

# Arbeitsblatt: Finanzplanung

## 1) Kapazität

Worin besteht Ihre Kapazität? Wie viel von Ihren Produkten/Dienstleistungen können Sie maximal herstellen/verkaufen? Das hängt sehr vom Geschäftsmodell ab:

- Wenn Sie etwas herstellen, ermitteln Sie Ihren Engpass und führen Sie eine Stückkostenkalkulation durch!
- Wenn Sie mit etwas handeln, ermitteln Sie die Faktoren, die Ihre Verkaufskapazität bestimmen!
- Wenn Sie Dienstleistungen nach Zeit verkaufen, berechnen Sie Ihre produktive Kapazität. Entwickeln Sie eine mögliche Typisierung für die Spalten ihrer Leistungs-/Zeiterfassung.
- Wenn Sie Dienstleistungen pauschal (mit einem Stückpreis) anbieten, führen Sie eine Zeit-/Kostenkalkulation für ein Stück durch und ermitteln Sie auf diese Weise die Maximalkapazität!

Bezeichnung	Anzahl Tage
Kpl. Jahr	
- Wochenenden	
- Feiertage	
- Urlaub	
- Krankheit	
- Weiterbildung	
- sonstiger Ausfall	
- andere Projekte	
= Brutto-Arbeitskapazität	

## 2a) Investitionen

Listen Sie die für Ihre Geschäftsidee wichtigsten Anschaffungen des Anlagevermögens (Patent-, Lizenz-, Franchisegebühren, Grundstücke/Immobilien, Produktionsanlagen, Maschinen, Geräte, Werkzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Fahrzeuge etc.) auf, berücksichtigen Sie dabei ggf. auch bereits vorhandene Gegenstände und ermitteln Sie die ungefähre Gesamtinvestitionssumme sowie die jährlichen und monatlichen Abschreibungen.

Bezeichnung	Wert	Nutzungs-Dauer	AfA-Satz	AfA-Betrag	Vorhanden J/N
Summe Anschaffungspreise					
Summe Abschreib. 1. Jahr					
Summe mtl. Abschreib.					

**2b) Investitionen: Umlaufvermögen, Anfangswarenbestand**

Warengruppe	Mengen-einheit	Preis	Beschaf-fungskos-ten
Summe			

## 2c) Einmal- und Markteintrittskosten

Planen Sie Ihre Einmalkosten, indem Sie entsprechende Budgets in den einzelnen Bereichen (Kostengruppen) vorsehen.

<b>Kostenbereich</b>	<b>Kostengruppe</b>	<b>Kostenarten</b>	<b>Betrag</b>
Einmalkosten	Genehmigung, Anmeldung, Beurkundung, Eintragung		
	Schulung, Bera- tung im Vorfeld		
	Geschäfts- einrichtung (ohne Investitio- nen)		
	Geschäfts- eröffnung		
	Einmalige Wer- bung		
	Sonstige, operative Ein- malkosten		
	...		
<i>Summe</i>			

### 3) indirekte Kosten

Planen Sie in den für Ihre Geschäftsidee wesentlichen Kostengruppen entsprechende laufende Budgets ein.

<b>Kostenbereich</b>	<b>Kostengruppe</b>	<b>Kostenarten</b>	<b>Betrag</b>
Fixkosten indirekte	Kommunikation		
	Mobilität		
	Information		
	Dienstleistungen		
	Büro		
	Werbung		
	Beiträge		
	...		
	...		
<i>Summe</i>			

#### 4a) Netto-Privatbedarf

Ermitteln Sie ihre privaten Kosten bzw. Liquiditäts-/Entnahmebedarf. Orientieren Sie sich dabei an folgender Struktur, nehmen sie jedoch wenn nötig Änderungen und Ergänzungen vor.

