

Mit einer durchdachten Umsatzplanung in die erfolgreiche Selbstständigkeit

11.07.2010, 19:56 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *vor-sprung*



Bei der Erstellung des Businessplans, der unersetzlich für jeden Existenzgründer ist, ist in der Finanzplanung die Umsatzplanung inkludiert. Für jede neugegründete Existenz ist es von großer Bedeutung realistische Einschätzungen zur eigenen Umsatzgenerierung zu treffen. Denn daraus ergibt sich im Anschluss auch alle weiteren Finanzplanungen. Ist die Liquidität des Unternehmens gegeben oder muss weiteres (Fremd-)Kapital beschafft werden?

Deswegen sollte die Umsatzplanung auf gar keinen Fall unterschätzt werden.

Bei Beachtung einiger Punkte, ist eine realistische Umsatzplanung für jedermann möglich.

Berücksichtigung der Saisonalität

Die Nachfrage vieler Produkte und Dienstleistungen unterliegt saisonalen Schwankungen. So befinden sich die meisten Unternehmen auch derzeit (Juli-August) in einem Sommerloch, indem konsequent weniger Umsatz gemacht werden kann. Wenn man sich diese Schwankungen bewusst macht und die Umsatzplanung dementsprechend aufstellt, bringt es einen erheblichen Teil dazu bei, dass sie realistisch wirkt. Es zeugt davon, dass der Gründer sich dieser Tatsache bewusst ist und entsprechende Schwankungen von Anfang an einkalkuliert; ggf. kann es auch frühzeitig aufzeigen, dass höheres Grundkapital notwendig ist.

Eigene Krankheits- und Urlaubstage

Viele Selbstständige vergessen die Urlaubs- und Krankheitstage in der Planung zu berücksichtigen. Natürlich kann man im Voraus noch nicht wissen wie viele Tage man faktisch krank sein wird. Jeder sollte individuell einen kalkulatorischen Wert ermitteln und diesen mit in die Planung aufnehmen.

Als Angestellter hat man mindestens einen Urlaubsanspruch von 20 Arbeitstagen. Bitte planen Sie entsprechende Urlaubstage für ihr persönliches Wohlergehen und nehmen diese dann auch in die Umsatzplanung auf.

Neukundenakquise

Die Neukundenakquise nimmt bei Selbstständigen viel Zeit in Anspruch. Vor allem in der Anfangszeit, nach der Gründung, muss zunächst viel Arbeit und Zeit der Gewinnung von neuen Kunden gewidmet werden. Zu beachten ist hierbei, dass aber genau diese Zeit von niemanden bezahlt wird - Geld fließt erst wenn der potentielle Kunde ein tatsächlichen Kunden wurde. So ist in den ersten Monaten eine Auslastungsquote von über 70% im seltensten Fall

realistisch. Mit Auslastungsquote entspricht in diesem Kontext dem Verhältnis der tatsächlichen Leistung zur möglichen Leistung, die ausschließlich zur Umsatzgenerierung verwendet wird.

Umsatz generieren = Liquidität erhöhen?

Ein typischer Fehler in einer Umsatzplanung besteht darin in dem ersten Monat nach der Gründung Umsatz einzutragen und diesen dann 1:1 in die Liquiditätsplanung zu übernehmen. Welche Voraussetzungen müssen in diesem Fall gegeben sein, damit dies wirklich realistisch ist? Der Gründer hat bereits Kunden im Vorfeld akquiriert und kann auch somit im ersten Monat gleich anfangen mit seiner Leistung Umsatz zu generieren. Für einen Eintrag in die Liquiditätsplanung müsste der Kunde in Vorauszahlung gehen. Ist das bei Ihnen wirklich so? Vor allem in der Dienstleistungsbranche ist das kaum möglich. Der Dienstleister geht zunächst in Vorleistung, dann wird die Rechnung erstellt und erst zu dem Zeitpunkt der Rechnungsbezahlung fließt dem Unternehmen Geld zu und somit Liquidität. Dies ist ein bedeutender Unterschied, denn es unbedingt zu beachten gilt. Bilanziell wird das anders gebucht, und zwar zum Zeitpunkt der Leistungserbringung, aber zur Ermittlung der tatsächlichen Liquidität eines Unternehmens geht es darum wann das Geld dem Unternehmen zufließt.

Unter Berücksichtigung der oben genannten Fehlerquellen kann eine realistische Umsatzplanung entstehen. Zum einem ist das für den Gründer selbst von großer Bedeutung zu wissen wie die Einnahmenseite sich verhält und kann entsprechende Maßnahmen zur Stabilisierung der Liquidität einleiten. Zum anderen messen der Umsatzplanung auch offizielle Institutionen eine hohe Bedeutung bei: So ist diese bei Beantragung des Gründungszuschuss für die Agentur für Arbeit ein Entscheidungskriterium.

vor-sprung GmbH bietet die Erstellung von fachkundigen Stellungnahmen, die ebenso zur Beantragung des Gründungszuschusses erforderlich ist, an. Sie prüfen dabei, wohl wissend um die relevanten Entscheidungskriterien, sehr genau die Umsatzplanung und korrigiert diese bei Bedarf mit Ihnen, so dass die Agentur für Arbeit keine Schwachstellen mehr finden kann.

Als Anbieter für fachkundige Stellungnahmen fokussiert sich die vor-sprung GmbH auf die professionelle Unterstützung von Existenzgründern vor der eigentlichen Gründung, der Zusage für den Gründungszuschuss bis hin zum weiteren Ausbau der Selbstständigkeit.

Portrait

Als Wirtschafts- und Unternehmensberatung haben wir uns auf betriebswirtschaftliche Aufgaben bei kleinen und mittelständischen Unternehmen spezialisiert.

Bereits vor der Existenzgründung stehen wir unseren Kunden mit Rat und Tat zur Seite und helfen Ihnen die ersten Stolpersteine zu überwinden. Die Unterstützung bei der Erstellung des Businessplans sowie die Vorbereitung und Begleitung bei Bankgesprächen sind bei den Gründern gern gesehen.

Mit langjähriger Erfahrung schulen wir unsere Kunden in der Gründungsberatung, damit sie wichtige Bereiche ihrer Arbeit selbst kompetent bewältigen können, wir übernehmen einzelne Aufgaben in der Anfangsphase und betreuen sie in einzelnen Arbeitsfeldern und diskutieren regelmäßig aktuelle Fragen und Probleme.

Nach der erfolgreichen Existenzgründung unterstützen wir unsere Kunden weiterhin bei Strategie und Marktpositionierung. Wir helfen bei Organisation und Geschäftsprozessen, um administrative Abläufe effizient und effektiv zu gestalten. Wir zeigen mit einem praktikablen Controlling, wie die Kosten im Griff behalten werden können.

Alte und neue Kunden erreichen und gewinnen wir gemeinsam durch passende Marketing- und Vertriebsmaßnahmen.

In allen anderen unternehmerischen Bereichen arbeiten wir eng mit Experten zusammen: Unsere Kunden erhalten alle Leistungen aus einer Hand. Wir beschränken uns nicht auf Analysen und Konzepte, sondern entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden umfassende Problemlösungen. Auch die Umsetzung begleiten wir kompetent und verlässlich.

News-ID: 446657 • Views: 147 (Stand: 03.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/446657/Mit-einer-durchdachten-Umsatzplanung-in-die-erfolgreiche-Selbststaendigkeit.html>