Profesionelle Kosten- Investitions- und Gewinnplanung



Schritt für Schritt
zu deiner GEWINNplanung

Dirk Schadow
GEWINNPLANER

Einleitung

Eine fundierte betriebswirtschaftliche Planung ist der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg. In dieser Anleitung erfährst du, wie du eine strukturierte Gewinn- und Kapazitätenplanung durchführst.

Durch eine klare Analyse deiner Unternehmenszahlen kannst du frühzeitig Engpässe erkennen, Potenziale ausschöpfen und strategische Entscheidungen treffen, die deine wirtschaftliche Stabilität sichern.

Diese Anleitung führt dich Schritt für Schritt durch den Prozess der Gewinn- und Kapazitätenplanung, sodass du eine fundierte Basis für dein Unternehmen schaffen kannst.

Die Checkliste am Ende dient als praktische Hilfe für die Umsetzung. Sie fasst die wichtigsten Punkte zusammen und ermöglicht es dir, deinen Plan effizient zu überprüfen und anzupassen.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	Seite 1
Inhaltsverzeichnis	Seite 2
Kosten-, Investitions- und Gewinnplanung	
1.1 Kostenplanung	Seite 3
Praxis Teil 1	Seite 4
1.2 Investitionsplanung	Seite 5
1.3 Privatentnahmen und Unternehmergehalt	Seite 6
Kapazitäten Planung	
2.1 Personal- und Kapazitäten Struktur analysieren	Seite 9
2.2 Verhältnis produktive zu nicht-produktiven Mitarbeitern	Seite 10
2.3 Kapazitätsverfügbarkeit planen	Seite 11
2.4 Zusatzleistungen berücksichtigen	Seite 12
2.5 Personalkostenberechnung durchführen	Seite 13
Gewinnplanung	
3.1 Strategische Gewinnplanung	Seite 14
Praxis Teil 2	Seite 15
Checkliste für die Planung	Seite 18

1. Kosten-, Investitions- und Gewinnplanung

1.1 Kostenplanung

Vergangenheitsanalyse:

- Sammle die relevanten Daten der letzten drei Geschäftsjahre, einschließlich der Gewinn- und Verlustrechnungen (BWA), Summen- und Saldenlisten sowie Kontenauswertungen.
- Fasse diese Werte übersichtlich in einer Tabelle zusammen, um Trends und Entwicklungen leichter erkennen zu können.

Position für Position durchgehen:

- Analysiere jede Kostenposition detailliert und gleiche sie mit den Vorjahren ab. Welche Kosten sind gestiegen? Gibt es ungenutzte Einsparpotenziale?
- Berücksichtige geplante Veränderungen und neue Ausgaben, wie zum Beispiel höhere Energiekosten, Lohnerhöhungen oder gestiegene Materialpreise.

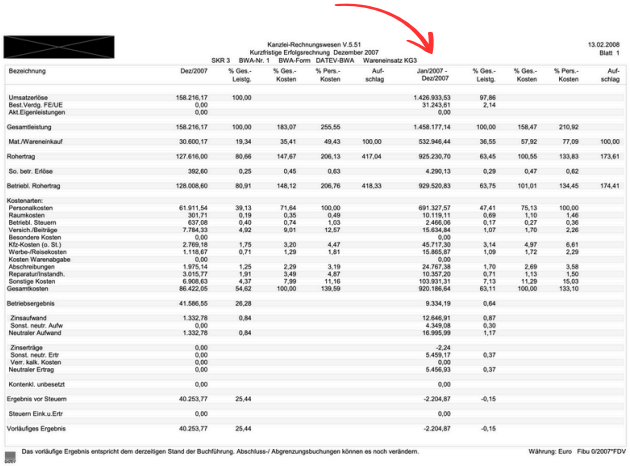
Berücksichtigung von Werbekosten:

- Setze ein realistisches Budget für Werbemaßnahmen fest. Berücksichtige dabei sowohl klassische als auch digitale Marketingstrategien.
- Falls bereits Marketingmaßnahmen umgesetzt wurden, analysiere deren Wirksamkeit. Welche Kanäle haben den größten Return on Investment?

