



ANLEITUNG

Preis- und Angebotskalkulation für Selbständige « Für Produkte und Dienstleistungen »

Version 2.02

INHALTSVERZEICHNIS

1. Einführung: Rechtliche Hinweise, Systemvoraussetzungen und Passworte	4
1.1. Rechtliche Hinweise	4
1.2. Lizenzvertrag.....	4
1.3. Systemvoraussetzungen und Passworte zur Entfernung des Blattschutzes.....	6
2. Preiskalkulation bei Produkten	7
2.1. Aufbau der Excel-Datei - Navigation und Eingaben	7
2.2. Annahmen und Grundeinstellungen	9
2.3. Privaten Finanzbedarf ermitteln	11
2.4. Kosten - Variable und fixe Kosten planen.....	13
2.5. Kalkulation und Gewinn-Ermittlung.....	18
2.6. Tragfähigkeitsanalyse und Zielwertermittlungen.....	20
2.7. Szenario-Analyse	22
2.8. Gewinn-Analyse - Wo bleibt mein Umsatz?.....	24
2.9. Break-Even-Analyse - Ermittlung der Gewinnschwelle	25
2.10. Preis- und Gewinnkalkulation bei mehreren verschiedenen Produkten	27
3. Preiskalkulation bei Dienstleistungen	29
3.1. Aufbau der Excel-Datei - Navigation und Eingaben	29
3.2. Annahmen und Grundeinstellungen	29
3.3. Privaten Finanzbedarf ermitteln	31
3.4. Kosten - Variable und fixe Kosten planen.....	31
3.5. Kalkulation und Gewinn-Ermittlung.....	31
3.6. Tragfähigkeitsanalyse und Zielwertermittlungen.....	32
3.7. Szenario-Analyse	32
3.8. Gewinn-Analyse - Wo bleibt mein Umsatz?.....	34
3.9. Break-Even-Analyse - Ermittlung der Gewinnschwelle	34
4. Was Sie unbedingt bedenken und beachten sollten.....	35
4.1. Kosten, Kunden und Konkurrenz - Die 3 Ks der Preispolitik	35
4.2. Neben der Kalkulation die Liquidität nie aus den Augen verlieren	35
5. Fimovi - Support und weitere Excel-Tools.....	37
5.1. Kontakt zum Support.....	37
5.2. Weitere Excel-Tools von Fimovi	37

Abbildungsverzeichnis

Abb. 2.1: Übersicht aller Tabellenblätter (Produkte).....	7
Abb. 2.2: Tabellenblatt «Inhalt» mit Übersicht und Navigation	8
Abb. 2.3: Format der Eingabe- bzw. Inputzellen.....	8
Abb. 2.4: Einmalige Eingabe von dateiübergreifenden, allgemeinen Informationen	9
Abb. 2.5: Vorgaben für die verschiedenen Steuern	10
Abb. 2.6: Ermittlung des privaten Finanzbedarfes.....	12
Abb. 2.7: Planung der variablen Kosten	14
Abb. 2.8: Planung der Fixkosten.....	15
Abb. 2.9: Hilfstabelle zur Ermittlung ihrer Abschreibungen	16
Abb. 2.10: Verkaufspreis und Absatzmenge vorgeben bzw. ermitteln	18
Abb. 2.11: Vom Brutto-Ergebnis zum Ergebnis nach Steuern.....	19
Abb. 2.12: Tragfähigkeitsanalyse und Zielwertermittlungen	20
Abb. 2.13: Hinweismeldungen bei Nutzung der Zielwertermittlungen	21
Abb. 2.14: Szenario-Analyse: Ergebnis und Tragfähigkeit bei verschiedenen Preisen und Mengen	23
Abb. 2.15: Gewinn-Analyse	24
Abb. 2.16: Break-Even-Diagramm	25
Abb. 2.17: Automatisch die Gewinnschwelle ermitteln	26
Abb. 3.1: Übersicht aller Tabellenblätter (Dienstleistungen).....	29
Abb. 3.2: Ermittlung der Produktivstunden	30
Abb. 3.3: Verkaufte Stunden und Stundensatz vorgeben bzw. ermitteln	32
Abb. 3.4: Szenario-Analyse: Ergebnis und Tragfähigkeit bei Dienstleistungen.....	33
Abb. 4.1: Das magische Dreieck der Preispolitik (Die 3 Ks).....	35

1. Einführung: Rechtliche Hinweise, Systemvoraussetzungen und Passworte

1.1. Rechtliche Hinweise

Haftungsausschluss

Die Inhalte dieses Excel-Tools wurden von der Smart Cap GmbH (= **Autor**) mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Dennoch kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr übernommen werden.

Die Ergebnisse sind im Wesentlichen von den jeweiligen Eingabedaten der Nutzer abhängig, und lassen sich von diesen leicht verändern. Die Smart Cap GmbH übernimmt keine Gewähr oder Haftung für die Plausibilität oder Richtigkeit dieser Eingabedaten und auch keine Gewähr oder Haftung für die Richtigkeit der aus diesen Eingabedaten resultierenden Ergebnisse. Auch haftet die Smart Cap GmbH nicht für Schäden, die einem Anwender im Vertrauen auf die Richtigkeit der Ergebnisse dieser Berechnungen entstehen. Eine Nutzung dieser Datei erfolgt auf eigenes Risiko.

Weitergabe der Software

Der Name des Lizenznehmers wurde im Rahmen des Kaufprozesses codiert und nicht sichtbar in der ausgelieferten Software hinterlegt. Der Nachweis bei illegaler Weitergabe lässt sich damit leicht führen.

Die Software ist urheberrechtlich geschützt, eine Weitergabe nicht zulässig.

Verwendete Marken

- Microsoft Excel, Microsoft Word und Microsoft Office sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation in den Vereinigten Staaten und / oder anderen Ländern.
- Adobe Acrobat Reader ist eine eingetragene Marke von Adobe Systems Incorporated in den USA und/oder anderen Ländern.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken.

1.2. Lizenzvertrag

Für diese Software gelten die nachfolgenden Bedingungen, nachstehend „EULA“ (**End User License Agreement**) genannt. Autor der Software ist die Smart Cap GmbH.

Mit der Benutzung dieser Software erklären Sie sich mit den Bedingungen dieser Lizenzvereinbarung einverstanden. Die Bedingungen gelten für die vorliegende Software sowie für alle zugehörigen Dokumente wie Hilfen, Bildschirmmasken oder mitgelieferte Handbücher und Videos.

Wenn Sie die Software installieren, kopieren oder anderweitig nutzen, erklären Sie sich mit dem vorliegenden EULA einverstanden. Sind Sie nicht einverstanden, dürfen Sie das Software-Produkt nicht installieren oder anderweitig benutzen.

1. Lizenzbedingungen

Keine Weitergabe der Software:

Die Software ist urheberrechtlich geschützt, eine Weitergabe nicht zulässig.

2. Die Lizenz beinhaltet folgende weitere Rechte und Pflichten

Keine Verwendung einzelner Dateien:

Es ist nicht gestattet, einzelne Dateien aus dem Paket für eine Verwendung in anderen Produkten oder Umgebungen zu entfernen bzw. zu isolieren.

Keine Weiterveräußerung:

Es ist untersagt, das Software-Produkt zu verkaufen, zu verleasen oder anderweitig entgeltlich weiterzugeben. Es ist ebenfalls nicht gestattet, beim Verkauf anderer Gegenstände/Software dieses Software-Produkt kostenlos beizulegen. Der Autor behält sich eine straf- und/oder zivilrechtliche Verfolgung vor.

3. Urheberrechte

Software und Begleitmaterial:

Soweit nicht ausdrücklich durch dieses EULA überlassen, verbleiben alle Rechte am Software-Produkt und den gedruckten Begleitmaterialien beim Autor des Programms. Das Software-Produkt und die Begleitmaterialien sind urheberrechtlich geschützt.

Links zu anderen Internetseiten

Das Landgericht Hamburg hat mit einem Urteil vom 12. Mai 1998 entschieden, dass man durch die Anbringung eines Links die Inhalte der gelinkten Seite gegebenenfalls mit zu verantworten hat, wenn man sich nicht ausdrücklich von den Inhalten der verlinkten Seite distanziert. Sofern dieses Softwareprodukt auch Links zu anderen Seiten im Internet bietet gilt für die verwendeten Links:

- Der Autor hat keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte dieser Seiten.
- Der Autor überwacht keine Links auf Korrektheit und Beständigkeit.
- Der Autor distanziert sich von den auf den verlinkten Seiten dargestellten Inhalten und macht sich die Inhalte nicht zu Eigen.
- Es gelten die Copyrightbedingungen auf der verlinkten Seite.

4. Datenschutz

Der Autor garantiert, dass keine personenbezogenen Daten im Rahmen der Nutzung der Software erhoben, ermittelt oder weitergegeben werden.

5. Gewährleistung und Haftungsbegrenzungen

Diese Software und die dazugehörigen Dateien werden "wie vorliegend" angeboten. es wird keinerlei Garantie übernommen. da diese Software in unterschiedlicher Hard- und Softwareumgebung zum Einsatz kommt, wird keinerlei Garantie für die Gebrauchsfähigkeit abgegeben.

Der Autor übernimmt auch keine Gewähr oder Haftung für die Plausibilität oder Richtigkeit von Eingabedaten und keine Gewähr oder Haftung für die Richtigkeit der aus diesen Eingabedaten resultierenden Ergebnisse. Auch haftet der Autor nicht für Schäden, die einem Anwender im Vertrauen auf die Richtigkeit der Ergebnisse dieser Berechnungen entstehen.

Der Autor übernimmt keinerlei Garantien und keine Verantwortung für Datenverluste, entgangene Gewinne oder sonstige Schäden, die beim Gebrauch der Software entstehen könnten. Eine Nutzung dieser Datei erfolgt auf eigenes Risiko.

6. Schlussvereinbarung

Die Installation und der Gebrauch dieser Software bedeuten ein Akzeptieren der Lizenzbestimmungen. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Gerichtsstand ist, soweit nicht anders vereinbart, Witten (NRW).

1.3. Systemvoraussetzungen und Passworte zur Entfernung des Blattschutzes

Systemvoraussetzungen

Für eine ordnungsgemäße Funktionsweise dieser Excel-Vorlage ist mindestens Excel 2010 (v14.0) für Windows erforderlich bzw. Excel 2016 (v15.0) für Mac.

Unter OS X (Mac) werden ggf. einige bedingte Formatierungen nicht oder nur mit Einschränkungen angezeigt. Dies betrifft allerdings lediglich die Darstellung, nicht die Berechnungen.

Makros müssen beim Öffnen aktiviert werden => Speichern im xlsx-Format

Die Dateien enthalten verschiedene Zielwertsuchen als Makro (VBA-Code). Auf diese Weise ist es schnell und einfach möglich bestimmte Werte wie Preisuntergrenzen, Auslastungsgrade etc. mit wenigen Klicks zu ermitteln.

Aus diesem Grund ist es erforderlich, dass zum einen beim Öffnen Makros aktiviert/zugelassen werden, zum anderen müssen die Dateien immer als *.xlsx Datei (mit dem Makro-Code) gespeichert werden. Sofern die Dateien ohne den Makro-Code gespeichert werden, sind diese ggf. nicht mehr lauffähig und können auch nicht ohne weiteres von unserem Support repariert werden.

Passworte zur Entfernung des Blattschutzes

Der Name des Lizenznehmers, den Sie beim Erwerb angegeben haben, ist mehrfach als Kennung in der Datei verschlüsselt hinterlegt. Damit ist ein Nachweis, im Fall einer unzulässigen Weitergabe bzw. Mehrfachnutzung der Datei, leicht geführt.

Im Auslieferungszustand sind die Tabellenblätter mit einem Blattschutz versehen. In diesem „**Airbag-Modus**“ sind Sie vor dem unbeabsichtigten Löschen von Formeln oder Bezügen geschützt. Auf diese Weise kann eine einwandfreie Funktion auch im Fall von nur geringen Excel-Kenntnissen sichergestellt werden. Sie können in diesem Modus bequem und schnell mit der Tab(= Tabulator)-Taste von Eingabezelle zu Eingabezelle springen. Die Formeln sind trotz Blattschutz in allen Zellen sichtbar, so dass sie bei Bedarf auch nachvollziehen können, wie bestimmte Werte berechnet werden.

Sofern Sie eigene Erweiterungen oder Änderungen vornehmen wollen, können Sie jederzeit auf den einzelnen Blättern (mit Ausnahme des Blattes «**Fimovi**») den Blattschutz entfernen.

Sofern überhaupt ein Blattschutzkennwort gesetzt ist, lautet dieses: „0000“.

Wichtig: Bitte [verwenden Sie keine Blattschutzkennworte](#) falls Sie Tabellenblätter schützen möchten. Andernfalls können die Makros zur Zielwertsuche und die Gruppierungsfunktion innerhalb der Dateien nicht ordnungsgemäß genutzt werden.

