



Checkliste

Hast du an diese Dinge gedacht, bist du mit deiner Kalkulation auf dem richtigen Weg!

- Du hast Investitionen und Ersatzinvestitionen einkalkuliert.
Kein Business kann langfristig funktionieren, ohne dass wir Geld investieren, z.B. in Ausstattung, Weiterbildung oder Ersatz. Dafür musst du monatliche Beträge einkalkulieren. Denn egal ob du diese durch deine Gewinne vorfinanzierst oder im Nachgang z.B. einen Kredit abbezahlst, das Geld brauchst du sowieso.

- Du hast deine IST-Ausgaben auf kurz- und mittelfristige Veränderungen geprüft.
Kaum kalkuliert, schon ist eine Preisanpassung notwendig? Das will niemand. Damit deine Preise in der von dir gewünschten Zeit ihre Gültigkeit behalten, solltest du die Ausgaben in deiner Kalkulation prüfen und schauen, ob diese auch langfristig stabil bleiben oder einen Puffer einkalkulieren. Steht vielleicht bald eine Strompreiserhöhung an?

- Du hast deinen Unternehmerlohn richtig kalkuliert.
Du lebst von dem, was du dir auszahlen kannst. Davon musst du nicht nur deine privaten Ausgaben zahlen. Du musst auch Rücklagen für Krankheitszeiten, Urlaub oder den Ersatz der Waschmaschine bilden. Du musst in deine Altersvorsorge investieren, damit du deine Rentenjahre entspannt genießen kannst und an private Veränderungen denken, z.B. eine Mieterhöhung. Rechne nicht sparsam, um deine finanzielle Freiheit nicht zu gefährden!

Hast du alles ankreuzen können? Super, dann hast du einen großen Schritt geschafft. Auf der zweiten Seite geht es weiter.



Checkliste

So prüfst du deine Kalkulation

- Deine Kalkulation ist mathematisch richtig?
Alle Formeln sind korrekt, keine Zahlendreher oder verrutschte Komma?
- Die Annahmen die du für deine Kalkulation getroffen hast sind nachvollziehbar und gelten für alle Bestandteile der Kalkulation?
Rechnest du z.B. Ausgaben für eine neue Landingpage ein, so denke auch an eventuelle Folgekosten.
- Du hast auch an Ausgaben gedacht, die jährlich oder quartalsweise aufkommen.
Die vergessen wir besonders gern!
- Du hast an Zahlungs-, Transaktions- oder Fremdwährungsgebühren gedacht? Sowie Folgekosten, die bei Verkauf anfallen oder im Verlauf anfallen können.
- Du hast deine Arbeitszeit richtig kalkuliert und an Urlaub, Weiterbildung und unproduktive Arbeitszeit gedacht?
- Du hast an die Steuern gedacht?
Zum Beispiel die Einkommens- oder Gewerbesteuer.
- Du hast Abweichungsanalyse gemacht, um zu schauen, wie sich der Preis entwickelt, wenn du mehr oder weniger verkaufst als angenommen?
So bekommst du ein Gefühl für deinen Preis.

Hast du alles ankreuzen können? Super, dann bist du auf dem Weg zu einer wirklich gelungenen Kalkulation.

Deine Viola

DIE BETRIEBSWIRTIN

Viola Wagner