

Umsatz- und Erfolgsplanung

Wie viel wird mein Unternehmen erwirtschaften? Bei der Umsatz- und Erfolgsplanung geht es um die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit des Vorhabens (Rentabilität). Dabei werden die Aufwendungen und der erzielbare Erlös (Umsatz) der Einkommenskombination über mindestens drei Jahre hinweg gegeneinander aufgerechnet.

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Erwarteter Umsatz (Menge x Preis)			
- MwSt.			
- Wareneinsatz			
= Rohgewinn			
Aufwendungen			
- Personalkosten (z. B. Gehälter, soziale Aufwendungen)			
- Raumkosten (z. B. Miete, Heizung, Strom, Wasser, Reparaturen)			
- Pachtkosten			
- Beratungskosten (z. B. Rechts- und Steuerberatung)			
- Beiträge (z. B. Versicherungen, Kammern, Berufsverbände, Berufsgenossenschaft)			
- Kfz-Kosten (z. B. Steuer, Versicherung, Garage, Reparatur, Treibstoffe, Instandhaltung)			
- Werbung (z. B. Eröffnungswerbung, dauernde Werbung)			
- Reisekosten (z. B. Fahrt- und Übernachtungskosten, Spesen)			
- Leasingraten			
- Sonstige Kosten (z. B. Telefon, Bürobedarf, Internet, Porto, Maschinenkosten, Unterhalt)			
- Kreditbeschaffungskosten (z. B. Bearbeitungsgebühr, Zinsen)			
- Betriebliche Steuern			
- Abschreibungen für Abnutzung			
= Betriebsgewinn			
- Gewerbesteuer			
- Steuern auf Einkommen und Ertrag			
= Jahresüberschuss/-defizit			
- Tilgung			
- Private Versicherungen (z. B. Kranken-, Pflegeversicherung, private Altersvorsorge, Unfallversicherung)			
= Verfügbares Einkommen			