Bitte beachten Sie, dass wir generell die Entfernung des Blattschutzes und Veränderungen von Formeln oder anderen Inhalten nur versierten Excel-Nutzern empfehlen. Auf jeden Fall sollten Sie ihre Datei vorher nochmals sichern.

2. Preiskalkulation bei Produkten

2.1. Aufbau der Excel-Datei - Navigation und Eingaben

Das Excel-Tool «Preis- und Angebotskalkulation für Selbständige» besteht aus verschiedenen Eingabe- und Ausgabeblättern, die miteinander verlinkt sind. Ein übersichtlicher und logischer Aufbau erleichtert dabei die Navigation, Nachvollziehbarkeit und damit auch das Vertrauen in die durchgeführten Berechnungen.

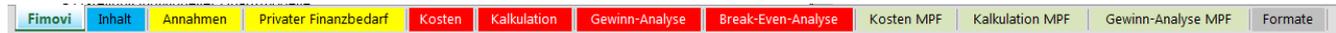


Abb. 2.1: Übersicht aller Tabellenblätter (Produkte)

Die (grünen) Blätter mit dem Zusatz „MPF“ dienen der Berechnung bzw. Analyse der Selbständigkeit, sofern mehrere verschiedene Produkte verkauft werden (MPF = Mehrproduktfall, vgl. Kap. 2.10). Diese greifen lediglich auf die Eingaben bzw. Werte der beiden gelben Blätter («Annahmen» und «Privater Finanzbedarf») zurück. D.h. alle Änderungen in den roten Blättern (Einproduktfall) haben keine Auswirkungen auf die grünen (Mehrproduktfall) und umgekehrt. Sie können, sofern Sie nur einen Fall abbilden bzw. analysieren wollen, die nicht benötigten roten oder grünen Tabellenblätter ausblenden.



Tip: Neben dieser ausführlichen Anleitung enthält die eigentliche Excel-Datei zusätzlich viele Kommentare (erkennbar an der roten Ecke oben rechts in einer Zelle) und versucht über die in Excel verfügbaren Möglichkeiten zur Datenüberprüfungsfunktion und zur bedingten Formatierungen Fehleingaben weitgehend im Vorfeld zu verhindern.

Navigation

Auf dem Blatt «Inhalt» finden Sie eine Übersicht aller enthaltenen Tabellenblätter mit Links über die Sie die Blätter schnell und einfach direkt mit einem Klick anspringen können. Selbstverständlich können Sie auch wie in Excel üblich auf die Blattregisterkarten am unteren Bildschirmrand klicken oder die folgenden Tastenkombinationen zur Navigation benutzen.

Inhalt & Navigation - Preiskalkulation für Selbständige (Produktgeschäft)	
Unternehmen: Bea's Bastelstube	
Übersicht der enthaltenen Tabellenblätter <small>Zur Navigation auf Buttons klicken !</small>	
1. Vorgabe Allgemeiner Annahmen	Allgemeine Annahmen
2. Planung des privaten Finanzbedarfes	Privater Finanzbedarf
Einprodukt-Fall	
3. Eingabe der variablen u. fixen Kosten	Kosten
4. Erfolgsermittlung und Tragfähigkeitsanalyse	Kalkulation
5. Gewinn-Analyse (inkl. grafischer Darstellung)	Gewinn-Analyse
6. Break-Even-Ermittlung (inkl. grafischer Darstellung)	Break-Even-Analyse
Mehrprodukt-Fall (MPF)	
7. Eingabe der variablen u. fixen Kosten	Kosten MPF
8. Erfolgsermittlung und Tragfähigkeitsanalyse	Kalkulation MPF
9. Gewinn-Analyse (inkl. grafischer Darstellung)	Gewinn-Analyse MPF
Sonstiges	
10. Übersicht Zellenformatvorlagen, Konstanten, Namen etc.	Formate

Abb. 2.2: Tabellenblatt «Inhalt» mit Übersicht und Navigation



Tipp: Schnell und bequem können Sie mit der Tastenkombination **[STRG] + [Bild unten]** bzw. **[STRG] + [Bild oben]** zum nächsten bzw. zum vorherigen Arbeitsblatt wechseln und auf diese Weise schnell in der umfangreichen Datei navigieren.

Eingaben

Alle Vorlagen von Financial Modelling Videos (www.fimovi.de) sind nach internationalen anerkannten Standards entwickelt (sog. FAST-Standard). Das sichert Transparenz, Flexibilität und hohe Qualität. Wir benutzen daher durchgehend Zellenformatvorlagen (siehe Übersicht auf dem Blatt «Formate», ggf. ausgeblendet). Auf diese Weise können bspw. Eingabezellen, Zellen für Einheiten oder verlinkte Zellen etc. leicht erkannt werden.

Eingabewerte dürfen nur in den speziell gekennzeichneten Eingabezellen getätigt werden. Achten Sie dabei bitte auf die vorgegebenen Einheiten (Stunden, Euro, Jahre, Monate, Tage, % etc.).

Alle Eingabezellen die Sie mit individuellen Werten füllen können haben das folgende Format:

Eingaben nur in diese Zellen !

Abb. 2.3: Format der Eingabe- bzw. Inputzellen

2.2. Annahmen und Grundeinstellungen

Bevor Sie mit der eigentlichen Kalkulation beginnen können, müssen Sie zunächst auf dem Blatt «Annahmen» einige Grundeinstellungen und Vorgaben machen.

Allgemeine Informationen

Im ersten Block geben Sie allgemeine Informationen vor, wie Unternehmensname, Kontaktdaten, den Planungsverantwortlichen, das Datum der letzten Aktualisierung ihrer Kalkulation sowie eine Bezeichnung für ihr Produkt. Viele dieser Informationen sind durch das komplette Tool verlinkt und erscheinen automatisch auf den anderen Tabellenblättern bzw. Übersichten.

Allgemeine Informationen		Eingaben nur in diese Zellen !	
Unternehmensname	Text	Bea's Bastelstube	
Straße	Text	Mustermaxweg 123	
PLZ; Ort	Text	55432	Excelhausen
Planungsverantwortlicher	Text	Bea Bertram	
Letzte Aktualisierung/Änderung	Datum	12.02.2018	
Bezeichnung ihres Produktes (Produktname)	Text	Bastel-Premium-Set	

Abb. 2.4: Einmalige Eingabe von dateiübergreifenden, allgemeinen Informationen

Steuern

Im zweiten Block werden steuerliche Vorgaben gemacht. Dies betrifft die Mehrwert- bzw. Umsatzsteuer (USt), die Gewerbesteuer (GewSt) und die Einkommensteuer (ESt).

Steuern

1. Umsatzsteuer (USt)

Kleinunternehmer (§ 19 UStG)	Auswahl	Nein	
Mehrwertsteuersatz für ihre Produkte	Auswahl	19,0%	

2. Gewerbesteuer (GewSt)

Ich bin Freiberufler?	Auswahl	Nein	
Steuermesszahl	%	3,5%	
Hebesatz / Gemeinde	%	485%	Dortmund
Belastungssatz GewSt	%	16,98%	

3. Einkommensteuer (ESt)

Persönlicher Einkommensteuersatz	%	30,0%	
Solidaritätszuschlag	% v ESt	5,5%	
Belastungssatz ESt	%	31,65%	

Abb. 2.5: Vorgaben für die verschiedenen Steuern

Ad Umsatzsteuer (USt)

Hier besteht die Möglichkeit vorzugeben, ob Sie ihre Kalkulation unter Inanspruchnahme der Kleinunternehmerregelung (gem. § 19 UStG), eine Vereinfachungsregelung im Umsatzsteuerrecht, bei der keine Umsatzsteuer vom Unternehmer abgeführt werden muss, allerdings auch der Vorsteuerabzug ausgeschlossen ist, durchführen wollen.

Sofern Sie hier „Ja“ wählen, entfällt die Eingabe eines Mehrwertsteuersatzes für ihr Produkt in der darunter befindlichen Eingabezelle. Diese wird dann automatisch schraffiert.

Wichtig ist, dass Sie als Kleinunternehmer bei den Preisen (bzw. Stundensätzen) Bruttobeträge, also einschließlich der „enthaltenen“ Mehrwertsteuer einsetzen. Analog müssen für alle Kosten auch jeweils die Bruttobeträge inkl. Umsatzsteuer eingetragen werden.

Die genauen Voraussetzungen zur Nutzung der Kleinunternehmerregelung und ob diese Option für Sie sinnvoll ist, klären Sie bitte mit ihrem Steuerberater.

Sofern Sie ganz normal vorsteuerabzugsberechtigt sind (d.h. Auswahl „Nein“ => kein Kleinunternehmer) wählen Sie noch den für ihr Produkt (bzw. Dienstleistung) zutreffenden Mehrwertsteuersatz in der Zelle darunter aus. Dieser Satz wird benötigt, um ihnen den korrekten Bruttopreis für ihre Kunden angeben zu können. Für die eigentliche Kalkulation ist aber in diesem Fall nur der Nettopreis relevant, da die enthaltene Umsatzsteuer ja an das Finanzamt abgeführt werden muss.

Ad Gewerbesteuer (GewSt)

Hier geben Sie zunächst an, ob Sie Freiberufler sind oder ein Gewerbe betreiben. Im ersten Fall sind Sie nicht gewerbesteuerpflichtig und alle weiteren Eingaben zur GewSt entfallen (Eingabefelder werden automatisch schraffiert).

Sofern ein Gewerbe betrieben wird müssen Sie noch den Hebesatz (in %) der Gemeinde eintragen, in dem sich der Sitz ihres Unternehmens befindet. Die Angabe um welche „Gemeinde“ es sich genau handelt ist ergänzend und hat nur informativen Charakter. Die Steuermesszahl beträgt aktuell in Deutschland 3,5% und muss/darf (sofern es keine gesetzlichen Änderungen gibt) nicht verändert werden.

Ad Einkommensteuer (ESt)

Die Einkommensteuer wird in diesem Tool pauschal, mit dem von ihnen vorgegebenen Prozentsatz berechnet (= Vereinfachung). Der Solidaritätszuschlag (= Soli), eine Ergänzungsabgabe zur Einkommensteuer, wird dabei ebenfalls mit berechnet und berücksichtigt.

Die genaue Ermittlung ihres ESt-Satzes und damit ihrer persönlichen ESt-Belastung hängt von vielen weiteren Faktoren ab und kann im Rahmen dieses Tools mangels Informationen nicht im Detail durchgeführt werden:

Faktoren welche die Höhe der ESt mitbestimmen sind u.a.:

- Höhe der weiteren Einkünfte
- Getrennte oder gemeinsame Veranlagung (Splittingverfahren)
- Anzahl der Kinderfreibeträge
- Kirchensteuer (inkl. Bundesland)
- Berechnungsjahr etc.



TIPP Kostenlose Einkommensteuerrechner

Im Internet finden Sie viele kostenlose Einkommensteuerrechner mit denen Sie ihre Steuerlast genauer ermitteln können. Nutzen Sie eine der bekannten Suchmaschinen und Sie werden schnell fündig.

2.3. Privaten Finanzbedarf ermitteln

Um später eine Tragfähigkeitsanalyse für ihre selbständige Tätigkeit durchführen zu können, müssen Sie zunächst ihren privaten Finanzbedarf ermitteln.

Dies wird auf dem Tabellenblatt «Privater Finanzbedarf» gemacht. Das Ergebnis auf diesem Blatt wird später genutzt, um die zentrale Frage zu beantworten:

Kann ich mit meiner Selbständigkeit meinen persönlichen Finanzbedarf decken?

Bei der Ermittlung des privaten Finanzbedarfs geht es im Kern darum, wie viel Geld Sie jährlich bzw. monatlich zum Leben (mindestens) benötigen. Dazu tragen Sie ihre jährlichen Einnahmen (außerhalb ihrer Selbständigkeit) sowie alle Privatausgaben eines (typischen) Jahres ein (vgl. Abb. 2.6).

Bei einigen (privaten) Einkunftsarten besteht die Möglichkeit, diese als einkommensteuerpflichtig zu kennzeichnen (dazu wählen Sie die 1 = JA aus dem Dropdown-Feld der entsprechenden Eingabezelle). Auf diese Arten wird dann der voreingestellte ESt-Satz (zzgl. Soli) angewendet, so dass auch die private Steuerlast als Ausgabe erfasst wird (vgl. Abb. 2.6, letzte Zeile bei den Privatausgaben). Die Steuern auf ihre betrieblichen Aktivitäten (= Selbständigkeit) werden vom Tool zusätzlich und gesondert auf dem Tabellenblatt «Kalkulation» berechnet und berücksichtigt.

