

## **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**

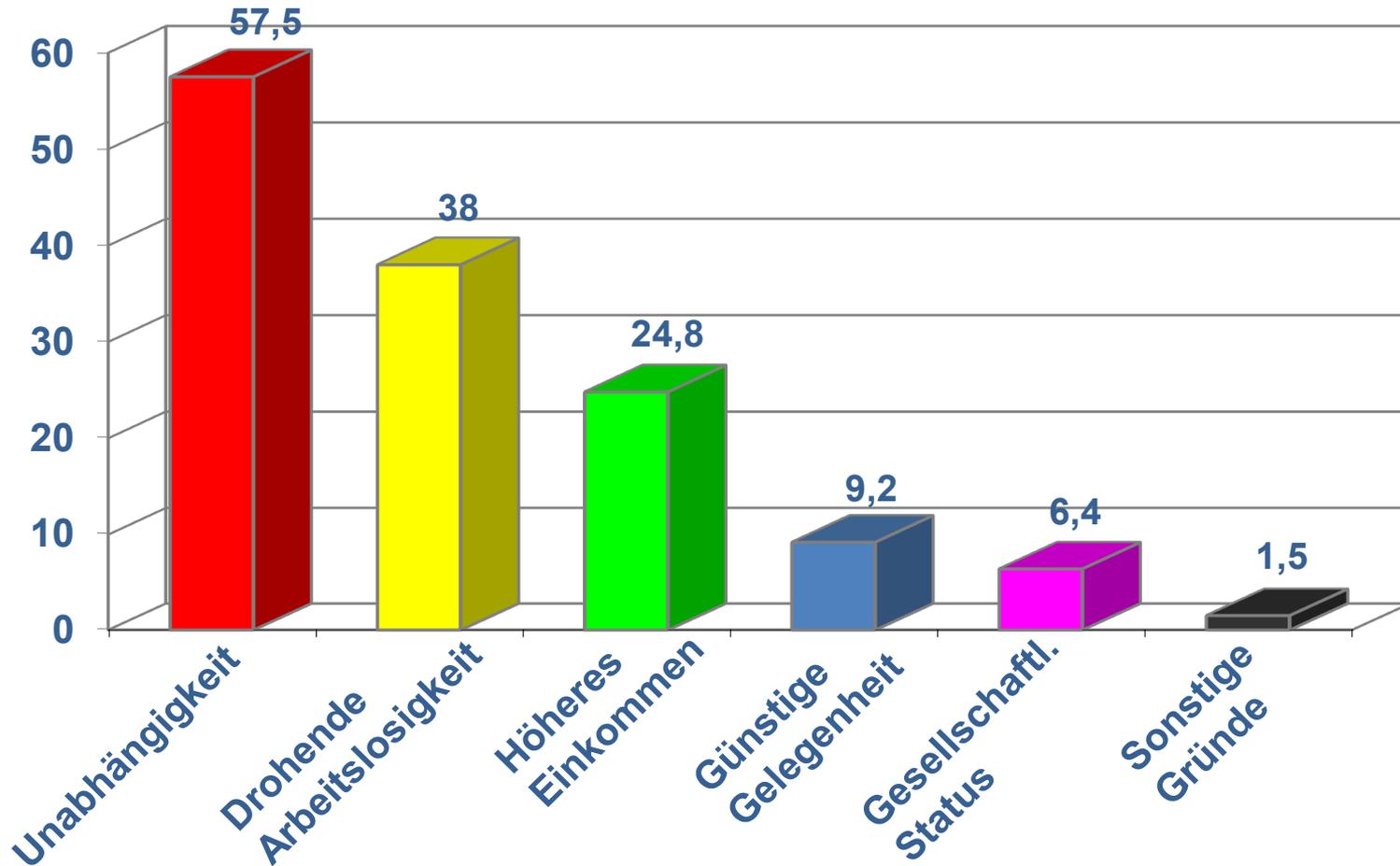
**IHK Saarland: wir sind rund 59.000 Unternehmen  
davon sind rund 16.700 im Handelsregister  
80 IHKs: wir sind über 3 Millionen Unternehmen**

