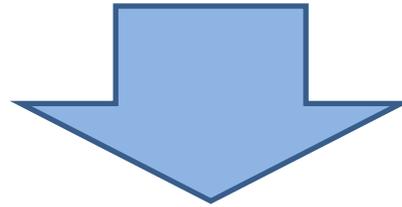


Steuerberater Matthias Graf



Unternehmensplanung mit
Buchführung,
Kalkulation und
Nutzen der BWA

Unternehmensplanung mit Buchführung, Kalkulation und Nutzen der BWA

Liquiditätsplan:
Überprüfung
Zahlungsfähigkeit 1 Jahr
voraus

BWA:
3 Jahres-Vergleich
Planzahlen
Soll-Ist-Vergleich

Kosten
↙ ↘
fix variabel

Forderungsmanagement:
Straffes Mahnwesen
Factoring
Sofortige Fakturierung

Unternehmensplanung
↙ ↘ ↘
kurz mittel langfristig

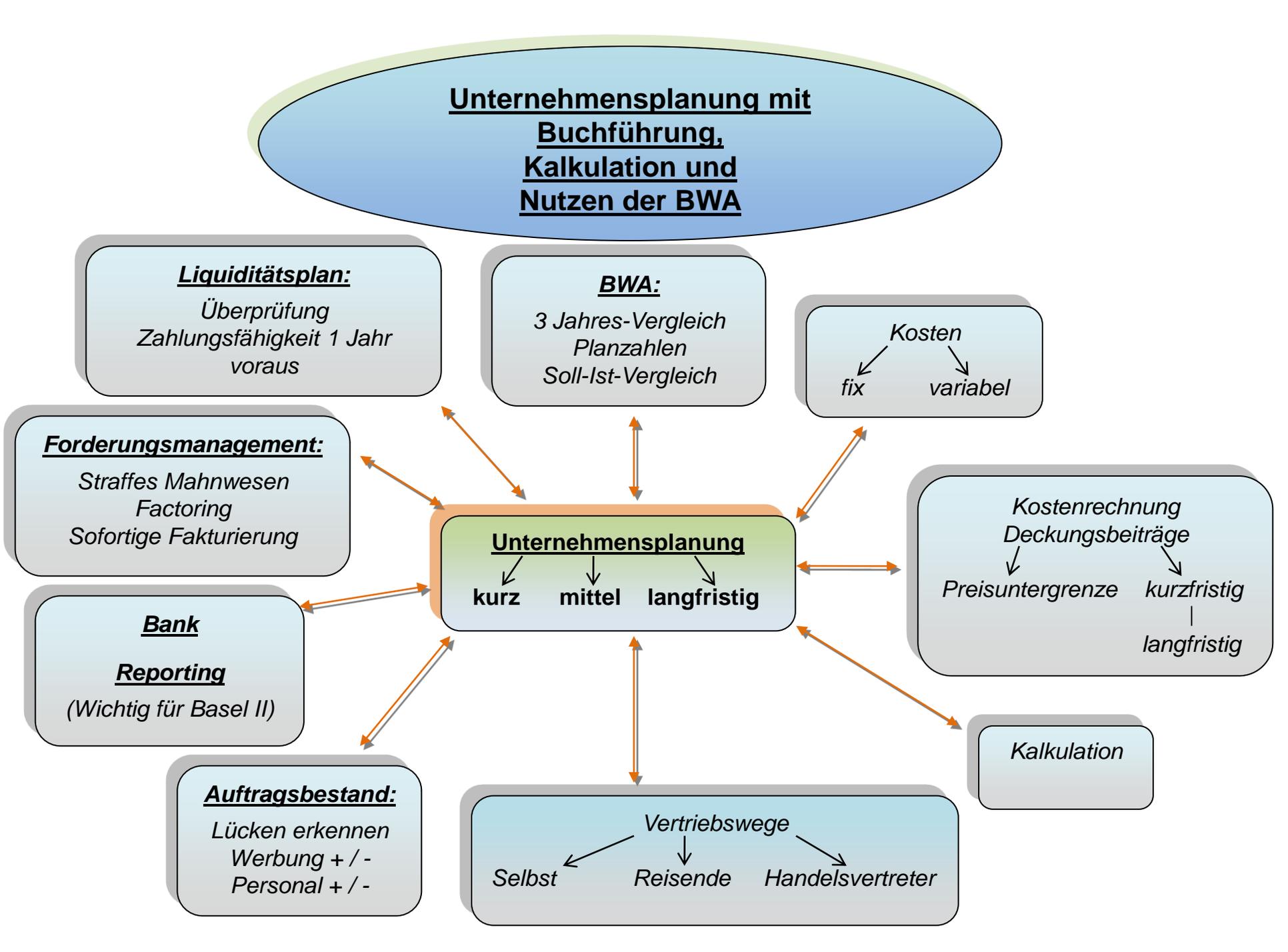
Kostenrechnung
Deckungsbeiträge
↙ ↘
Preisuntergrenze kurzfristig
|
langfristig