PRIVATES BUDGET		Einheit	€ pro Jahr	€ pro Monat
1. Einnahmen außerhalb der Selbständigkeit				
Netto Gehalt Lebenspartner/in	EUR		18.000,00	1.500,00
Kindergeld	EUR		2.328,00	194,00
Erziehungsgeld	EUR	ESt-pflichtig?	-	-
Unterhaltszahlungen/Renten	EUR	Ja	-	-
Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung	EUR	Ja	6.600,00	550,00
Einkünfte aus Kapitalerträgen	EUR	Ja	800,00	66,67
Sonstige Einkünfte	EUR	Ja	-	-
Summe der Einnahmen außerhalb der Selbständigkeit			27.728,00	2.310,67
2. Privatausgaben				
Private Miete (inkl. Nebenkosten und Strom)	EUR		9.600,00	800,00
Kranken- und Pflegeversicherung	EUR		5.400,00	450,00
Rentenversicherung/Altersvorsorge	EUR		2.400,00	200,00
Unfallversicherung (privat)	EUR		185,00	15,42
Sonstige Versicherungen (Berufsunfähigkeit, Haftpflicht, Hausrat, etc.)	EUR		2.100,00	175,00
Private Kfz-Kosten	EUR		1.560,00	130,00
Telefon/Internet/GEZ	EUR		540,00	45,00
Beiträge (Vereine etc.)	EUR		420,00	35,00
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung etc.)	EUR		2.700,00	225,00
Rücklagen für Neuanschaffungen, Urlaub und Ausbildung der Kinder	EUR		12.750,00	1.062,50
Unterhaltszahlungen an Andere	EUR		-	-
Zinsen und Tilgung von privat aufgenommenen Krediten	EUR		-	-
Sonstiges	EUR		-	-
Rücklage für Einkommensteuer (auf oben ausgewählte Einkünfte)	EUR		2.342,10	195,18
Summe der Privatausgaben			39.997,10	3.333,09
			pro Jahr	pro Monat
Durchschnittlich erforderliche Privatentnahme / Unternehmerlohn			12.269,10	1.022,43

Diesen Betrag muss ihre Selbständigkeit erwirtschaften !

Abb. 2.6: Ermittlung des privaten Finanzbedarfes

Bei der Ermittlung des privaten Finanzbedarfes ist die Jahresperspektive aufgrund der Ungleichverteilung von Einnahmen und Ausgaben sinnvoll. Viele Ausgabenpositionen fallen bspw. nur quartalsweise oder nur einmal im Jahr an. Das Excel-Tool ermittelt anschließend automatisch einen durchschnittlichen Monatswert in dem ihre eingegebenen Jahresbeträge durch 12 (Monate) geteilt werden. Auf diese Weise erhalten Sie direkt das erforderliche Netto-Jahres- bzw. -Monatseinkommen, das Sie mindestens mit ihrer selbstständigen Tätigkeit erwirtschaften müssen.



HINTERGRUND Unternehmerlohn ist eine Privatentnahme

Einzelunternehmer (und auch die Gesellschafter von Personengesellschaften) erhalten keinen Lohn oder Gehalt (anders als der häufig verwendete umgangssprachliche Begriff „Unternehmerlohn“ suggeriert). Ihre Vergütung ist Bestandteil des Gewinns. D.h. sofern von Einzelunternehmen bzw. Personengesellschaften eine Vergütung an den bzw. die Gesellschafter gezahlt wird, ist dieser Zahlungsmittelabfluss keine Ausgabe, sondern eine Privatentnahme. Sie erscheint damit nicht in der Rentabilitäts- (= Erfolgs-)übersicht und mindert dementsprechend auch nicht den Gewinn bzw. den Überschuss (= Einnahmen minus Ausgaben).

Berücksichtigt werden muss diese Privatentnahme aber auf jeden Fall aus Liquiditätssicht. Daraus folgt aber auch, dass später auf dem Blatt „Kosten“ bei der Planung etwaiger Personalkosten (im Abschnitt Fixkosten) keine Vergütungen an den Inhaber bzw. Selbständigen selber berücksichtigt werden dürfen, sondern ausschließlich Personalaufwendungen für externe Mitarbeiter oder Angestellte des Unternehmens.

2.4. Kosten - Variable und fixe Kosten planen

Die Erfassung aller mit der Selbständigkeit in Zusammenhang stehenden Kosten erfolgt auf dem Blatt «Kosten». Dabei ist zu unterscheiden zwischen variablen und fixen Kosten.

Variable Kosten (K_{var}) verändern sich bei Änderung der Produktions- bzw. Absatzmenge, d.h. es handelt sich um mengenabhängige Kosten (z.B. Materialkosten, Versandkosten etc.)

Fixe Kosten (K_{fix}) sind in einer bestimmten Zeitperiode konstant und unabhängig von ihrer Produktions- bzw. Absatzmenge (z.B. Miete für Büro/Werkstatt, Steuerberatungskosten etc.).

Im oberen Bereich lassen sich zunächst alle variablen Kosten planen, weiter unten auf dem Blatt dann die Fixkosten.



HINTERGRUND Investitionen

Investitionen sind (betriebswirtschaftlich) keine Kosten, wohl aber die zugehörigen Abschreibungen. Diese müssen ebenfalls über ihre Umsätze „verdient“ werden, da am Ende der Nutzungsdauer Neuinvestitionen getätigt werden müssen.

D.h. die Kalkulation bzw. Preisermittlung berücksichtigt jeweils nur die Abschreibungen. Bedenken Sie aber, dass eventuell mit Aufnahme der Selbständigkeit die Liquidität, also das Geld, für derartige Investitionen (Computer, Büroeinrichtung, Maschinen etc.) aufgebracht werden muss. Dies kann ggf. auch durch Fremdfinanzierung, also bspw. mittels Bankdarlehen (Kredit) erfolgen. In diesem Fall sind zusätzlich Zins- bzw. Finanzierungskosten in der Kalkulation zu berücksichtigen.

Planung der variablen Kosten

Einige Positionen können frei benannt werden. Achten Sie bei der Eingabe der Beträge auf die erforderlichen Einheiten (z.B. EUR pro Stück etc.). Wie bereits in Kap. 2.2 erläutert, tragen Sie als Kleinunternehmer die Kosten inkl. Mehrwertsteuer ein, also Brutto-Beträge, ansonsten immer Netto-Beträge.

1. Variable Kosten: Bastel-Premium-Set

a.) Materialaufwand / Wareneinsatz (MAK/WE)

Materialaufwand / Wareneinsatz Pos. 1	EUR/Stück	11,50
Materialaufwand / Wareneinsatz Pos. 2	EUR/Stück	2,50
Materialaufwand / Wareneinsatz Pos. 3	EUR/Stück	4,75
Gesamtkosten MAK/WE	EUR/Stück	18,75

b.) Energiekosten u. Hilfsmittel

Energiekosten für Maschinen	EUR/Stück	0,15
Hilfsmittel	% v MAK/WE	1,00%
Kosten der Hilfsmittel	EUR/Stück	0,19

c.) Fertigung, Fremdleistungen u. Versand

Fertigungskosten (fremde)	EUR/Stück	2,75
Sonstige Fremdleistungen	EUR/Stück	-
Verpackungskosten	EUR/Stück	2,50
Fracht- und Versandkosten	EUR/Stück	4,00
Sonstiges (Reserveposition 1)	EUR/Stück	-
Sonstiges (Reserveposition 2)	EUR/Stück	-
Zwischensumme variable Kosten	EUR/Stück	28,34

d.) Sonstiges (umsatz-/warenwertabhängig)

Provisionen (an Dritte)	% v Warenwert	-
Kosten Zahlungsabwicklung		
Prozent von Warenwert	% v Warenwert	1,50%
mindestens	EUR/Stück	2,50

Abb. 2.7: Planung der variablen Kosten

Sofern eine Position für ihre Tätigkeit nicht relevant ist, lassen Sie diese leer oder tragen dort „Null“ ein. Im Abschnitt «d.» besteht die Möglichkeit, umsatz- bzw. warenwertabhängige, variable Kosten zu planen. Die aus ihren Eingaben resultierenden absoluten Werte können an dieser Stelle aber noch nicht direkt ausgewiesen werden, da der Verkaufspreis ja noch nicht festgelegt wurde. Die Berechnung dieser Kosten erfolgt dann aber basierend auf ihren Annahmen automatisch auf dem Blatt «Kalkulation».

Planung der Fixkosten

In der Spalte H finden Sie einige knappe Hinweise zu den einzelnen Zeilen/Positionen. Je nach Kostenart sollten Sie sich unbedingt genau informieren (ggf. Spezialisten konsultieren), welche Beträge dort in ihrem speziellen Fall anzusetzen sind. Bspw. kann eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für einen Dienstleister (z.B. Berater) erhebliche Kosten verursachen. Für andere Selbständige mag diese Kostenposition gar nicht relevant sein.

Im Rahmen der Planung der fixen Kosten ist unbedingt zu beachten, dass bei der Position «Personalkosten (externe Mitarbeiter)» tatsächlich ausschließlich Personalaufwendungen für externe Mitarbeiter oder Angestellte des Unternehmens eingetragen werden.

Ihre eigene Vergütung (Lohn/Gehalt, Lohnnebenkosten etc.) darf hier nicht eingetragen werden, sondern diese ist Bestandteil des Gewinns (vgl. Ausführungen zum Unternehmerlohn in Kap. 2.3).

2. Fixe Kosten		pro Jahr	pro Monat
Kostenart			
Miete inkl. Nebenkosten (Büro, Werkstatt, Atelier etc.)	EUR	4.800,00	400,00
Personalkosten (externe Mitarbeiter)	EUR	5.400,00	450,00
Zugehörige Lohnnebenkosten	30,0%	1.620,00	135,00
Marketing, Werbung, Messen	EUR	600,00	50,00
Büromaterial, Telekommunikations- und Onlinekosten	EUR	300,00	25,00
Beratungs- und Weiterbildungskosten	EUR	1.250,00	104,17
Betriebliche Versicherungen	EUR	200,00	16,67
Beiträge (z.B. IHK, HWK, GEZ etc.)	EUR	300,00	25,00
Reisekosten / betriebliche Kfz-Kosten	EUR	450,00	37,50
Zinsen (Finanzierungskosten)	EUR	-	-
Abschreibungen	EUR	1.766,67	147,22
Reserveposition 1	EUR	-	-
Reserveposition 2	EUR	-	-
Summe der Fixkosten	EUR	16.686,67	1.390,56

Abb. 2.8: Planung der Fixkosten

Funktion und Höhe der Abschreibungen

Mit Investitionen sind grundsätzlich Anschaffungen für das Anlagevermögen gemeint, also Ausgaben für Wirtschaftsgüter/Vermögensgegenstände, die länger als ein Jahr im Unternehmen genutzt werden.

Mit den Abschreibungen erfasst man dabei die Wertminderungen der Wirtschaftsgüter/Vermögensgegenstände (AfA = Absetzung für Abnutzung). Die lineare Verteilung bzw. Abschreibung ist dabei der häufigste Fall in der Praxis. Dazu werden die (Netto-)Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten (d.h. ohne MwSt) anteilig auf die voraussichtliche Nutzungsdauer des Wirtschaftsgutes verteilt. Kleinunternehmer verwenden an dieser Stelle natürlich wieder die Brutto-Anschaffungskosten, also inkl. Mehrwertsteuer.

Die Abschreibungsdauer bemisst sich bei beweglichen Wirtschaftsgütern (gem § 7 Abs. 1 Einkommensteuergesetz) grundsätzlich nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer. Die Nutzungsdauer ist unter Berücksichtigung der besonderen betrieblichen Verhältnisse zu schätzen. So genannte AfA-Tabellen sind ein Hilfsmittel, um die Nutzungsdauer von Anlagegütern zu ermitteln. Die in ihnen festgehaltenen Werte beruhen auf Erfahrungswissen. Entsprechende AfA-Tabellen mit den Nutzungsdauern finden Sie auf den Seiten des Bundesfinanzministeriums (BMF):

<http://www.bundesfinanzministerium.de>

Falls der obige Link aktualisiert wird (darauf haben wir keinen Einfluss), suchen Sie einfach auf der Startseite des BMF im Suchfeld nach dem Begriff "AfA Tabellen".

Höhe der Abschreibungen schnell selbst ermitteln

Wir haben Ihnen in Abschnitt 3 auf den Blättern «Kosten» und «Kosten MPF» jeweils eine Hilfstabelle integriert, mit der Sie schnell und einfach die Höhe ihrer Abschreibungen selbst ermitteln können.

Tragen Sie dazu einfach die Bezeichnung ihres Investitionsgegenstandes ein, die jeweiligen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten (= AHK; Achtung: Immer Netto-Beträge außer Kleinunternehmer, die verwenden Brutto-Beträge) sowie die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer (in Jahren => aus AfA-Tabellen des BMF) ein. Die daraus resultierende Abschreibung wird dann automatisch ermittelt und für alle Investitionen summiert. Diese Summe ist in der Auslieferungsversion direkt hochverlinkt in den Fixkostenblock (was Sie natürlich jederzeit ändern können => in diesem Fall einfach die Formel bei Abschreibungen mit einem absoluten Wert überschreiben).

