

## Der Umsatz

Nun sind Sie im zweiten Schritt zur Erstellung Ihrer Rentabilitätsvorschau angekommen. Hier geht es um die Planung Ihrer Umsätze, sprich Ihrer monatlichen Einnahmen. Diese errechnen Sie, in dem Sie sich zunächst überlegen, wie viele Ihrer Produkte oder Arbeitsstunden Sie pro Tag absetzen können. Geplante Öffnungszeiten oder die erwartete Anzahl von Kundenaufträgen sind dazu eine gute Basis. Anschließend verrechnen Sie die Anzahl verkaufter Produkte mit den dafür vorgesehenen Preisen bzw. Ihre Arbeitsstunden mit Ihrem Stundensatz und ermitteln den Gesamtwert pro Monat.

Wichtig ist, dass Sie Ihren Umsatz möglichst realistisch einschätzen. Das erreichen Sie, indem Sie alle wichtigen Faktoren, die Ihren Umsatz beeinflussen können, mit in die Berechnung einbeziehen. Stimmt das Produkt, der Preis, die Werbung, wurde kein Wettbewerber übersehen und wurde die richtige Zielgruppe angesprochen – all dies sind Fragen, die im Vorfeld beantwortet werden müssen. Um sich zu orientieren, lohnt es sich oft, einen Blick auf die Branchenkennzahlen zu werfen. Dies sind Durchschnittswerte Ihrer Wettbewerber, die sie z.B. bei der Handels- oder Handwerkskammer erhalten können.

## Umsatz planen mit Miniplan

Um Ihren Umsatz in Miniplan zu kalkulieren, rufen Sie erneut das Modul "Rentabilität" auf, in dem Sie bereits im vorherigen Schritt Ihren betrieblichen Aufwand eingetragen haben. In dieser Tabelle ist nun erst einmal der obere Abschnitt "Gesamtleistung" wichtig (siehe rot markierter Bereich in der nachstehenden Grafik).

in EUR		
<b>Gesamtleistung</b>	<b>25.636</b>	<b>100,00%</b>
+ Umsatzerlöse	25.636	100,00%
+ Tätigkeitsbereich 1	15.382	60,00%
+ Tätigkeitsbereich 2	7.616	30,00%
+ Tätigkeitsbereich 3	2.564	10,00%
+ Bestandsänderungen fertige / unfertige Erzeugnisse		
- Bestandsänderungen fertige / unfertige Erzeugnisse		
+ Sonstige betriebliche Erträge		
<b>Materialaufwand, bezogene Leistungen</b>	<b>7.132</b>	<b>27,82%</b>
- Material und Waren	6.300	24,58%
- Aufwendungen für bezogene Leistungen	849	3,24%
<b>Zuhertrag</b>	<b>18.494</b>	<b>72,18%</b>
<b>Betrieblicher Aufwand</b>	<b>8.164</b>	<b>31,82%</b>
- Personalaufwand	3.600	14,05%
- Gebäudemiete inkl. Nebenkosten	1.496	5,84%
- Werbung	862	3,36%
- Büromaterial	453	1,77%
- Sonstige Personalausw. / Rechtskosten	1.753	6,84%

Sie können die Umsatzerlöse durch Unterkategorien beliebig gliedern. Achten Sie darauf, dass Ihre Planung nachvollziehbar bleibt.

Banken und andere Finanziere werden die erwarteten Umsatzerlöse stets kritisch prüfen. Erläutern Sie daher zusätzlich wie sich die gewählten Werte zusammensetzen. Überzeugen Sie, indem Sie z.B. Branchenkennzahlen als Basis nutzen, Marktforschungen und Hochrechnungen durchführen oder im auf bereits erteilte Aufträge verweisen.

Ihren Umsatz, also die abgesetzte Menge an Stunden bzw. Waren multipliziert mit dem entsprechenden Preis, tragen Sie in die Monat für Monat in die Zeile "Umsatzerlöse" ein. Hier können Sie nach Belieben zusätzliche Unterkategorien einrichten und den Umsatz nach unterschiedlichen

Produkten, Mitarbeitern, Geschäftsbereichen u.ä. aufteilen ([Hilfe: Kategorien verwalten](#)).

Erleichtern Sie sich außerdem das Eintragen von gleich hohen Werten über mehrere Monate in der Tabelle, indem Sie die Fortschreibefunktion von Miniplan nutzen, mit dem sich auch Steigerungsraten abbilden lassen ([Hilfe: Werte fortschreiben](#)).

Sofern Sie über ein Warenlager verfügen, sollten Sie außerdem noch aus buchhalterischen Gründen die sogenannten Bestandsveränderungen eintragen. Das sind ganz einfach geplante Erhöhungen oder Verringerungen Ihres Lagerbestands. Die Zeile mit der Aufschrift "Sonstige betriebliche Erträge" sollten Sie für Nebeneinnahmen verwenden, die nicht zu Ihrem eigentlichen Geschäft gehören, wie z.B. Zinsen auf Tagesgelder.

Nachdem Sie Ihren Umsatz im Rentabilitätsmodul realistisch eingeplant haben, können Sie direkt zum nächsten Schritt übergehen: die umsatzbezogenen Kosten.

[Nächster Schritt: Umsatzbezogene Kosten](#)