Bank
Reporting
(Wichtig für Basel II)

Kalkulation

Auftragsbestand:
Lücken erkennen
Werbung + / -
Personal + / -

Vertriebswege
↙ ↓ ↘
Selbst Reisende Handelsvertreter



Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatz	200.000
Wareneinkauf	80.000
Personalkosten	36.000
Miete	24.000
Verwaltungskosten	18.000
Summe Betriebsausgaben	158.000
Gewinn	42.000

Ergänzungen: (Es kommt das, was immer kommt)

Dringende Investition werden benötigt 15.000

Kreditaufnahme monatliche Rate 500

guter Gewinn

**für Reserven aber
bleibt nichts über**

Ergebnis = Liquiditätsverlust von mtl. 500 €

**Ziel = Umsatzsteigerung
und / oder Kostensenkung**

**außerdem soll eine Reserve von mtl. 500 € gebildet
werden**



Umsatz soll um 5% gesteigert werden.

Eine neue Produktgruppe wird aufgenommen.

Verhandlung mit Lieferanten bringt 0,5% Ersparnis durch Skontoziehung, weitere 0,5% können durch Verhandlung mit Neulieferanten gespart werden.

Die Werbung wird umgestellt; keine Printwerbung, Telefonbücher mehr, stattdessen werden die Produkte im Internet präsentiert.

Günstigere Verträge bei Versicherungen, Strom- und Telefonanbieter bringen zusammen eine monatliche Ersparnis von 150 €.

Arbeitsverträge werden erfolgsorientiert neu gestaltet. 70% Festgehalt, der Rest wird als Umsatzvergütung ausgezahlt.

Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatz	219.000
Wareneinkauf	85.410
Personalkosten	38.850
Miete	24.000
Verwaltungskosten	16.200
Abschreibung 15.000 durch 5 Jahre	3.000
Summe Betriebsausgaben	167.460
Gewinn	51.540

Kostenrechnung

2 Möglichkeiten

Markt gibt den Preis vor

Markt gibt die Kosten vor

Handwerkerleistung	15.000,00
Material	6.000,00
verbleiben	9.000,00
zu kalkulierende Stunden	?



Handwerker Max hat 3 Arbeiter und eine Sekretärin beschäftigt

Kosten: Arbeiter 10 € Stunde mit 50% Urlaubs- und Weihnachtsgeld
Sekretärin 800 € brutto monatlich

Betriebskosten: 72.000 € pro Jahr
(Miete, Leasing, Abschreibung, Kfz-Kosten usw.)

Unternehmerlohn inkl.

Vorsorgeaufwendungen: 3.000 € mtl.



