

Rentabilitätsvorschau / Umsatz- und Ertragsvorschau

Private Lebenshaltungskosten

Stand: Februar 2012



Industrie- und Handelskammer
Limburg

StarterCenter Hessen
Kurze Wege – schneller ans Ziel!

Mustervordruck – Mögliche Inhalte wurden nicht von der IHK ausgefüllt oder bestätigt.

Rentabilitätsvorschau / Umsatz- und Ertragsvorschau

Unternehmen:

Unterschrift:

Beträge in Euro	Plan Jahr	%	Plan Jahr	%	Plan Jahr	%
	
Umsatz (netto)						
davon: Handel
Produktion
Sonstiger
- Wareneinsatz (netto)						
= Rohgewinn I						
- Personalkosten						
davon: Geschäftsführer						
= Rohgewinn II						
- sonstige Kosten (siehe Seite 2)						
= erweiterter cash-flow						
- Zinsen						
= cash-flow						
- AfA						
- Sonder AfA						
= Betriebsergebnis						

--	--	--	--	--	--	--

Kostenarten (netto)	Plan Jahr	%	Plan Jahr	%	Plan Jahr	%
	
Miete						
Heizung/Energie						
Sonstige Raumkosten						
Gewerbesteuer						
Beiträge/Gebühren						
Werbekosten						
Reisekosten/Bewirtung						
Verpackungsmaterial						
Kfz-Kosten						
Büromaterial						
Porto/Telefon						
Versicherungen						
Rechts-/Beratungskosten						
Zeitschriften, Fachliteratur						
Leasing						
Reparaturen/Instandhaltungen						
Sonstige Kosten						
Summe Kosten insgesamt						

Hinweise zur Erarbeitung der Rentabilitätsvorschau / Umsatz- und Ertragsvorschau

Zu den wichtigsten, wohl aber auch schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Business-Plans zählt die Ertragsvorschau. Eine solche Prognose beruht auf geschätzten Werten und ist somit unsicher. Dennoch sollten Sie in der Lage sein, die Erfolgchancen Ihres Leistungsangebotes möglichst realistisch einzuschätzen. Daraus beantwortet sich die zentrale Frage, ob Sie mit Ihrem Vorhaben eine tragfähige Vollexistenz erreichen und Ihren künftigen finanziellen Verpflichtungen nachkommen können bzw. – bei nebenberuflicher Tätigkeit – den gewünschten Gewinn erzielen können.

Beachten Sie, dass Ihre geschäftlichen Erwartungen mit Ihren individuellen betrieblichen Kapazitäten übereinstimmen. Erläutern Sie Ihre Umsatzprognose (Menge, Preis der Produkte/Dienstleistungen). Lassen sich die Absatzchancen für Ihre Produkte/Dienstleistungen nur schwer abschätzen, bietet eine zunächst auf Kostendeckung angelegte Planung eine grobe Orientierung. Da der Geschäftserfolg in der Aufbauphase meist geringer und später als geplant eintritt, sollten Sie eine zu optimistische Darstellung vermeiden. Sinnvoll jedoch ist die Errechnung verschiedener Varianten. So wird in Ergänzung häufig eine sog. „best case“ und eine sog. „worst case“ Betrachtung erarbeitet.

Berücksichtigen Sie für die Erstellung bitte folgende Hinweise:

- Umsätze (bzw. Erlöse, Provisionen), Waren- und Materialeinsatz ohne Mehrwertsteuer ansetzen
- Alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf den privaten Sektor
- Die Personalkosten müssen nicht nur die Bruttogehälter und -löhne enthalten, sondern auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung und freiwillige soziale Aufwendungen
- Berücksichtigen Sie in der Ertragsvorschau die Kreditzinsen; die Tilgungsbeträge sind von den Überschüssen aufzubringen
- Abschreibungen oder AfA (Absetzung für Abnutzungen) sind der Begriff für die Absetzung kalkulatorischer Beträge für die Abnutzung der Sachanlagen; sie umfassen auch die Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter

Praxistipp:

Planen Sie vorsichtig! Für die Prognose Ihrer Umsätze, Kosten und Gewinne sollten Sie eigene Erfahrungen einbringen und/oder erfahrene Fachleute (Unternehmensberater, Steuerberater, Bekannte mit Branchenkenntnis. usw.) hinzuziehen. Über bestimmte Branchen, z. B. im Einzelhandel, liegen Betriebsvergleichsergebnisse vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen sind bei unserer Industrie- und Handelskammer oder den Fachverbänden zu erfragen.

Mustervordruck – Mögliche Inhalte wurden nicht von der IHK ausgefüllt oder bestätigt.

Private Lebenshaltungskosten

Beträge in Euro	Jan.	Feb.	Mrz.	Apr.	Mai.	Jun.	Jul.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr
Miete													
Miet-Nebenkosten													
Strom													
Allg. Lebenshaltung													
Freizeit / Urlaub													
Sparen													
Haftpflichtversicherung													
Hausratversicherung													
Unfallversicherung													
Rechtsschutzversicherung													
Altersvorsorge													
Krankenversicherung													
Pflegeversicherung													
Lebensversicherung													
Arbeitsunfähigkeitsversicherung													
Sonstiges													
.....
.....
.....
Zwischen-summe													
Rücklage Einkommenssteuer													
Gesamt													

Hinweise zur Aufstellung Ihrer privaten Lebenshaltungskosten

Sie planen, Ihre privaten Lebenshaltungskosten (ausschließlich) aus den Gewinnen des Unternehmens zu decken? Dann ist es sinnvoll, realistisch zu errechnen, wie hoch diese Kosten bei Beibehaltung Ihres bisherigen Lebensstandards resp. für den künftig gewünschten Lebensstandard sein werden. Vorstehende Liste hilft dabei, erhebt jedoch keinen Anspruch auf Vollständigkeit und sollte auf jeden Fall auf Ihre individuellen Verhältnisse angepasst werden.

Prinzipiell gilt:

Die Gesamtsumme darf nicht höher sein als der geplante Mindestumsatz.

Praxistipp:

Als Rücklage für die Einkommenssteuer empfiehlt sich ein Betrag von etwa 30 % der vorher ermittelten Zwischensumme.

Anfragen aus dem IHK-Bezirk Limburg beantwortet Ihnen gerne:

Jan-Oke Schöndlinger

Telefon: 06431 / 210 – 131

Telefax: 06431 / 210 – 205

E-Mail: j.schoendlinger@limburg.ihk.de

Dieses Merkblatt soll - als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Industrie- und Handelskammer Limburg

Walderdorffstraße 7

65549 Limburg

Telefon: 06431 / 210 – 0

Telefax: 06431 / 210 – 205

E-Mail: info@limburg.ihk.de

Internet: www.ihk-limburg.de