Zusammenhängende Folgeinvestitionskosten prüfen:

- Plane Investitionen mit Weitblick. Berücksichtige auch verborgene Zusatzkosten, z. B. Folgekosten für neue Maschinen, Softwarelizenzen oder Fahrzeuganschaffungen.
- Beispiel: Bei der Anschaffung eines neuen Firmenfahrzeugs können zusätzliche Kosten für Versicherung, Wartung, Treibstoff oder spezielle Anpassungen (z. B. Fahrzeugbeschriftung) anfallen.

Wie sieht es in der Praxis aus! Teil 1



Kanzlei-Rechnungswesen V.5.51 — 13.02.2008
Kurzfristige Erfolgsrechnung Dezember 2007 — Blatt 1
SKR 3 BWA-Nr. 1 BWA-Form DATEV-BWA Wareneinsatz KG3

Bezeichnung	Dez/2007	% Ges.-Leistg.	% Ges.-Kosten	% Pers.-Kosten	Auf-schlag	Jan/2007 - Dez/2007	% Ges.-Leistg.	% Ges.-Kosten	% Pers.-Kosten	Auf-schlag
Umsatzerlöse	158.216,17	100,00				1.426.933,53	97,86			
Best.Verdg. FE/UE	0,00					31.243,61	2,14			
Akt.Eigenleistungen	0,00					0,00				
Gesamtleistung	158.216,17	100,00	183,07	255,55		1.458.177,14	100,00	158,47	210,92	
Mat./Wareneinkauf	30.600,17	19,34	35,41	49,43	100,00	532.946,44	36,55	57,92	77,09	100,00
Rohertrag	127.616,00	80,66	147,67	206,13	417,04	925.230,70	63,45	100,55	133,83	173,61
So. betr. Erlöse	392,60	0,25	0,45	0,63		4.290,13	0,29	0,47	0,62	
Betriebl. Rohertrag	128.008,60	80,91	148,12	206,76	418,33	929.520,83	63,75	101,01	134,45	174,41
Kostenarten:										
Personalkosten	61.911,54	39,13	71,64	100,00		691.327,57	47,41	75,13	100,00	
Raumkosten	301,71	0,19	0,35	0,49		10.119,11	0,69	1,10	1,46	
Betriebl. Steuern	637,08	0,40	0,74	1,03		2.466,06	0,17	0,27	0,36	
Versich./Beiträge	7.784,33	4,92	9,01	12,57		15.634,84	1,07	1,70	2,26	
Besondere Kosten	0,00					0,00				
Kfz-Kosten (o. St.)	2.769,18	1,75	3,20	4,47		45.717,30	3,14	4,97	6,61	
Werbe-/Reisekosten	1.118,67	0,71	1,29	1,81		15.865,87	1,09	1,72	2,29	
Kosten Warenabgabe	0,00					0,00				
Abschreibungen	1.975,14	1,25	2,29	3,19		24.767,38	1,70	2,69	3,58	
Reparatur/Instandh.	3.015,77	1,91	3,49	4,87		10.357,20	0,71	1,13	1,50	
Sonstige Kosten	6.908,63	4,37	7,99	11,16		103.931,31	7,13	11,29	15,03	
Gesamtkosten	86.422,05	54,62	100,00	139,59		920.186,64	63,11	100,00	133,10	
Betriebsergebnis	41.586,55	26,28				9.334,19	0,64			
Zinsaufwand	1.332,78	0,84				12.646,91	0,87			
Sonst. neutr. Aufw	0,00					4.349,08	0,30			
Neutraler Aufwand	1.332,78	0,84				16.995,99	1,17			
Zinserträge	0,00					-2,24				
Sonst. neutr. Ertr	0,00					5.459,17	0,37			
Verr. kalk. Kosten	0,00					0,00				
Neutraler Ertrag	0,00					5.456,93	0,37			
Kontenkl. unbesetzt	0,00					0,00				
Ergebnis vor Steuern	40.253,77	25,44				-2.204,87	-0,15			
Steuern Eink.u.Ertr	0,00					0,00				
Vorläufiges Ergebnis	40.253,77	25,44				-2.204,87	-0,15			

