

**GRÜNDEN?
KLAR DOCH!
DU, WIR
& UNSER
NETZWERK**

**BPW
2026**
www.b-p-w.de

BPW 2026

Seminarprogramm Brandenburg



Investitionsbank
des Landes
Brandenburg

ILB

Finanzplan

Anett Lommatzsch

manus ordinans
UNTERNEHMENSBERATUNG

#wirgründen

Jahresumsatzkalkulation

Jahresumsatzkalkulation: Businessplan

In diesem Kapitel sollen die Rechenwege der “Zahlen” beschrieben und erklärt werden, die in den Anlagen (meist in excel) zu finden sind.

Der statistisch maximale Jahresumsatz sollte berechnet sein.

Ggf. den Rohgewinn I errechnen: Verkaufspreis minus Einkaufspreis oder
Umsatz minus Waren und Material.

Welchen Umsatz planen Sie in welchem Bereich?

Gibt es branchenbedingt eine Haupt-/Nebensaison?

Wann fließt Geld? => Zahlungsbedingungen & Zahlungsmoral

Wie ist ihre Gewinnerwartung, wenn Sie voll ausgelastet sind?

Ab wann planen Sie mit einer vollen Auslastung?

Jahresumsatzkalkulation: Businessplan



Leistung: Stundensätze, Rahmenvertrag/Arbeitspaket (Stundensatz -10%)

Entwicklung & Beratung, remote Stundensatz, vor Ort-Stundensatz; Bereitschaft-Stundensatz

1 Jahr=12 Monate; 1 Monat =4,33 Wochen; Abzug für Krankheit, Urlaub; Feiertage: 2 Monate (2 Monate/Jahr*4,33Wochen/Monat=8,66 Wochen/Jahr)

$8,66 \text{ Wochen/Jahr} / 12 \text{ Monate/Jahr} = 0,72 \text{ Wochen/Monat}$

$4,33 \text{ Wochen/Monat} - 0,72 \text{ Wochen/Monat} = 3,61 \text{ Wochen/Monat}$

Leistung, die dem Kunden in Rechnung gestellt werden: 24h/Woche

$24 \text{ h/Woche} * 3,61 \text{ Wochen/Monat} = 86,64 \text{ h/Monat}$

Stundensatz: 100 € netto*19USt.=119€ brutto

$86,64 \text{ h/Monat} * 100 \text{ € netto/Monat} = 8664 \text{ € Umsatz/Monat}$

$(43,32 \text{ h/Monat} * 100 \text{ € netto/Monat}) + (43,32 \text{ h/Monat} * 90 \text{ € netto/Monat}) = 8.230,80 \text{ €}$

#wirgründen

Jahresumsatzkalkulation: Businessplan

$(43,32\text{h/Monat} * 100\text{€ netto/Monat}) + (43,32\text{h/Monat} * 90\text{€ netto/Monat}) = 8.230,80\text{€}$

Abzgl. Stornierung 10%: **7.407,72 netto Umsatz/Monat** * 12 Monate/Jahr = 88.892,64€
Jahresumsatz

Jahresumsatz ist Saisonabhängig

Januar 50%: 3.703,86€

Februar 50%: 3.073,86€

März 80%: 5.926,18€

April 100%: 7.407,72€

...

Dezember: 50%: 3.703,86€

Gesamtumsatz/Jahr:

Jahresumsatzkalkulation: Leistungen

statistisch maximal möglicher Jahresumsatz

Freelancer: 1 Monat = 4.33 Wochen, 6 Wochen/Jahr frei für Urlaub, Feiertage, Krankheit

1 Jahr = 12 Monate => 0.5 Woche/Monat Urlaub/Krank => 3.83 Wochen/Monat Arbeiten

25 Stunden/ Woche Leistungserstellung = 3,83 Wochen * 25 Stunden * 100€/Stunde

= 9.575€ netto Umsatz/Monat im Durchschnitt

9.575€ netto Umsatz/Monat * 12 Monat

= 114.900€ netto Umsatz/Jahr bei voller Auslastung

Jahresumsatzkalkulation: Leistungen

statistisch maximal möglicher Jahresumsatz

25 Stunden/ Woche Leistungserstellung = $3,83 \text{ Wochen} * 25 \text{ Stunden} * 100\text{€}/\text{Stunde}$

= 9.575€ netto Umsatz/Monat im Durchschnitt

9.575€ netto Umsatz/Monat * 12 Monat

= 114.900€ netto Umsatz/Jahr bei voller Auslastung

Januar 50% 4.700€

Februar 30% 3.000€

März 60% 5.500€

....