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

---

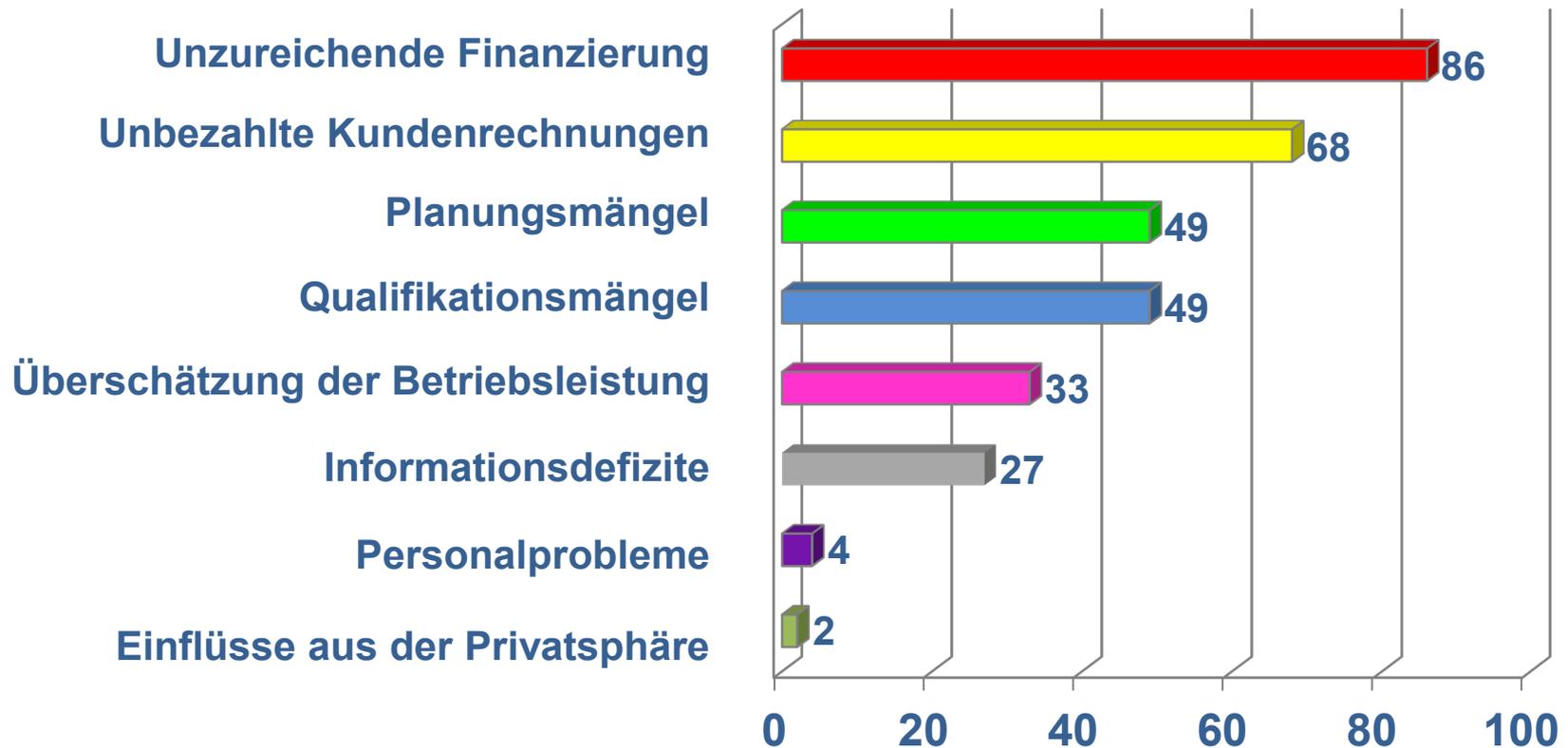
# Gründe für den Schritt in die Selbstständigkeit