3. Hilfstabelle: Ermittlung der Abschreibungen

	Investitionsgut / Beschreibung	AHK in EUR	Nutzungsdauer	Abschreibung
		Netto-Beträge (ohne MwSt)	in Jahren	EUR pro Jahr
1	Computer	700,00	3 Jahr(e)	233,33
2	Laptop (2 Stück)	1.600,00	3 Jahr(e)	533,33
3	Schreibtisch (elektr. verstellbar)	1.500,00	10 Jahr(e)	150,00
4	Summe Kleininvestitionen (AHK jeweils < 800 EUR)	850,00	1 Jahr(e)	850,00
5				-
6				-
7				-
8				-
9				-
10				-
11				-
12				-
13				-
14				-
15				-
	Gesamtsumme	4.650,00		1.766,67

Abb. 2.9: Hilfstabelle zur Ermittlung ihrer Abschreibungen

Vergessen Sie nicht die sogenannten geringwertigen Wirtschaftsgüter (= GWG) nicht. Diese können Sie im Jahr der Anschaffung vollständig abschreiben, d.h. bei Nutzungsdauer „1 Jahr“ eintragen (siehe auch Erläuterungen in der folgenden Info-Box).



HINTERGRUND Abschreibungsmöglichkeiten und Wahlrechte für GWG

Seit 1. Januar 2018 gelten für geringwertige Wirtschaftsgüter (= GWG) die folgenden neuen Grenzen und Regelungen:

1.) GWG mit Netto-Anschaffungskosten bis € 250

... können entweder sofort oder wahlweise über die Nutzungsdauer verteilt abgeschrieben werden. Ein Wahlrecht zur Poolabschreibung (Bildung eines Sammelpostens) besteht nicht. Ein Eintrag in ein Anlagenverzeichnis ist nicht notwendig.

2.) Geringwertige Wirtschaftsgüter von mehr als € 250,- bis zu € 800,-

... können sofort oder wahlweise über die Nutzungsdauer verteilt abgeschrieben werden. Der Eintrag in ein Anlagenverzeichnis ist notwendig. Darin müssen sowohl Tag der Anschaffung, Herstellung oder Einlage ersichtlich sein sowie die Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

3.) Sammelposten und Poolabschreibung

GWG, deren Netto-Anschaffungskosten € 250,- aber nicht € 1.000,- übersteigen, können alternativ in einen Sammelposten zusammengefasst und linear über fünf Jahre abgeschrieben werden. Dieses Wahlrecht kann allerdings nur einheitlich für alle geringwertigen Wirtschaftsgüter eines Wirtschaftsjahres in Anspruch genommen werden. Nachträgliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten, die nicht mehr im Wirtschaftsjahr der Anschaffung oder Herstellung des Wirtschaftsguts anfallen, erhöhen den Sammelposten des Wirtschaftsjahres, in dem die Aufwendungen entstehen (R 6.13 Abs. 5 Satz 2 EStR 2012).

4.) Wirtschaftsgüter über € 1.000,-

Für alle übrigen Wirtschaftsgüter (mit Netto-Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten von mehr als € 1.000,-) gilt wie bislang auch der Grundsatz der Abschreibung nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer.

Reservezeilen Fixkosten

Am Ende des Planungsblocks für Fixkosten befinden sich zwei zusätzliche Reservezeilen die Sie bei Bedarf frei nutzen können.

2.5. Kalkulation und Gewinn-Ermittlung

Nach Eingabe der allgemeinen Annahmen sowie der Kosten ist das Tabellenblatt «Kalkulation» das zentrale Berechnungsblatt. Hier erfolgen u.a. die Preis- und Mengen-Vorgaben bzw. -Bestimmungen sowie die Gewinn-Ermittlung.

Ferner enthält das Blatt eine Tragfähigkeitsanalyse für ihre Selbständigkeit (vgl. Kap. 2.6) sowie eine Szenario-Analyse für verschiedene Preise und Absatzmengen (vgl. Kap. 2.7).

Die eigentliche Gewinn-Ermittlung erfordert lediglich die Eingabe von zwei Werten im oberen Abschnitt des Tabellenblattes:

1. Die (geschätzte) Absatzmenge pro Jahr von ihrem Produkt sowie
2. Den (Verkaufs-)Preis pro Stück.

Auch hier ist wieder darauf zu achten, dass Kleinunternehmer den Brutto-Preis (also mit MwSt) eingeben, alle anderen den Netto-Verkaufspreis, also ohne Mehrwertsteuer.

1. Absatzmenge und Verkaufspreis		pro Jahr	Ø pro Monat
Annahmen			
Absatzmenge: Bastel-Premium-Set	Stücke	1.188	99,0
Netto-Verkaufspreis pro Stück (ohne USt)	EUR/Stück	60,00	
Kundenkonditionen (optional)			
Rabatt	% auf Endpreis	3,0%	das erfordert einen Kalkulationsaufschlag i.H.v. 1,90 EUR.
Skonto	% auf Endpreis	2,5%	das erfordert einen Kalkulationsaufschlag i.H.v. 1,59 EUR.
Resultierender Brutto-Verkaufspreis für ihre Kunden	EUR/Stück	75,56	inkl. 19,0% bzw. 12,06 EUR MwSt.

Abb. 2.10: Verkaufspreis und Absatzmenge vorgeben bzw. ermitteln

Optional können Kundenkonditionen (z.B. Rabatt und/oder Skonto) vorgegeben werden. Diese werden dann berücksichtigt, um den Preis zu ermitteln, den Sie letztlich ihren Käufern/Kunden in Rechnung stellen müssen (Der Preis der auf dem Preisschild steht!). Dabei ist wichtig zu wissen, dass sich zum einen die Konditionen auf den Endpreis beziehen (der Kunde denkt immer vom Endpreis her), zum anderen, dass diese Werte für die Kalkulation nicht weiterverwendet werden, da letztlich nur erheblich ist, was bei ihnen tatsächlich ankommt (und das ist der obige (Netto-)Verkaufspreis).

Auf Basis sämtlicher von ihnen bis zu dieser Stelle eingegebenen Daten erfolgt im Abschnitt 2 auf diesem Blatt die Gewinnberechnung. Dabei werden jeweils die Werte pro Jahr, pro Monat und pro verkauftem Stück ausgewiesen. Der Monatswert ist als Durchschnitt des Jahreswertes zu verstehen (Jahreswert / 12 (Monate)). Bei saisonalem Geschäft können die tatsächlichen Monatswerte abweichen. Für die eigentliche Preiskalkulation ist dies aber irrelevant.



HINTERGRUND Deckungsbeitrag

Die Position „Umsatz abzüglich variable Kosten“ wird auch als Deckungsbeitrag (= DB 1) bezeichnet. Hier sehen Sie, wieviel von ihrem Umsatz übrig bleibt, um damit ihre Fixkosten decken zu können.

Der DB 1 muss immer positiv sein, andernfalls decken Sie durch ihre Umsätze nicht einmal die mengenabhängigen, variablen Kosten. D.h. selbst bei einer extremen Absatzmengensteigerung (d.h. Sie verkaufen mehr Produkte) wird ihr Verlust steigen. Ist der DB 1 genau Null, dann steigen mit zunehmenden Verkaufszahlen zwar nicht ihre Verluste, aber Sie bleiben immer auf einem konstanten Verlust in Höhe ihrer Fixkosten stehen.

Die Summe aus variablen und fixen Kosten wird auch als **Selbstkosten** (= SK) bezeichnet. Dies ist der Wert den Sie (zumindest langfristig) mit ihren Umsätzen mindestens erzielen müssen, damit Sie eine „schwarze Null“, d.h. keinen Verlust machen. Dabei gilt es aber zu beachten, dass in diesem Fall ihr privater Finanzbedarf noch nicht gedeckt ist.

Von ihrem Ergebnis (Umsatz abzüglich Selbstkosten) sind dann noch Steuern zu zahlen. Aus diesem Grunde spricht man an dieser Stelle auch von Brutto-Ergebnis.

Brutto-Ergebnis (vor Steuern)		pro Jahr	Ø pro Monat	pro Stück
Gewinn	EUR	17.950,40	1.495,87	15,11

2.4 Steuern

Gewerbsteuer		pro Jahr	Ø pro Monat
Gewerbeertrag	EUR	17.900,00	
Gewerbeertrag nach Freibetrag (= Bemessungsgrundlage)	24.500	-	
Gewerbsteuer	16,98%	-	-
Gewerbsteuermessbetrag	EUR	-	
Anrechnungsbetrag (für ESt) gesamt	EUR	-	

Einkommensteuer		pro Jahr	Ø pro Monat
Einkommensteuer (inkl. Soli)	31,65%	5.681,30	
ESt nach Anrechnung GewSt	EUR	5.681,30	473,44
Steuerbelastung gesamt (GewSt + ESt)	EUR	5.681,30	473,44
Steuerbelastung gesamt in % vom Gewinn		31,7%	31,7%

Ergebnis (nach Steuern)		pro Jahr	Ø pro Monat	pro Stück
Gewinn	EUR	12.269,10	1.022,43	10,33

Abb. 2.11: Vom Brutto-Ergebnis zum Ergebnis nach Steuern

Im nächsten Schritt werden automatisch auf Basis ihrer Vorgaben auf dem Blatt «Annahmen» die zugehörigen Steuern (Gewerbsteuer (GewSt) falls nicht Freiberufler aktiviert wurde und Einkommensteuer (ESt)) ermittelt und in Abzug gebracht (=> Ergebnis nach Steuern). Die ESt an dieser Stelle bezieht sich nur auf die betrieblichen Einkünfte. Der Anteil für ihre privaten Einkünfte wurde ja bereits bei der Ermittlung des privaten Finanzbedarfes berücksichtigt (vgl. 2.3).

2.6. Tragfähigkeitsanalyse und Zielwertermittlungen

Im Rahmen der Tragfähigkeitsanalyse (Abschnitt 3 auf dem Blatt «Kalkulation») können Sie direkt sehen, ob ihr erzieltes Ergebnis nach Steuern den privaten Finanzbedarf deckt oder nicht. Eine etwaige Unterdeckung wird als negativer Wert ausgewiesen, eine Überdeckung erscheint betragsmäßig positiv. Direkt rechts daneben finden Sie zu Informationszwecken die der Tragfähigkeitsanalyse zugrundeliegenden Umsatz-Annahmen (Absatzmenge (= verkaufte Produkte) und den zugehörigen Verkaufspreis).

3. Können Sie mit ihrer Selbständigkeit den persönlichen Finanzbedarf decken?

Tragfähigkeitsanalyse

Privater Finanzbedarf (gem. Vorgabe)	EUR	pro Jahr	12.269,10	Ø pro Monat	1.022,43
Selbständigkeit deckt ihren Finanzbedarf?	Ja,Nein		JA		JA
Über- bzw. Unterdeckung	EUR		-		-

Zielwertermittlungen

1. Verkaufsmenge pro Jahr ermitteln, bei der Ergebnis nach Steuern dem privaten Finanzbedarf entspricht

Netto-Verkaufspreis pro Stück (ohne USt) EUR/Stück

**Mit obigem Preis Verkaufsmenge ermitteln !
Ziel: Ergeb. nach St. = Priv. Finanzbedarf**

Werte wurden erfolgreich berechnet!

2. Verkaufspreis ermitteln, bei der Ergebnis nach Steuern dem privaten Finanzbedarf entspricht

Absatzmenge: Bastel-Premium-Set Stücke p.a.

Aktuelle Verkaufsmenge p.a. auf dem Blatt Kalkulation: 1.188 Stücke. Diese wird bei Ausführung dieser Zielwertberechnung mit der obigen Menge überschrieben!

**Mit obiger Menge Verkaufspreis ermitteln !
Ziel: Ergeb. nach St. = Priv. Finanzbedarf**

Werte noch nicht berechnet => Makro ausführen bzw. Button klicken!

Umsatzannahmen für diese Analyse:

1.188 Stücke	pro Jahr bzw. durchschnittlich
99 Stücke	pro Monat werden verkauft zu
60,00	EUR Netto-Stückpreis
71.263,58	EUR Jahresumsatz
5.938,63	EUR Ø Monatsumsatz

Abb. 2.12: Tragfähigkeitsanalyse und Zielwertermittlungen

In den seltensten Fällen erzielen Sie durch Vorgabe einer Jahresverkaufsmenge mit einem dazugehörigen Preis (oben auf dem Blatt «Kalkulation») genau ein bestimmtes Ergebnis (z.B. einen so hohen Gewinn nach Steuern, dass der private Finanzbedarf genau gedeckt werden kann).

Da sich ein bestimmter Umsatz immer aus dem Produkt von „Preis x Menge“ ergibt, enthält das Tool zwei (über Makros automatisierte) Zielwertermittlungen. Damit ist es für Sie ganz einfach, bestimmte Fragestellungen schnell zu beantworten.

