

DataCubis
Analysen, Planungsrechnungen, Checklisten
Managementwerkzeuge für Ihren Unternehmenserfolg

Unternehmen: Munsterbetrieb
 Ort: 48167 Musterstadt

Branche: Metall
 Rechtsform: Einzelunternehmen

Rentabilitätsvorausschau

Planungsjahr: 2009

Die Umsatzplanung erfolgt auf Basis der personellen Kapazitäten. Die verkaufbaren Stunden werden über die Zahl der Arbeitstage und die tägliche Arbeitszeit berechnet. Die Betriebsleistung ergibt sich aus verkauften Stunden multipliziert mit dem Erlös je Stunde zuzüglich Materialumsatz und sonstigen Umsätzen.

jährliche produktive Stundenkapazität (am Markt verkaufbare Stunden)

	Betriebsleitung	Fachkräfte	Service	Helfer
Jahrestage	365	365	365	365
Sonntage, Samstag, sonstige unbez. Tage	104	104	104	104
jährlich bezahlte Tage	261	261	261	261
Feiertage	10	10	10	10
Urlaubstage	30	30	30	30
Krankheitstage	8	8	8	8
jährliche Arbeitstage	213	213	213	213
Schulungen, Weiterbildung	2	2	2	2
sonstige Nichtproduktionstage	0	0	0	0
jährliche Präsenztage	211	211	211	211

Arbeitszeiten je Person

	Betriebsleitung	Fachkräfte	Service	Helfer
übliche Wochenarbeitszeit	40,00			
wöchentliche Arbeitszeit	40,00	40,00	40,00	40,00
Arbeitstage je Woche	5,00	5,00	5,00	5,00
tägliche Arbeitsstunden	8,00	8,00	8,00	8,00
normale jährliche Präsenzstunden	1.686	1.686	1.686	1.686
jährliche Überstunden je prod. Mitarbeiter	0	0	50	0
Überstundenzuschlag	0%	0%	25%	0%
jährliche Präsenzstunden incl. Überstunden	1.686	1.686	1.736	1.686
davon Arbeitseinsatz in der Produktion	30%	100%	100%	100%
jährliche Arbeitsstunden in der Produktion	506	1.686	1.736	1.686
unproduktiver Zeitanteil	10%	15%	20%	20%
jährliche unproduktive Stunden	51	253	347	337
verrechenb., am Markt verkaufbare Std.	455	1.433	1.389	1.349

Arbeitszeiten der produktiv Beschäftigten

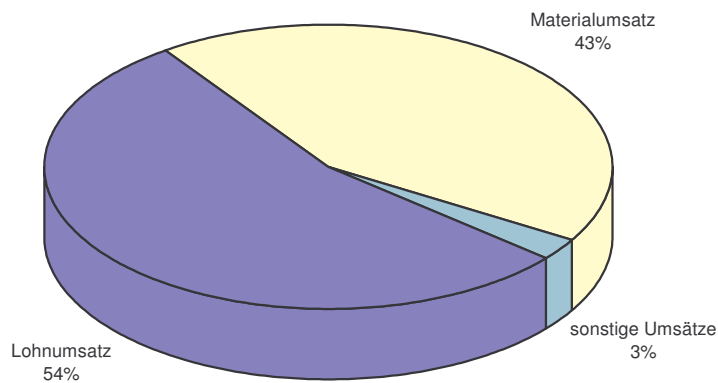
	Betriebsleitung	Fachkräfte	Service	Helfer
Zahl der in der Produktion Beschäftigten	1,00	6,00	3,00	2,00
jährliche bezahlte Stunden	2.086	12.514	6.407	4.171
jährliche Arbeitsstunden	1.702	10.210	5.255	3.403
jährliche Präsenzstunden	1.686	10.114	5.207	3.371
jährliche Arbeitsstunden in der Produktion	506	10.114	5.207	3.371
verrechenbare, am Markt verkaufbare Stunden	455	8.597	4.166	2.697
Summe der verrechenbaren, am Markt verkaufbaren Stunden			15.915	