Angaben in Prozent



# Woran scheitern Existenzgründer?

Angaben in Prozent \*



\* Mehrfachnennungen möglich

Quelle: BDIU



**Nicole Wehrum**

**Tel.: 0681-9520212**

**Mail: [nicole.wehrum@saarland.ihk.de](mailto:nicole.wehrum@saarland.ihk.de)**



**Dr. Thomas Pitz**

**Tel.: 0681-9520211**

**Mail: [thomas.pitz@saarland.ihk.de](mailto:thomas.pitz@saarland.ihk.de)**

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

---



**Georg Karl**

**Tel.: 0681-9520610**

**Mail: [georg.karl@saarland.ihk.de](mailto:georg.karl@saarland.ihk.de)**

**Themen: Firmen- und Gesellschaftsrecht,  
Abgrenzung zum Handwerk**



**Thomas Teschner**

**Tel.: 0681-9520200**

**Mail: [thomas.teschner@saarland.ihk.de](mailto:thomas.teschner@saarland.ihk.de)**

**Themen: Gewerberecht, Unterrichtsverfahren,  
Ausländerrecht**



**Kim Pleines**

**Tel.: 0681-9520640**

**Mail: [kim.pleines@saarland.ihk.de](mailto:kim.pleines@saarland.ihk.de)**

**Themen: Internetrecht, Vertragsrecht,  
Wettbewerbsrecht, Datenschutzrecht**

---



**Melanie Pilszek**

**Tel.: 0681-9520320**

**Mail: [melanie.pilszek@saarland.ihk.de](mailto: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](mailto:carsten.peter@saarland.ihk.de)**

**Themen: Wirtschaftsjuvenoren Saarland e.V.**



**Sabine Lorscheider**

**Tel.: 0681-9520601**

**Mail: [sabine.lorscheider@saarland.ihk.de](mailto:sabine.lorscheider@saarland.ihk.de)**

**Themen: Einheitlicher Ansprechpartner Saar**

---



**Iris Schmidt**

**Tel.: 0681-9520422**

**Mail: [iris.schmidt@saarland.ihk.de](mailto:iris.schmidt@saarland.ihk.de)**

**Themen: Außenhandelsinformationen, Im- und Exportberatung**



**Peter Schommer**

**Tel.: 0681-9520444**

**Mail: [peter.schommer@saaris.saarland](mailto:peter.schommer@saaris.saarland)**

**Themen: Zuschüsse zu Beratungskosten, technologieorientierte Gründungen**



**Jörg Schlimmer**

**Tel.: 0681-9520462**

**Mail: [joerg.schlimmer@saaris.saarland](mailto:joerg.schlimmer@saaris.saarland)**

**Themen: Patente und Schutzrechte**

---



**Sabine Betzholz-Schlüter**

**Tel.: 0681-9520474**

**Mail: [sabine.betzholz-schlueter@saaris.saarland](mailto:sabine.betzholz-schlueter@saaris.saarland)**

**Themen: Mittelstand-Digital Zentrum, kostenloser Webseitencheck**



**Carine Messerschmidt**

**Tel.: 0681-9520452**

**Mail: [carine.messerschmidt@saaris.saarland](mailto:carine.messerschmidt@saaris.saarland)**

**Themen: Enterprise Europe Netzwerk, Messebeteiligung, Delegationsreisen**

---

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

## 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 €
<b>Summe fiktive Tätigkeitsvergütung</b>	<b>3.660,00 €</b>		<b>49.410,00 €</b>
Tage im Jahr			365
Samstage und Sonntage			104
Feiertage			10
Urlaubstage			20
Krankheit			6
<b>kalkulatorische Arbeitstage</b>			<b>225</b>
Arbeitstage für Vertrieb und Verwaltung		40%	90
<b>verkaufbare Arbeitstage</b>			<b>135</b>
unproduktive Zeiten (Vorbereitung, Fahrtzeiten)		20%	27
<b>tatsächlich produktive Arbeitszeit (Tage)</b>			<b>108</b>
eigene Lohnkosten eines Arbeitstages			457,50 €
<b>eigene Lohnkosten pro verkaufbarer Stunde (bei 8 Std. pro Tag)</b>		<b>8</b>	<b>57,19 €</b>

