IHK Saarland

Körperschaft öffentlichen Rechts
(zwischen Staat und Markt)

Gegründet 1863

Telefon: (0681) 95 20 - 0
Telefax: (0681) 95 20 - 888
Internet: http://www.saarland.ihk.de
Mitarbeiter über E-Mail erreichbar

Geschäftszeiten: 8.00 bis 17.00 Uhr, freitags bis 16.00 Uhr,
nach Vereinbarung bis 20.00 Uhr bzw. freitags bis 19.00 Uhr

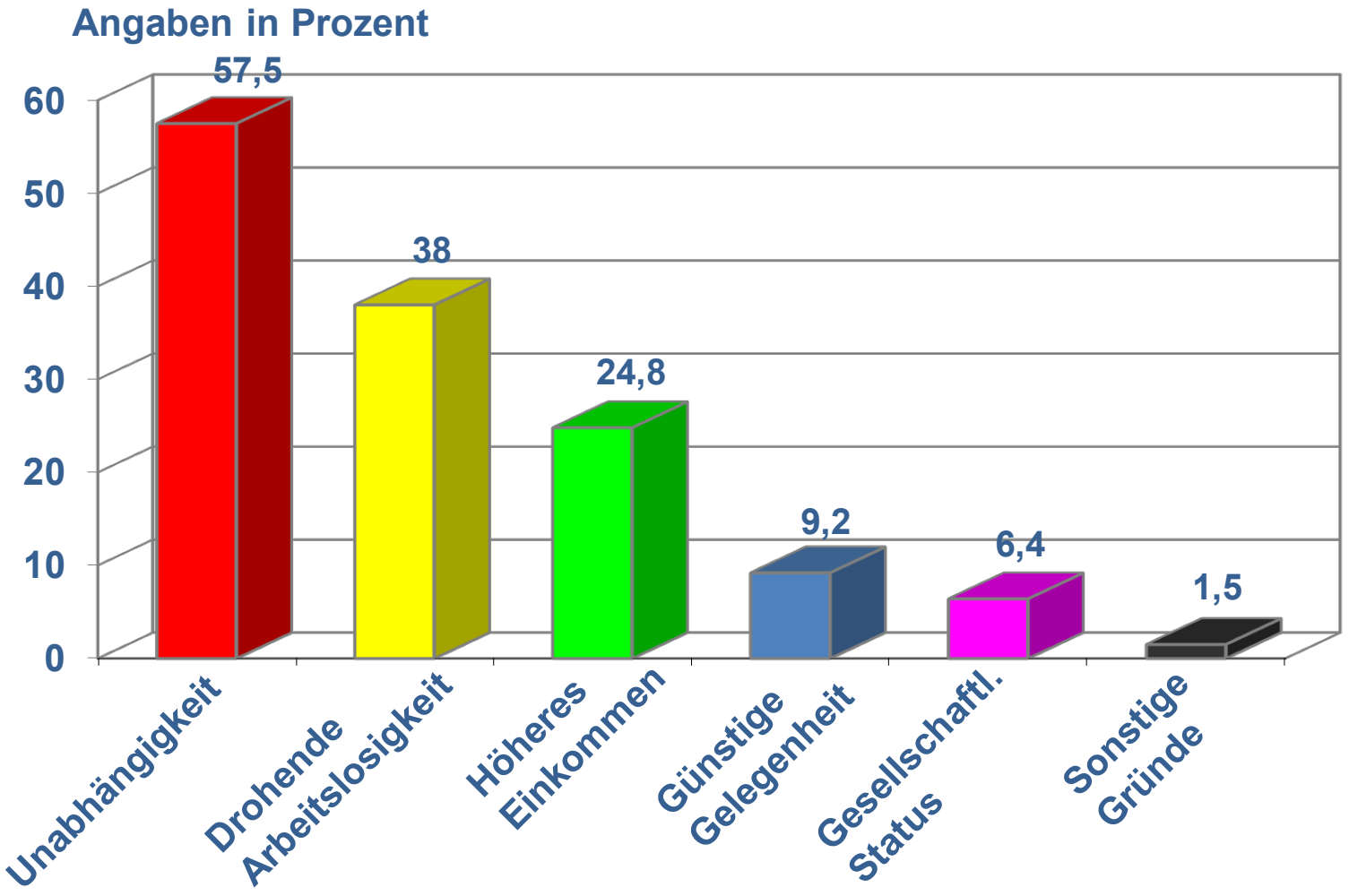
IHK Saarland: wir sind rund 59.000 Unternehmen
davon sind rund 16.700 im Handelsregister
80 IHKs: wir sind über 3 Millionen Unternehmen

IHK Saarland

Wer sind Sie und in welchem Bereich möchten Sie sich selbstständig machen?

