



reservix
die ticketexperten

BDB Zukunftsdialog 2022 Controlling

AGENDA

	1 Was ist Controlling? Einfaches Beispiel für die Definition von Controlling Begriffsdefinitionen	FOLIE 02
	2 Was gibt es für Kennzahlen? Gängige Kennzahlen	FOLIE 07
	3 Praxisbeispiel – Kennzahlen eines Ticketunternehmens Übersicht über Kennzahlen im Soll-/Ist-Vergleich und sich ergebende Handlungen zur Korrektur der Abweichung	FOLIE 08
	4 Erstellung eines Budgets / einer Planung Sieben Schritte für eine einfache Budget- und Kennzahlenerstellung Beispiel für die Erstellung eines Budgets	FOLIE 09
	5 Zusammenfassung Einige Punkte zum „Mitnehmen“	FOLIE 13

Yields

Returns

Ist

Soll

Komplex

Dashboards

1 Was ist Controlling?

Einfaches Beispiel für die Definition von Controlling (1/3)

Soll



Ist



- Abweichung des Ist- vom Soll-Zustand
 - in diesem Status nicht mehr änderbar, da auf die Möglichkeit von „Controlling“ (Planung, die dann kontinuierlich mit den Ist-Zahlen verglichen wird) verzichtet wurde
 - während der Entwicklung beeinflussbar, z. B. durch Finanzplanung, Kennzahlen und kontinuierlicher Analyse mit daraus folgenden Handlungsempfehlungen

1 Was ist Controlling?

Einfaches Beispiel für die Definition von Controlling (2/3)



Planung

Einen Ferrari für 100.000 € kaufen

Nettoverdienst im Jahr = 70.000 €

Kaufziel = In 4 Jahren

Geplante jährliche Ersparnis = 25.000 €

Kennzahlen

Kinobesuche pro Jahr: maximal 20

2 Urlaube pro Jahr á max 5.000 €

Essengehen max. 4/Monat á 200 €

1 Was ist Controlling?

Einfaches Beispiel für die Definition von Controlling (3/3)

Soll



Ist



- Ist-Zustand entspricht dem Soll-Zustand
 - Durch die Erstellung eines Plans und eines „Budgets“ mit dazugehörigen Kennzahlen war es möglich, das Wunschauto, den Ferrari, zu kaufen.
 - **WICHTIG:** Sobald mehr als nur eine Person in einen Controlling-Prozess involviert sind, ist klare und transparente Kommunikation unumgänglich.

1 Was ist Controlling?

Begriffsdefinitionen

Soll- und Ist-Werte

- Soll-Werte sind geplante Werte, die z.B. auf Basis von Daten aus der Vergangenheit oder Prognosen erstellt wurden.
- WICHTIG: Soll-Werte dürfen sich – im Vergleich zu Budgetwerten – im Laufe der Zeit verändern.
- Ist-Werte sind zu einem gegebenen Zeitpunkt bestehende, tatsächliche Werte, bspw. die tatsächliche Besucheranzahl in einem Konzert.

Soll- / Ist-Vergleich

- Ein Vergleich von geplanten Werten (bspw. Euro, Personen etc.) mit den in der Wirklichkeit eingetretenen Werten.
- Sofern bei dem Vergleich eine Differenz festgestellt wird, wird diese analysiert und es werden – falls notwendig – Handlungsmöglichkeiten vorgeschlagen, um die entstandene Differenz durch Gegenmaßnahmen zukünftig zu verringern.

