

**DU, WIR
& UNSER
NETZWERK
SO GEHT
GRÜNDEN!**

#30jahrebpw

**BPW
2025**

w w w . b - p - w . d e

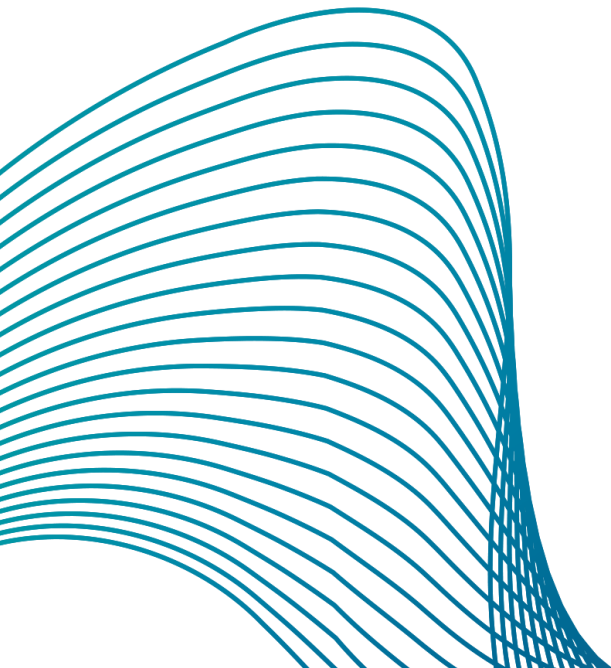
BPW 2025

Seminarprogramm Brandenburg



Investitionsbank
des Landes
Brandenburg

ILB

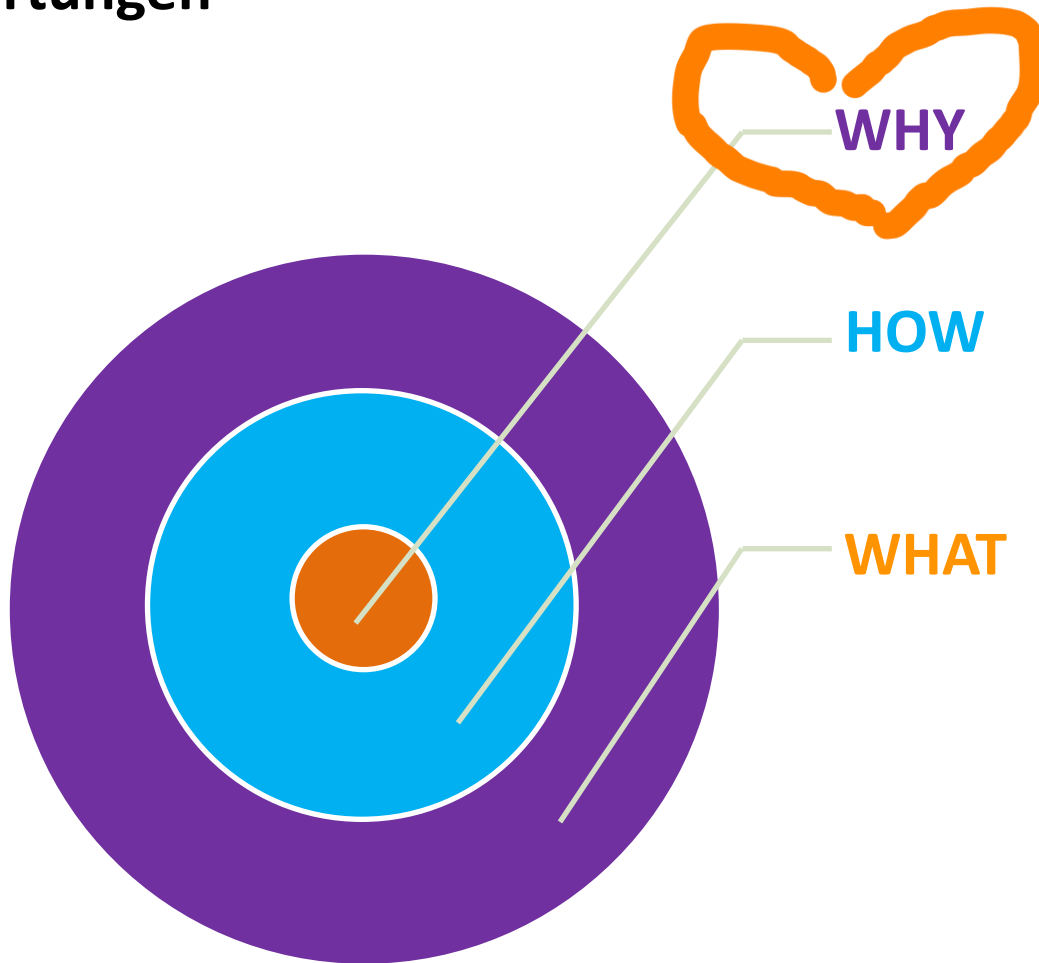


Finanzplan Impulse und Q&A

Anett Lommatzsch

manus ordinans
UNTERNEHMENSBERATUNG

Erwartungen



In Anlehnung an Simon Sineks *The Golden Circle*

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: 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 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

Januar 50% 4.700€

Februar 30% 3.000€

März 60% 5.500€

....