IHK Saarland

Gründe für den Schritt in die Selbstständigkeit

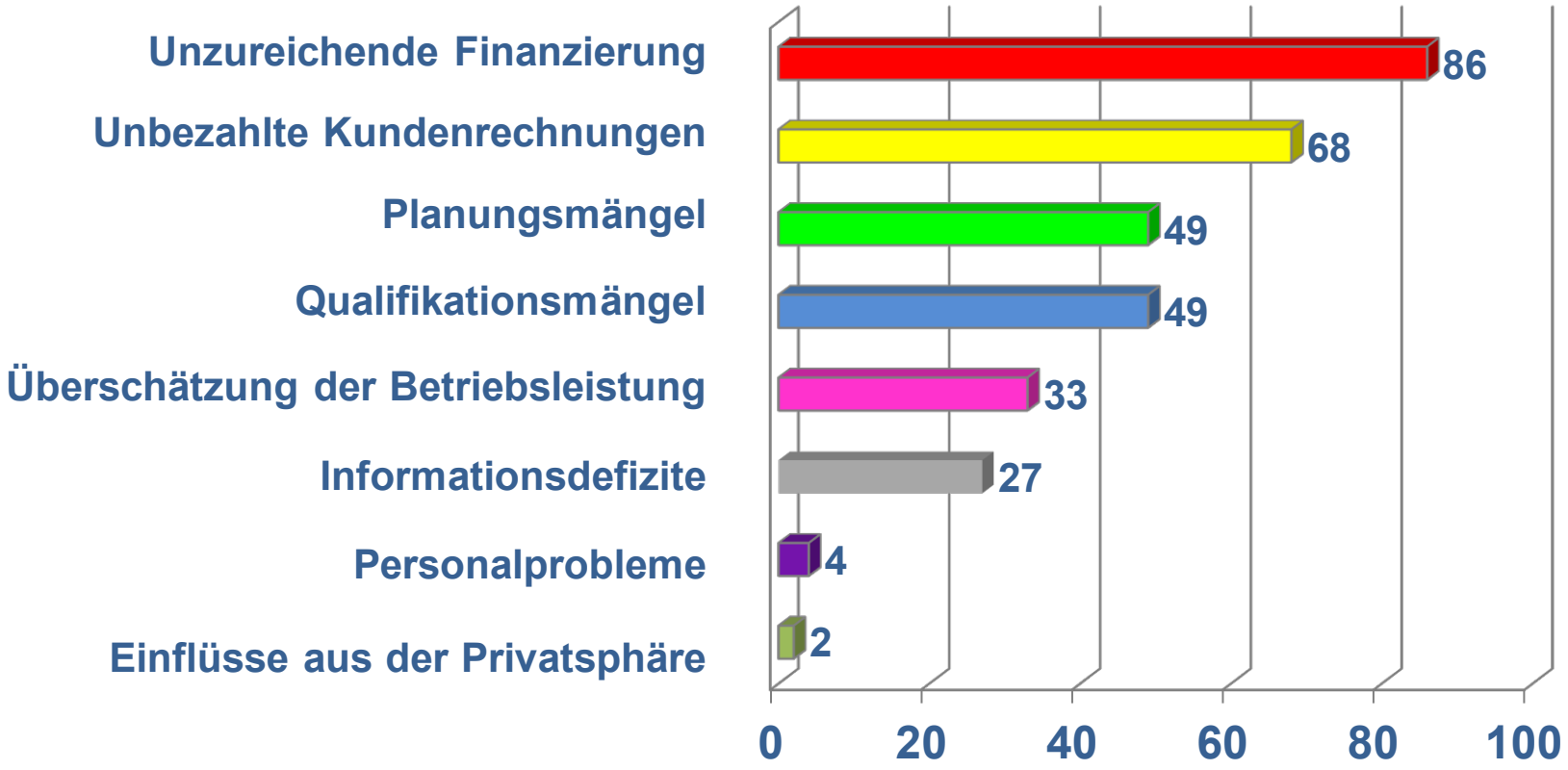


Quelle: Institut für Mittelstandsforschung (aus SOG)

IHK Saarland

Woran scheitern Existenzgründer?