Jahreszeit
 - nicht bezahlte Zeit (Wochenende, sonstige nicht bezahlte Tage)
 = bezahlte Zeit
 - bezahlte Zeiten, die nicht Anwesenheitszeiten sind (Urlaub, Krankheit, Feiertage usw.)
 = Arbeitszeit
 - Nichtproduktionstage (Weiterbildung)
 = Präsenzzeiten, Anwesenheitszeiten
 - nicht produktive Zeiten (Lagerarbeiten, persönliche Bedürfnisse, usw.)
 - Zeiten, die nicht direkt vom Kunden bezahlt werden (Fahrzeiten, Garantiarbeiten usw.)
 = produktive Zeit, verkaufte, verrechenbare Zeiten

Auf Basis der produktiven, verkauften Stunden werden die Lohnerlöse ermittelt.

Umsatzplanung

Produktion					
Lohnerlöse Mitarbeiter	Stunden	Erlöse / Std.	Lohnumsatz	€	% vom Umsatz
Lohnerlöse Betriebsleitung	455	42,00	19.100		
Lohnerlöse Fachkräfte	8.597	42,00	361.100		
Lohnerlöse Service	4.166	40,00	166.600		
Lohnerlöse Helfer	2.697	36,00	97.100	643.900	49,5%
Materialumsatz, Fremdleistungen					
Materialeinsatz zu Einkaufspreisen		37,00%	470.400		36,1%
Materialaufschlag / Materialumsatz		10,00%	47.000	517.400	39,8%
Fremdleistungen zu Einkaufspreisen			100.000		7,7%
Aufschlag auf Fremdleistungen / Umsatz		10,00%	10.000	110.000	8,5%
Produktion				1.271.300	97,7%
sonstige Umsätze					
	Wareneinsatz	Einkaufspreis	Aufschlag	Verkaufspreis	
Handel	95,00%	19.000	1.000	20.000	1,5%
Dienstleistung	20,00%	2.000	8.000	10.000	0,8%
Umsatz				1.301.300	100,0%



Umsatzplanung

Die angesetzten Stundenerlöse entsprechen marktüblichen Verrechnungssätzen. Der geplante Umsatz kann bei normaler Absatzentwicklung unter den bestehenden Marktbedingungen abgesetzt werden.

Kostenplanung

Material- und Wareneinsatz

Material- und Wareneinsatz für eigene Produktion	470.400	36,1%
Material- und Wareneinsatz für Fremdleistungen zu Einkaufspreisen	100.000	7,7%
Material- und Wareneinsatz für Handel	19.000	1,5%
Material- und Wareneinsatz für Dienstleistung	2.000	0,2%
Summe Material- und Wareneinsatz	591.400	45,4%

Die Festlegung der Höhe des Materialeinsatzes erfolgte auf Basis von Erfahrungswerten und Durchschnittswerten der Branche. Materialverluste durch Verschnitt, Verderb, Diebstahl und prozessbedingte Verluste sind zu minimieren. Beim Einkauf werden Aspekte wie Produktqualitäten, Bestellmenge, Lagerhaltung, Lieferbereitschaften und Einkaufskonditionen beachtet.

Rohgewinn I

Rohgewinn I (Wertschöpfung)	709.900	54,6%
------------------------------------	----------------	--------------

Der Rohgewinn I zeigt die Wertschöpfung des Unternehmens und setzt sich im wesentlichen aus Arbeitsleistungen und Aufschlägen auf Material und Waren zusammen.

Personalaufwand

Mitarbeiter (gruppen)	Zahl Mitarbeiter	Std.lohn mtl. Gehalt	jährl. Pk je Mitarb.	jährliche Personalkosten	
Verwaltung	0,80	2.000,00	30.400	24.300	1,9%
Fachkräfte	6,00	16,00	42.300	253.800	19,5%
Service	3,00	15,00	40.800	122.400	9,4%
Helfer	2,00	12,00	31.700	63.400	4,9%
Verkauf	0,50	2.400,00	36.500	18.300	1,4%
	0,00	0,00	0	0	0,0%
12,30 Personalaufwand ohne Zuschüsse				482.200	37,1%
Zuschüsse zum Personalaufwand				0	0,0%
Personalaufwand				482.200	37,1%