Jahresumsatzkalkulation: Mitgliedsbeitrag



Gebühren/ Mitgliedsbeitrag: 10€/Monat

Volle Auslastung: 150 Mitglieder

$150 \text{ Mitglieder} * 10\text{€/Monat} * 12 \text{ Monate/Jahr} = 18.000\text{€}$ Mitgliedsbeiträge/Jahr

$6 \text{ Workshops/Jahr} * 8 \text{ Teilnehmerinnen/Workshop} * 100\text{€ netto/TN/Workshop} = 4.800\text{€ netto/Jahr}$

$2 \text{ retreats/Jahr} * 10 \text{ Teilnehmerinnen/retreat} * 500\text{€ netto/TN/retreat} = 10.000\text{€ netto/Jahr}$

Gesamtumsatz: $18.000\text{€ Mitgliedsbeiträge/Jahr} + 4.800\text{€ netto/Jahr} + 10.000\text{€ netto/Jahr} = 32.800\text{€ netto/Jahr}$

Rohgewinn I: Umsatz-Waren/Material retreat: $10.000\text{€} - 6.000\text{€}$
(Miete, Verpflegung, Unterkunft) = 4.000€

$18.000\text{€ Mitgliedsbeitrag} + 4.800\text{€ workshop-Einnahmen} = \text{Rohgewinn I}$

$\text{Rohgewinn I} = 18.000\text{€} + 4.800\text{€} + 4.000\text{€} = 26.800\text{€ Rohgewinn I /Jahr}$

#wirgründen

Jahresumsatzkalkulation: Mitgliedsbeitrag

Kostendeckung:

26.800 € Rohgewinn I

Rohgewinn II: Rohgewinn I – Personalkosten

(Minijob Arbeitnehmerbrutto (AN) +35%Nebenkosten=Arbeitgeberbrutto (AG))

(sozialversicherungspflichtiges Arbeitnehmernetto (SV-pflichtig) + 25%= AG-brutto)

Rohgewinn III: Rohgewinn II - Laufende Kosten + Abschreibungen (Investitionen)

(Plattform, Homepage, Druckerzeugnisse, co-working, Fremdleistungen)

26.800 € - 40.000€ (lfd. Kosten/Betriebskosten) = **-13.200 €/Jahr**

Rohgewinn III – Privatentnahmen (natürliche Person) = -37.200€/Jahr

(Folge-)Investitionen 20.000€

Laufende Kosten zu decken: 37.200€ Investitionskosten: 20.000€

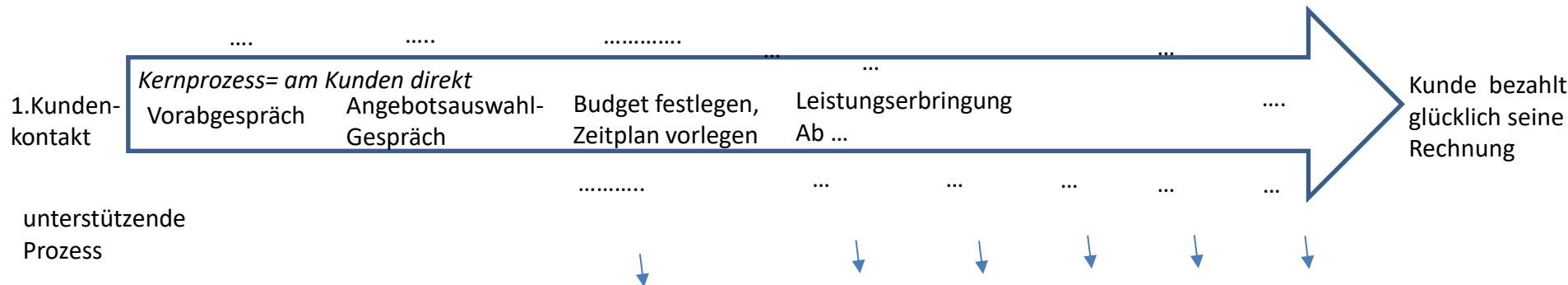
Jahresumsatzkalkulation: Leistungen

Zeit/Tag	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
7 Uhr	Reinigung	Buchhaltg	Nachber.	Vorber.	Buchhaltg		
8 Uhr	Reinigung	Konzept	Vorber.	Fahrtzeit	Buchhaltg		
9 Uhr	Vorber.	Konzept	Leistung	Leistung	Vorber.		
10 Uhr	Fahrtzeit	Konzept	Leistung	Leistung	Leistung	Vorber.	
11 Uhr	Leistung	Kundenge spräch	Leistung	Leistung	Leistung	Leistung	
12 Uhr	Leistung	Vorb.	Leistung	Leistung	Leistung	Leistung	
13 Uhr	Leistung	Leistung	Nachber.	Fahrtzeit	Leistung	Leistung	
14 Uhr	Fahrtzeit	Leistung		Nachber.	Nachber.	Leistung	
15 Uhr	Nachber.	Leistung		Kunden- gespräch	Kunden- gespräch	Nachber	