Angaben in Prozent *



* Mehrfachnennungen möglich

Quelle: BDIU

IHK Gründerzentrum: Erster Ansprechpartner

IHK Saarland

Nicole Wehrum
Tel.: 0681-9520212
Mail: nicole.wehrum@saarland.ihk.de

Dr. Thomas Pitz
Tel.: 0681-9520211
Mail: thomas.pitz@saarland.ihk.de

Themen: Allgemeine Fragen zur Gründung, Fördermittel, Unternehmenskonzept, Gründungsveranstaltungen, Wirtschafts-Senioren, Unternehmenswerkstatt Saarland, Stellungnahmen Gründungszuschuss und Sperrvermerk, Nachfolge(-börsen), Unternehmenssicherung

Weitere Ansprechpartner von IHK Saarland und saaris

Georg Karl
Tel.: 0681-9520610
Mail: georg.karl@saarland.ihk.de
Themen: Firmen- und Gesellschaftsrecht, Abgrenzung zum Handwerk

Thomas Teschner
Tel.: 0681-9520200
Mail: thomas.teschner@saarland.ihk.de
Themen: Gewerberecht, Unterrichtungsverfahren, Ausländerrecht

Kim Pleines
Tel.: 0681-9520640
Mail: kim.pleines@saarland.ihk.de
Themen: Internetrecht, Vertragsrecht, Wettbewerbsrecht, Datenschutzrecht

Weitere Ansprechpartner von IHK Saarland und saaris

Melanie Pilszek
Tel.: 0681-9520320
Mail: melanie.pilszek@saarland.ihk.de
Themen: Business Angels Netzwerk Saar (BANS), 1,2,3 GO – überregionaler Businessplanwettbewerb

Dr. Carsten Peter
Tel.: 0681-9520800
Mail: carsten.peter@saarland.ihk.de
Themen: Wirtschaftsjunioren Saarland e.V.

Sabine Lorscheider
Tel.: 0681-9520601
Mail: sabine.lorscheider@saarland.ihk.de
Themen: Einheitlicher Ansprechpartner Saar

Weitere Ansprechpartner von IHK Saarland und saaris

Iris Schmidt
Tel.: 0681-9520422
Mail: iris.schmidt@saarland.ihk.de
Themen: Außenhandelsinformationen, Im- und Exportberatung

Angelina Jochem
Tel.: 0681-21066402
Mail: angelina.jochem@saaris.saarland
Themen: Zuschüsse zu Beratungskosten, technologieorientierte Gründungen

Hermann Guss
Tel.:0681 83 909 264
Mail: hermann.guss@saaris.saarland
Themen: Patente und Schutzrechte

Weitere Ansprechpartner von IHK Saarland und saaris

Sabine Betzholz-Schlüter
Tel.: 0681-21066200
Mail: sabine.betzholz-schlueter@saaris.saarland
Themen: Mittelstand-Digital Zentrum, kostenloser Webseitencheck

Carine Messerschmidt
Tel.: 0681-21066332
Mail: carine.messerschmidt@saaris.saarland
Themen: Enterprise Europe Netzwerk, Messebeteiligung, Delegationsreisen

Nützliche Internet-Links

- **Homepage der IHK Saarland: www.saarland.ihk.de**
- **Bundesweite Unternehmensnachfolgebörse des DIHK und sämtlicher IHKs mit ZDH sowie Banken: www.nexxt-change.org**
- **Saarland Offensive für Existenzgründer: gruenden.saarland (Liste der Steuerberater mit kostenloser Erstberatung)**
- **Deutscher Franchiseverband: www.dfv-franchise.de**
- **Existenzgründung Schritt für Schritt (von BMWi): www.existenzgruender.de**
- **Interessengemeinschaft Existenzgründerberater, die u.a. kostenlose Erstberatung anbieten: www.existenzgruender-berater.de**

Auszahlung: Geldbetrag, der das Unternehmen innerhalb einer Abrechnungsperiode verlässt, tatsächlicher Zahlungsvorgang.

Ausgabe: Abgang von Zahlungsmitteln in der Abrechnungsperiode nicht zwingend erforderlich, entscheidend ist Güterlieferung.

Feld A: Zahlungsvorgang, dem keine Güterlieferung entspricht (z.B.: Vorauszahlung einer Anschaffung, die in einer späteren Abrechnungsperiode geliefert wird oder Bezahlung von Gütern, die bereits geliefert wurden).