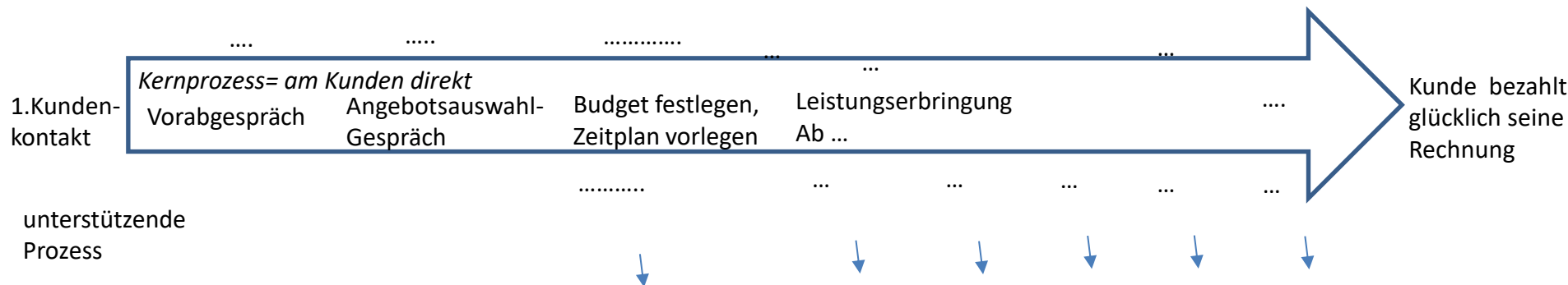
Jahresumsatzkalkulation: Leistungen

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

Jahresumsatzkalkulation: Leistungen

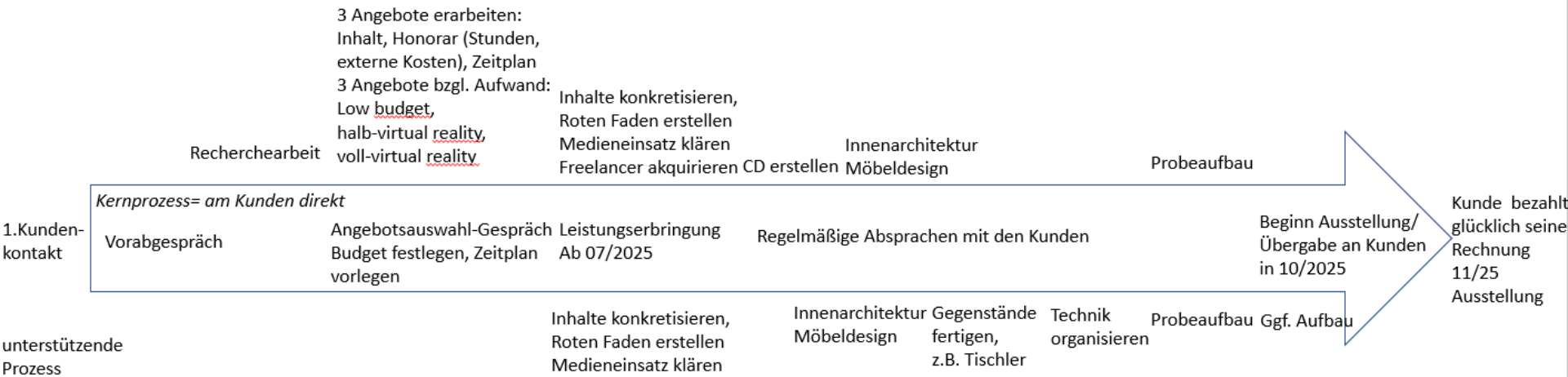
Prozesslandkarte
Führungsprozess



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

Jahresumsatzkalkulation: Leistungen

Führungsprozess



Jahresumsatzkalkulation: Leistungen

Kalkulation	Externe		Angebote einholen	Angebote einholen	Angebote einholen	Angebote einholen
	Mitarbeitende	H* <u>Arbeitnehmerbrutto</u> *23% (=Arbeitsgeberbrutto)	40h*20€*23% =984€		Probeaufbau 10h (246€)	Aufbau 10h (246€) Reisekosten
	20€/h					
	100h*20€/h*23%(AG-Anteil SV-Beiträge)=2.460 €	40h*20€/h*23%=984€				
	MA 10€/h zahlen, 20€ gegenüber dem Kunden abrechnen)					
	Meine Zeit	Inhalte konkretisieren 40h, Roten Faden erstellen 20h Medieneinsatz klären 10h Freelancer akquirieren 10h	Innenarchitektur 80h Möbeldesign 80h	1xWoche Absprache, Vor-/Nachbereitung 3h/Absprache *17Absprachen=51h	Probeaufbau 16h	Aufbau 32h Reisekosten
	70€/h					
	339h*70€/h=23.730€					

Kosten Stunden: 2.460€ MA + 15.255€ (ich):17.715€

Reisekosten

Externe/Subunternehmer (siehe Angebote; evt. % Aufschlag?)

Materialkosten

Raumkosten: 10.000€/Monat= für Leistungserstellung: 433h (1 Monat= 519h Arbeiten (d.h. jede (40h/Woche*4,33Wochen/Monat=) 173h/Monat=> 2 MA arbeiten je 173h/Monat, ich 87h/Monat für Leistungserstellung

Für mein Projekt benötige ich 100h meiner Mitarbeiter und 339h von mir selbst = 439h / 4 Monate (Projektlaufzeit:07-10/20)=110h/Monat

10.000€/433h=23,10€/h müssen einkalkuliert werden in Projekthonorare

= in diesem Projektbeispiel benutzen wir den Raum für 110h/Monat=> 110h/Monat*23,10€/h=2.541€/Monat*4Monate=10.164€ Mietkosten einspielen in diesem Projekt

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

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

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.

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

Beispiel: Einzelhandel; Verkauf von T-Shirts

Ziel: 15 €/ Shirt Gewinn

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

Gewinn + 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

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 $35 \cdot 250\text{€}$

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

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

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 2025

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.