Budget

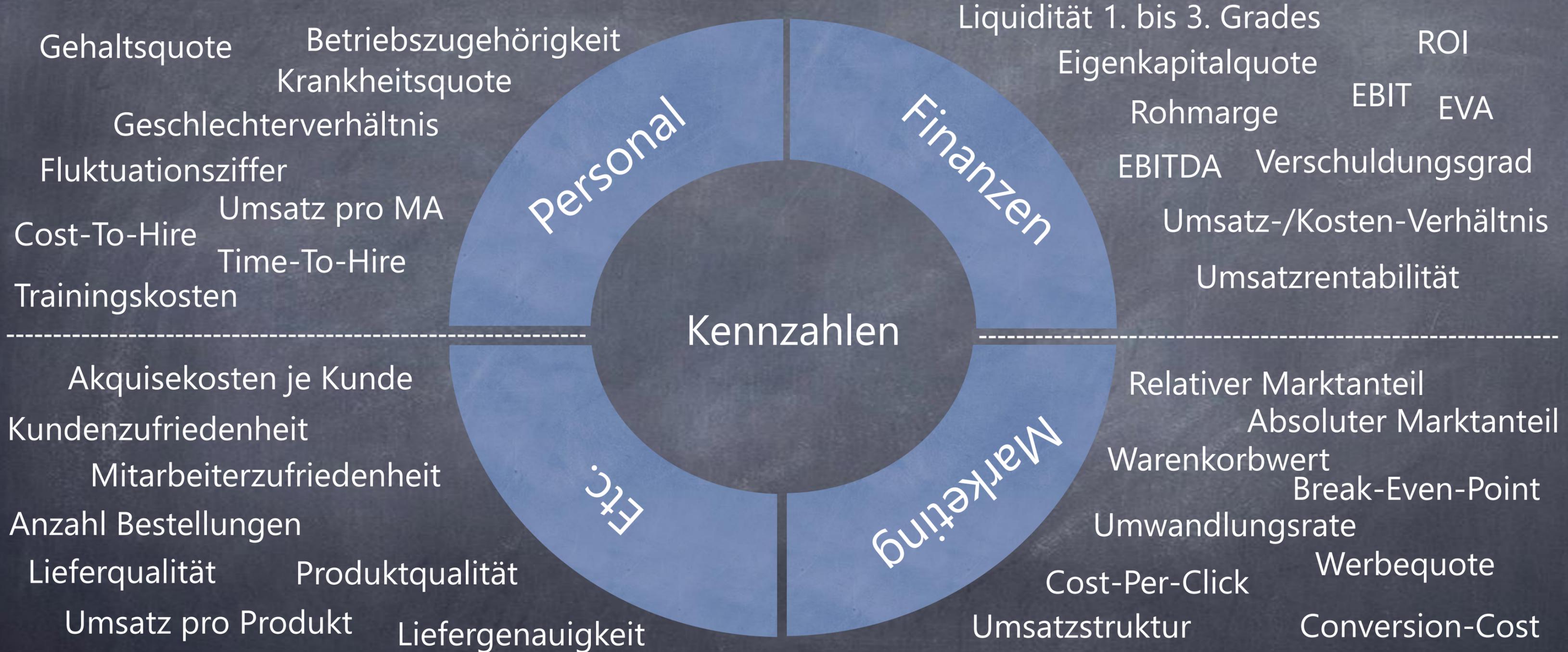
- Aufstellung sämtlicher in einem bestimmten Zeitraum zu erzielender Einzahlungen und der erforderlichen Auszahlungen zur Ermittlung und Vorgabe des Kapital- und Geldbedarfs (Finanzplan).
- Von der Vereinsführung definierte Zielwerte, die es – um bspw. die finanzielle Gesundheit des Vereins zu garantieren – einzuhalten und bei Entscheidungen – insb. von Ausgaben – zu berücksichtigen gilt.

Kennzahlen

- Richtwerte, die dazu dienen, definierte Ziele bzw. Budgets zu erreichen und für die handelnden Personen greifbar zu machen.
- Eine Kennzahl setzt zwei miteinander verwandte Größen in Bezug zueinander.
- Jeder Unternehmens- oder Vereinsbereich kann seine eigenen Kennzahlen haben, um die Zielvorgaben einhalten zu können.

