



Quelle des Erfolges: Der Umsatz

Die Umsatzprognose ist wohl die schwierigste Aufgabe, vor die sich ein Unternehmensgründer im Rahmen seiner Gründungsplanung gestellt sieht. Es empfiehlt sich, die Umsatzschätzung möglichst vorsichtig anzugehen. Außerdem braucht ein Unternehmen einige Zeit, um die erforderlichen Umsätze zu erreichen.

Der den Unterhalt sichernde, das heißt der in der Gewinnplanung ermittelte Mindestgewinn, kann als eine erste Rechengröße dienen, den erforderlichen Mindestumsatz (als "Soll-Umsatz") hochzurechnen. Hierbei kann wieder auf die Ergebnisse von Betriebsvergleichen zurückgegriffen werden, die, wie zum Beispiel der Betriebsvergleich für den Einzelhandel, den durchschnittlichen Branchengewinn in Prozent vom erzielten Umsatz (einschließlich Mehrwertsteuer) angeben. Darüber hinaus ist die so genannte "Richtsatzsammlung" zur Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns zu erwähnen. Sie enthält für eine Vielzahl von Handwerks- und Handelsbranchen sowie das Transportgewerbe und die Gastronomie Angaben über den Roh- und Reingewinn in Prozent des Umsatzes (ohne Mehrwertsteuer). Die Richtsätze dienen der Finanzverwaltung als Hilfsmittel, Umsätze und Gewinne von Gewerbetreibenden zu schätzen, wenn keine ordnungsgemäße Buchführung vorliegt.

Ein Beispiel:

Sie planen die Eröffnung eines Schreibwarengeschäfts. Ihre Berechnungen haben ergeben, dass sich Ihr unterhaltssichernder Mindestgewinn monatsdurchschnittlich auf 4.000 Euro belaufen muss.

Der Richtsatzsammlung der OFD (Oberfinanzdirektion), Ausgabe 2001, ist zu entnehmen, dass bei Schreibwarengeschäften im Durchschnitt elf Prozent des wirtschaftlichen Umsatzes als Reingewinn zugrunde gelegt werden. Wenn Sie nun jene 4.000 Euro Reingewinn, die Sie anstreben, gleich elf Prozent setzen, errechnet sich ein erforderlicher Netto-Umsatz (ohne Mehrwertsteuer) von rund 36.364 Euro pro Monat oder etwa 436.364 Euro pro Jahr. Die Richtsatzsammlung bezieht sich auf bereits laufende Unternehmen, berücksichtigt jedoch nicht die in der Anfangsphase vermehrt anfallenden Kosten. Bei allen Betriebsvergleichen handelt es sich um vergangenheitsbezogene Durchschnittszahlen, die nur bedingt als Prognosewerte für Ihre konkrete Planung verwendbar sind. Über den tatsächlichen Betriebsgewinn entscheiden letztlich Ihre eigenen Erlöse und Ihre standortspezifischen Betriebskosten.

Einen realistischen Wert des erforderlichen Umsatzes erhalten Sie, wenn Sie zu dem errechneten, Ihren Unterhalt sichernden Mindestgewinn die Betriebskosten addieren. Der Unterhalt sichernde Mindestgewinn zuzüglich Betriebskosten müssen bei reinen Dienstleistungsunternehmen durch die Einnahmen gedeckt sein, bei Handelsbetrieben durch die Differenz zwischen Wareneinkaufs- und Warenverkaufspreis (Rohhertrag). Den durchschnittlichen Rohhertrag Ihrer Branche können Sie näherungsweise wieder Betriebsvergleichen oder der Richtsatzsammlung entnehmen.

Entscheidend ist aber nicht, welcher Umsatz erforderlich, sondern welcher erzielbar ist. Konkrete, auf das jeweilige Gründungsvorhaben bezogene Marktuntersuchungen (Standortanalyse, Konkurrenzanalyse, Marktpotentialermittlung) helfen, den erzielbaren Umsatz abzuschätzen. Die Kapazität des neu gegründeten Unternehmens darf dabei nicht außer acht gelassen werden. So ist zum Beispiel im Einzelhandel auf einer bestimmten Verkaufsfläche nur ein bestimmter maximaler Umsatz erzielbar. Das gleiche gilt für Personalleistung: Jede Arbeitskraft hat ihre Kapazitätsgrenze,

die den erzielbaren Umsatz begrenzt. Aufgabe der Gründungsplanung ist, die Umsatzerwartung und die vorhandenen Kapazitäten in Einklang zu bringen. Sind zum Beispiel für den erzielbaren Umsatz die Räume zu groß und die Personalkosten zu hoch, so gefährdet das die Rentabilität des Unternehmens. Dies kann sogar dazu führen, dass Industriebetriebe wie auch Handels- und Dienstleistungsunternehmen durch zu geringe Kapazitätsauslastung in ihrer Existenz bedroht sind.

Sie sollten jedoch mehr als nur den erforderlichen Umsatz erzielen. Nur dann haben Sie genügend Spielraum für eine angemessene Eigenkapitalverzinsung, für eine notwendige Risikorücklage und den weiteren Ausbau des Unternehmens.

Stand: Dezember 2007

Ansprechpartner:

Unternehmensförderung

Tel. 0221 1640-444

Fax 0221 1640-439

E-Mail: unternehmensfoerderung@koeln.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln

Unter Sachsenhausen 10-26

50667 Köln

www.ihk-koeln.de