Personalzusatzkosten: AG-Anteile Sozialvers.: 24,6 %; Weihnachts- + Urlaubsgeld: 0,5 Monatsgehälter

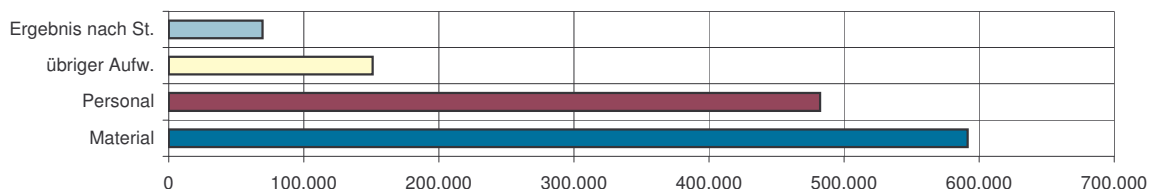
Die Personalkosten umfassen das Bruttogehalt, den Arbeitgeberanteil zu Sozialversicherungen (KV, RV, AV, PV, BG) sowie gesetzliche und tarifliche Zusatzzahlungen wie Weihnachtsgeld und Urlaubsgeld.

Rohgewinn II

Rohgewinn II	227.700	17,5%
Der Rohgewinn II berechnet sich aus Umsatz - Materialeinsatz - Personalaufwand und zeigt den Wert, der zur Deckung der übrigen Aufwendungen und zur Gewinnerzielung verbleibt.		

übriger Aufwand und Ergebnis

Raumkosten (Miete)	22.000	1,7%	
Energiekosten	7.000	0,5%	
Fahrzeuge (ohne AfA)	28.000	2,2%	
Reparatur, Wartung	7.000	0,5%	
Kleingeräte, GWG	3.000	0,2%	
Leasing, Pacht	18.000	1,4%	
Büro, Verwaltung (Telefon, Büromaterial, Porto)	10.600	0,8%	
Werbung, Vertrieb	10.000	0,8%	
Entsorgung	1.000	0,1%	
Versicherung, Beiträge	9.000	0,7%	
Rechts- / Betriebsberatung	1.000	0,1%	
Steuerberater	7.000	0,5%	
langfristige Zinsen	4.300	0,3%	
kurzfristige Zinsen	1.500	0,1%	
Abschreibung	10.000	0,8%	
Kosten der Warenabgabe	7.000	0,5%	
	0	0,0%	
	0	0,0%	
Sonstiges	10.000	0,8%	
Summe übriger Aufwand	156.400	12,0%	
neutrales Ergebnis (Gewinn)	-5.500	-0,4%	
Ergebnis vor Steuern	76.800	5,9%	
Gewerbsteuer Personengesellschaft, Hebesatz	400%	7.300	0,6%
keine KSt für Personengesellschaften	0,00%	0	0,0%
Ergebnis nach Steuer (GewSt)	69.500	5,3%	



Die Planungen der Aufwendungen beziehen sich auf das Planungsjahr. Der Ansatz der Aufwendungen erfolgt auf Basis von sicher planbaren Eckwerten (z.B. Miete), Erfahrungswerten, Pauschalen und Durchschnittswerten der Branche. Der Anteil der Fixkosten soll möglichst gering gehalten werden, um flexibel auf Änderungen reagieren zu können.

