
GRÜNDEN?
KLAR DOCH!
DU, WIR
& UNSER
NETZWERK
BPW
2027
www.b-p-w.de

BPW
#wirgründen

BPW 2027

Seminarprogramm Brandenburg

Investitionsbank Berlin

Investitionsbank des Landes Brandenburg ILB

Finanzplan – Impulse, Q&A
Praxisnah Rechnen und Kalkulieren

Anett Lommatzsch

manus ordinans
UNTERNEHMENSBERATUNG

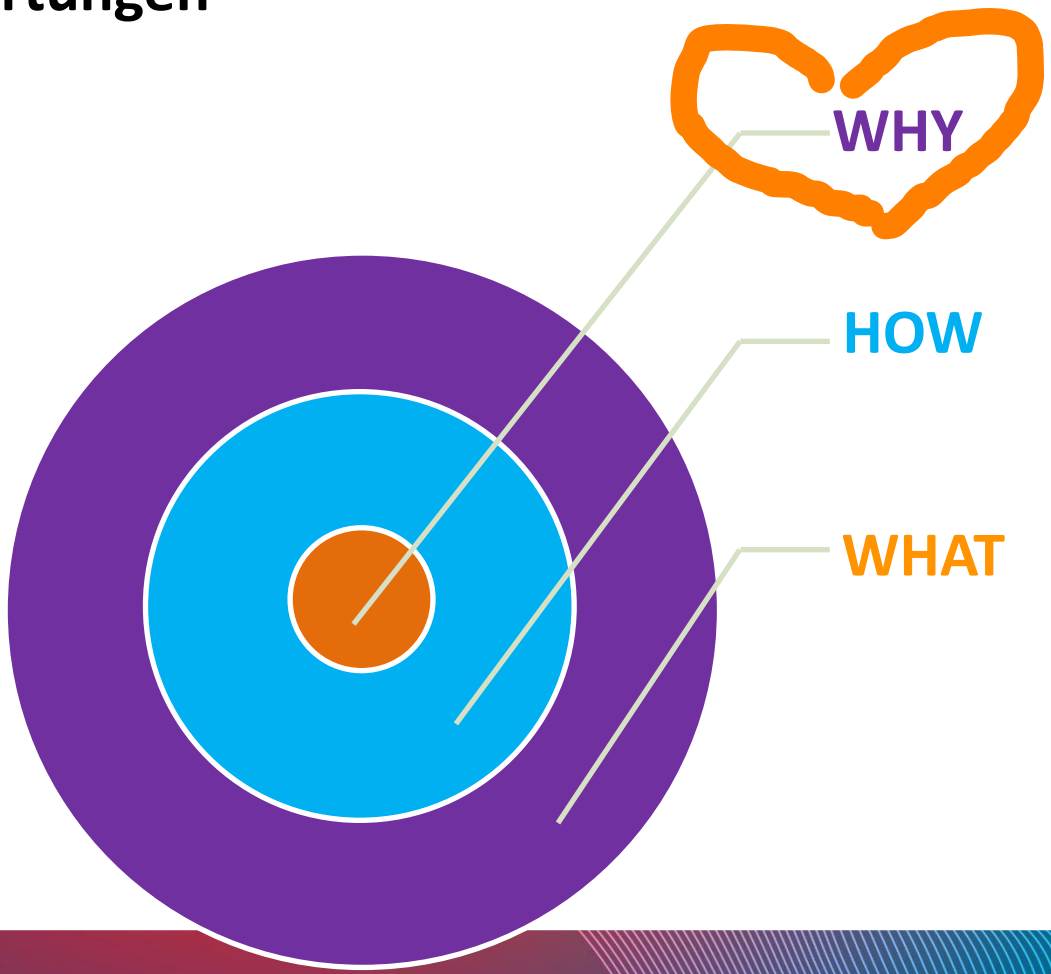
Finanzplan - Impulse und Q&A

Wer verkauft Produkte?