Aufgaben: Buchhaltung, Leistungserbringung, Fahrtzeiten, Vor-/Nachbereitung, Kundengespräche, Reinigung Räume, Kommunikationsstrategie, Konzeptionieren
#wirgründen

Jahresumsatzkalkulation: Leistungen

Prozesslandkarte
Führungsprozess



Zeit-Kalkulation Externe							
				xxx	xxx	xxx	xxx
	Mitarbeitende	H*Arbeitnehmerbrutto*23% (=Arbeitgeberbrutto)				xxx	xxx
	Meine Zeit	Aufgabe, Zeit	Aufgabe, Zeit	Xx xWoche Absprache,			xxx
		Aufgabe, Zeit	Vor-/Nachbereitung			
		...		Xx h/Absprachen			

Jahresumsatzkalkulation: Produkte

Täglicher Verkauf von:

1 Shirt 20 € + 5 Hosen (50€/Stk.*5 Stk.=250€) + 10 Röcke (40€/Stk.*10 Stk.=400€)
20€ Shirt + 250€ Hose + 400€ Röcke = 670 € Umsatz/Tag (Montag - Freitag)
Samstags 200% Umsatz von Wochentagen

i.e. 670 € Umsatz/Tag / 16 Stück/Tag = 41,88€ täglicher Umsatz / Stk.

250 Verkaufstage/Jahr * 670 € Umsatz/Tag = 167.500 € netto Umsatz /Jahr (Montag-Freitag)
50 Verkaufstage/Jahr * 1.340 € Umsatz/Tag = 67.000 € netto Umsatz /Jahr (Samstag)
Jährlicher Gesamtumsatz: 234.500 € netto

Rohgewinn I: Umsatz – Waren/Material/Produktionskosten

1 Shirt 4 € = 5 Hosen (10€/Stk.*5=50€) + 10 Stk. (8€/Stk.*10=80€) = 134€/Tag
250 Verkaufstage/Jahr * 134€ Produktionskosten/Tagesumsatz = 33.500 € netto Produktionskosten/Jahr (Mo-Fr)
50 Verkaufstage/Jahr * 268€ Produktionskosten/Tagesumsatz = 13.400 € netto Produktionskosten/Jahr (Sa)
Jährliche Gesamtkosten Produktion = 46.900 € netto

234.500€ Umsatz / Jahr – 46.900€ Produktionskosten / Jahr = 187.600€ Rohgewinn I / Jahr

(16 Stk./Tag * 250 Tage = 4.000 Stk./Jahr) + (32 Stk./Tag * 50 Tage/Jahr = 1.600 Stk./Jahr) = 5,600 Stk./Jahr
46.900€ Produktionskosten/Jahr / 5,600Stk. = 8,38€ netto Produktionskosten / Stk.

8,38€ Produktionskosten/Stk. / 41,88€ Umsatz/Stk * 100 = 20% Produktionskosten/ Stk.

Jahresumsatzkalkulation: Produktion



5 Tage/ Woche => 3 Tage/Woche Produktion; 40 Stück/Woche Produktion
2 Tage/Woche Kundengespräche/Angebote/Verkauf

Kleinserienproduktionen Silberschmuck 80 - 300€/Stück VERKAUFSPREIS=>
585 Gelbgold 450€ - 1.200 €/Stück

40 Stück:

25 Stück 80-150€ VK = 2.000€-3.750€ VK/Woche

14,5 Stück 150-300 € VK = 2.175€-4.350€ VK/Woche

0,5 Stück 450-550 € VK = 225€-275€ VK/Woche

= 4.440 € - 8.375 € UMSATZ brutto / Woche = 3.731 € - 7.038 € Umsatz netto möglich laut Produktionskapazitäten

Rohgewinn I: Umsatz – Waren/Material:

3.731€-7.038€ Umsatz-427,50€ Material=3.303,50€-6.610,50€ Rohgewinn I

25 Stück 80-150 €: Materialkosten 5€netto/Stück=125 € Materialkosten

14,5 Stück 150-300 €: Materialkosten 15€netto/Stück=217,50€ Materialkosten

0,5 Stück: 450-550€: Materialkosten 170€ netto/Stück = 85€ Materialkosten

=427,50 € netto Materialkosten

#wirgründen

Das Pferd von hinten aufzäumen: Wie hoch soll mein Umsatz sein?