Bereich	Bezeichnung	Betrag / Monat	Betrag / Jahr
Lebenshaltung	Miete, Nebenkosten Hausrat, Möbel Lebensmittel Kleidung Freizeit Urlaub Geschenke		
Raten	Anschaffungen, private Kredite ...		
Private Versicherungen	Unfall-, Kranken-, Hausrat-, Rechtsschutz-, KfZ-, Haftpflichtversicherung, ...		
Vorsorge	Private Altersvorsorge, Sparpläne, Vermögensaufbau, ...		
Unterhalt	Kinder, ehemalige Lebenspartner, Eltern, ...		
Summe = Netto- bedarf			

## 4b) Einkommensteuer

In Deutschland ist der jeweils gültige Einkommensteuertarif im [Einkommensteuergesetz \(EStG § 32a\)](#) festgelegt (für den Veranlagungszeitraum 2010 gilt [EStG § 52 Abs. 41](#)). Der in Deutschland geltende Einkommensteuertarif ist ein progressiver Tarif: Je höher das zu versteuernde Einkommen (zvE), desto höher ist auch der effektive Steuersatz. Der Einkommensteuertarif besteht seit 2007 aus **fünf Tarifzonen**, die die [Steuerbetragsfunktion](#) festlegen. Eine genauere Analyse der mathematischen Formeln im Einkommensteuertarif 2010 liefert Folgendes:

- Tarifzone 1 (Nullzone)

Ist das zu versteuernde Einkommen (zvE) pro Jahr nicht höher als 8.004 €, fällt keine Einkommensteuer an ([Grundfreibetrag](#)).

- Tarifzone 2 (Progressionszone 1)

Erst wenn das (abgerundete) zvE 8.004 € übersteigt, fällt Einkommensteuer an. Im Eingangsbereich der Tarifzone 2 gilt ein Grenzsteuersatz von 14 % (= Eingangsteuersatz). Danach steigt der Grenzsteuersatz bis zu einem zvE von 13.469 € linear auf rund 24 % an. Der Grenzsteuersatz steigt somit in dieser Zone je 1.000 € zusätzliches Einkommen um rund 1,88 Prozentpunkte.

- Tarifzone 3 (Progressionszone 2)

Ab einem zvE von 13.470 € bis zu 52.881 € steigt der Grenzsteuersatz dann ebenfalls linear, aber nicht mehr so steil wie in Tarifzone 2, von 24 % bis auf 42 % an. Der Grenzsteuersatz steigt somit in dieser Zone je 1.000 € zusätzliches Einkommen um rund 0,46 Prozentpunkte. Über beide Progressionszonen betrachtet steigt der Grenzsteuersatz je 1.000 € zusätzliches Einkommen um rund 0,62 Prozentpunkte.

- Tarifzone 4 (Proportionalzone 1)

Ab einem zvE von 52.882 € bleibt der Grenzsteuersatz konstant bei 42 %; d. h. von jedem Euro, um das sich das zvE in dieser Zone erhöht, wird – ohne Berücksichtigung der Rundungsregelung – eine Steuer von 0,42 € fällig. Dies gilt jedoch nur bis zum Betrag 250.730 Euro für Ledige bzw. 501.460 Euro für Verheiratete.

### Einkommensteuertarif

zvE	Grenzsteuersatz	Effektiver Steuersatz
8.500 €	14,9 %	0,8 %
12.000 €	21,3 %	5,9 %
24.000 €	28,8 %	15,9%
48.000 €	39,8 %	25,1 %
96.000 €	42,0 %	33,5 %

#### 4c) Brutto-Privatbedarf

##### Annahmen

Zur Übung: Das zVE soll in diesem Fall zwischen 24 und 48.000 € pro Jahr liegen, der EK-Steuersatz im Durchschnitt wird vereinfachend mit 20% angenommen.

