilemma sich der Verkäufer oft findet wenn er seine Ware auspreisen muss (<http://blog.dawanda.com/2012/02/15/die-zutaten-fur-einen-perfekten-preis-was-ist-handgemachtes-wert/>?

[partnerid=newsletter&utm_source=newsletter&utm_medium=e-mail&utm_term=&utm_campaign=DE-2013-08-14-seller](http://blog.dawanda.com/2012/02/15/die-zutaten-fur-einen-perfekten-preis-was-ist-handgemachtes-wert/?partnerid=newsletter&utm_source=newsletter&utm_medium=e-mail&utm_term=&utm_campaign=DE-2013-08-14-seller)):

Die Zutaten für einen perfekten Preis – Was ist Handgemachtes wert?

Den richtigen Preis für ein Produkt anzusetzen, ist nicht so einfach. Sowohl Verkäufer als auch Käufer haben so ihre Probleme mit dem Wert für Handgemachtes. Euch Verkäufern ist es ein Leichtes in leidenschaftlicher und stundenlanger Handarbeit wunderschöne Produkte herzustellen. Doch einen angemessenen Preis zu finden, fällt Euch oft schwer. Denn Eure Produkte stehen im Wettbewerb zu anderen Shops mit ähnlichen Artikeln und natürlich fragt Ihr Euch auch, ob Käufer bereit sind, diesen zu bezahlen. Als Käufer bei DaWanda schätzt Ihr handgefertigte Unikate. Ihr wisst, dass viel Herzblut und Zeit investiert wurde. Und doch empfindet Ihr den Preis manchmal als zu hoch. Denn ähnliche Artikel im normalen Handel kosten häufig nur die Hälfte.

Deshalb möchten wir Euch heute einen kurzen Überblick darüber geben, was alles in den Preis für ein tolles DaWanda-Produkt fließt und was Handgemachtes wert ist.

Gleich vorweg: Selbstgemachtes kostet deshalb mehr als industrielle Waren, weil hier Maßstäbe angesetzt werden müssen, die nichts mit den herkömmlichen, extrem günstigen Herstellungsprozessen von Massenprodukten zu tun haben.

DaWanda-Produkte werden meistens in Heimarbeit und vor allem von realen Menschen gefertigt. Die angebotenen Kleinserien werden nicht in kürzester Zeit von hocheffizienten Maschinen produziert, sondern mit viel Aufwand und Liebe zum Detail hergestellt.

Die handgefertigten Sachen sind aus Materialien, die nur selten über einen Großhandel bezogen werden können – Ihr bezahlt meistens selbst einen Endkundenpreis. Da ist es klar, dass Eure Produkte schon im Grundpreis teurer sind als woanders.

Professionelle Designer mit viel Know-How möchten sich ihre Qualifikation zu Recht bezahlen lassen. Und auch wenn Ihr begeisterte DIY-Kreative seid, denen der Spaß an der Sache völlig ausreicht, investiert Ihr dennoch viel Zeit, Leidenschaft oder Materialien und könnt Euch das auch bezahlen lassen. Denn Arbeit darf durchaus Spaß machen! Und wenn Selbstgemachtes qualitativ und praktisch überzeugt, spricht nichts gegen eine konkrete Preiskalkulation.

Um Euch bei der Preisfindung zu unterstützen, haben wir Euch einige Faktoren zusammengestellt, die Bestandteil einer jeden Kalkulation sein müssen.



Das gehört alles in den Produktpreis

Die Hauptkosten mit einigen Beispielen haben wir hier einmal für Euch zusammengestellt. Schaut, welche Ausgaben und zusätzlichen Faktoren Ihr bei Eurem Preis berücksichtigen wollt. Auch ein kleiner Puffer für unvorhergesehene Ausgaben (Sale, Verlust, Preiserhöhungen von Materialien, Miete etc.) kann durchaus sinnvoll sein.

Hilfsmittel

Die Hilfsmittel werden gern bei der Kalkulation vergessen – Sie sind aber für die Herstellung Eurer Produkte unabdingbar! Dazu gehören nicht nur Werkzeuge wie Nähmaschine, Säge, Schere etc., sondern auch Euer Equipment wie PC und Fotoapparat. Ähnlich wie bei einem Auto fallen hier auch Unterhalts-, Reparatur- oder Neuanschaffungskosten an. Da diese Kosten erheblich sein können und Eure Produktion ohne diese zum Erliegen kommen kann, ist es von Vorteil, dafür jeden Monat einen bestimmten Betrag zur Seite zu legen.

Material

Neben den Hilfsmitteln spielen die Materialien eine wichtige Rolle. Hieraus bestehen Eure Produkte. Verschafft Euch einen Überblick darüber, welche Materialien (Stoffe, Garn, Knöpfe, Holz, Papier) Ihr verwendet und wie viel der Meter, der Bogen, das Stück kostet. Denkt auch daran, dass Ihr Verschnitt, Ausschuss, kaputte oder nicht mehr verwendbare

Materialien berücksichtigt.

Nebenkosten

Die Nebenkosten sind zum einen Kosten, die jeden Monat anfallen, auch wenn Ihr zum Beispiel mal weniger aktiv seid. Dazu gehören zum Beispiel Ausgaben für Miete, Geschäftskonto, Internet- und Telefongebühren, Versicherungen und Beiträge. Falls Ihr außerdem über die Einnahmengrenze für Kleinunternehmer, zahlt Ihr zusätzlich 19 Prozent Mehrwertsteuer.