1. Bestimmung der erforderlichen Verkaufsmenge bei Vorgabe eines bestimmten Verkaufspreises

Anwendungsbeispiel: Geben Sie hier einen gewünschten Verkaufspreis vor. Anschließend wird bei Ausführung der Berechnung (Klick auf Makrobutton) die Verkaufsmenge (= Stückzahl) ermittelt, die erforderlich ist, um (genau) ihren privaten Finanzbedarf zu decken (Steuern sind dabei bereits berücksichtigt).

Genau umgekehrt arbeitet die zweite Zielwertermittlung:

2. Bestimmung des Mindestverkaufspreises bei Vorgabe einer bestimmten Verkaufsmenge (Stückzahl)

Anwendungsbeispiel: Geben Sie hier eine geschätzte Verkaufsmenge (pro Jahr) vor. Anschließend wird bei Ausführung der Berechnung (Klick auf Makrobutton) der Preis ermittelt, der mindestens erforderlich ist, um (genau) ihren privaten Finanzbedarf zu decken (auch hier sind Steuern dabei bereits berücksichtigt).

Vorgehen und Hinweismeldungen

Die beiden Eingabewerte für Menge und Preis (oben auf dem Blatt «Kalkulation») werden im Rahmen der Zielwertermittlung durch das Makro ersetzt. Damit Sie nicht jedes Mal nach oben scrollen müssen, wird der aktuell eingestellte Wert den Sie vorgeben müssen (bei der Verkaufsmengenermittlung bspw. der Preis) direkt unter der Eingabezeile informationshalber angezeigt (siehe Nr. 1 in Abb. 2.13).

Zielwertermittlungen

1. Verkaufsmenge pro Jahr ermitteln, bei der Ergebnis nach Steuern dem privaten Finanzbedarf entspricht

Netto-Verkaufspreis pro Stück (ohne USt) EUR/Stück 65,00

1 Aktueller Verkaufspreis auf dem Blatt Kalkulation: 60,00 EUR pro Stück. Dieser wird bei Ausführung dieser Zielwertberechnung mit dem obigen Preis überschrieben!

2 Werte noch nicht berechnet => Makro ausführen bzw. Button klicken!

3 Mit obigem Preis Verkaufsmenge ermitteln!
Ziel: Ergeb. nach St. = Priv. Finanzbedarf

Abb. 2.13: Hinweismeldungen bei Nutzung der Zielwertermittlungen

Sofern die jeweilige Zielwertermittlung für die aktuellen Werte noch nicht durchgeführt wurde, sehen Sie rechts den Hinweis:

„**Werte noch nicht berechnet => Makro ausführen bzw. Button klicken!**“ (siehe Nr. 2 in Abb. 2.13)

Nach erfolgreicher Zielwertbestimmung erscheint dort der Hinweis:

„**Werte wurden erfolgreich berechnet!**“.

Die Gesamte Gewinn-Analyse im oberen Teil des Blattes (Abschnitt 2), sowie auch die Tragfähigkeitsanalyse (Abschnitt 3) basieren nun auf den soeben ermittelten Werten für Menge und Preis und können nun im Detail analysiert oder ggf. auch ausgedruckt werden.

Bei der Zielwertanalyse für die Verkaufsmengenermittlung (Nr. 1.) kann es sein, dass kein sinnvolles Ergebnis ermittelt werden kann, sofern der von ihnen vorgegebene Preis zu gering ist. In diesen Fällen erscheint rechts die Hinweismeldung:

„**Kein sinnvolles Ergebnis ermittelbar, da der DB 1 negativ ist (ggf. Verkaufspreis erhöhen)**“ (würde bei Nr. 3 in Abb. 2.13 erscheinen, hier aber nicht sichtbar, da Preis hoch genug)

Zu einem sinnvollen Ergebnis gelangen Sie dann nur in dem Sie den Preis erhöhen bis der DB 1 positiv wird. Geben Sie dazu einfach einen beliebigen höheren Preis vor und starten das Makro durch Klick auf den Button erneut.

Die Zielwertermittlung für den Verkaufspreis (Nr. 2) arbeitet analog. Die vorgegebene Absatzmenge muss ungleich Null sein, also mindestens 1 Stück.



ACHTUNG Ergebnisse immer kritisch prüfen!

Diese beiden automatisierten Funktionen versetzen Sie einfach und schnell in die Lage bestimmte Zielpreise oder Zielverkaufsmengen zu ermitteln. Schauen Sie aber immer kritisch auf die Ergebnisse im Hinblick auf die Fragestellung, ob die so ermittelten Verkaufspreise überhaupt am Markt (also bei den Kunden) durchsetzbar sind und ob die berechneten Stückzahlen überhaupt realistisch in einem Jahr bzw. Monat (zu den jeweiligen Preisen) verkauft werden können.

Last but not least ist immer auch zu überprüfen, ob sie alleine oder zusammen mit den von ihnen geplanten Mitarbeitern die Verkaufsmengen in dem Zeitraum überhaupt herstellen (bzw. bei Handelsgeschäften beschaffen) können.

Wichtig: Überprüfen Sie ihre Preiskalkulationen regelmäßig mit aktuellen Annahmen bzw. Werten!

2.7. Szenario-Analyse

Die Szenario-Analyse (Abschnitt 4 auf dem Blatt «Kalkulation») zeigt Ihnen auf einen Blick, welches Ergebnis nach Steuern Sie bei verschiedenen Preis-Mengen-Kombinationen erzielen (= Sensitivitätsanalyse 1). Auf diese Weise können Sie schnell sehen, ob und welche Verhandlungsspielräume bestehen. Negative Ergebnisse (= Verluste) werden automatisch rot formatiert dargestellt.

In der Matrix darunter (= Sensitivitätsanalyse 2) wird Ihnen darüber hinaus übersichtlich gezeigt, bei welcher Preis-Mengen-Kombination Sie ihren privaten Finanzbedarf vollständig decken können. Für alle Kombinationen bei denen der Gewinn nach Steuern größer als bzw. mindestens so hoch ist wie ihr privater Finanzbedarf wird „Ja“ ausgewiesen und automatisch grün formatiert dargestellt.

4. Szenario-Analyse => Verhandlungsspielräume ermitteln

Sensitivitätsanalyse: 1. Ergebnis (nach Steuern) in EUR

Netto-Verkaufspreis pro Stück (ohne USt) EUR Absatzmenge: Bastel-Premium-Set Stücke pro Jahr
 Schrittweite EUR Schrittweite

Welches Ergebnis erziele ich bei den verschiedenen Preisen bzw. Absatzmengen?

		Absatzmenge (Stücke p.a.)				
		1.100	1.150	1.200	1.250	1.300
Verkaufspreis pro Stück (in EUR)	30,00	(17.608)	(17.650)	(17.692)	(17.734)	(17.775)
	40,00	(6.608)	(6.150)	(5.692)	(5.234)	(4.775)
	50,00	3.002	3.657	4.312	4.967	5.622
	60,00	10.520	11.517	12.514	13.510	14.507
	70,00	17.973	19.238	20.503	21.771	23.036

Sensitivitätsanalyse: 2. Selbständigkeit tragfähig?

Sie haben für ihren privaten Finanzbedarf 12.269,10 EUR pro Jahr ermittelt
 Wird dieser Betrag bei den Preisen bzw. Absatzmengen mindestens erzielt?

		Absatzmenge (Stücke p.a.)				
		1.100	1.150	1.200	1.250	1.300
Verkaufspreis pro Stück (in EUR)	30,00	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
	40,00	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
	50,00	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
	60,00	Nein	Nein	Ja	Ja	Ja
	70,00	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja

Abb. 2.14: Szenario-Analyse: Ergebnis und Tragfähigkeit bei verschiedenen Preisen und Mengen

Der Vorteil dieser beiden Szenario-Analysen bzw. -Übersichten ist, dass diese unabhängig von ihren Preis- bzw. Mengenangaben oben auf dem Blatt «Kalkulation» sind. Die Ergebnisse bleiben daher auch aktuell und korrekt, wenn Sie eine der Zielwert-Analyse ausgeführt haben (siehe Kap. 2.6).

Für die Szenario-Analyse bestehen zwei Einstellmöglichkeiten:

1. Geben Sie einen (mittleren) Verkaufspreis und eine (mittlere) Absatzmenge (p.a.) vor, um die herum die Szenario-Analyse durchgeführt werden soll.
2. Bestimmen Sie die Schritt- bzw. Bandbreite der Analyse, in dem Sie jeweils für Preis und Menge eine gewünschte Schrittweite vorgeben.

Hinweis: Bitte beachten Sie, dass sich die Absatzmenge immer auf ein Jahr bezieht. Sofern Sie keine saisonalen Schwankungen haben, müssen Sie pro Monat (durchschnittlich) ein 12-tel dieser Menge von ihrem Produkt (od. Stunden bei Dienstleistungen) verkaufen.

2.8. Gewinn-Analyse - Wo bleibt mein Umsatz?

Die Gewinn-Analyse ist ein übersichtliches Zusatzblatt, das Ihnen schnell zeigt, wo Ihr Umsatz „bleibt“ (siehe Abb. 2.15). Auf dieser Übersicht werden auch nochmal die wichtigsten Annahmen (z.B. Preis und Verkaufsmenge) und Ergebnisse (z.B. Deckungsbeiträge und Selbstkosten) zusammengefasst. Auch wird nochmals die Höhe Ihres privaten Finanzbedarfes aufgeführt und Sie sehen direkt, ob dieser auf Basis der jeweils aktuellen Annahmen gedeckt werden kann („JA“ oder „NEIN“).

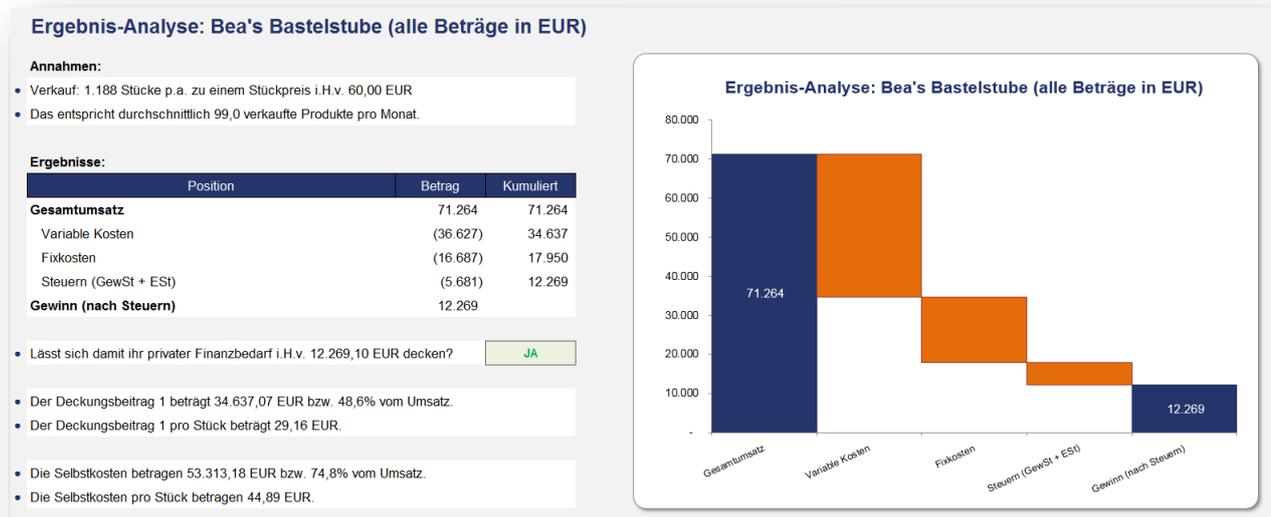


Abb. 2.15: Gewinn-Analyse

Hier sind keinerlei Eingaben erforderlich, es wird jeweils die Datenbasis vom Blatt «Kalkulation» verwendet. Dies bedeutet aber auch, dass sich die Grafik mit jeder Ausführung eines der drei Makros für die Zielwertermittlung ändert.

Stellen Sie deshalb sicher, dass Sie die gewünschten Daten bzw. Zielwertanalysen vorgeben, bevor Sie die Gewinn-Analyse betrachten bzw. ausdrucken oder exportieren.

2.9. Break-Even-Analyse - Ermittlung der Gewinnschwelle

Häufig stellt sich im Rahmen der Kalkulation bzw. Preisfindung die Frage nach der Erreichung der Gewinnschwelle. Dabei geht es um die Beantwortung der Frage:

Ab welcher verkauften Menge meiner Produkte zu einem vorgegebenen Verkaufspreis mache ich Gewinn?

Diese Gewinnschwelle wird auch als „Break-Even Point“ bezeichnet.

Auf dem Blatt «Break-Even-Analyse» können Sie einfach und schnell für ihr Produkt eine Break-Even-Analyse durchführen und erhalten zusätzlich eine aussagekräftige Grafik, die Umsatz und Kosten in Abhängigkeit von der verkauften Stückzahl darstellt (vgl. Abb. 2.16).

