

Wichtige Einblicke in Ihre Unternehmenszahlen – behalten Sie immer den Überblick über Ihr Business!

Präsentiert von Mireille van Reenen

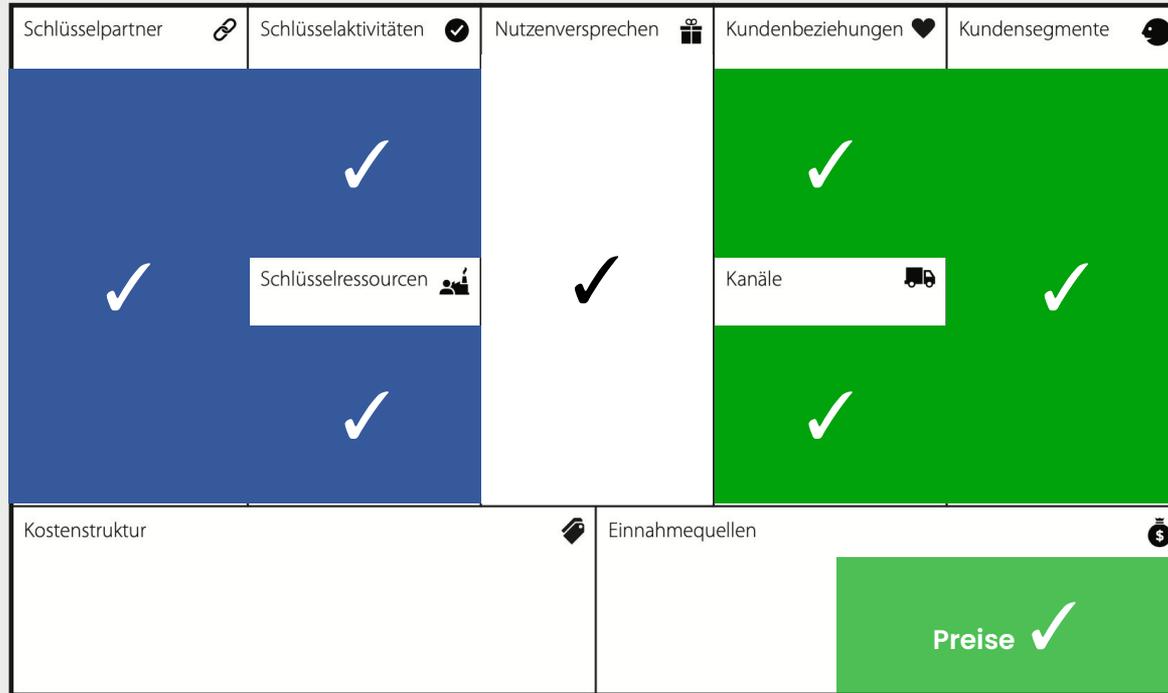
27

**Wie viel sollen Sie
mindestens
verkaufen?**

Finanziell ausgewogen?

Business-Idee:

The Business Model Canvas



Wissen Sie, wie viel Sie verkaufen müssen, um eine gute Woche/Monat/Jahr zu haben?

Wie man das berechnen kann

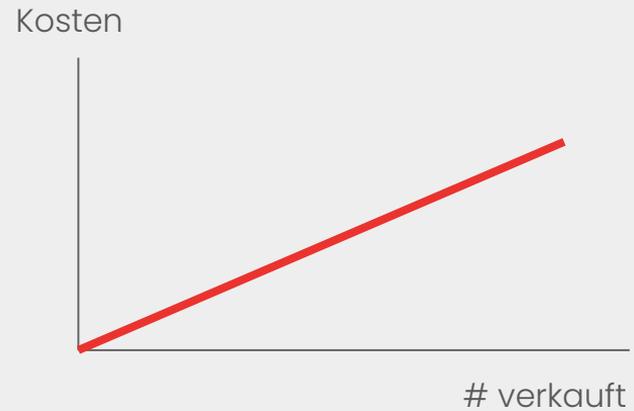
$$\text{Gewinnschwelle} = \frac{\text{Fixkosten}}{(\text{Verkaufspreis} - \text{variable Stückkosten})}$$

Zwei Arten von Kosten

Fixkosten



Variable Kosten



Jeder Verkauf deckt einen Teil der Fixkosten ab

Preis



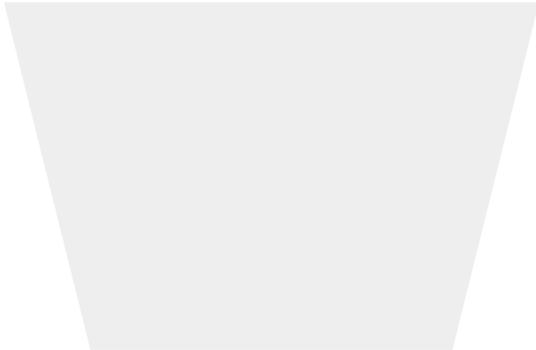
→ variable Kosten

→ Beitrag zur Fixkostendeckung

Jeder Verkauf deckt einen Teil der Fixkosten ab

Verkäufe (abzüglich variable Kosten)

Fixkosten



... und macht dann einen Gewinn

Verkäufe (abzüglich variable Kosten)

Fixkosten



Gewinn



Wie viel muss ich verkaufen?