## 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 €
<b>Summe Gemeinkosten</b>	<b>925,00 €</b>		<b>11.100,00 €</b>
<b>Gemeinkosten pro verkaufbarer Stunde</b>		<b>864</b>	<b>12,85 €</b>
eigene Lohnkosten pro verkaufbarer Stunde (bei 8 Std. pro Tag)			57,19 €
Gemeinkosten pro verkaufbarer Stunde			12,85 €
<b>Selbstkosten pro verkaufbarer Stunde</b>			<b>70,03 €</b>
Risiko & Gewinnzuschlag		20%	14,01 €
<b>Netto Verkaufspreis pro Stunde</b>			<b>84,04 €</b>

## 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 €
<b>Summe Umsatzerlöse</b>	<b>6.276,00 €</b>		<b>75.312,00 €</b>
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 €
<b>Ergebnis vor Zins &amp; Steuern</b>	<b>5.126,00 €</b>		<b>61.512,00 €</b>
Gewerbesteuer	420,88 €	12	5.050,50 €
<b>Gewinn</b>	<b>4.705,13 €</b>		<b>56.461,50 €</b>

## 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 €
<b>verwendbares Nettoeinkommen</b>	<b>2.700,80 €</b>		<b>32.409,60 €</b>
Investition in Vermögensaufbau	- 300,00 €	12	- 3.600,00 €
Wohnen	- 750,00 €	12	- 9.000,00 €
<b>Lebensunterhalt (Konsum)</b>	<b>1.650,80 €</b>		<b>19.809,60 €</b>