Feld B: Güterlieferung, der kein Zahlungsvorgang entspricht (z.B.: gelieferte Güter wurden bereits bezahlt oder werden es noch).

Ausgabe: Abgang von Zahlungsmitteln in der Abrechnungsperiode nicht zwingend erforderlich, entscheidend ist Güterlieferung.

Aufwand: erfolgswirksame Ausgabe (geht in G+V der Finanzbuchhaltung ein), tatsächlicher Verbrauch von Gütern, Wertverzehr.

Feld C: Anschaffung von Gütern, die nicht sofort in der Abrechnungsperiode verbraucht werden (Lagerzugang).

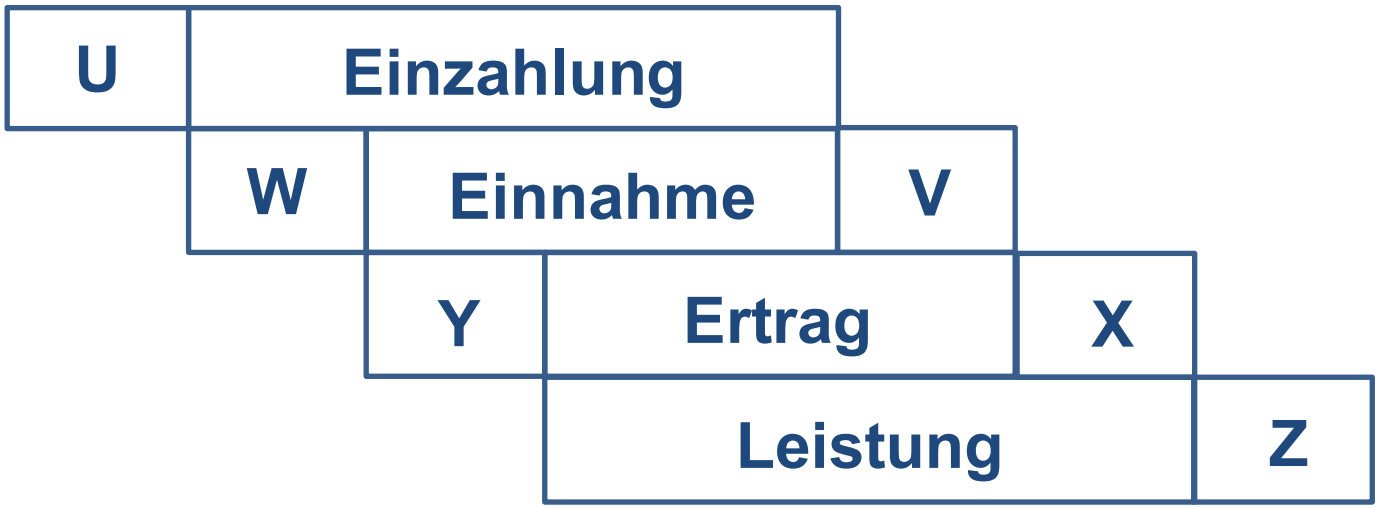
Feld D: Verbrauch von Gütern, die in anderen Abrechnungsperioden beschafft wurden (Lagerabgang).

Aufwand: erfolgswirksame Ausgabe (geht in G+V der Finanzbuchhaltung ein), tatsächlicher Verbrauch von Gütern.

Kosten: bewerteter Verbrauch von Gütern, Berücksichtigung des gesamten Betriebsgeschehens.

Feld E: Neutraler Aufwand (betriebsfremde, außerordentliche und periodenfremde Aufwandspositionen, z.B.: Sturmschäden, Buchverluste, …).

Feld F: Zusatzkosten (denen in der Finanzbuchhaltung keine Aufwandsposition gegenübersteht), z.B. kalkulatorische Miete, kalkulatorischer Unternehmerlohn.