Wie man das berechnen kann

$$\text{Gewinnschwelle} = \frac{\text{Fixkosten}}{(\text{Verkaufspreis} - \text{variable Stückkosten})}$$



Beispiel – Textilherstellung

Kleidung, zB. T-Shirt

- Fixkosten / Monat:
 - 4000 (Lohn)
 - 2000 (Miete)
 - 500 (Abschreibung der Maschinen)
 - 500 (Andere) = 7000
- Variable Kosten / Stück (Stoffe, Garn) = 5
- Verkaufspreis = 25

Wie man das berechnen kann

$$\text{Gewinnschwelle} = \frac{\text{Fixkosten}}{(\text{Verkaufspreis} - \text{variable Stückkosten})}$$

$$\text{Gewinnschwelle} = \frac{7000}{(25 - 5)} = \frac{7000}{20} = 350$$



Beispiel 2 – Finanzberatung

Finanzielle Beratung: Aufnahme, Analyse, Beratung, Follow-up

- Fixkosten / Monat:
 - 4000 (Lohn)
 - 1000 (Andere) = 5000
- variable Kosten / Stück: 400 (Miete Konferenzraum) = 400
- Verkaufspreis: = 900

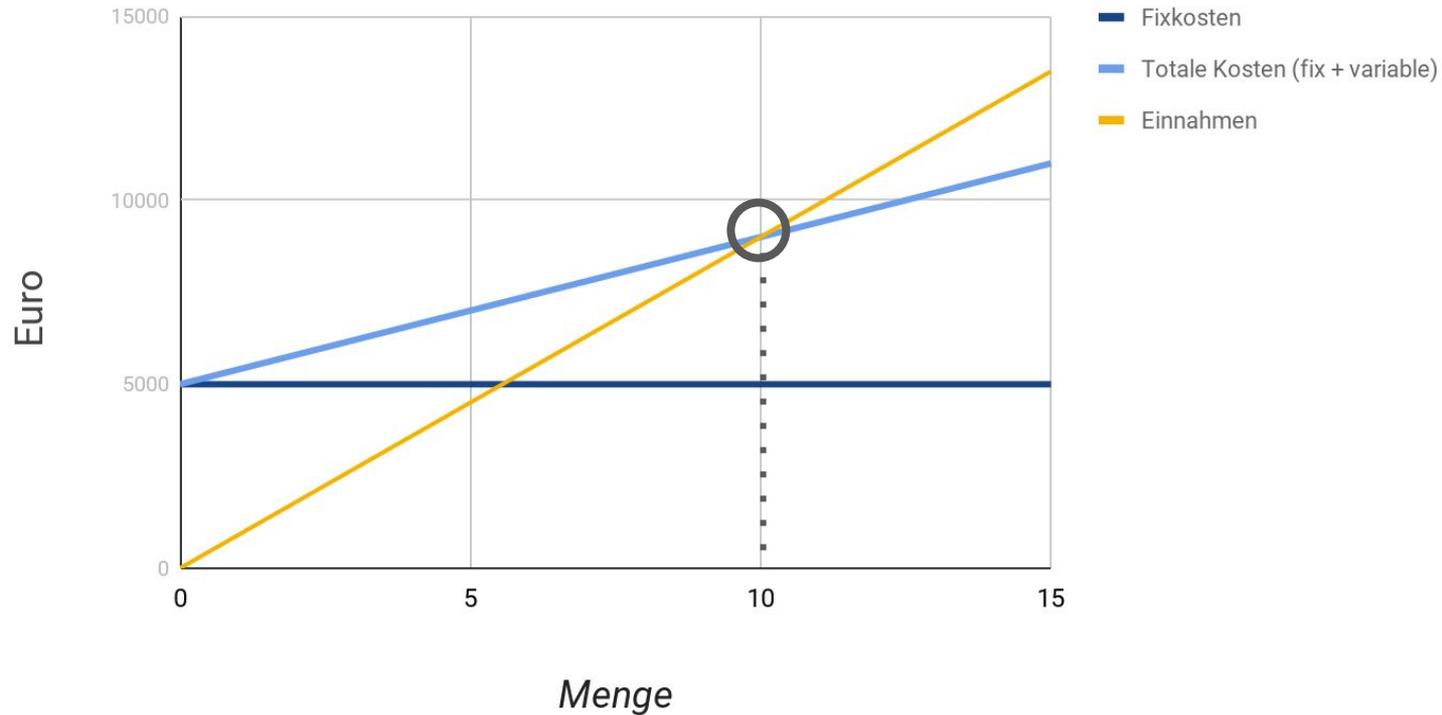
Wie man das berechnen kann

$$\text{Gewinnschwelle} = \frac{\text{Fixkosten}}{(\text{Verkaufspreis} - \text{variable Stückkosten})}$$

$$\text{Gewinnschwelle} = \frac{5000}{(900-400)} = \frac{5000}{500} = 10$$



Beispiel 2 - Grafikdisplay



Was, wenn ich nicht so viel verkaufen kann?