Das vorläufige Ergebnis entspricht dem derzeitigen Stand der Buchführung. Abschluss-/ Abgrenzungsbuchungen können es noch verändern. — Währung: Euro Fibu 0/2007*FDV

1. Schritt

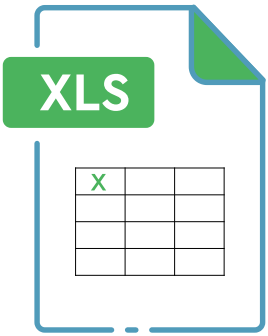
BWA der letzten drei Geschäftsjahre links von dir hinlegen.
Das letzte und jüngste Geschäftsjahr ist dein Bezugsjahr, für das neue zu planende Geschäftsjahr.

Wichtig für dich sind lediglich die kumulierten Ergebnisse, siehe roter Pfeil.

Bezeichnung	Jan/2007 - Dez/2007	% Ges.-Leistg.
Umsatzerlöse	1.426.933,53	97,86
Best.Verdg. FE/UE	31.243,61	2,14
Akt.Eigenleistungen	0,00	
Gesamtleistung	1.458.177,14	100,00
Mat./Wareneinkauf	532.946,44	36,55
Rohertrag	925.230,70	63,45
So. betr. Erlöse	4.290,13	0,29
Betriebl. Rohertrag	929.520,83	63,75
Kostenarten:		
Personalkosten	691.327,57	47,41
Raumkosten	10.119,11	0,69
Betriebl. Steuern	2.466,06	0,17
Versich./Beiträge	15.634,84	1,07
Besondere Kosten	0,00	
Kfz-Kosten (o. St.)	45.717,30	3,14
Werbe-/Reisekosten	15.865,87	1,09
Kosten Warenabgabe	0,00	
Abschreibungen	24.767,38	1,70
Reparatur/Instandh.	10.357,20	0,71
Sonstige Kosten	103.931,31	7,13
Gesamtkosten	920.186,64	63,11
Betriebsergebnis	9.334,19	0,64
Zinsaufwand	12.646,91	0,87
Sonst. neutr. Aufw	4.349,08	0,30
Neutraler Aufwand	16.995,99	1,17
Zinserträge	-2,24	
Sonst. neutr. Ertr	5.459,17	0,37
Verr. kalk. Kosten	0,00	
Neutraler Ertrag	5.456,93	0,37
Kontenkl. unbesetzt	0,00	
Ergebnis vor Steuern	-2.204,87	-0,15
Steuern Eink.u.Ertr	0,00	
Vorläufiges Ergebnis	-2.204,87	-0,15

2. Schritt

Übertrage alle Kosten, ab den Raumkosten in eine Tabelle (rechst von dir), in das zu planende Geschäftsjahr.



3. Schritt

Geplante Veränderungen.

Position für Position durchgehen und die Ergebnisse rechts entsprechend der geplanten Veränderungen anpassen.



1.2 Investitionsplanung

Anschaffungsart festlegen:

- Entscheide dich zwischen Leasing, Finanzierung oder direktem Kauf. Jede dieser Varianten hat Vor- und Nachteile, die mit Blick auf Cashflow, Steuerbelastung und langfristige Verbindlichkeiten bewertet werden müssen.

- Leasing kann eine interessante Option sein, wenn das Anlagevermögen nicht langfristig gebunden werden soll.