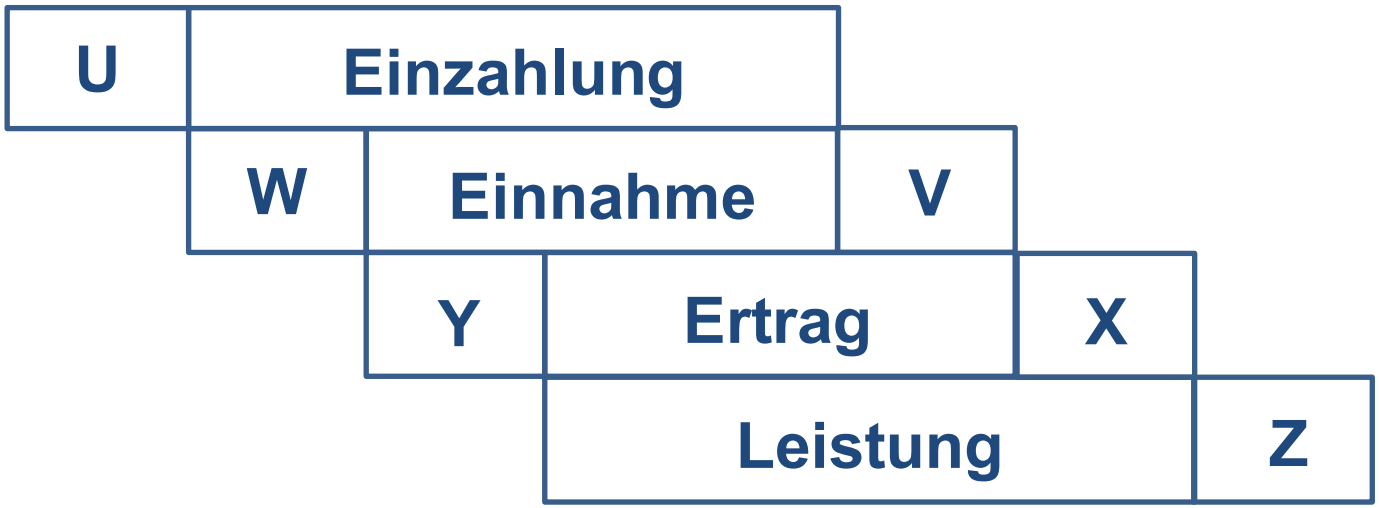


Einzahlung: Geldbetrag, der in das Unternehmen innerhalb einer Abrechnungsperiode eingeht, tatsächlicher Zahlungsvorgang.

Einnahme: Eingang von Zahlungsmitteln in der Abrechnungsperiode nicht zwingend erforderlich, entscheidend ist Güterlieferung.

Feld U: Zahlungsvorgang, dem keine Güterlieferung entspricht (z.B.: erhaltene Anzahlung für eine Lieferung, die in einer späteren Abrechnungsperiode stattfindet oder Eingang einer Zahlung für Güter, die bereits geliefert wurden).

Feld V: Güterlieferung, der kein Zahlungsvorgang entspricht (z.B.: Auslieferung von Gütern, die bereits bezahlt wurden oder noch bezahlt werden).