Break-Even-Diagramm für das Produkt: Bastel-Premium-Set (in EUR)

Bei einem Netto-Verkaufspreis i.H.v. 60,00 EUR pro Stück

ergibt sich eine Break-Even Menge von 573 Stücken p.a. und ein jährlicher Break-Even Umsatz i.H.v. 34.331,76 EUR

bzw. durchschnittlich 47,7 Stücke pro Monat sowie ein monatlicher Break-Even Umsatz i.H.v. 2.860,98 EUR

Die Fixkosten betragen 16.686,67 EUR pro Jahr bzw. 1.390,56 EUR pro Monat.

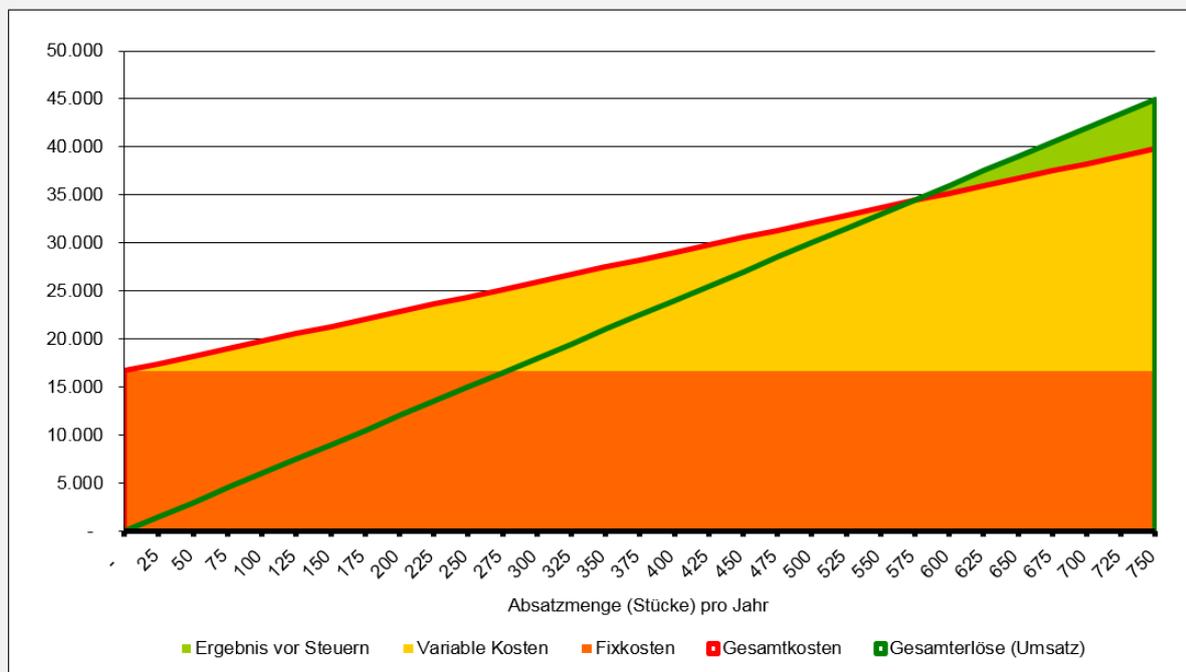


Abb. 2.16: Break-Even-Diagramm

Am Break-Even-Punkt (Schnittpunkt von grüner und roter Linie in Abb. 2.16) sind Erlöse (= Umsätze) und Kosten (variable u. fixe) gleich hoch, d.h. der Umsatz deckt alle Kosten, so dass der Gewinn genau Null ist. Daraus folgt auch, dass bei dieser Verkaufsmenge der Deckungsbeitrag (DB 1) genau den Fixkosten entspricht.

Die Break-Even-Menge ist natürlich abhängig von dem Verkaufspreis pro Stück den Sie vorgeben. Die genaue Menge wird oben im Text nochmals aufgeführt.

Sofern Sie mehr von ihren Produkten als die Break-Even-Menge verkaufen, erzielen Sie einen Gewinn (hell grüne Fläche rechts), verkaufen Sie weniger, erzielen Sie einen Verlust. Die fixen Kosten bleiben immer konstant und werden in der Grafik durch die orangene Fläche unten dargestellt. Die variablen Kosten steigen mit der Verkaufsmenge (Null, falls keine Verkäufe => ganz links) und finden sich in der gelben Fläche wieder. Demzufolge ist die Summe dieser beiden Flächen gleich den Gesamtkosten (= Selbstkosten => rote Linie).

So ermitteln Sie die Gewinnschwelle für ihr Produkt

Geben Sie zunächst oben auf dem Blatt (in der entsprechenden Eingabezelle) einen beliebigen Verkaufspreis pro Stück ein (siehe Abb. 2.17). Anschließend wird bei Ausführung der Berechnung (Klick auf Makrobutton) die Verkaufsmenge (= Stückzahl p.a.) ermittelt, bei der ihr Gewinn genau Null ist (= Gewinnschwelle). Steuern fallen an diesem Punkt nicht an, da der Gewinn ja Null ist. Der Umsatz deckt an dieser Stelle zwar alle ihre unternehmerischen Kosten (deswegen ist der Gewinn gleich Null), ihr privater Finanzbedarf wird aber bei dieser Absatzmenge noch nicht gedeckt.

Gewinnschwelle mit folgenden Daten berechnen

Netto-Verkaufspreis pro Stück (ohne USt) EUR/Stück

Aktueller Verkaufspreis auf dem Blatt Kalkulation: 60,00 EUR pro Stück. Dieser wird bei Ausführung der Break-Even-Berechnung mit dem obigen Preis überschrieben!

Werte noch nicht berechnet => Makro ausführen bzw. Button klicken!

Abb. 2.17: Automatisch die Gewinnschwelle ermitteln

Hinweismeldungen

Bei Ausführung der Zielwertermittlung durch das Makro werden die beiden Eingabewerte für Menge und Preis (oben auf dem Blatt «Kalkulation») ersetzt. Damit Sie nicht jedes Mal das Blatt wechseln müssen, wird der aktuell eingestellte Wert für den Preis direkt unter der Eingabezeile informationshalber angezeigt.

Sofern die jeweilige Zielwertermittlung für den aktuellen Wert noch nicht durchgeführt wurde, sehen Sie rechts den Hinweis:

„Werte noch nicht berechnet => Makro ausführen bzw. Button klicken!“

Nach erfolgreicher Zielwertbestimmung erscheint dort der Hinweis:

„Werte wurden erfolgreich berechnet! Grafik kann gedruckt bzw. exportiert werden“

Es ist zu beachten, dass nach Ausführung der automatischen Gewinnschwellen-Analyse die gesamte Gewinn-Analyse in Abschnitt 2 auf dem Blatt «Kalkulation», sowie auch die Tragfähigkeitsanalyse (in Abschnitt 3) nun auf den soeben ermittelten Werten für Menge und Preis basieren.

Bei der Zielwertanalyse kann es sein, dass kein sinnvolles Ergebnis ermittelt werden kann, sofern der von ihnen vorgegebene Preis zu gering ist. In diesen Fällen erscheint rechts die Hinweismeldung:

„Kein sinnvolles Ergebnis ermittelbar, da der DB 1 negativ ist (ggf. Verkaufspreis erhöhen)“.

Zu einem sinnvollen Ergebnis gelangen Sie dann nur in dem Sie den Preis erhöhen bis der DB 1 positiv wird. Geben Sie dazu einfach einen beliebigen höheren Preis vor und starten das Makro durch Klick auf den Button erneut.



TIPP Maßstab (Absatzmenge) im Break-Even-Diagramm verändern

Die Rohdaten für das Break-Even-Diagramm werden automatisch unten auf dem Blatt «Kalkulation» (Abschnitt 5) berechnet. Sollte ihnen der Maßstab auf der x-Achse mit den Absatzmengen (Stücke pro Jahr) nicht zusagen, weil der Break-Even-Punkt bspw. nicht sichtbar ist oder Sie eine größere Bandbreite dargestellt haben wollen, dann können Sie in Abschnitt 5 auf dem Blatt «Kalkulation» die Schrittweite verändern (einzige Eingabezelle in diesem Bereich => in Spalte J).

2.10. Preis- und Gewinnkalkulation bei mehreren verschiedenen Produkten

Sollten Sie mehrere verschiedene Produkte (mit unterschiedlichen Verkaufspreisen, -mengen, Kosten etc.) anbieten, können Sie die grünen Tabellenblätter mit dem Zusatz MPF (= Mehrproduktfall) nutzen. Hier wurden Eingabe- und Berechnungszellen für bis zu 3 unterschiedliche Produkte bereits vollständig implementiert. Bei Bedarf können Sie die Produktanzahl selbstverständlich eigenständig beliebig erweitern.

Im Mehrproduktfall benötigen Sie die roten Blätter nicht. Eingaben dort haben keine Auswirkungen auf die grünen Tabellenblätter. Die Daten der beiden gelben Blätter («Annahmen» und «Privater Finanzbedarf») sind immer relevant, da diese für die gesamte Datei genutzt werden.



HINTERGRUND Unterschiede im Mehrproduktfall

Der wesentliche Unterschied im Mehrproduktfall liegt neben unterschiedlich hohen Umsätzen pro Produkt (aufgrund unterschiedlicher Preise und Verkaufsmengen) in den unterschiedlichen variablen Kosten. Diese werden zunächst produktindividuell auf Basis ihrer Vorgaben ermittelt. Anschließend kann für jedes Produkt ein Stückdeckungsbeitrag ermittelt werden (Umsatz des Produktes abzgl. variable Kosten des Produktes). Das Produkt mit dem höchsten Stück-DB sollten Sie möglichst favorisieren bzw. besonders promoten, da es den höchsten Beitrag zur Deckung ihrer Fixkosten trägt.

Für die weitere Analyse werden dann die einzelnen variablen Produktkosten zu einer Gesamtsumme addiert (Produkt 1 bis 3) und anschließend die Fixkosten ermittelt und ebenfalls vom Umsatz abgezogen. Im Grunde müssen nun alle Produkte mit ihren jeweiligen Deckungsbeiträgen einen Teil der Fixkosten decken.

Wie im bereits bekannten Einproduktfall wird auch im Mehrproduktfall in Abschnitt 3 auf dem Blatt «Kalkulation MPF» eine Tragfähigkeitsanalyse durchgeführt und dargestellt. Die zugrunde liegenden Annahmen werden darunter im Detail beschrieben.

Im MPF ist allerdings eine automatisierte Zielwertsuche bzw. -optimierung nicht möglich, da Sie bei drei Produkten bereits sechs Parameter haben, die sich verändern können (und zwar für jedes Produkt die Verkaufsmenge und der jeweilige Preis). Hier müssen Sie die von ihnen geschätzten Annahmen bzgl. der einzelnen Verkaufspreise und zugehörigen Verkaufsmengen oben auf dem Blatt eintragen und erhalten dann automatisch das Ergebnis (vor und nach Steuern) ausgewiesen und sehen gleichzeitig, ob mit diesen Annahmen ihre Selbständigkeit tragfähig ist.

Auch eine Szenario-Analyse kann hier wegen der 6 unterschiedlichen Eingangsvariablen (vgl. Ausführungen oben) nicht einfach in einer zweidimensionalen Tabelle durchgeführt bzw. dargestellt werden. Das gleiche gilt für die Break-Even-Analyse. Diese ist nur im Einproduktfall möglich.

Jedoch kann genau wie für den Einproduktfall auch für den MPF eine Gewinn-Analyse durchgeführt werden (vgl. Blatt «Gewinn-Analyse MPF»). Diese ähnelt in der Darstellung der Ihnen bereits bekannten Übersicht und fasst erneut die wesentlichen Ergebnisse Ihrer Selbständigkeit für den MPF zusammen.

3. Preiskalkulation bei Dienstleistungen

Das Vorgehen zur Ermittlung eines bestimmten Stundensatzes bei Dienstleistern entspricht in vielen Teilen der Vorgehensweise bei der Preiskalkulation für Produkte. Deshalb sind auch die beiden (unabhängigen) Excel-Tools weitgehend identisch aufgebaut. In den folgenden Kapiteln werden nur dann längere Ausführungen gemacht, wenn gewichtige Unterschiede zwischen beiden Varianten bestehen. Auf diese Weise lassen sich Redundanzen vermeiden, dafür muss hin und wieder zu den entsprechenden Kapiteln der Produktvariante gesprungen werden.

3.1. Aufbau der Excel-Datei - Navigation und Eingaben

Das Excel-Tool «**Preis- und Angebotskalkulation für Selbständige**» besteht aus verschiedenen Eingabe- und Ausgabeblättern, die miteinander verlinkt sind. Ein übersichtlicher und logischer Aufbau erleichtert dabei die Navigation, Nachvollziehbarkeit und damit auch das Vertrauen in die durchgeführten Berechnungen.



Abb. 3.1: Übersicht aller Tabellenblätter (Dienstleistungen)

Navigation

Auf dem Blatt «Inhalt» finden Sie eine Übersicht aller enthaltenen Tabellenblätter mit Links über die Sie die Blätter schnell und einfach direkt mit einem Klick anspringen können. Selbstverständlich können Sie auch wie in Excel üblich auf die Blattregisterkarten am unteren Bildschirmrand klicken oder die folgenden Tastenkombinationen zur Navigation benutzen.