- Finanzierungen können hilfreich sein, wenn Investitionen getätigt werden müssen, ohne die Liquidität zu stark zu belasten. Zinskosten und Tilgungsbelastungen müssen allerdings in die Gewinn- und Verlustrechnung eingeplant werden.

Cash-Flow-Berechnung:

- Berechne deinen operativen Cash-Flow: Gewinne + Abschreibungen - Tilgungsleistungen.

- Die Cash-Flow-Planung hilft dabei, Engpässe zu vermeiden und eine ausreichende Liquidität zu gewährleisten.

– Dringlichkeit der Planung für – Einzelunternehmen und GmbH & Co. KG

Die Planung von Privatentnahmen und Unternehmergehältern ist für Unternehmen von entscheidender Bedeutung, da sie unmittelbare Auswirkungen auf die Liquidität, Steuerlast und betriebswirtschaftliche Stabilität haben. Dabei müssen insbesondere die unterschiedlichen Gesellschaftsformen berücksichtigt werden, da sie unterschiedliche steuerliche und buchhalterische Konsequenzen mit sich bringen.

Privatentnahmen in Einzelunternehmen und Personengesellschaften

In Einzelunternehmen und Personengesellschaften (z. B. GbR, OHG, KG) entnimmt der Unternehmer Geld direkt aus dem Betriebsvermögen für seinen privaten Bedarf. Diese Privatentnahmen stellen keine Betriebsausgaben dar und mindern somit nicht den steuerlichen Gewinn. Daher ist es essenziell, die Privatentnahmen in der Finanz- und Liquiditätsplanung ausreichend zu berücksichtigen, um Liquiditätsengpässe zu vermeiden.

Ein unkontrollierter oder zu hoher Entnahmebetrag kann dazu führen, dass das Unternehmen nicht ausreichend Mittel für betriebliche Investitionen, Steuerzahlungen oder unvorhergesehene Kosten zur Verfügung hat. Deshalb sollte frühzeitig eine Strategie entwickelt werden, die das Gleichgewicht zwischen unternehmerischer Stabilität und privatem Lebensunterhalt gewährleistet.

Planung von Privatentnahmen:

- Regelmäßigkeit: Konstante und planbare Entnahmen erleichtern die Liquiditätssteuerung.

- Steuerliche Auswirkungen: Höhere Entnahmen erhöhen den steuerlichen Gewinn, da sie nicht als Betriebsausgabe zählen.

- Rücklagenbildung: Unternehmer sollten ausreichend Kapital im Unternehmen lassen, um Investitionen und Krisen finanziell abzufedern.

- Alternative Vorsorgestrategien: Private Altersvorsorge und Rücklagen für unvorhergesehene Ereignisse sollten rechtzeitig in die Planung aufgenommen werden.

Unternehmergehalt in einer GmbH

In einer GmbH erfolgt die Entlohnung des Geschäftsführers in Form eines Gehalts, das als betriebliche Personalkosten verbucht wird.

Dies hat den Vorteil, dass es den steuerlichen Gewinn der GmbH mindert, allerdings unterliegt das Gehalt der Einkommensteuer und Sozialversicherungspflicht.

Hier ist es entscheidend, eine steuerlich und wirtschaftlich sinnvolle Gehaltsstruktur zu wählen, die sowohl den persönlichen finanziellen Bedürfnissen des Unternehmers als auch der finanziellen Stabilität der GmbH gerecht wird.

Wichtige Aspekte

Bei der Planung des Unternehmergehalts:

- Angemessenheit des Gehalts: Das Gehalt sollte marktüblich und wirtschaftlich vertretbar sein, um steuerliche Risiken (z. B. verdeckte Gewinnausschüttung) zu vermeiden.

- Steuerliche Optimierung: Eine Kombination aus Grundgehalt, Tantiemen, Boni oder Sachbezügen kann steuerlich vorteilhaft sein.

