

Tipps + Meldungen

T+M 8/009



Experten-Tipp August 2011

Prüfen Sie jetzt Ihr 2/3-Umsatzziel!

von Unternehmensberater Carl-Dietrich Sander

„Es kommt ja sowieso immer anders, als man denkt!“ Ein gern gebrauchter Satz, um etwas so Lästiges wie die Unternehmensplanung zu umgehen. Nur leider eine falsche Einschätzung. Woher wissen Sie, ob Sie Ende August genug verdient haben für die ersten 2/3 des Jahres – oder aber ob eine große Ertragslücke klafft und Sie von September bis Dezember noch richtig Gas geben müssen, um sie zu schließen? Das können Sie nur prüfen, wenn Sie sich vorher ein Ziel gesetzt haben.

Wenn Sie das nicht schon im Januar getan haben: Ermitteln Sie jetzt, welchen Jahresumsatz Sie brauchen, um Ihren „Gewinnbedarf“ abzudecken. Schreiben Sie dazu auf, wofür Sie privat Geld benötigen: Lebensunterhalt, private Versicherungen, Miete, Nebenkosten, Kleidung, Urlaub, Hobbys, Altersversorgung, private Rücklagenbildung, private Kredite (Zinsen/Tilgung) etc.

Zu der Summe rechnen Sie die Einkommensteuer-Zahlung hinzu, die anfällt, wenn das Ihr Gewinn nach Steuern sein soll (zu ermitteln unter www.abgabenrechner.de). Das Ergebnis ist Ihr Gewinnbedarf 2011.

Die nächste spannende Frage: Welchen Jahresumsatz werden Sie brauchen, um diesen Betrag zu erwirtschaften? Die einfachste, überschlägige Berechnung geht so:

$$\begin{array}{r} \text{Betriebsausgaben (laut Vorjahr} \\ \text{oder Hochrechnung für 2011)} \\ + \text{Gewinnbedarf 2011} \\ \hline = \text{notwendiger Umsatz 2011} \end{array}$$

Rechnen Sie Ihren notwendigen Umsatz auf diese Weise aus. Den zu erreichen ist Ihr wichtigstes Ziel für das laufende Jahr. 2/3 davon sollten Sie Ende August erreicht haben.

Ist das der Fall, machen Sie mit Ihrer Partnerin/Ihrem Partner eine Flasche Sekt auf. Sollte Ihr 2/3-Umsatz allerdings weit unter der Planzahl liegen, ist das akzeptabel, wenn Sie branchenabhängig den größten Teil Ihres Umsatzes stets im Jahresendgeschäft erwirtschaften. Wenn nicht, leben Sie nicht vom Ertrag Ihres Betriebs, sondern z.B. von Krediten noch aus der Existenzgründungsphase. Ändern Sie das! Sie können dazu Ihren Gewinnbedarf reduzieren (aber wer will das schon?), oder Sie kümmern sich ab sofort intensiv darum, Ihren Umsatz und damit Ihren Gewinn zu erhöhen!