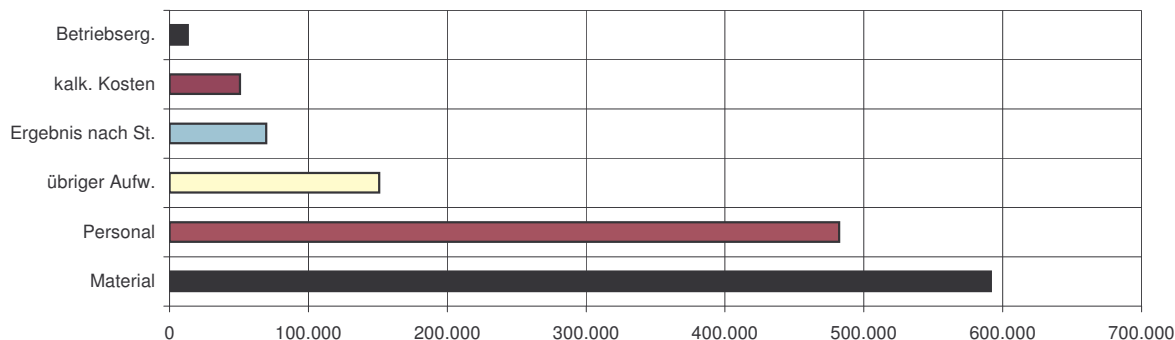
neutrales Ergebnis

außerordentlicher Ertrag	7.500	144,0%
betriebsfremder Ertrag	0	0,0%
neutraler Ertrag	7.500	144,0%
außerordentlicher Aufwand	2.000	38,4%
betriebsfremder Aufwand	0	0,0%
neutraler Aufwand	2.000	38,4%
neutrales Ergebnis (Gewinn)	5.500	105,6%

Beim neutralen Ergebnis handelt es sich um betriebsfremde und außerordentliche Erträge und Aufwendungen. Dieses nichtbetriebliche Ergebnis wird separat ausgewiesen, da es losgelöst vom normalen Geschäftszweck entsteht.

Betriebsergebnis

Betriebsleistung	1.301.300	100,0%
- Material, Waren	591.400	45,4%
Rohgewinn I	709.900	54,6%
- Personal	482.200	37,1%
Rohgewinn II	227.700	17,5%
- Aufwand (ohne Material, Personal, AfA, Zins, Steuer)	140.600	10,8%
Ergebnis vor AfA, Zins, Steuer (EBITDA)	87.100	6,7%
- Abschreibung	10.000	0,8%
Ergebnis vor Zins und Steuer (EBIT)	77.100	5,9%
- Zinsaufwand	5.800	0,4%
Ergebnis vor Steuer (ohne neutr. Erg.)	71.300	5,5%
+ neutrales Ergebnis (Gewinn)	5.500	0,6%
Ergebnis vor Steuer	76.800	5,9%
- betriebliche Steuern (GewSt)	7.300	0,4%
Ergebnis nach betrieblichen Steuer (GewSt)	69.500	5,3%
- neutrales Ergebnis (Gewinn)	5.500	0,4%
- kalkulatorischer Unternehmerlohn	50.000	3,8%
- kalkulatorische Miete	0	0,0%
5,00% - kalkulatorische Zinsen	800	0,1%
- kalkulatorische Abschreibung	0	0,0%
- sonstige kalkulatorische Kosten	0	0,0%
Bilanzerg. - neutr. Erg. - kalk. Kosten = Betriebsergebnis	13.200	1,0%