Gewinnschwelle =

Fixkosten

(Verkaufspreis - variable Stückkosten)

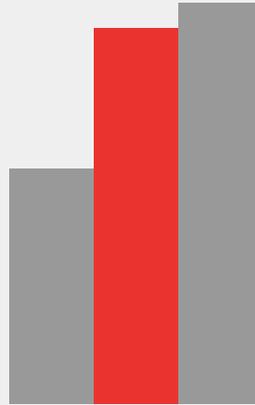


Der "richtige" Preis?

Kosten +



Wettbewerb



Werte



$$\text{Verkaufspreis} = \frac{\text{Fixkosten}}{\text{gewünschte Gewinnschwelle}} + \text{variable Stückkosten}$$

Beispiel 2 – Finanzberatung

$$\text{Verkaufspreis} = \frac{\text{Fixkosten}}{\text{gewünschte Gewinnschwelle}} + \text{variable Stückkosten}$$

$$\text{Verkaufspreis} = \frac{5000}{5} + 400 = 1000 + 400 = 1400$$

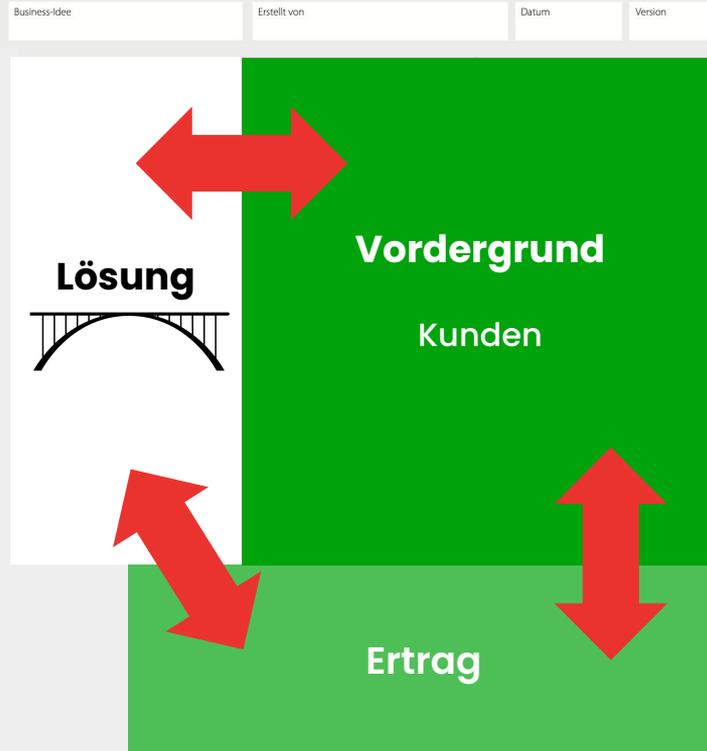
Alles ist miteinander verbunden

The Business Model Canvas

Hintergrund

Back-Office,
Prozesse, usw.

Aufwand



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94102, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