Eingabewerte dürfen nur in den speziell gekennzeichneten Eingabezellen getätigt werden (vgl. Kap. 2.1). Achten Sie dabei bitte auf die vorgegebenen Einheiten (Stunden, Euro, Jahre, Monate, Tage, % etc.).

3.2. Annahmen und Grundeinstellungen

Bevor Sie mit der eigentlichen Kalkulation beginnen können, müssen Sie zunächst auf dem Blatt «Annahmen» einige Grundeinstellungen und Vorgaben machen.

Die Eingaben zu den allgemeinen Informationen (Block 1) sowie hinsichtlich der Steuern (Block 2) entsprechen denen bei der Produktvariante (vgl. Kap. 2.2 dieser Anleitung). Spezifisch für Dienstleistungen ist die Ermittlung der sogenannten Produktivstunden (Block 3 => vgl. Abb. 3.2).

3. Produktivstunden

Wochenarbeitszeit	Stunden	38,5	
Arbeitstage pro Woche	Tage	5,0	
Ø Arbeitsstunden pro Tag	Std/Tag	7,7	
Ermittlung der Produktivzeit		Tage p.a.	Arbeits-Std.
Tage pro Jahr		365	2.810,5
Wochenendtage		104	800,8
Jahresarbeitszeit gesamt		261	2.009,7
Feiertage, die auf Arbeitstage fallen		11	84,7
Ø Urlaubstage		26	200,2
Ø Krankentage		6	46,2
Sonstige Arbeitsverhinderung		4	30,8
Summe Nichtanwesenheitszeit (= unproduktive Tage bzw. Std.)		47	361,9
Anwesenheitszeit (= produktive Tages- bzw. Std.-Kapazität einer Person)		214	1.647,8
Anzahl der Personen die abrechenbare DL erbringen	FTE	1,0	
Anwesenheitszeit (= produktive Tages- bzw. Std.-Kapazität => Maximum!)		214,0	1.647,8

Abb. 3.2: Ermittlung der Produktivstunden

Geben Sie hier je nach Umfang ihrer Selbständigkeit die entsprechenden Werte für Wochenarbeitszeit bzw. Arbeitszeit pro Tag vor. Nach Vorgabe weiterer Parameter (wie bspw. Wochenendtage, Urlaubstage, Krankentage etc.) wird automatisch die sogenannte „Anwesenheitszeit“ ermittelt. Darunter ist das Maximum an produktiven Stunden (pro Jahr bzw. Monat) zu verstehen, welches ihnen zur Verfügung steht.



HINWEIS Mehr als eine Person erbringen abrechenbare Dienstleistungen

Die Produktivstundenermittlung ist ursprünglich auf Einzelunternehmer ausgerichtet. Gibt es mehrere Personen (z.B. zusätzliche Mitarbeiter etc.), die abrechenbare Stunden leisten, können Sie bei der Position „Anzahl der Personen die abrechenbare DL erbringen“ einen von „1“ (= Eine Person) abweichenden Wert eingeben.

Als Eingaben sind dabei auch Vollzeitäquivalente (= FTE bzw. Full Time Equivalent) möglich, also bspw. 1,5 Personen. Bitte beachten Sie, dass vereinfachend vorausgesetzt wird, dass die vorgegebenen Angaben bzgl. Wochenarbeitszeit, Urlaub etc. für alle gleichermaßen gelten. Sollte dies nicht der Fall sein, müssen Sie die Werte in der letzten Zeile auf diesem Blatt mit eigenen Berechnungen ersetzen (**Achtung:** Diese Zellen sind weiterverlinkt in andere Tabellenblätter).

Es wird im Folgenden mit einer Auslastung (in %) gearbeitet, die sich dann immer auf dieses Maximum bezieht. Eine „Auslastung“ i.H.v. von 100% (= Maximum) bedeutet dann annahmegemäß, dass Sie alle ihnen zur Verfügung stehenden Produktivstunden verkaufen können. Dies ist selbstverständlich eine unrealistische, praxisferne Annahme, soll ihnen aber nur die Begrifflichkeiten bzw. den Aufbau des Tools verdeutlichen.

3.3. Privaten Finanzbedarf ermitteln

Die Ermittlung des privaten Finanzbedarfes unterscheidet sich nicht von der Produktvariante. Deshalb wird an dieser Stelle auf das entsprechende Kapitel 2.3 verwiesen.

3.4. Kosten - Variable und fixe Kosten planen

Die Erfassung aller mit der Selbständigkeit in Zusammenhang stehenden Kosten erfolgt auf dem Blatt «Kosten». Dabei ist auch hier zwischen variablen und fixen Kosten zu differenzieren. Erläuterungen zu diesen Kostenbegriffen sowie zu den Eingabemasken finden Sie in Kapitel 2.4.

In der Regel ist der Anteil variabler Kosten bei Dienstleistungen viel geringer als im Produktgeschäft. Die Eingabemöglichkeiten sind dementsprechend in diesem Bereich angepasst worden.

Dabei können Sie sowohl variable Kosten als Prozentwert vom Umsatz (=> *Relativ in Abhängigkeit vom Umsatz*) als auch in absoluten Euro-Beträgen (=> *Absolut pro verkaufte Stunde*) vorgeben.

3.5. Kalkulation und Gewinn-Ermittlung

Nach Eingabe der allgemeinen Annahmen sowie der Kosten ist das Tabellenblatt «Kalkulation» das zentrale Berechnungsblatt. Hier erfolgen u.a. die Preis- und Mengen-Vorgaben bzw. -Bestimmungen sowie die Gewinn-Ermittlung.

Ferner enthält das Blatt eine Tragfähigkeitsanalyse für ihre Selbständigkeit sowie eine Szenario-Analyse für verschiedene Preise und Absatzmengen.

Auch dieses Blatt entspricht im Wesentlichen dem gleichnamigen bei der Produktvariante mit einer wichtigen Besonderheit bzw. Abweichung. „Preis „ bedeutet im Dienstleistungsbereich natürlich Stundensatz die Menge ist die Anzahl der verkauften Stunden wird hier aber nicht direkt geplant, sondern indirekt über die Vorgabe einer „Auslastung“ in % (zulässiger Wertebereich: 0% bis max. 100%). Die Auslastung bezieht sich dabei immer auf die maximal zur Verfügung stehenden Produktivstunden (Diese planen Sie auf dem Blatt «Annahmen», vgl. Kap. 3.2).

Auf diese Weise brauchen Sie sich keine Gedanken machen, dass ggf. mehr Stunden „verkauft“ werden, als überhaupt geleistet werden können.

Die eigentliche Gewinn-Ermittlung erfordert somit die Eingabe der beiden Werte:

1. Auslastung (in %) auf deren Basis dann die Anzahl der verkauften Stunden ermittelt wird
2. Stundensatz

Beim Stundensatz ist auch hier darauf zu achten, dass Kleinunternehmer den Brutto-Stundensatz (also mit MwSt) eingeben, alle anderen den Netto-Stundensatz, also ohne Mehrwertsteuer.

1. In Rechnung gestellte Anzahl von Stunden und Stundensatz

Annahmen		Stunden	Tage
Maximale Produktivzeit p.a. (gem. eigener Annahmen)	pro Jahr	1.647,8	214,0
Davon können verkauft werden (= Auslastung):	%	50,0%	
Abgerechnete Stunden/Tage p.a.	pro Jahr	823,9	107,0
Netto-Stundensatz (ohne USt)	EUR/h	56,51	
Resultierender Brutto-Stundensatz für ihre Kunden	EUR/h	67,25	inkl. 19,0% bzw. 10,74 EUR MwSt.

Abb. 3.3: Verkaufte Stunden und Stundensatz vorgeben bzw. ermitteln

Die eigentliche Gewinn-Ermittlung bis zum Ergebnis nach Steuern (Abschnitt 3) entspricht dem allgemeinen Standard (vgl. Kap. 2.5). Neben Jahres- und Monatswerten wird bei den Dienstleistungen noch der Wert pro (verkaufter) Stunde (statt pro Stück wie im Produktgeschäft) ausgewiesen.

3.6. Tragfähigkeitsanalyse und Zielwertermittlungen

Sowohl die Tragfähigkeitsanalyse wie auch die Zielwertermittlungen (Abschnitt 3 auf dem Blatt «Kalkulation») entsprechen vom Aufbau, der Bedienung und der Funktionsweise denen bei der Produktvariante.

Wir verweisen deshalb auf die Ausführungen in Kapitel 2.6 dieser Anleitung.

3.7. Szenario-Analyse

Die Szenario-Analyse (Abschnitt 4 auf dem Blatt «Kalkulation») zeigt Ihnen auf einen Blick, welches Ergebnis nach Steuern Sie bei verschiedenen Kombinationen von Stundensatz und Anzahl verkaufter Stunden erzielen (= Sensitivitätsanalyse 1). Auf diese Weise können Sie schnell sehen, ob und welche Verhandlungsspielräume bestehen. Negative Ergebnisse (= Verluste) werden automatisch rot formatiert dargestellt.

In der Matrix darunter (= Sensitivitätsanalyse 2) wird Ihnen darüber hinaus übersichtlich gezeigt, bei welcher Preis-Mengen-Kombination Sie ihren privaten Finanzbedarf vollständig decken können. Für alle Kombinationen bei denen der Gewinn nach Steuern größer als bzw. mindestens so hoch ist wie ihr privater Finanzbedarf wird „Ja“ ausgewiesen und automatisch grün formatiert dargestellt.

4. Szenario-Analyse => Verhandlungsspielräume ermitteln

Sensitivitätsanalyse: 1. Ergebnis (nach Steuern) in EUR

Fehler: Auslastung in Tabelle unten > 100% => Wert von Maximum od. Schrittweite verringern!

Netto-Stundensatz (ohne USt)	55,00	EUR	Auslastung (abgerechnete Std.)	90,0%	von Maximum
Schrittweite	5,00	EUR	Schrittweite	10,0%	Prozent-Pkte

Welches Ergebnis (nach Steuern) erziele ich bei den verschiedenen Stundensätzen bzw. Auslastungsgraden?

		Abgerechnete Stunden p.a. und Auslastung (in % der produktiven Std. p.a.)				
		1.153 Std.	1.318 Std.	1.483 Std.	1.648 Std.	1.813 Std.
		70,0%	80,0%	90,0%	100,0%	110,0%
Stundensatz (in EUR)	45,00	7.894	7.894	7.894	7.894	7.894
	50,00	10.285	10.285	10.285	10.285	10.285
	55,00	12.675	12.675	12.675	12.675	12.675
	60,00	15.066	15.066	15.066	15.066	15.066
	65,00	17.342	17.342	17.342	17.342	17.342
	65,00	17.342	17.342	17.342	17.342	17.342

Abb. 3.4: Szenario-Analyse: Ergebnis und Tragfähigkeit bei Dienstleistungen

Der Vorteil dieser beiden Szenario-Analysen bzw. -Übersichten ist, dass diese unabhängig von ihren Vorgaben bzgl. Stundensatz und Auslastung (= verkaufte Stunden) oben auf dem Blatt «Kalkulation» sind. Die Ergebnisse bleiben daher auch aktuell und korrekt, wenn Sie eine der Zielwert-Analyse ausgeführt haben.

Für die Szenario-Analyse bestehen zwei Einstellmöglichkeiten:

1. Geben Sie einen Stundensatz und eine Auslastung (in %) vor, um die herum die Szenario-Analyse durchgeführt werden soll.
2. Bestimmen Sie die Schritt- bzw. Bandbreite der Analyse, in dem Sie jeweils für Stundensatz und Auslastung (bestimmt die Anzahl der verkauften Stunden) eine gewünschte Schrittweite vorgeben.

Hinweis: Bitte beachten Sie, dass die Auslastung höchstens 100% betragen kann (mehr Stunden können Sie annahmegemäß mit den eingeplanten Ressourcen nicht verkaufen). Sollten sich in der Szenario-Matrix Werte größer 100% ergeben, werden diese automatisch farbig markiert und Sie bekommen einen gelb hinterlegten Fehlerhinweis (vgl. Abb. 3.4).

3.8. Gewinn-Analyse - Wo bleibt mein Umsatz?

Die Gewinn-Analyse ist ein übersichtliches Zusatzblatt, das Ihnen schnell zeigt, wo Ihr Umsatz „bleibt“ (siehe Bsp. in Abb. 2.15). Auf dieser Übersicht werden auch nochmal die wichtigsten Annahmen (z.B. Stundensatz und Anzahl verkaufter Stunden) und Ergebnisse (z.B. Deckungsbeiträge und Selbstkosten) zusammengefasst.

Auf diesem Blatt sind keinerlei Eingaben erforderlich, es wird jeweils die Datenbasis vom Blatt «Kalkulation» verwendet. Dies bedeutet aber auch, dass sich die Grafik mit jeder Ausführung eines der drei Makros für die Zielwertermittlung ändert.