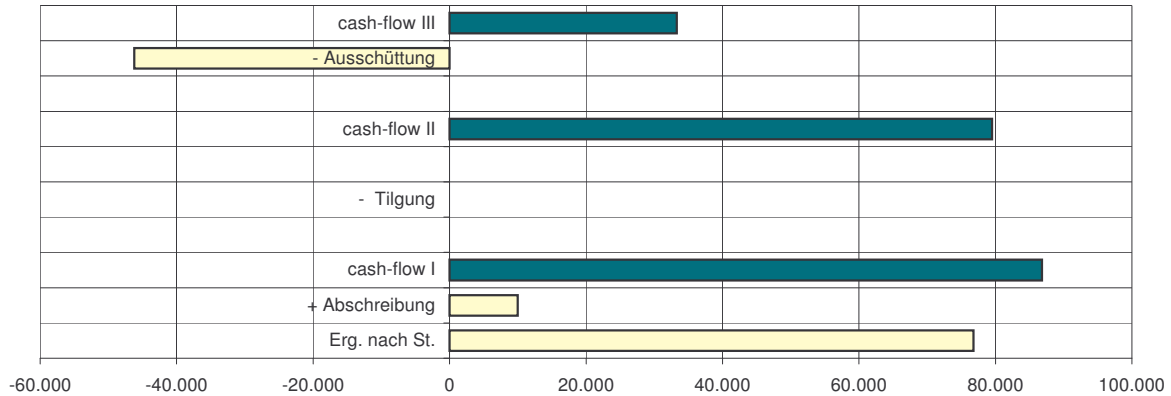
Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis zeigt den aus dem betrieblichen Zweck erwirtschafteten betrieblichen Erfolg. Deshalb wird das Bilanzergebnis um das neutrale Ergebnis und um kalkulatorische Kosten bereinigt. Der Ansatz kalkulatorischer Kosten erfolgt, wenn Ressourcen eingesetzt werden, deren Kosten im Aufwand noch nicht berücksichtigt werden. Dazu gehören der kalkulatorische Unternehmerlohn (Arbeitseinsatz des Inhabers ohne Ansatz Personalaufwand), kalkulatorische Zinsen (Eigenkapitaleinsatz ohne Ansatz Zinsaufwand), kalkulatorische Miete (Immobilieninsatz ohne Ansatz Mietaufwand), kalkulatorische Abschreibung (Werteverzehr vom Wiederbeschaffungswert). Den kalkulatorischen Kosten liegt das Prinzip der Opportunitätskosten zugrunde, d.h. der tätige Inhaber einer Personengesellschaft könnte seine Arbeitskraft anderweitig einsetzen und Einkommen erwirtschaften oder der Inhaber als Investor könnte sein Kapital anderweitig anlegen und Kapitaleinkünfte erzielen.

Liquidität; cash-flow

Ergebnis vor Steuer	76.800	100%
+ Abschreibung	10.000	13%
cash-flow I	86.800	113%
- betriebliche Steuern (GewSt)	-7.300	-10%
- Tilgung	0	0%
sonstige nicht im Bilanzergebnis enthaltene Zahlungen	0	0%
betriebliche Liquidität; cash-flow II	79.500	104%
- Entnahme, Ausschüttung (ohne Steuer)	-35.000	-46%
- Einkommensteuer	-11.200	-15%
betriebliche + private Liquidität; cash-flow III	33.300	43%

Hinweis: ÖMi sind in den ersten Jahren tilgungsfrei. Die Tilgung und beträgt im 4. Jahr 13500 € (s. Finanzierung).



Liquidität

Ein Unternehmen muss jederzeit in der Lage sein, sämtlichen Zahlungsverpflichtungen fristgerecht nachzukommen. Die Liquidität stellt auf Geldflüsse in Form von Einzahlungen und Auszahlungen ab. Abschreibungen, Tilgungen und andere nicht im Bilanzergebnis enthaltene zahlungswirksame Vorgänge (Investitionen, Darlehnsaufnahmen, Rückstellungen usw.) beeinflussen die Liquidität. Eine unterjährige Planung der mtl. Einzahlungen und Auszahlungen erfolgt im Liquiditätsplan.

Liquidität, erweitert um den Privatbereich

Wenn der Betrieb die wesentliche Einkommensquelle des Inhabers ist, müssen die betrieblichen Einkünfte zusätzlich zur Deckung der Privatentnahmen ausreichen. In diesen Fällen ist die Liquiditätsanalyse um den privaten Bereich zu erweitern.

Beurteilung der Liquidität

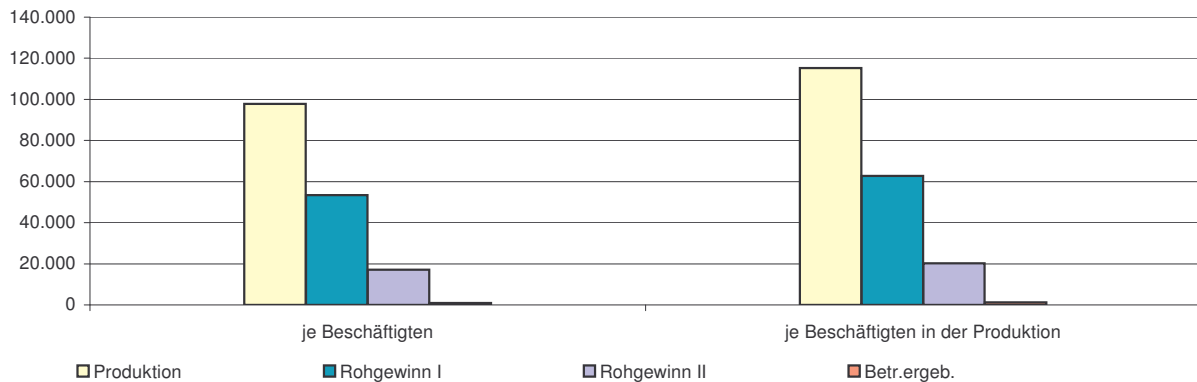
Bei Finanzierung über öffentliche Darlehn mit tilgungsfreien Jahren ist zu berücksichtigen, dass in späteren Jahren mit einsetzender Tilgung die Liquidität zusätzlich belastet wird.