2 Was für Kennzahlen gibt es?

Gängige Kennzahlen



3 Praxisbeispiel - Kennzahlen eines Ticketunternehmens

Übersicht über Kennzahlen im Soll-/Ist-Vergleich und sich ergebende Handlungen zur Korrektur der Abweichung

Veranstaltungs AG	Juli 2021	Juli 2021	Juli 2021
	Soll	Ist	Varianz
Nettoeinnahmen	3.000.000 €	2.400.000 €	-600.000 €
Veranstalter	3.750	3.000 -	750
Eventreihen	12.350	8.645 -	3.705
Warenkorbwert	22.500.000 €	16.031.250 €	-6.468.750 €
Warenkorbwert pro Bestellung	90,00 €	67,50 €	-22,5 €
Anzahl Tickets	625.000	475.000-	150.000
Anzahl Bestellungen	250.000	237.500-	12.500
Anzahl Tickets pro Bestellung	2,50	2,00 -	0,50

Beobachtung

- Der gesamte Warenkorbwert ist, genau wie der Warenkorbwert pro Bestellung, signifikant gesunken

Analyse

- Was muss getan werden, um die zukünftig geplanten Werte innerhalb des gewünschten Zeitraums zu erreichen?
- Welche Faktoren können wir dabei selbst und direkt beeinflussen?

Ergebnis

- Der Warenkorbwert pro Bestellung sollte erhöht werden.

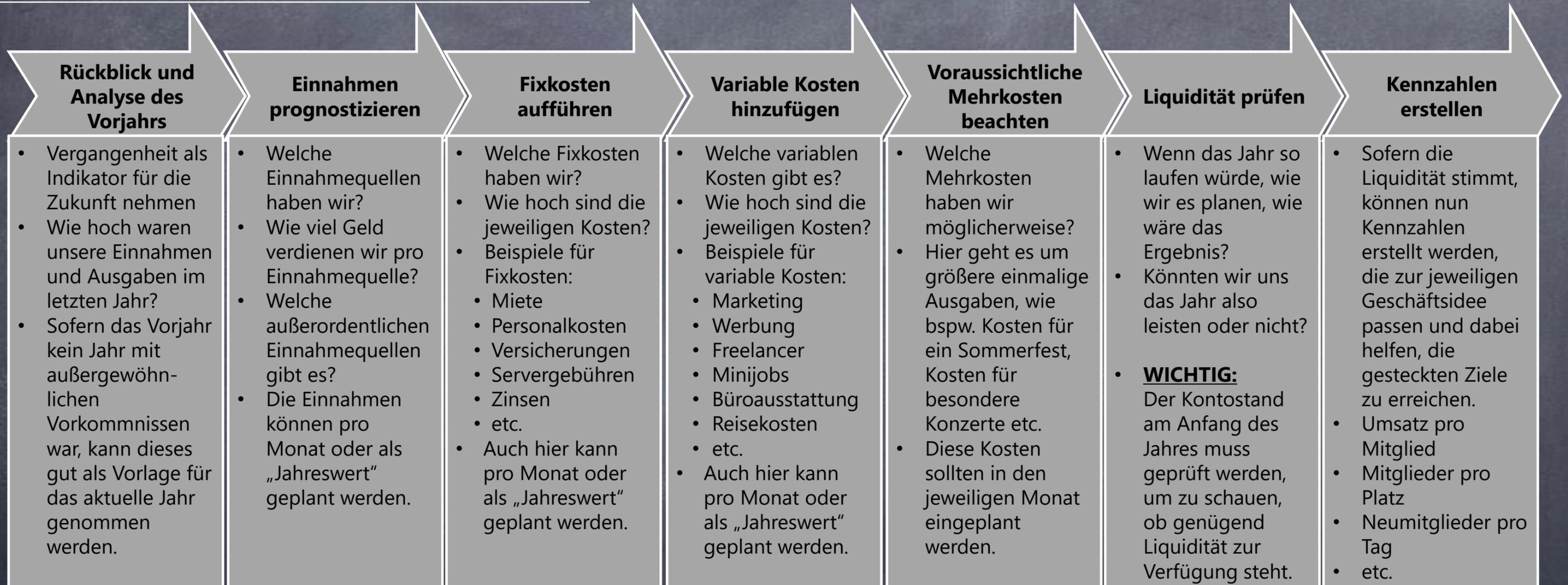
Handlung

- Investitionen in Performance Marketing können getätigt werden, um mehr Personen auf die von uns verkauften Tickets aufmerksam zu machen.
- Es sollten zusätzliche Artikel während des Kaufprozesses angeboten werden.
 - Infos wie „Besucher, die diesen Artikel gekauft haben, kauften auch ...“
 - Merchandising-Artikel könnten zu den jeweiligen Tickets angeboten werden, z.B. Ein Kuscheltierlöwen oder einen Schlüsselanhänger mit einem Bild von Simba, zusätzlich zum Ticket vom Musical „König der Löwen“