Stellen Sie deshalb sicher, dass Sie die gewünschten Daten bzw. Zielwertanalysen vorgeben, bevor Sie die Gewinn-Analyse betrachten bzw. ausdrucken oder exportieren.

3.9. Break-Even-Analyse - Ermittlung der Gewinnschwelle

Häufig stellt sich im Rahmen der Kalkulation bzw. Preisfindung die Frage nach der Erreichung der Gewinnschwelle. Dabei geht es um die Beantwortung der Frage:

Ab welcher Anzahl an verkauften Stunden zu einem vorgegebenen Stundensatz mache ich Gewinn?

Diese Gewinnschwelle wird auch als „Break-Even Point“ bezeichnet.

Auf dem Blatt «Break-Even-Analyse» können Sie einfach und schnell für Ihre Dienstleistung eine Break-Even-Analyse durchführen und erhalten zusätzlich eine aussagekräftige Grafik, die Umsatz und Kosten in Abhängigkeit von der verkauften Stundenzahl darstellt (vgl. Abb. 2.16).

Für die Ermittlung der Gewinnschwelle gelten die Ausführungen aus Kapitel 0 dieser Anleitung analog.

4. Was Sie unbedingt bedenken und beachten sollten

4.1. Kosten, Kunden und Konkurrenz - Die 3 Ks der Preispolitik

Die kostenorientierte Ermittlung und Betrachtung des eigenen Preises ist zentral und wichtig. Tatsächlich befindet sich jeder Selbständige mit seinen Produkten und Dienstleistungen aber immer auch in einem marktwirtschaftlichen Umfeld mit Wettbewerbern (= Konkurrenz) und natürlich den Kunden.

Die Preispolitik ist daher immer im Spannungsfeld zwischen Kostenorientierung, Kundenorientierung und Konkurrenzorientierung zu sehen (vgl. Abb. 4.1).

Auf Basis der Kosten kann auf jeden Fall eine Preisuntergrenze für Angebotspreise ermittelt werden. Im Rahmen der marktorientierten Preisfindung müssen zum einen aus nachfrageorientierter Sicht auch die Preisbereitschaft und -vorstellung der Kunden sowie deren Nutzen berücksichtigt werden, zum anderen sind aus konkurrenzorientierter Sichtweise Leistungsvergleiche wichtig (Wird wirklich das Gleiche angeboten?) oder auch eine Leistungsdifferenzierung (Abheben vom Wettbewerb => Zusatznutzen bieten), so dass man möglichst einem (oft ruinösen) Preiswettbewerb entgehen kann.

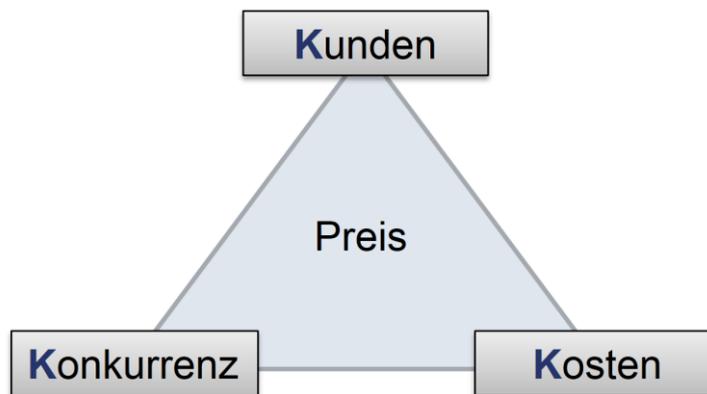


Abb. 4.1: Das magische Dreieck der Preispolitik (Die 3 Ks)

Letztlich gilt für eine erfolgreiche Selbständigkeit hinsichtlich der Preispolitik für die eigenen Produkte und Dienstleistungen, dass der Preis der Leistung (zumindest auf Dauer) die Selbstkosten übersteigen muss, das Verhalten der Konkurrenz berücksichtigen muss und sich an der Preisbereitschaft der Kunden orientieren sollte.

4.2. Neben der Kalkulation die Liquidität nie aus den Augen verlieren

Die Kalkulation ist ein methodisches Mittel, welches die Kostenrechnung mit der Preisbildung verbindet. Dabei darf aber nicht außer Acht gelassen werden, dass auf Basis einer Kalkulation keine genauen Aussagen hinsichtlich der Liquidität, also ihrer Geld- bzw. Barmittel gemacht werden können. Auch darf die in den hier vorgestellten Excel-Tools durchgeführte Gewinn- bzw. Erfolgsermittlung nicht darüber hinweg täuschen, dass daraus keine Rückschlüsse auf die Liquidität gemacht werden können.

Dies hat verschiedene Ursachen von denen an dieser Stelle nur einige kurz genannt werden sollen:

- In der Kalkulation sind häufig nicht liquiditätswirksame Kosten enthalten (z.B. die Abschreibungen, kalkulatorische Miete, kalkulatorischer Unternehmerlohn etc.)
- Erträge (Umsätze) und zugehörige Einzahlungen können zeitlich auseinanderfallen (z.B. weil die Kunden erst verspätet zahlen)
- Aufwände (Kosten) und zugehörige Auszahlungen können zeitlich auseinanderfallen (z.B. weil Lieferantenrechnungen erst später bezahlt werden)
- Es besteht ggf. zusätzlicher Kapital- bzw. Liquiditätsbedarf aufgrund von erforderlichen (Anfangs-)Investitionen
- Der Aufbau eines Lagers erfordert Liquidität (spätere Verkäufe aus dem Lager schonen dagegen die Liquidität)

Fazit: Die hier vorgestellten Excel-Tools zur **“Preiskalkulation für Selbständige“** dürfen nicht mit einer Liquiditätsplanung verwechselt oder dazu genutzt werden. Eine Missachtung dieses Hinweises kann zu erheblichen Liquiditäts- und damit Zahlungsproblemen führen.



TIPP **Spezielles Excel-Tool zur Liquiditätsplanung erhältlich**

Fimovi bietet mit der Excel-Vorlage **„Liquiditätstool“** eine einfache und kostengünstige Vorlage, mit der Sie schnell und einfach ein Bild ihrer operativen Liquiditätslage erstellen können. Dabei gibt es drei alternative Varianten für die Planung (auf Tages-, Wochen und Monatsbasis).

Diese Tools erlauben nicht nur die Eingabe aller voraussichtlichen Zahlungsein- und Zahlungsausgänge zur Fälligkeit (= PLAN-Daten), sondern berücksichtigen auch die tatsächlichen Anfangs- und Schlussbestände auf den Bankkonten (IST-Daten).

Mehr Informationen unter: <https://financial-modelling-videos.de/liquiditaetstool/>

5. Fimovi - Support und weitere Excel-Tools

5.1. Kontakt zum Support

Wir wünschen ihnen viel Spaß bei der Nutzung unseres Excel-Tools. Sollten Sie Fragen oder Probleme mit oder zu der Datei haben, melden Sie sich einfach.

Financial Modelling Videos ist ein Angebot der Smart Cap GmbH

Smart Cap GmbH
Schulze-Delitzsch-Str. 2
58455 Witten

Gesellschaftssitz: Witten
Registergericht: Amtsgericht Bochum, HRB 13474
Geschäftsführer: Dirk Gostomski

Email: support@fimovi.de

Web: www.financial-modelling-videos.de

5.2. Weitere Excel-Tools von Fimovi

Fimovi steht für professionelle Excel-Vorlagen und Video-Workshops für die Erstellung von Finanz- und Unternehmensplanungen, Projektfinanzierungs- und Cashflow-Modellen sowie Unternehmensbewertungen.

Eine kleine Auswahl unserer Vorlagen und Tools:



Excel-Finanzplan-Tool (PRO)

Mit dieser professionellen Excel-Vorlage, können auch Nicht-Betriebswirte schnell und einfach detaillierte und aussagefähige Vorausschauen für die Liquiditätsrechnung, Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz generieren. Die PRO-Variante richtet sich an „Bilanzierer“ und generiert eine integrierte banken- und investorenkonforme Fünf-Jahres-Finanzplanung inklusive Kennzahlen und Grafiken. Rechtsformspezifische Editionen vorhanden für Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften und Einzelunternehmen.



Excel-Finanzplan-Tool (Einnahmen-Überschuss-Rechnung)

Umfassende Finanzplanung für Unternehmen mit Einnahmen-Überschuss-Rechnung (= EÜR). Einfach zu bedienendes Planungstool mit Rentabilitäts- bzw. Erfolgsplanung und detaillierter Kapitalbedarfs- und Liquiditätsplanung. Geeignet für alle nicht buchführungspflichtigen Unternehmer.

Umfangreiche Zusatzübersichten, Kennzahlen und zahlreiche Grafiken enthalten.



Stundensatzkalkulator

Einfache Ermittlung von Stundenverrechnungssätzen und Preisuntergrenzen. Geeignet für produzierendes Gewerbe u. Handwerk, aber auch für Freiberufler u. Freelancer.

Berücksichtigt produktive Stunden bis auf Mitarbeiterebene, Beiträge zur Gemeinkostendeckung (z.B. Materialzuschläge, Rohgewinn im Handelsbereich oder Maschinenstunden u. Fahrtkostenzuschläge), Ausweis von Preisuntergrenzen und Deckungsbeitragszielen, Visualisierung durch Grafiken u.v.m.



Arbeitszeiterfassung

Branchenübergreifende Excel-Lösung für die Erfassung von Arbeitszeiten bzw. die Erstellung von Tätigkeitsnachweisen. Geeignet insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), aber auch für Freiberufler, Freelancer und Privatpersonen.

Berücksichtigt alle gesetzlichen Feiertage für Deutschland, Österreich und Schweiz. Automatische Pausenberechnung auf Basis der gesetzlichen Pausenregelungen. Eingabe von Gleitzeitsalden, Urlaubstagen, Fehlzeiten plus Ampelregelung für das Arbeitszeitkonto.



Reisekostenabrechnung

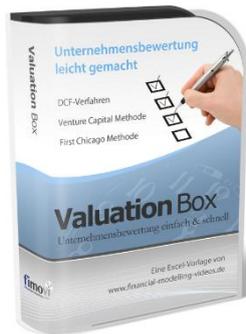
Einfach zu bedienendes, anwenderfreundliches Excel-Tool zur rechtskonformen Abrechnung von Reisekosten für ein- oder mehrtägige betrieblich und beruflich veranlasste In- und Auslandsreisen.

Das Excel-Tool kommt vollständig ohne Makros aus und berücksichtigt alle derzeit geltenden gesetzlichen und steuerlichen Richtlinien wie z.B.: Pauschalbeträge für Verpflegungsmehraufwendungen und Übernachtungskosten im In- und Ausland (für 234 verschiedene Länder), gesetzliche Vorgaben für pauschal abzuziehende Kürzungen bei erhaltenem Frühstück, Mittag- oder Abendessen, Berücksichtigung der sogenannten Mitternachtsregel bei zweitägigen Reisen ohne Übernachtung etc.



Excel-Liquiditätstool

Mit diesem Tool erstellen Sie schnell und einfach ein Bild ihrer operativen Liquiditätslage. Rollierende Liquiditätsplanung auf Tages-, Wochen- oder Monatsbasis. Durch die Zusammenführung von Daten aus der Finanzbuchhaltung, Banksalden, Kundenaufträgen und Lieferantenbestellungen mit den damit verbundenen Zahlungskonditionen erhalten sie eine aussagekräftige Liquiditätsbetrachtung.



Valuation Box“ - Excel-Vorlagen zur Unternehmensbewertung

Drei verschiedene, professionelle Excel-Vorlagen zur Unternehmensbewertung. Neben den in der Praxis allgegenwärtigen Discounted Cashflow Methoden (DCF) werden insbesondere die bei VC-Finanzierungen häufig verwendete Venture Capital Methode sowie das First Chicago Verfahren abgedeckt.



„Quick Check Tool“ - Unternehmenskauf/Investition

Das kompakte Excel-Analyse-Tool ermöglicht eine schnelle Einschätzung, ob ein Kauf/Investment in ein Unternehmen bzw. Projekt wirtschaftlich sinnvoll ist. D.h. können die eigenen Renditevorstellungen erreicht werden? Wie entwickeln sich Cashflow und GuV in den nächsten Jahren? Dazu sind nur wenige Eingabewerte erforderlich.



Excel-Projektplanungstool

Diese professionelle Excel-Vorlage eignet sich zur Planung von Projekten, Aufgaben und Arbeitsabläufen einschließlich einer ansprechenden Visualisierung im Gantt-Diagramm-Stil (= Balkenplan). Das Excel-Projektplanungstool ist flexibel zu konfigurieren und kann frei angepasst und erweitert werden.

Besuchen Sie unsere Webseite www.fimovi.de für weitere Informationen, Screenshots, kostenlose Downloads und hilfreiche Blogbeiträge.