Mitarbeiterproduktivität

	Beschäftigte Personenzahl	Beschäftigte als Vollzeit	Einsatz in der Produktion	produktiv Beschäftigte
Inhaber	1,00	1,00	30%	0,30
Verwaltung	0,80	0,80	0%	0,00
Fachkräfte	6,00	6,00	100%	6,00
Service	3,00	3,00	100%	3,00
Helfer	2,00	2,00	100%	2,00
Verkauf	0,50	0,50	0%	0,00
	0,00	0,00	0%	0,00
Summe	13,30	13,30	85%	11,30

Mitarbeiterproduktivität / Wertschöpfung

	Produktion	Rohgewinn I	Rohgewinn II	Betr.ergeb.
Unternehmenswerte	1.301.300	709.900	227.700	13.200
je Beschäftigten	97.800	53.400	17.100	1.000
je Beschäftigten in der Produktion	115.200	62.800	20.200	1.200



Mitarbeiterproduktivität

Aus dem Rohgewinn I (Umsatz - Material) kann die Wertschöpfung ersehen und beurteilt werden. Die Kennzahl Mitarbeiterproduktivität (Rohgewinn I je Beschäftigten bzw. je produktiv Beschäftigten) eignet sich besonders

- zur Beurteilung der betrieblichen Leistung / Mitarbeiterleistung
- als innerbetrieblicher Vergleich zwischen Abteilungen oder anderen Organisationseinheiten
- als Vergleich zu Branchenwerten
- als Vergleich mit Kalkulationswerten.

Mindestumsatz

erforderl. Umsatz zum Erreichen der	Gewinnschwelle Bilanzerg.		Gewinnschwelle Betr.erg.	
erforderl. Mindestumsatz Produktion	1.133.800	97,7%	1.234.600	97,7%
erforderlicher Mindestumsatz Handel	17.800	1,5%	19.400	1,5%
erforderlicher Mindestumsatz Dienstleistung	8.900	0,8%	9.700	0,8%
erforderlicher Gesamtumsatz	1.160.500	100,0%	1.263.700	100,0%

Die Berechnung berücksichtigt ausschließlich den Material- und Wareneinsatz als variable Kosten.

Aufteilung des erforderlichen Produktionsumsatzes

	Planumsatz incl. Gewinn	Break-even-point, Mindestumsatz		
		Bilanzerg. = 0	Betr.ergeb. = 0	Anteile
produktive verkaufte Stunden	15.915	14.195	15.455	
Lohnumsatz	643.900	574.300	625.300	50,6%
Materialumsatz	517.400	461.400	502.500	40,7%
Fremdleistungen	110.000	98.100	106.800	8,7%
Gesamtumsatz/-stunden	1.271.300	1.133.800	1.234.600	100,0%

Der Mindestumsatz, auch Break-even-point genannt, ist die Umsatzgröße, die mindestens erreicht werden muss, um die Gewinnschwelle zu erreichen.

Hier wird die Berechnung zweifach vorgenommen,

- Mindestumsatz zum Erreichen der Gewinnschwelle Betriebsergebnis und
- Mindestumsatz zum Erreichen der Gewinnschwelle Bilanzergebnis.

Ergänzend erfolgt die Aufteilung des Umsatzes auf einzelne Umsatzträger.