- Sozialversicherungspflicht: Der Geschäftsführer einer GmbH unterliegt in der Regel der Sozialversicherungspflicht, wenn er nicht als beherrschender Gesellschafter gilt. Dies sollte bei der Gehaltsplanung berücksichtigt werden.

- Ausschüttung vs. Gehalt: Alternativ zur Gehaltserhöhung können auch Gewinnausschüttungen aus der GmbH erfolgen, die allerdings mit Körperschaftsteuer und Abgeltungsteuer belastet sind.

Warum ist eine durchdachte Planung entscheidend?
Die richtige Planung von Privatentnahmen bzw. dem Unternehmergehalt trägt maßgeblich zur finanziellen Sicherheit des Unternehmens und des Unternehmers bei.

Während unkontrollierte Entnahmen das Einzelunternehmen in Liquiditätsprobleme bringen können, kann eine falsche Gehaltsstruktur in einer GmbH zu unnötigen steuerlichen Belastungen führen.

Unternehmer sollten sich daher frühzeitig mit einem Steuerberater oder betriebswirtschaftlichen Berater zusammensetzen, um eine individuell passende Strategie zu entwickeln, die Liquidität, Steueroptimierung und unternehmerische Sicherheit gleichermaßen berücksichtigt.

2.1 Personal- und Kapazitäten Struktur analysieren

Altersstruktur erfassen:
Um eine nachhaltige Personalplanung sicherzustellen, sollte die Altersstruktur aller Mitarbeiter erfasst werden. Dabei sind folgende Fragen zu beantworten:

- Welche Mitarbeiter erreichen in den kommenden Jahren das Rentenalter?
- Gibt es bereits interne Kandidaten, die als Ersatz infrage kommen, oder sind Neueinstellungen erforderlich?
- Wie hoch ist die aktuelle Ausbildungsquote, und besteht Bedarf, diese zu erhöhen, um langfristig Fachkräfte zu sichern?

Mitarbeiterfluktuation bewerten:

Um die Stabilität des Teams zu gewährleisten, sollte die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit der Mitarbeiter analysiert werden. Folgende Schritte helfen bei der Bewertung:

- Erfassen der durchschnittlichen Verweildauer der Mitarbeiter im Unternehmen.
- Identifizierung der Hauptursachen für eine hohe Fluktuation.
- Entwicklung und Umsetzung von Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung, wie z. B. flexible Arbeitsmodelle oder Weiterbildungsangebote.

2.2 Verhältnis produktive zu nicht-produktiven Mitarbeitern

Mitarbeiterstruktur analysieren:

Zur Optimierung der Wirtschaftlichkeit sollte das Verhältnis zwischen produktiven Mitarbeitern (abrechenbare Stunden) und nicht-produktiven Mitarbeitern (Büropersonal) analysiert werden.

Optimale Verhältnisse als Orientierung:
Als allgemeine Richtlinie können folgende Verhältnisse genutzt werden:

- Unternehmen mit 10-30 Mitarbeitern: Ein Verhältnis von 3:1 (drei produktive Mitarbeiter pro einem Büromitarbeiter).
- Unternehmen mit 50+ Mitarbeitern: Ein Verhältnis von 5:1.

2.3 Kapazitätsverfügbarkeit planen

Verfügbarkeiten überblicken:

Um die betrieblichen Abläufe effizient zu gestalten, sollte eine Übersicht über die Verfügbarkeit der Mitarbeiter erstellt werden:

- Wann steht welcher Mitarbeiter mit welcher Kapazität zur Verfügung?
- Gibt es geplante Neueinstellungen oder den Beginn neuer Ausbildungsjahrgänge?

Personalkosten analysieren:

Eine realistische Einschätzung der Personalkosten erfordert die Berücksichtigung verschiedener Faktoren:

- Sozialabgaben:
  - Krankenkasse: 8 - 8,5 %
  - Rentenversicherung: 9,3 %
  - Pflegeversicherung: 1,8 %
  - Arbeitslosenversicherung: 1,3 %
- Berufsgenossenschaftskosten einkalkulieren.
- Zukünftige Gehaltserhöhungen anteilig einplanen.