## Rückwärtskalkulation am Beispiel Handel

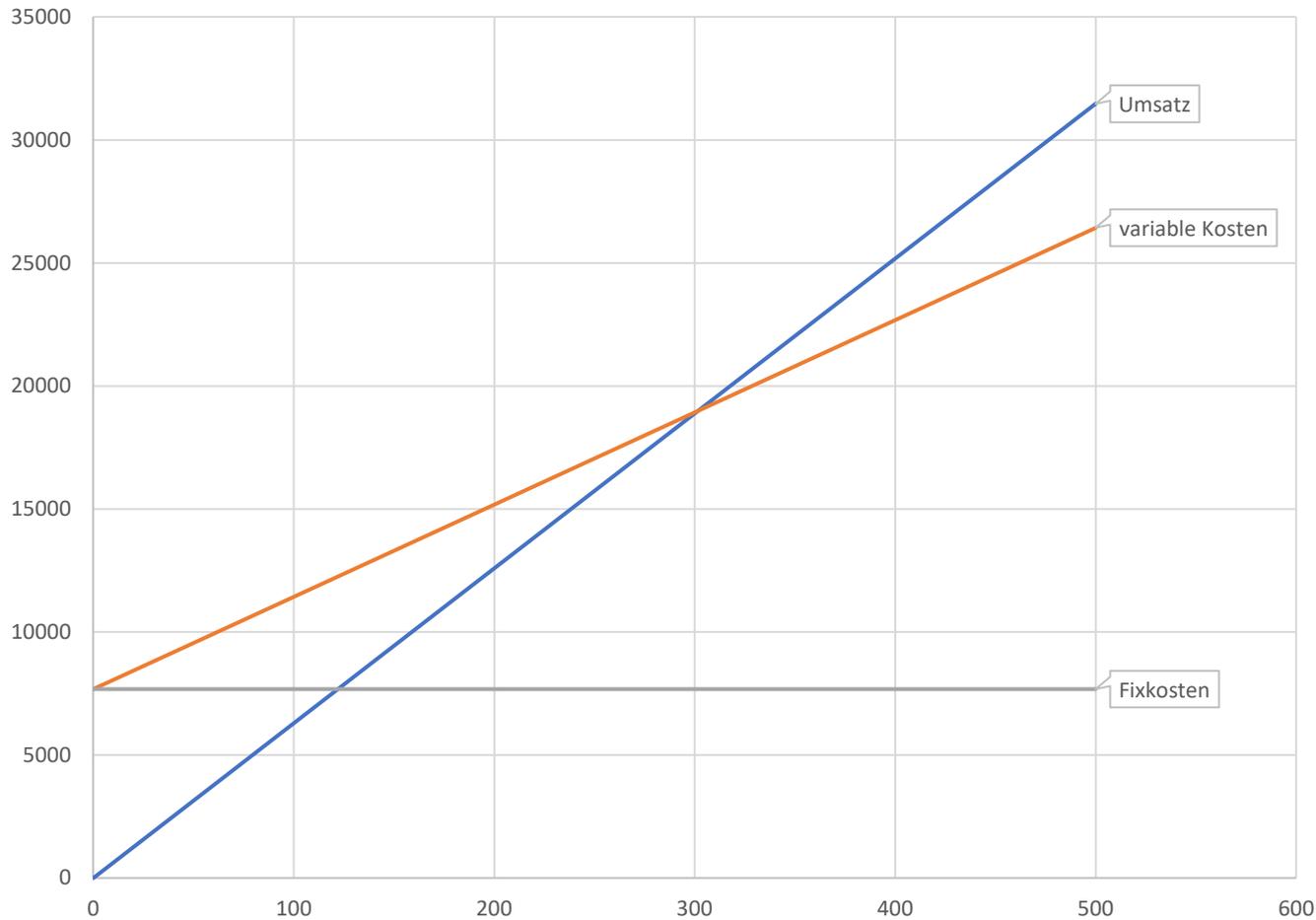
	Angebotspreis		"Sale"		Durchschnitt
Marktüblicher Brutto-Verkaufspreis		99,90 €		49,90 €	
Umsatzsteuer	-	15,95 €	19%	- 7,97 €	19%
<b>Netto-Verkaufspreis</b>		<b>83,95 €</b>		<b>41,93 €</b>	<b>62,94 €</b>
"Sale-Quote"		50%		50%	
<b>Netto-Einkaufspreis</b>	-	<b>37,50 €</b>		<b>37,50 €</b>	- 37,50 €
<b>Rohertrag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

## Rückwärtskalkulation am Beispiel Handel

<b>Gemeinkosten</b>	<b>monatlich</b>
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 €
<b>Summe Strukturkosten</b>	<b>7.680,00 €</b>
<b>Break-Even-Point-Umsatz</b>	<b>19.000,23 €</b>
(Strukturkosten/DB %)	
<b>Mindest-Tagesumsatz</b>	<b>904,41 €</b>
(brutto bei 25 Öffnungstagen)	

## Rückwärtskalkulation am Beispiel Handel

Break-Even-Point



**Eine ausführliche Version des Beispiels zur Preiskalkulation finden Sie unter:**

**[saarland.uwd.de](http://saarland.uwd.de)**

**=> Mediathek**

**=> Preisgestaltung – Darauf kommt es an!**

---

**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:  $100 \times 1.000 = 100.000$  Euro**

**Wareneinsatz:  $50 \times 1.000 = 50.000$  Euro**

**Sonstige Kosten: 35.000 Euro**

**Gewinn: 15.000 Euro**

**Neuer Verkaufspreis: 80 Euro**

**Umsatz:  $80 \times 1.000 = 80.000$  Euro**

**Wareneinsatz:  $50 \times 1.000 = 50.000$  Euro**

**Sonstige Kosten: 35.000 Euro**

**Verlust: 5.000 Euro**

---

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

$$(80 - 50) \times \text{Absatzmenge} - 35.000 = 15.000$$

$$30 \times \text{Absatzmenge} = 50.000$$

$$\text{Absatzmenge} = 50.000/30 = 1.667 \text{ Stück}$$

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

---