Stundenkostensatz

Die Kostenrechnung über den Stundenkostensatz eignet sich für Produktionsunternehmen und Dienstleister, die ihre Wertschöpfung primär durch individuelle Leistungen erbringen und über Zeit abrechnen. In der Berechnung werden zunächst die produktiven, verkaufbaren Stunden und die Plankosten ermittelt. Alle Kosten, die nicht als Einzelkosten direkt oder über Kostenstellen indirekt verrechnet werden, werden dann auf produktive, verkaufbare Stunden umgelegt und ergeben so den Stundenkostensatz.

(Plan) Kosten

Materialaufwand	470.400	36,7%
Fremdleistungen	100.000	7,8%
Handel	19.000	1,5%
Dienstleistung	2.000	0,2%
Personalaufwand	482.200	37,6%
übriger Aufwand	156.400	12,2%
Gesamtaufwand	1.230.000	96,0%
kalkulatorische Kosten	50.800	4,0%
Gesamtkosten	1.280.800	100,0%

Kosten, verrechnet über produktive (verkaufte) Stunden

	Gesamtkosten	1.280.800	100%
direkte Verrechnung der Einzelkosten			
Material- und Wareneinsatz für eigene Produktion		-470.400	-36,7%
Material- und Wareneinsatz für Fremdleistungen zu Einkaufspreisen		-100.000	-7,8%
Material- und Wareneinsatz für Handel		-19.000	-1,5%
Material- und Wareneinsatz für Dienstleistung		-2.000	-0,2%
	Gesamtkosten - Einzelkosten	689.400	53,8%
über Material verrechnete Gemeinkosten			
Aufschlag auf Material	10,00%	-47.040	-3,7%
Gemeinkostenaufschlag auf Fremdleistungen zu Einkaufspreisen	10,00%	-10.000	-0,8%
Gemeinkostenaufschlag auf Handel	5,26%	-1.000	-0,1%
Gemeinkostenaufschlag auf Dienstleistung	400,00%	-8.000	-0,6%
	Gesamtkosten - Einzelkosten - Materialaufschläge	623.360	48,7%
abzüglich der über Kostenstellen direkt verrechneten Kosten		0	0,0%
abzüglich der über Kostenstellen indirekt verrechneten Kosten		0	0,0%
	über Stunden zu verrechnende Kosten	623.360	48,7%

Aufbau der Stundenkostensatzberechnung: Von den Gesamtkosten werden Einzelkosten und über Kostenstellen (Maschinen, Lager, Lehrlinge, Kfz) verrechenbare Kosten abgezogen. Der Stundenkostensatz ergibt sich, indem die verbleibenden Kosten auf die direkt verrechenbaren (verkaufbaren) Stunden verteilt werden.

Stundenkostensatz

über Stunden zu verrechnende Kosten	623.360	
direkt verrechenbare (verkaufbare) Stunden (ohne Lehrlinge)	15.915	Stunden
Stundenkostensatz	39,17	€/ Stunde
Minutenkostensatz	0,65	€/ Minute

Mit dem Stundenkostensatz werden alle betrieblichen Kosten (Grundkosten und kalkulatorische Kosten) abgedeckt. In den Stundenkostensatz fließen keine außerordentliche und betriebsfremde Erträge und Aufwendungen ein. Der Stundenkostensatz zeigt die Selbstkosten an, er enthält keinen Gewinnanteil.

Zuschlagsätze auf den Bruttostundenlohn

	Stunde	Minute	Zuschlagsatz
mittlerer Bruttostundenlohn	14,93	0,25	100%
Lohnzusatzkosten	13,29	0,22	89%
Lohn + Lohnzusatzkosten je verrechenbarer Std.	28,21	0,47	189%
Gemeinkostenzuschlag auf Bruttostundenlohn	10,95	0,18	73%
Stundenkostensatz (ohne MwSt)	39,17	0,65	262%

Betriebsergebnis pro Stunde

	Stunde	Minute	
am Markt erzielbarer Stundenverrechnungssatz	40,45	0,67	ohne MwSt
Stundenkostensatz	39,17	0,65	ohne MwSt
betriebswirtschaftlicher Gewinn je Stunde	1,28	0,02	ohne MwSt