Beispiel: Einzelhandel; Verkauf von T-Shirts

Ziel: 15 €/ Shirt Kosten

100 verkaufte Shirts/Monat = 1.500 € Kosten / Monat * 12 Monate/Jahr = 18.000€
Gewinn / Jahr

Kosten + ALLE laufenden Betriebskosten + Abschreibungen + Privatentnahmen = VK

18.000 € + 50.000 € + 10.000 € + 24.000 € = 102.000 €/Jahr

102.000 €/ Jahr / 12 Monate/Jahr = 8.500 €/Monat Umsatz

8500 € Umsatz/Monat / 100 verkaufte Shirts/Monat = 85 € Umsatz/Shirt bzw. VK

Das Pferd von hinten aufzäumen: Wie hoch soll mein Umsatz sein?

Kostendeckung

Investitionskosten 100.000€/Jahr=> amortisiert in 3 Jahren: 33.333€/Jahr
Laufende Kosten 100.000€/Jahr*3 Jahre= 300.000€/Jahr
Gesamtkosten 400.000€/für 3 Jahre

2 Produktparten:

1. Produktparte: $10 \text{ € VK} - 5 \text{ € EK} = 5 \text{ € Rohgewinn I/Stück} \Rightarrow 50\%$
 $200.000 \text{ € Kosten für 3 Jahre} / 5 \text{ € Rohgewinn I/Stück} = 40.000 \text{ € Stück in 3 Jahren sale}$
2. Produktparte: $20 \text{ € VK} - 10 \text{ € EK} = 10 \text{ € Rohgewinn I/Stück} \Rightarrow 50\%$
 $200.000 \text{ € Kosten für 3 Jahre} / 10 \text{ € Rohgewinn I/Stück} = 20.000 \text{ € Stück in 3 Jahren sale}$

Jahresumsatzkalkulation subscriptions

Freemium Paket

Business Paket 1 = 500€/Jahr 1. Jahr $10 \cdot 500\text{€}$ 2. Jahr $25 \cdot 500\text{€}$ 3. Jahr $35 \cdot 500\text{€}$

Business Paket 2 = 250€/Jahr 1. Jahr 2. Jahr 3. Jahr $35 \cdot 250\text{€}$

$= (10 \cdot 500\text{€}) + (25 \cdot 500\text{€}) + (35 \cdot 500\text{€}) + (35 \cdot 250\text{€}) = 43.750\text{ €}$ für 3 Jahre

MVP Phase 42 Kunden => 10 Kunden erreichbar = 10 subscriptions

Jahresumsatzkalkulation subscriptions

Subscription (7.99€/Monat +15% Zuwachs/Monat -5% Kündigung)

1. Jahr

1.Monat: 0€

2. Monat: 7.99 €/Monat +15% Zuwachs/Monat -5% Kündigung

2.000 subscriptions*7.99=15.980€ brutto Monatsumsatz

3. Monat: 2.000+15%Zuwachs-5% Kündigung=2.300Abos-100Abos= 2.200

Abos*7.99€=17.578€ brutto Monatsumsatz

...

Jahresumsatzkalkulation subscriptions



Preis – 1.EK-2.EK-3.EK.. -8.EK

...

#wirgründen

Liquidität & Rentabilität

Begriffe

Umsatz- und Rentabilität Wie rentabel arbeitet mein Unternehmen; wird in Prozent angegeben (Ergebnis=Rendite); Abschreibungspflichtige Güter werden berücksichtigt

Rohgewinn I: Verkaufspreis (VK) minus Einkaufspreis (EK) oder
Umsatz/Einnahmen minus Waren und Material

Rohgewinn II: Rohgewinn I minus Personalkosten (Arbeitgeberbrutto*)

Rohgewinn III: Rohgewinn II minus sonstige Betriebskosten minus Abschreibungen

Arbeitgeberbrutto*=

Arbeitnehmerbrutto + ca. 33% (Minijob) / ca. 23% (SV-pflichtiges Verhältnis)

Begriffe

Liquidität Geldfluss, Wie „flüssig“/liquide ist mein Betrieb?