Zu den Nebenkosten zählen aber auch Einstellgebühren, Provisionen, die Verpackungs- und Versandkosten sowie durchschnittliche PayPal-Gebühren pro Verkauf. Ein kleiner Hinweis zu der "Umverteilung" dieser Nebenkosten: Einige Hersteller weisen in ihrem Shop Zusatzgebühren wie PayPal einzeln aus – für Eure Käufer ist das aber eher abschreckend. Kalkuliert eventuelle Bearbeitungsgebühren solcher Dienste bereits in den Produktpreis ein, das ist für Käufer weniger Rechenarbeit und damit kundenfreundlicher. Bietet Ihr versandkostenfreies Verschicken an, sollten auch die Portokosten bereits auf alle Eure Produkte umverteilt sein. Porto zahlt Ihr ja dennoch, doch für Käufer ist es oft interessanter, versandkostenfreie Angebote zu kaufen.

Vermarktung

Es nutzt Euch nichts, nur ein schönes Produkt anzubieten. Es muss auch bekannt gemacht werden. Am besten geht das über Werbung und Weiterempfehlungen. Rechnet hier einen Anteil Eurer Werbe-Aktivitäten in Euren Produktpreis.

Kleine Dankeschön-Karten, Aufmerksamkeiten, schicke Visitenkarten oder Shop-Banner sind ebenfalls Kosten, die für Eure Wiedererkennung wichtig sind.

Arbeitszeit

Der Stundenlohn ist eine knifflige Sache. Wie viel möchtet Ihr pro Stunde verdienen? Wer die Zeit stoppt, merkt schnell: von der Idee eines Produkts, über den Materialeinkauf, die Erstellung eines Prototyps, das Fotografieren, der Angebotserstellung, die Beantwortung von Kundenanfragen, bis hin zum eigentlichen Verkauf samt Personalisierungswünschen, Rechnungserstellung, Versand, Bewertung und eventueller Rückabwicklung vergehen schnell einige Stunden. Doch auch der Shop und Eure Webauftritte in sozialen Netzwerken oder auf einem eigenen Blog wollen betreut werden.

Aus all diesen Einzelteilen entsteht der Preis eines Unikats.

Und hier netterweise ein Beitrag von Made by Kasia zum gleichen Thema in englischer Version (<http://www.madebykasia.com/2012/01/embroidered-felt-cuff-bracelet.html>):

Embroidered Felt Cuff Bracelet

I saw this bracelet from [Waterrose](#) on Pinterest and thought two things: "wow, how beautiful!" and "hmm, it is pretty expensive". Then I tried making it and realized that the price is very appropriate. This brings me to a point to ask you guys how you price your beautiful hand-made products? If one looks on Etsy there are similar or same products that one can purchase for 5 dollars or for 20. Are the ones for 5 bucks of a lesser quality? I think the problem is that many people do not use any formula to calculate their prices and name the value from the perspective: "how much would I pay for it?" I suppose it also depends on the goals of the seller: do I want to sell as many pieces as possible?, or am I selling genuine, high value, high quality, unique work? One says that made in China was yesterday and that many people are ready to pay more for stuff that is hand made and unique. The problem is that if other people sell without a particular pricing formula, they are exploiting themselves by earning 20 cents per hour for their work. So the point would be, that made in China or India shifts to made in the US (in Germany in my case), cheap.

How do you guys calculate your prices?

I researched a bit and came up with the following formula:

- Material costs +
- hourly rate+
- 30% markup on the above costs for the time and shipping to buy the materials, wear and tear, maintenance of the machines and tools used, packaging, etc. and last but not least the yield or winnings +

This would mean that the price for the bracelet below would calculate as follows:

- Material costs - 4
- hourly rate of lets say 15 dollars- 4 hours of work is 60 dollars
- 30% markup - 19.20

So the final price would be 83.20

And I really think that if someone likes it and understands how much work goes into such a creation, they will pay for it. **So if you like it, hurry and go to Waterrose and buy one or two!** I am not selling mine - it is mine!:)

My point is that one should always stop to think twice about how much work went into something and what kind of added value the product carries. If one isn't still convinced that the cost/performance ratio is worth it, then the product is not made for one. One can buy made in china and made in CHINA if you know what I mean- ironically.

Another thing is that I think sometimes we have to realize that a specific product **cannot be sold** for economical reasons. Someone asked me recently if I would sell / make to sell the [door frame theatre](#). I told her that I would charge 120 euros for it and also sent her some links to commercially made ones that cost about 30. I think that she must have fallen off her chair as she read my mail:) And honestly, I do not blame her, because if you can get a theater for 30 that fulfills its purpose - if that were your intention, then why would you pay 120? OK, I could argue that no one has it, that is probably of a better quality, that the applique is more intricate and personal etc. And if I think about it and calculate the price according to the formula, 120 would have not even cut it. Conclusion: This product is **not sell-able** because of economical reasons.

Calculation for the theatre: Material - 50, hourly rate - 9 hours is 135, Markup - 55.50, final price - 240,50

I am shocked! But it is true. Please note that I used designer fabrics and that imported fabric is about 3 times as expensive here in Germany in comparison to the US.