2.4 Zusatzleistungen berücksichtigen

Mögliche Zusatzleistungen prüfen:

Zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität sollten optionale Zusatzleistungen evaluiert werden:

- Urlaubs- und Weihnachtsgeld.
- Betriebliche Altersvorsorge.
- Sachleistungen wie Job-Bike, Fitnessstudio-Zuschuss oder Fahrtkostenzuschüsse.

Rechtskonformität sicherstellen:

Es ist essenziell, alle geplanten Leistungen mit einem Steuerberater oder Lohnbüro zu überprüfen:

- Unterscheidung zwischen sozialpflichtigen und sozialfreien Zusatzleistungen.
- Einhaltung aller rechtlichen Vorgaben und steuerlichen Optimierungsmöglichkeiten.

2.5 Personalkostenberechnung durchführen

Lohnbescheide als Grundlage nutzen:

Eine genaue Berechnung der Personalkosten erfolgt auf Basis der Lohnbescheide:

- Individuelle Kosten je Mitarbeiter ermitteln.
- Monatliche Kosten hochrechnen und jährliche Zahlungen addieren.

Summierung aller Personalkosten:

- Berechnung der Gesamtpersonalkosten zur Integration in die Kosten- und Investitionsplanung.

Abgleich mit Steuerberater und Lohnbüro:

- Sicherstellen einer präzisen Berechnung der Personalkosten.
- Regelmäßige Überprüfung und Anpassung der Planwerte zur Berücksichtigung aktueller Entwicklungen.

Gewinnsteuerung durch Wertschöpfung

Die Gewinnplanung ist eine der zentralen Aufgaben eines Unternehmers, da sie nicht nur über den wirtschaftlichen Erfolg entscheidet, sondern auch die finanzielle Stabilität und Weiterentwicklung des Unternehmens sichert.

Ein häufiger Fehler vieler Unternehmer besteht darin, sich auf eine pauschale Umsatzrendite als Zielgröße zu verlassen.

Doch Umsatz allein sagt wenig über die wirtschaftliche Gesundheit eines Unternehmens aus.

Viel entscheidender ist die Wertschöpfung – also der Betrag, der nach Abzug der Materialkosten zur Deckung aller weiteren Aufwendungen und zur Erwirtschaftung des Gewinns zur Verfügung steht.

Warum?
Deckungsbeitragsrechnung für die Planung

Um eine fundierte Planung zu erstellen, ist es essenziell, das Konzept der Deckungsbeitragsrechnung zu verstehen.
Der Deckungsbeitrag muss alle Kosten, Investitionen und den gewünschten Gewinn abdecken.

Daher ergibt sich folgende logische Schlussfolgerung für unsere Planung:
Wir fassen alle Kosten und Investitionen zusammen und setzen diese Summe dem Deckungsbeitrag gleich.

Vorgehensweise:

1. Deckungsbeitragsquote aus der Vergangenheit ermitteln
   - Mithilfe der BWA (betriebswirtschaftlichen Auswertung) vergangener Jahre kannst du das Verhältnis zwischen Deckungsbeitrag und Umsatz berechnen.
Siehe Beispiel roter Pfeil in der BWA, dass dieses Verhältnis in der Vergangenheit 63,75% betrug.

2. Umsatz berechnen
   - Da der Deckungsbeitrag 63,75% des Umsatzes entspricht, kannst du aus diesem Wert auf 100% des Umsatzes schließen.

3. Materialeinsatz bestimmen
   - Die Differenz zwischen Umsatz (100%) und Deckungsbeitrag (63,75%) ergibt den Materialeinsatz.

Mit dieser Methode kannst du auf Basis historischer Daten eine belastbare Umsatz- und Kostenplanung erstellen.