Einflussfaktoren auf die Liquidität: Zahlungsmoral, Auftragseinbrüche (Katastrophen, politische/gesetzliche Änderungen, Wirtschaftskrisen, branchenbezogen üblich), Außenstände, Umsatzsteuervoranmeldung

Liquidität: Umsatz minus alle Kosten (Investitionskosten und laufende Kosten)

Liquidität II: Liquidität I minus Privatentnahmen

Begriffe

		Liquidität	Rentabilität
Umsatz:	100.000 €	100.000 €	100.000 €
Darlehen:	60.000 €	60.000 €	
- Investitionen:	50.000 €	50.000 €	10.000 € Abschreibungen
- Lfd. Kosten:	70.000 €	70.000 €	70.000 €
- Privatentnahme	24.000 €	24.000 €	
=		16.000 €	20.000 €

Rentabilität in % 20.000 € von 100.000 € Umsatz netto = 20%

Rentabilität = Betriebsergebnis = Gewinn/Verlust = Berechnungsgrundlage für Unternehmenssteuerarten und Einkommenssteuer

Abschreibungspflichtige Investitionen:

Pool: 50.000 €/5 a = 10.000€/a oder [Afa Tabelle](#)

Kostendeckungsrechnung

Umsatz für ein Projekt:	10.000 €
Projektdauer: 2 Monate, 50% Auslastung =	1 Monat
Variable Kosten: Software, Material, Personal, Fremdleistungen	5.000 €
Fixkosten: Telefon, Miete, Abschreibungen für 1 Monat	3.000 €
 Gewinn:	 2.000 €
Privatentnahme	2.000 €
Cash flow	0 €

Kostendeckungsrechnung

Im Endeffekt geht es darum, dass Sie aus Ihrem Gesamtumsatz Gewinn erwirtschaften. Sie können aus werbetechnischen Gründen mit einem Produkt auch mal niedriger liegen, mit anderen Produkten (bei denen sie wenig Konkurrenz zu befürchten haben), sollte dann aber Ihr Gewinn etwas höher liegen – zum Ausgleich. Grundsätzlich sollten Sie sich immer selbst fragen, ob sie gewillt wären den Preis zu zahlen.

Kostenrechnung vereinfacht:

Umsatz netto

- Kosten netto (fixe Kosten, variable Kosten, abschreibungspflichtige Güter)

= Gewinn vor Steuern

- Steuern (Einkommens-, Gewerbesteuer etc.)

= Gewinn nach Steuern, den Sie sich schlussendlich zuordnen können

Kostendeckungsrechnung

Umsatz: 10.000€ (Laufzeit: 5 Monate)

Fixe Kosten 50% benötige ich für dieses Projekt => 50% meiner fixen Kosten für 5 Monate als laufende Kosten einberechnen

d.h. 100€/Monat Softwarelizenzen, 100€/Monat Miete, 100€/Monat Fahrkarte, 100€ Monat Büromaterial = 400€ / Monat fixe Kosten

=> davon 50% = 200€ fixe Kosten/Monat * 5 Monate = 1.000€ fixe Kosten

Variable Kosten (Projektbezogen): Studiomiete für 5 Monate 1.000€, Equipment Miete 1.000 € = 2.000€ variable Kosten

10.000€ Umsatz

- 1.000€ fixe Kosten
- 2.000€ variable Kosten

= 7.000€ Gewinn vor Einkommenssteuer / 5 Monate => 1.400€/Monat Gewinn;

Finanzplanung excel

Begriffe

Break even point: Der Punkt, ab dem der Umsatz die laufenden Kosten (und Privatentnahmen bei natürlichen Personen) deckt. Liquidität = mindestens 0 €.

Kapitalbedarf: das benötigte Kapital bis der break even point erreicht ist.

Investitionskosten: langfristige Bindung finanzieller Mittel

Abschreibungen: Durch Abschreibungen werden Wertminderungen während ihrer wirtschaftlichen Nutzungsdauer buchhalterisch erfasst.

Herzlichen Dank

Anett Lommatzsch
manus ordinans Unternehmensberatung
0176 320 66 984
anett.lommatzsch@manus-ordinans.de
www.manus-ordinans.de

BPW 2026

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: bpw@ibb-business-team.de

Internet: www.b-p-w.de

Förderer



Kofinanziert von der
Europäischen Union

Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Klimaschutz des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.