Arbeitsstunden:

3 Arbeiter für 17 Tage im Monate (21 Werktage minus 2
Urlaubstage minus 1 Krankentag minus 1 Feiertag)

fakturierbare Arbeitsstunden täglich **6**
(2 Stunden sind unproduktiv)

Stunden pro Jahr 17 Tage * 12 Monate * 6 Stunden **1224**

Personalkosten pro Mitarbeiter im Jahr **28.112,50**

Kosten pro Stunde **22,97**





Arbeitsstunden pro Jahr :

3 Mitarbeiter und Chef zu 50% **4.284,00**

Kosten pro Stunde

3 Mitarbeiter **84.337,50**

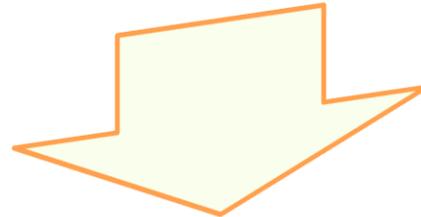
Sekretärin **13.000,00**

Unternehmerlohn **36.000,00**

Betriebskosten **72.000,00**

Summe 205.337,50

Kosten pro Stunde: **47,93**



Zu ca. 187,77 Stunden

**häufige Fehler bei
der Kalkulation**

**viele Kostenbestandteile
werden nicht berücksichtigt**

Materialpreise steigen

Faktor Zeit wird falsch bewertet

**Materialbeschaffung ist zu
zeitaufwendig**

**Unternehmer kalkuliert Arbeitszeit zu knapp
Personal braucht mehr Zeit**

**Eigene Arbeitszeit wird nicht
kalkuliert**

**Steuern bleiben
unberücksichtigt**

**Kosten der Sekretärin werden
nicht eingerechnet**

kein Ansatz einer Altersvorsorge

Keine Bildung von Reserven

**Verbrauchsmaterial wird nicht
eingerechnet**

**Langfristig kann nur der Unternehmer
existieren, der alle Positionen berücksichtigt !!!**

Wettbewerb

Preiskampf

Argumente dagegen:

Hol- und Bringservice; Hauslieferservice

besonders motiviertes und kompetentes Personal
Freundlichkeit

Montage und Einweisung beim Kunden vor Ort

kostenlose oder kostenreduzierte Wartung

Service-Hotline, die auch erreichbar ist

Großzügige Kulanz bei Reklamationen

Workshops und Seminare für Kunden

Sonderaktionen für besondere Kunden

Einzelfälle

Kunde

Im Internet bekomme ich das Produkt 50 € günstiger

Ihr Wettbewerber ist 10 % billiger

Antwort

Mit dem Internetvertrieb können wir nicht mithalten, aber wir bieten eine Vor-Ort-Betreuung, Montage sowie Hilfe bei Ersatzgeräten, Reparaturleistungen und persönliche Beratung durch Fachpersonal

Von welchem Konkurrenten sprechen Sie konkret? Ist es wirklich das gleiche Produkt? Wir können die Angebote vergleichen und die Punkte darlegen, wo wir was besser machen.



Wollen Sie ernsthaft an diesem überbeuerten Angebot festhalten?



Warum finden Sie, dass das Angebot überbeuert ist? Worauf begründen Sie Ihre Annahme?

Ich muss gleich zum Termin. Wenn wir uns jetzt zu den Bedingungen einigen, kommen wir ins Geschäft



Sicher haben Sie Verständnis dafür, dass wir bei so einem wichtigen Verkauf nicht unter Zeitdruck handeln. Ich schlage Ihnen ein persönliches Gespräch vor. Passt Ihnen der... oder besser der...

Wenn Sie mir noch 5 % nachlassen, dann kommen wir zum Abschluss



Ich habe Ihnen schon einen Nachlass eingeräumt und damit knapp kalkuliert. Da Sie mir aber ein wichtiger Kunde sind, komme ich Ihnen noch einmalig mit 3 % Skonto entgegen. Auf Dauer kann ich diesen Nachlass nicht gewähren.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!!!