Bezeichnung	Jan/2007 - Dez/2007	% Ges.-Leistg.
Umsatzerlöse	1.426.933,53	97,86
Best.Verdg. FE/UE	31.243,61	2,14
Akt.Eigenleistungen	0,00	
Gesamtleistung	1.458.177,14	100,00
Mat./Wareneinkauf	532.946,44	36,55
Rohertrag	925.230,70	63,45
So. betr. Erlöse	4.290,13	0,29
Betriebl. Rohertrag	929.520,83	63,75
Kostenarten:		
Personalkosten	691.327,57	47,41
Raumkosten	10.119,11	0,69
Betriebl. Steuern	2.466,06	0,17
Versich./Beiträge	15.634,84	1,07
Besondere Kosten	0,00	
Kfz-Kosten (o. St.)	45.717,30	3,14
Werbe-/Reisekosten	15.865,87	1,09
Kosten Warenabgabe	0,00	
Abschreibungen	24.767,38	1,70
Reparatur/Instandh.	10.357,20	0,71
Sonstige Kosten	103.931,31	7,13
Gesamtkosten	920.186,64	63,11
Betriebsergebnis	9.334,19	0,64
Zinsaufwand	12.646,91	0,87
Sonst. neutr. Aufw	4.349,08	0,30
Neutraler Aufwand	16.995,99	1,17
Zinserträge	-2,24	
Sonst. neutr. Ertr	5.459,17	0,37
Verr. kalk. Kosten	0,00	
Neutraler Ertrag	5.456,93	0,37
Kontenkl. unbesetzt	0,00	
Ergebnis vor Steuern	-2.204,87	-0,15
Steuern Eink.u.Ertr	0,00	
Vorläufiges Ergebnis	-2.204,87	-0,15

4. Schritt

Wenn du alle Kosten, Investitionen geplant und du deine Personalkosten ermittelt hast, summiere alle diese Kosten zusammen.

Diese Summe ist gleich dein Deckungsbeitrag.

3. Strategische – Gewinnplanung

Warum basiert die Gewinnplanung auf dem Deckungsbeitrag?

Das folgende Rechenbeispiel verdeutlicht den Zusammenhang:
Je höher die Kostenstruktur bzw. der Deckungsbeitrag im Verhältnis zum Materialeinsatz, desto größer ist das unternehmerische Risiko. Ein höheres Risiko erfordert entsprechend mehr Sicherheiten – und das bedeutet, dass auch der Gewinn entsprechend höher ausfallen muss, um diese Sicherheit zu gewährleisten.

Beispiel für Wertschöpfung:

Ein Handwerksbetrieb erzielt einen Jahresumsatz von 1.000.000 €.

Davon entfallen 400.000 € auf Materialkosten (z. B. Rohstoffe, Zukaufteile, externe Dienstleistungen).
Der Deckungsbeitrag beträgt somit 600.000 € (Umsatz – Materialkosten).

Diese 600.000 € müssen ausreichen, um alle weiteren Kosten wie Löhne, Miete, Versicherungen, Maschinenabschreibungen, Investitionen und den Unternehmergewinn zu decken.

Spätestens beim letzten Rechenbeispiel wird deutlich, dass bei einem Verhältnis von 20 % Materialkosten zu 80 % Deckungsbeitrag die Umsatzrendite nicht die entscheidende Kennzahl sein kann, um dem Unternehmer die notwendige Sicherheit zu geben.