Bezeichnung	Betrag
Netto-Privatbedarf	
+ EK-Steuerbetrag (auf-Hundert)	
= Brutto-Privatbedarf	

#### 5a) Angebotskalkulation, Zeitpreis: Tages-/Stundensätze

Bezeichnung	Betrag/Anzahl
tatsächliches oder angestrebtes Bruttojahresgehalt	
+ Personalnebenkosten (ca. 30-35 %)	
= Personalstellenkosten (alternativ: Brutto-Privatbedarf)	
+ anteilige Betriebskosten	
= Personalverrechnungskosten	
/ Brutto-Arbeitskapazität in Tagen	
/ bezahlte Auslastung in %	
= Normal-Tagessatz	
+ Risiko- und Gewinnaufschlag	
= Netto-Verkaufspreis (Verrechnungssatz)	
+ Umsatzsteuer	
= Brutto-Verkaufspreis	



## 5b) Angebotskalkulation: Stückpreis

<b>Bezeichnung</b>	<b>Betrag/Anzahl</b>
# Stunden	
* Stundenverrechnungssatz	
= Personalkosten	
+ Materialeinzelkosten/ -einsatz	
+ Materialgemeinkosten- aufschlag	
= Herstellkosten	
+ Verwaltungs- + Vertriebs- gemeinkostenaufschlag	
= Selbstkosten	
+ Gewinnaufschlag	
= Nettoverkaufspreis	
+ Umsatzsteuer 19%	
= Bruttoverkaufspreis	

### 5c) Angebotskalkulation: variable Kosten, Kostenarten

Ermitteln Sie zunächst, welche variablen Kosten (abhängig vom Umsatz) in den verschiedenen Kostengruppen überhaupt vorkommen.

<b>Kostenbereich</b>	<b>Kostengruppe</b>	<b>Kostenarten</b>	<b>Betrag (entfällt)</b>
direkte Kosten	Wareneinsatz		
	Fracht und Ver- sand		
	Garantie- leistungen		
	Fremdleistungen		
	Provisionen		
	Reisekosten, Spesen		
	...		
	...		
	...		
<b>Summe</b>			

### 5c) Angebotskalkulation: variable Kosten, Kostenhöhe

Listen Sie jetzt die für Ihre Geschäftsidee wichtigsten Umsatzeinheiten (Produkte/Leistungen) auf. Ermitteln Sie die Höhe der variablen Kosten pro Umsatzeinheit oder schätzen Sie die Höhe der variablen Kosten in Prozent vom Umsatz.

	<b>Bezeichnung, Mengeneinheit</b>	<b>Kostenarten</b>	<b>Variable Kosten pro ME</b>
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			

### 5d) Angebotskalkulation: Verkaufspreise

Legen sie für alle angebotenen Standardprodukte/-dienstleistungen entsprechende Nettoverkaufspreise fest. Orientieren Sie sich an den eigenen Vorkalkulationen (siehe oben), an den Markt- und Wettbewerbsverhältnissen und an Ihrer Preisstrategie.

	<b>Bezeichnung, Mengeneinheit</b>	<b>Selbstkosten</b>	<b>Netto-VK-Preis</b>	<b>Rel. Marge</b>
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

### 6a) Break-Even-Deckungsbeitrag

Ermitteln Sie den Break-Even-Umsatz (Umsatz zur Deckung aller Kosten) für einen Monat bzw. ein Jahr, legen Sie dabei folgende Formeln zu Grunde:

1)

Umsatz
- variable Kosten
= Deckungsbeitrag (Marge)
- anteilige Einmalkosten
- Fix-Kosten
- privater Nettobedarf
= Ergebnis

2) relativer Deckungsbeitrag in % = Deckungsbeitrag (Marge) / Umsatz

3) Bedingung für Break-Even-Umsatz: Ergebnis = Null

4) Break-Even-Umsatz = notwendiger DB / rel. Deckungsbeitrag in %

Bezeichnung	Monat	Jahr
+ privater Nettobedarf		
+ Fixkosten		
+ (anteilige) Einmalkosten		
= Break-Even Deckungsbeitrag		

### 6b) Break-Even-Umsatz/-Absatz

	Bezeichnung, Mengeneinheit	BE-Deckungsbeitrag	Rel. Marge	BE-Umsatz	BE-Absatz
1					
2					
3					
4					
5					