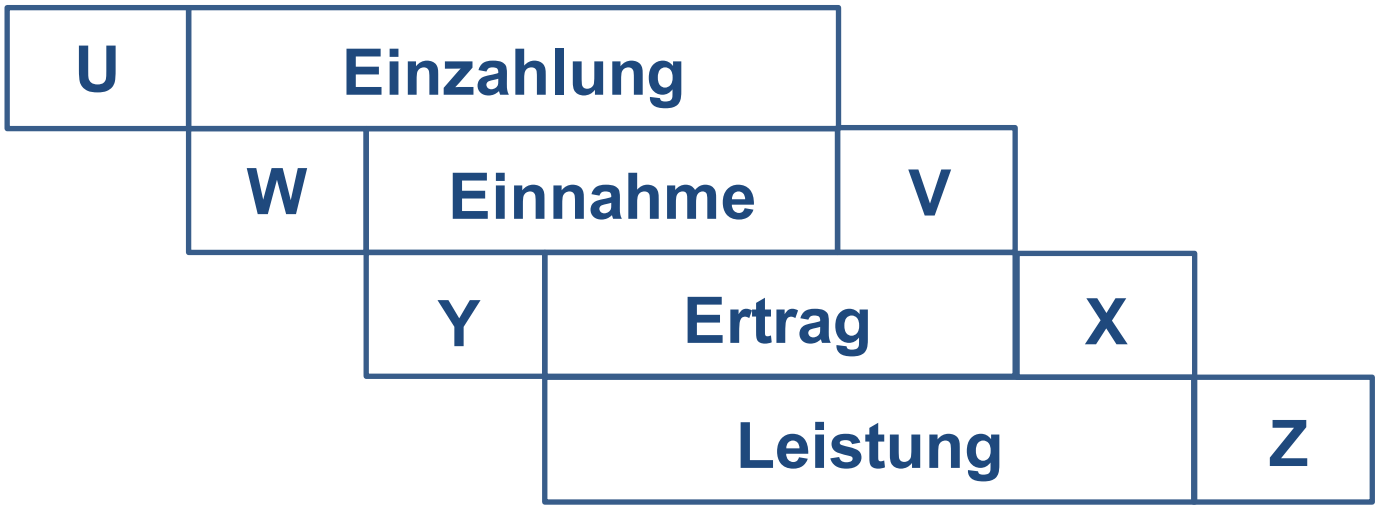


Einnahme: Eingang von Zahlungsmitteln in der Abrechnungsperiode nicht zwingend erforderlich, entscheidend ist Güterlieferung.

Ertrag: erfolgswirksame Einnahme (geht in G+V der Finanzbuchhaltung ein), durch Produktion und Absatz von Gütern entstandener Wertzuwachs.

Feld W: Lagerbestandsabnahme, Verkauf von Gegenständen des Sachanlagevermögens zum Buchwert.

Feld X: Lagerbestandszunahme, Bestandserhöhung an zu Herstellkosten beweteten Fertigprodukten.



Ertrag: erfolgswirksame Einnahme (geht in G+V der Finanzbuchhaltung ein), durch Produktion und Absatz von Gütern entstandener Wertzuwachs.

Leistung: mit dem Betriebszweck des Unternehmens zusammenhängender Wertzuwachs einer Abrechnungsperiode.

Feld Y: Neutraler Ertrag (betriebsfremde, außerordentliche und periodenfremde Ertragspositionen, z.B.: Versicherungserstattungen, Buchgewinne, ...).

Feld Z: Zusatzleistungen, z.B.: Entwicklung eines (nicht aktivierbaren) Patents.

IHK Saarland

Ermittlung Stundensatz Dienstleistung (1-Mann-Betrieb)

	monatlich		jährlich
bisheriges Bruttogehalt	3.000,00 €	13,5	40.500,00 €
Arbeitgeber-Anteile zur Sozialversicherung	660,00 €	22%	8.910,00 €
Summe fiktive Tätigkeitsvergütung	**3.660,00 €**		**49.410,00 €**
Tage im Jahr			365
Samstage und Sonntage			104
Feiertage			10
Urlaubstage			20
Krankheit			6
kalkulatorische Arbeitstage			**225**
Arbeitstage für Vertrieb und Verwaltung		40%	90
verkaufbare Arbeitstage			**135**
unproduktive Zeiten (Vorbereitung, Fahrtzeiten)		20%	27
tatsächlich produktive Arbeitszeit (Tage)			**108**
eigene Lohnkosten eines Arbeitstages			457,50 €
eigene Lohnkosten pro verkaufbarer Stunde (bei 8 Std. pro Tag)		**8**	**57,19 €**

IHK Saarland

Ermittlung Stundensatz Dienstleistung (1-Mann-Betrieb)

	monatlich		jährlich
Büromiete inkl. Nebenkosten	300,00 €	12	3.600,00 €
Werbekosten (Internet, Visitenkarten, …)	150,00 €	12	1.800,00 €
Kfz-Kosten (Versicherung, Treibstoff, Leasing, …)	300,00 €	12	3.600,00 €
Weiterberechnung km-Kosten an Kunden	- 225,00 €	75%	- 2.700,00 €
Haftpflichtversicherung, Gebühren, …	200,00 €	12	2.400,00 €
IT, Kopierer, Porto, Telefon, …	200,00 €	12	2.400,00 €
Summe Gemeinkosten	**925,00 €**		**11.100,00 €**
Gemeinkosten pro verkaufbarer Stunde		**864**	**12,85 €**
eigene Lohnkosten pro verkaufbarer Stunde (bei 8 Std. pro Tag)			57,19 €
Gemeinkosten pro verkaufbarer Stunde			12,85 €
Selbstkosten pro verkaufbarer Stunde			**70,03 €**
Risiko & Gewinnzuschlag		20%	14,01 €
Netto Verkaufspreis pro Stunde			**84,04 €**

IHK Saarland

Gewinnermittlung Dienstleistung (1-Mann-Betrieb)