Wer verkauft Leistungen?

Wer verkauft Abonnements/Nutzungsgebühr?

Erwartungen



In Anlehnung an Simon Sineks *The Golden Circle*

Der Businessplan

Deckblatt mit ihren Kontaktdaten

Inhaltsverzeichnis

1. Gründungsvorhaben: Zusammenfassung
2. Produkt und Dienstleistung
3. UnternehmerIn (-team)
4. Marktanalyse
5. Marketing-Mix
6. Geschäftssystem und Organisation
7. Meilensteinplanung
8. Chancen und Risiken
9. Finanzplanung siehe Anlage

10. Anlagen

Kapitalbedarfsplanung, Liquiditäts- und Rentabilitätsvorschau für 3 Jahre, CV, Referenzen & Qualifikationen, ggf. Vorverträge

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

Rohgewinn I errechnen:

Verkaufspreis minus Einkaufspreis oder Umsatz minus Waren und Material.

Rohgewinn II:

Rohgewinn I – Personalkosten

Rohgewinn III:

Rohgewinn II – sonstige Betriebskosten + Abschreibungen

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*4,33 Wochen/Monat=8,66 Wochen/Jahr)

8,66 Wochen/Jahr / 12 Monate/Jahr = 0,72 Wochen/Monat

4,33 Wochen/Monat – 0,72 Wochen/Monat = 3,61 Wochen/Monat

Leistung, die dem Kunden in Rechnung gestellt werden:

Stundensatz: 100 €

6 Tage/Woche à 3h Leistungserbringung*100€ netto/h = 1.800 € netto/Woche

Vor-/Nachbereitung in Rechnung zu stellen?

1.800 € netto Umsatz/Woche*3,61 Wochen/Monat = 6.498 € netto Umsatz/Monat

6.498 € netto Monatsumsatz* 12 Monate = 77.976 € netto/Jahr

6.498 € netto Umsatz/Monat: Jan, Feb,

Stornierung

Jahresumsatzkalkulation: Businessplan

(43,32h/Monat*100€netto/Monat)+(43,32h/Monat*90€netto/Monat)=8.230,80€

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: Mitgliedsbeitrag

Gebühren/ Mitgliedsbeitrag: 10€/Monat

Volle Auslastung: 150 Mitglieder

150 Mitglieder*10€/Monat*12 Monate/Jahr=18.000€ Mitgliedsbeiträge/Jahr

6 Workshops/Jahr*8 Teilnehmerinnen/Workshop*100€ netto/TN/Workshop=4.800€ netto/Jahr

2 retreats/Jahr*10 Teilnehmerinnen/retreat*500€netto/TN/retreat=10.000€ netto/Jahr

Gesamtumsatz: 18.000€ Mitgliedsbeiträge/Jahr+ 4.800€ netto/Jahr+ 10.000€ netto/Jahr=32.800€netto/Jahr

