

## Die umsatzbezogenen Kosten

Um Ihre Ertragsvorschau zu vervollständigen, fehlt Ihnen noch ein weiterer Schritt: die umsatzbezogenen Kosten. Dies sind Aufwendungen, die eben nur dann anfallen, wenn Sie tatsächlich Waren produzieren oder Ihre Leistungen erbringen. Ein Beispiel: Ein Schneider zahlt für seine Werkstatt monatlich Miete, auch wenn er nicht tätig ist. Die umsatzbezogenen Kosten für neue Stoffe und Färbmittel fallen aber nur dann an, wenn er Kundenaufträge angenommen hat.

Da Sie ja bereits geplant haben, wieviele Ihrer Leistungen Sie pro Monat absetzen werden, können Sie nun direkt die Anzahl des dafür benötigten Materials mit entsprechenden Preisen verrechnen. Dasselbe gilt für Dienstleistungen, die Sie selbst von Dritten in Anspruch nehmen, um Ihre eigenen Leistungen zu erbringen (auch "bezogene Leistungen" genannt).

Beachten Sie: Orientieren Sie sich immer an Ihrer Umsatzentwicklung. Diese zeigt Ihnen genau an, wann Sie mit mehr oder weniger Materialkosten zu rechnen haben.

## Umsatzbezogene Kosten planen mit Miniplan

Kostenplan: Aufwendungen für bezogene Leistungen		
in EUR		
	Jan 13	
	Plan	%
<b>Gesamtleistung</b>	<b>25.826</b>	<b>100,00%</b>
- Umsatzerlöse	(25.436)	(98,50%)
+ Tätigkeitsbereich 1	15.362	60,00%
+ Tätigkeitsbereich 2	7.489	29,00%
+ Tätigkeitsbereich 3	2.964	11,50%
+ Bestandsveränderungen fertige / unfertige Erzeugnisse		
+ Sonstige betriebliche Erträge		
<b>Materialaufwand/ bezogene Leistungen</b>	<b>3.152</b>	<b>12,20%</b>
- Material und Waren	4.303	16,59%
- Tätigkeitsbereich 1	3.782	14,70%
- Tätigkeitsbereich 2	1.891	7,36%
- Tätigkeitsbereich 3	630	2,44%
- Aufwendungen für bezogene Leistungen	349	1,35%
+ Aufträge	(11.454)	(44,35%)
<b>Betrieblicher Aufwand</b>	<b>8.114</b>	<b>31,41%</b>
- Personalaufwand	3.000	11,62%
- Gebäudekosten inkl. Nebenkosten	1.436	5,56%
- Werbung	862	3,34%
- Büromaterial	453	1,75%
- Versicherungen / Beiträge	1.063	4,11%

Viele Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern und Banken stellen kostenlos sog. Branchenkennzahlen zur Verfügung. So lässt sich prüfen, wie Ihre Rohtragsquote im Vergleich zum Branchenschnitt liegt.

Mit wachsendem Umsatz im Zeitablauf steigt in aller Regel auch der Materialaufwand. Sind Umsatzerlöse und Materialaufwand ähnlich gegliedert, lässt sich dies leicht am den gleich bleibenden Quoten ablesen.

Um Ihre umsatzbezogenen Kosten in Miniplan zu kalkulieren, rufen Sie erneut das Modul "Rentabilität" auf, mit dem Sie bereits in den vorherigen Schritten gearbeitet haben. Direkt unter den Zeilen für die Umsatzplanung befindet sich der Abschnitt "Materialaufwand/bezogene Leistungen" (siehe rot markierter Tabellenausschnitt in nebenstehender Grafik). Planen Sie hier alle entsprechenden Kosten ein.

Hier gilt ebenso wie in den vorhergehenden Abschnitten des Rentabilitätsmoduls: Richten Sie sich nach Belieben zusätzliche Zeilen oder Unterkategorien ein und teilen Sie z.B. die anfallenden Kosten nach bestimmten Materialien oder Produkttypen auf.

Erleichtern Sie sich außerdem das Eintragen von gleich hohen Werten über mehrere Monate, indem Sie die Fortschreibefunktion nutzen. Beachten Sie: Haben Sie im vorherigen Schritt Ihren Umsatz mit einem Wachstumsfaktor angesetzt, dann sollten Sie diesen auch auf die dazugehörigen Materialkosten und bezogenen Leistungen anwenden. Schließlich steigt mit wachsendem Umsatz zugleich die Anzahl der Mittel, die Sie zur Leistungserbringung benötigen.

Nachdem Sie die umsatzbezogenen Kosten im Rentabilitätsmodul eingeplant haben, ist die Ertragsvorschau für Ihre Gründung bereits weitestgehend abgeschlossen. Werfen Sie nun im folgenden Schritt noch einen umfassenden Blick auf das Ergebnis Ihrer Planung.

[Nächster Schritt: Unternehmensentwicklung ablesen](#)