Beispielrechnung:					Gewinn
Umsatz	1.000.000,00 €	100,00%	Umsatzredite	10%	100.000,00 €
Material EK	600.000,00 €	60,00%			
Deckungsbeitrag	400.000,00 €	40,00%	Wertschöpfung	20%	80.000,00 €
Umsatz	1.000.000,00 €	100,00%	Umsatzredite	10%	100.000,00 €
Material EK	500.000,00 €	50,00%			
Deckungsbeitrag	500.000,00 €	50,00%	Wertschöpfung	20%	100.000,00 €
Umsatz	1.000.000,00 €	100,00%	Umsatzredite	10%	100.000,00 €
Material EK	400.000,00 €	40,00%			
Deckungsbeitrag	600.000,00 €	60,00%	Wertschöpfung	20%	120.000,00 €
Umsatz	1.000.000,00 €	100,00%	Umsatzredite	10%	100.000,00 €
Material EK	200.000,00 €	20,00%			
Deckungsbeitrag	800.000,00 €	80,00%	Wertschöpfung	20%	160.000,00 €

Viel Erfolg bei der Umsetzung! Falls Fragen entstehen oder du keine Zeit für die Umsetzung hast und den Gewinn nicht dem Zufall überlassen willst, melde dich gerne unter:
https://www.schadow-consulting.de/termin-buchen
und sichere dir exklusiv einen Termin mit mir!

© 2025 Schadow-Consulting – Alle Rechte vorbehalten.
Diese Schritt-für-Schritt-Anleitung ist geistiges Eigentum von Dirk Schadow der Schadow Consulting und urheberrechtlich geschützt.
Jede Vervielfältigung, Verbreitung oder Weitergabe – ganz oder in Teilen – ist ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung nicht gestattet.

Die Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erstellt, jedoch übernehmen wir keine Gewähr für deren Vollständigkeit, Richtigkeit oder Anwendbarkeit. Die Nutzung erfolgt auf eigene Verantwortung.

Für Lizenzanfragen oder individuelle Schulungen wenden Sie sich an: d.schadow@schadow-consulting.de

Checkliste für deine Planung

1. Vorbereitung
□ Vergangenheitswerte der letzten drei Jahre sammeln (BWA, Summen- und Saldenliste).
□ Tabellenstruktur erstellen: Links vergangene Jahre, rechts das Planjahr.
2. Kostenplanung
□ Alle Kostenpositionen der BWA durchgehen.
□ Werbekosten prüfen und Budget festlegen.
□ Zusammenhängende Folgeinvestitionskosten berücksichtigen.
□ Miet- und Raumkosten kalkulieren.
3. Investitionsplanung
□ Geplante Anschaffungen auflisten.
□ Finanzierungsform festlegen (Leasing, Kauf, Finanzierung).
□ Cash-Flow berechnen (BWA-Ergebnis + Abschreibung).
□ Tilgungsleistungen berücksichtigen.
4. Privatentnahmen und Unternehmergehalt
□ Gesellschaftsform berücksichtigen (Einzelunternehmen, GmbH & Co. KG, GmbH).
□ Höhe der Privatentnahmen berechnen.
□ Einkommenssteuer miteinplanen.
□ Abstimmung mit Steuerberater durchführen.
5. Kapazitätenplanung
□ Altersstruktur der Mitarbeiter analysieren.
□ Durchschnittliche Mitarbeiterzugehörigkeit prüfen.
□ Verhältnis produktive vs. nicht-produktive Mitarbeiter analysieren.
□ Kapazitätsverfügbarkeit pro Monat festlegen.
□ Gehälter, Sozialabgaben und Zusatzleistungen berechnen.
□ Personalkosten in die Planung integrieren.
6. Abstimmung und Kontrolle
□ Steuerberater und Lohnbüro konsultieren.
□ Jährliche Anpassung der Zins- und Tilgungsanteile sicherstellen.
□ Planwerte regelmäßig mit Ist-Werten vergleichen.
□ Strategiegespräch für offene Fragen vereinbaren.
7. Gewinnplanung
□ Gewinn in absoluter Höhe planen.
□ Deckungsbeitragsrechnung anwenden (Umsatz – Materialkosten = Deckungsbeitrag).
□ Zieldeckungsbeitrag berechnen.
□ Umsatzziel festlegen.

Diese Checkliste hilft dir dabei, eine strukturierte und vollständige betriebswirtschaftliche Planung zu erstellen und deine Unternehmensziele sicher zu erreichen.