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

18.000€ Mitgliedsbeitrag+4.800€ workshop-Einnahmen= Rohgewinn I

Rohgewinn I=18.000€+4.800€+4.000€= 26.800 € Rohgewinn I /Jahr

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	

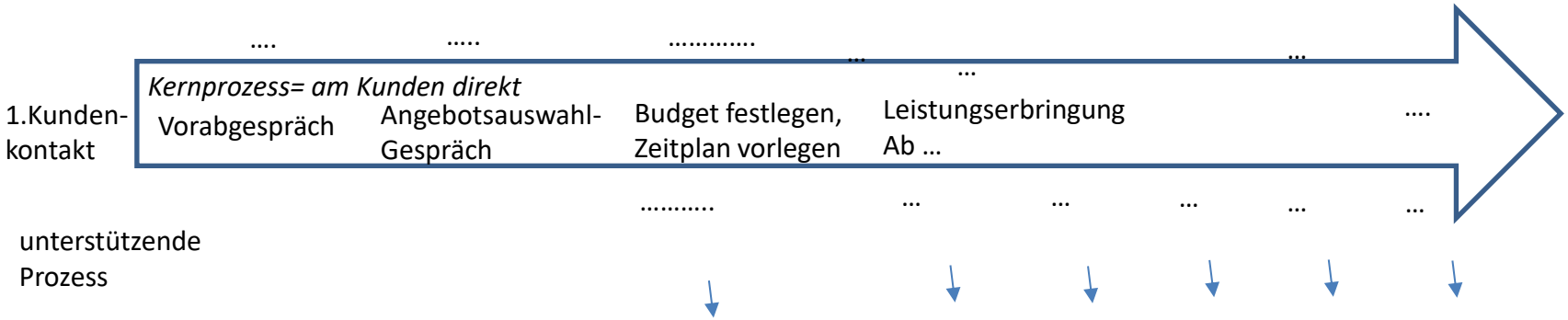
Aufgaben: Buchhaltung, Leistungserbringung, Fahrtzeiten, Vor-/Nachbereitung, Kundengespräche, Reinigung Räume, Kommunikationsstrategie, Konzeptionieren

#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 ...	Aufgabe, Zeit	Xx xWoche Absprache, Vor-/Nachbereitung Xx h/Absprachen			xxx

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: Produktion

15h/Woche zur Fertigung: 10 Stück

Messer A EK 5 €	VK 10€	70%	7 Stück/Woche	=> 70€/Woche
Messer B EK 10€	VK 20€	30%	3 Stück/Woche	=> 60€/Woche

1 Monat = 4,33 Wochen (abzgl. 6 Wochen Urlaub, Krankheit, Feiertage/ Jahr)= 3,83Wochen/Monat

3,83 Wochen/Monat * (60€+70€) = 497,90€ = >497,90€/Monat*12 Monate/Jahr = 5.974,80€ Jahresumsatz

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

BPW #wirgründen

Beispiel: Einzelhandel; Verkauf von T-Shirts
Ziel: 15 €/ Shirt Kosten

100 verkaufte Shirts/Monat = 1.500 € Kosten / Monat *12 Monate/Jahr = 18.000€ Einkaufswert / 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 Produktsparten:

1. Produktsparte: 10 € VK – 5€ EK = 5€ Rohgewinn I/Stück => 50%

200.000€ Kosten für 3 Jahre/5€ Rohgewinn I/Stück=40.000€ Stück in 3 Jahren sale

2. Produktsparte: 20 € VK – 10€ EK = 10€ Rohgewinn I/Stück => 50%

200.000€ Kosten für 3 Jahre/10€ Rohgewinn I/Stück=20.000€ Stück in 3 Jahren sale

Jahresumsatzkalkulation subscriptions

Freemium Paket
Business Paket 1 = 500€/Jahr 1. Jahr 10*500€ 2. Jahr 25*500€ 3.Jahr 35*500€
Business Paket 2 = 250€/Jahr 1. Jahr 2. Jahr 3. Jahr 35*250€
= (10*500€)+(25*500€)+(35*500)+(35*250€) = 43.750 € für 3 Jahre
MVP Phase 42 Kunden => 10 Kunden erreichbar = 10 subscriptions

10% Zuwachs, 3% Kündigung
1. Monat= 100 * 10 = 1.000 € => 970 € 3% Kündigung
2. Monat= 970*10%= 1.067€

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

…

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 (+ ggf. weitere Quellen wie Bankkredite) 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.

https://www.springerprofessional.de/abschreibungen/25380768?utm_source=https%3A%2F%2Fwirtschaftslexikon.gabler.de%2F&utm_medium=banner&utm_campaign=lexika-related-literatur&utm_content=%2Fmain_search_autocomplete
https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/investition-39454

Herzlichen Dank

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

BPW 2027

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

LAND BRANDENBURG

BERLIN
Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe

Kofinanziert von der Europäischen Union

Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Länder Berlin und Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.