Budgetvorgabe für Planung	**monatlich**		**jährlich**
verkaufte Stunden	72		864
Umsatz (Stunden x Nettoverkaufspreis)	6.051,00 €	84,04 €	72.612,00 €
Umsatz aus Reisekostenersatz	225,00 €		2.700,00 €
Summe Umsatzerlöse	**6.276,00 €**		**75.312,00 €**
Büromiete inkl. Nebenkosten	300,00 €	12	3.600,00 €
Werbekosten (Internet, Visitenkarten, …)	150,00 €	12	1.800,00 €
Kfz-Kosten (Versicherung, Treibstoff, Leasing, …)	300,00 €	12	3.600,00 €
Haftpflichtversicherung, Gebühren, …	200,00 €	12	2.400,00 €
IT, Kopierer, Porto, Telefon, …	200,00 €	12	2.400,00 €
Summe Gemeinkosten	1.150,00 €		13.800,00 €
Ergebnis vor Zins & Steuern	**5.126,00 €**		**61.512,00 €**
Gewerbesteuer	420,88 €	12	5.050,50 €
Gewinn	**4.705,13 €**		**56.461,50 €**

IHK Saarland

Gewinnverwendung Dienstleistung (1-Mann-Betrieb)

Gewinnverwendung	monatlich		jährlich
Gewinn	4.705,13 €		56.461,50 €
Krankenversicherung	- 700,00 €	12	- 8.400,00 €
Vorsorge (Alter, Ausfall, …)	- 700,00 €	12	- 8.400,00 €
Einkommensteuer	- 1.025,20 €	20%	- 12.302,40 €
anrechenbare Gewerbesteuer	420,88 €		5.050,50 €
verwendbares Nettoeinkommen	**2.700,80 €**		**32.409,60 €**
Investition in Vermögensaufbau	- 300,00 €	12	- 3.600,00 €
Wohnen	- 750,00 €	12	- 9.000,00 €
Lebensunterhalt (Konsum)	**1.650,80 €**		**19.809,60 €**

IHK Saarland

Rückwärtskalkulation am Beispiel Handel

	Angebotspreis		"Sale"		Durchschnitt
Marktüblicher Brutto-Verkaufspreis	99,90 €		49,90 €		
Umsatzsteuer	- 15,95 €	19%	- 7,97 €	19%	
Netto-Verkaufspreis	**83,95 €**		**41,93 €**		**62,94 €**
"Sale-Quote"	50%		50%		
Netto-Einkaufspreis	**- 37,50 €**		**- 37,50 €**		**- 37,50 €**
Rohertrag	**46,45 €**		**4,43 €**		**25,44 €**
Rohertrag (DB) in % vom Netto-Verkaufspreis	55,3%		10,6%		40,4%