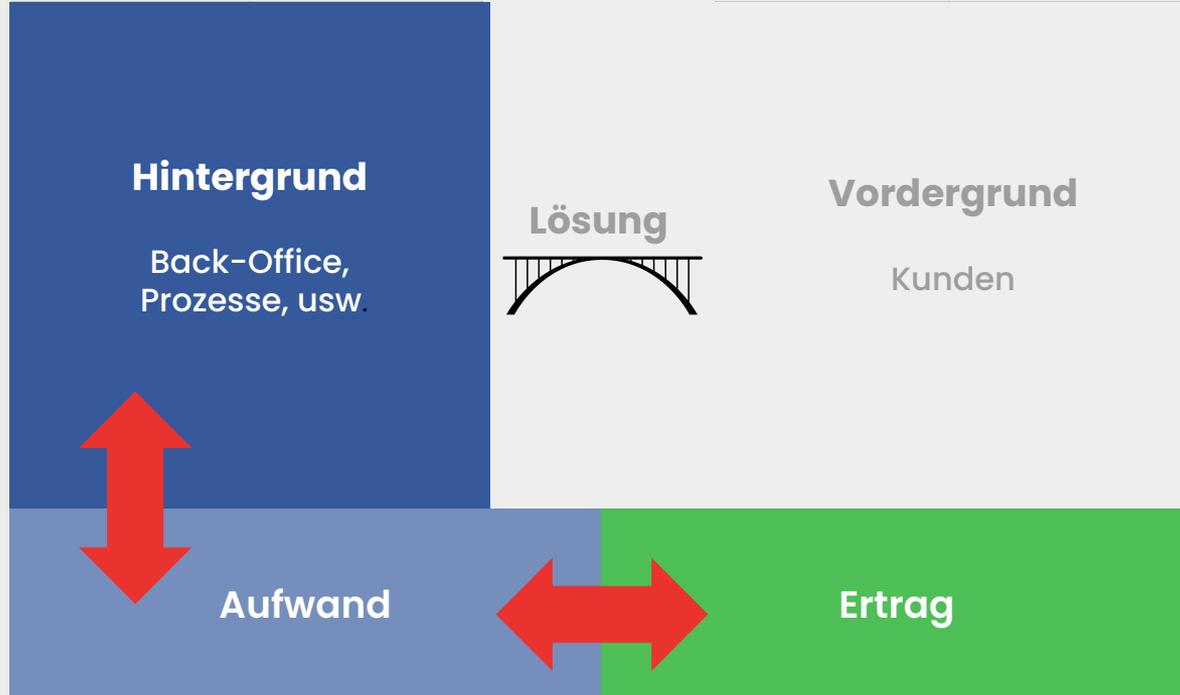
Übersetzung: **SwissMadeMarketing** 
swissmademarketing.com

 **Strategyzer**
strategyzer.com

Alles ist miteinander verbunden

The Business Model Canvas

| | | | |
|---------------|--------------|-------|---------|
| Business-Idee | Erstellt von | Datum | Version |
|---------------|--------------|-------|---------|



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94102, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Übersetzung: **SwissMadeMarketing** 
swissmademarketing.com

Strategyzer
strategyzer.com

Beispiel 2 – Finanzberatung

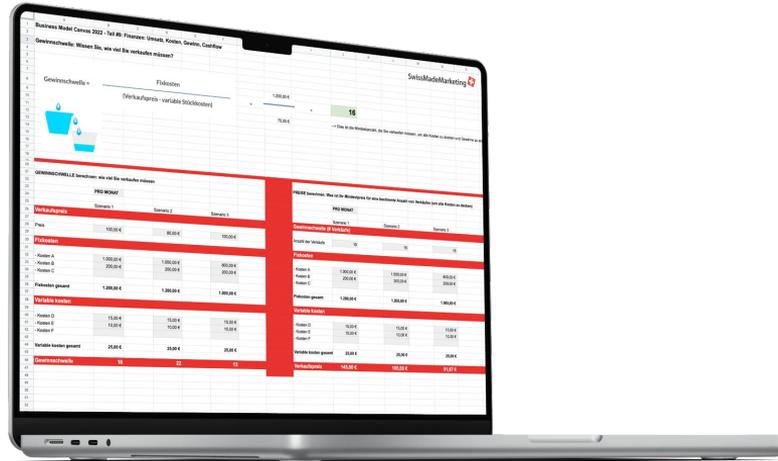
$$\text{Gewinnschwelle} = \frac{\text{Fixkosten}}{(\text{Verkaufspreis} - \text{variable Stückkosten})}$$

$$\text{Gewinnschwelle} = \frac{5000}{(900-0)} = \frac{5000}{900} = 5,56$$



Hilfstabelle für Ihre Kalkulationen und Diagramme

[Hilfstabelle für Ihre Kalkulationen und Diagramme](#)



Reiter Gewinnschwelle

Berechnen Sie die Mindestmenge, die Ihr Unternehmen verkaufen muss, um rentabel zu sein

Möglichkeit zum Vergleich von 3 Szenarien

Option zur Preisberechnung, wenn Sie angeben, wie viel Sie voraussichtlich pro Monat verkaufen werden

Füllen Sie nur die grau schattierten Zellen aus - die anderen Zellen werden automatisch berechnet

Berechnen Sie Ihre Gewinnschwelle



$$\begin{aligned} \text{Gewinnschwelle} &= \frac{\text{Fixkosten}}{(\text{Verkaufspreis} - \text{variable Stückkosten})} \\ &= \dots \\ &= \dots \end{aligned}$$

Berechnen Sie Ihre Gewinnschwelle

Probieren Sie verschiedene Szenarien aus: Was passiert, wenn Sie den Preis ändern? Wenn Sie die Kosten ändern?

Was bedeutet dies für Ihre Preisgestaltung und Ihre Verkaufsziele?

.....

.....

.....

.....

support@swissmademarketing.com