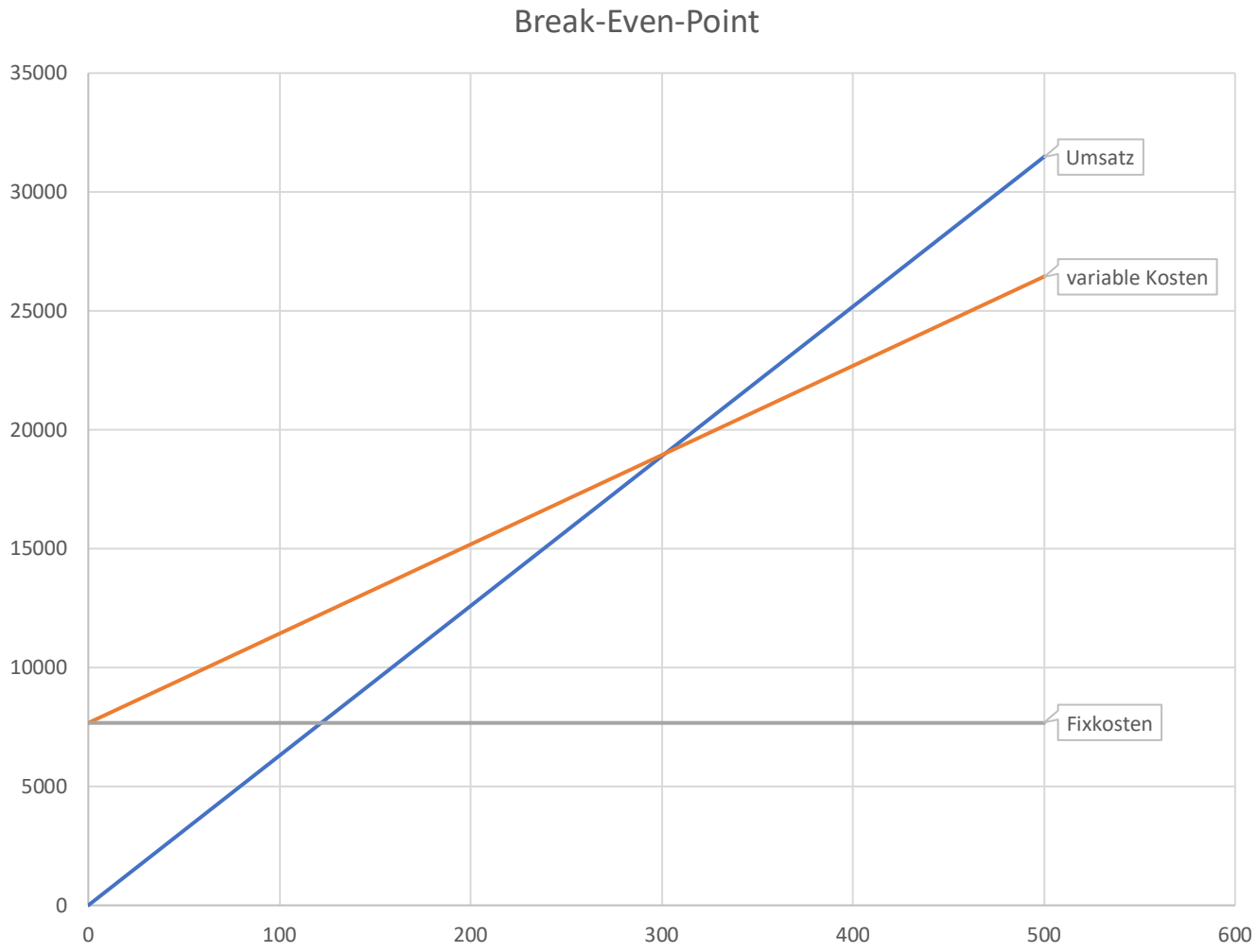
IHK Saarland

Rückwärtskalkulation am Beispiel Handel

Gemeinkosten	**monatlich**
Unternehmerlohn	3.660,00 €
Personalkosten	520,00 €
Ladenmiete inkl. Nebenkosten	1.650,00 €
Leasing Kasse, Einrichtung	650,00 €
Werbung	400,00 €
Haftpflichtversicherung, Gebühren	200,00 €
IT, Kopierer, Telefon, …	300,00 €
Steuerberater, sonstiges…	300,00 €
Summe Strukturkosten	**7.680,00 €**
Break-Even-Point-Umsatz	**19.000,23 €**
(Strukturkosten/DB %)	
Mindest-Tagesumsatz	**904,41 €**
(brutto bei 25 Öffnungstagen)	

IHK Saarland

Rückwärtskalkulation am Beispiel Handel



IHK Saarland

Eine ausführliche Version des Beispiels zur Preiskalkulation finden Sie unter:

saarland.uwd.de
=> Mediathek
=> Preisgestaltung – Darauf kommt es an!

Beispiel Preisänderung

IHK Saarland

Fragestellung: Preissenkung von 20 %, wie stark muss die Absatzmenge steigen, damit der Gewinn unverändert bleibt?

Einkaufspreis: 50 Euro
Verkaufspreis: 100 Euro
Absatzmenge: 1.000 Stück
Sonstige Kosten: 35.000 Euro

Umsatz: 100 x 1.000 = 100.000 Euro
Wareneinsatz: 50 x 1.000 = 50.000 Euro
Sonstige Kosten: 35.000 Euro
Gewinn: 15.000 Euro

Neuer Verkaufspreis: 80 Euro

Umsatz: 80 x 1.000 = 80.000 Euro
Wareneinsatz: 50 x 1.000 = 50.000 Euro
Sonstige Kosten: 35.000 Euro
Verlust: 5.000 Euro

Beispiel Preisänderung

Fragestellung: Preissenkung von 20 %, wie stark muss die Absatzmenge steigen, damit der Gewinn unverändert bleibt?

(80 – 50) x Absatzmenge – 35.000 = 15.000

30 x Absatzmenge = 50.000

Absatzmenge = 50.000/30 = 1.667 Stück

Bei einer Preissenkung von 20 %, muss die Absatzmenge um 66,7 % steigen, damit der Gewinn unverändert bleibt.