4 Erstellung eines Budgets / einer Planung

Sieben Schritte für eine einfache Budget- und Kennzahlenerstellung

Einfache und schrittweise Erstellung eines Budgets



4 Erstellung eines Budgets / einer Planung

Beispiel für die Erstellung eines Budgets (1/2)

Annahmen und Voraussetzungen

Ziel

- Durch den Verkauf von Saft soll innerhalb von zwei Monaten ein Gewinn (Umsatz – Kosten) von 2.000 € erzielt werden.
- Entspricht pro Monat 1.000 €

Umsatz

- Umsatz pro Flasche = 6 €

Fixkosten (monatlich)

- 2 Mitarbeiter: 4.000 €
 - Miete: 100 €
 - Strom und Wasser: 20 €
- Fixkosten Gesamt: 4.120 €

Variable Kosten

- Kosten pro Flasche = 1 €
- Von weiteren variablen Kosten wurde abgesehen, um die Komplexität nicht zu steigern

Gewinn

- Gewinn pro Flasche = 5 €
- 6 € Umsatz abzüglich 1 € Kosten pro Flasche = 5 €

Weitere Annahmen

- Tage pro Woche = 5
- Wochen pro Monat = 4
- Arbeitstage pro Monat = 20
- Stundenlohn pro Mitarbeiter = 12,50 €
- Arbeitszeit pro Mitarbeiter:
8 Stunden pro Tag, 5 Tage die Woche, 4 Wochen = 160 Stunden
- Ein Mitarbeiter arbeitet am Stand und verkauft, der zweite Mitarbeiter wirbt Kunden in Gesprächen an.
- Um eine Apfelsaftflasche zu verkaufen, müssen im Schnitt drei Kundengespräche geführt werden.



4 Erstellung eines Budgets / einer Planung

Beispiel für die Erstellung eines Budgets (2/2)

	Juni 2022	Juli 2022	Gesamt 2022
Saftladen GbR	Plan	Plan	Plan
Umsatz	6.144 €	6.144 €	12.288 €
Fixkosten Gesamt	4.120 €	4.120 €	8.240 €
Personalkosten	4.000 €	4.000 €	8.000 €
Miete	100 €	100 €	200 €
Strom und Wasser	20 €	20 €	40 €
Variable Kosten	1.024 €	1.024 €	2.048 €
Gesamtkosten	5.144 €	5.144 €	10.288 €
Gewinn	1.000 €	1.000 €	2.000 €

Nebenrechnungen

- Zu erwirtschaftender Gewinn, pro Monat, um das Ziel zu erreichen:
 - Fixkosten + Gewinn = 5.120 €
- Gewinn pro verkaufter Flasche = 5 €
- $5.120 \text{ €} / 5 \text{ €} = 1.024 \text{ Flaschen}$
- **Var. Kosten:** $1.024 * 1 \text{ €} = 1.024 \text{ €}$
- **Umsatz:** $1.024 * 6 \text{ €} = 6.144 \text{ €}$
- **Gesamtkosten:** 5.144 €

Kennzahlen

- **Flaschen pro Tag:** $1.024 / 20 \text{ Tage} = 51,20 \rightarrow 52 \text{ Flaschen}$
- **Umsatz pro Tag:** $52 * 6 \text{ €} = 312 \text{ €}$
- Anzusprechende Kunden pro Tag: $52 * 3 \text{ Kunden} = 156 \text{ Kunden}$
- Ansprachen pro Stunde: $156 / 8 \text{ Stunden} = 19,50 \rightarrow 20 \text{ Ansprachen}$

4 Erstellung eines Budgets / einer Planung

Beispiel für den Controlling-Vorgang

	Juni 2022	Juni 2022	Juni 2022
Saftladen GbR	Plan	Ist	Varianz
Umsatz	6.144 €	5.400 €	-744 €
Fixkosten Gesamt	4.120 €	4.120 €	0 €
Personalkosten	4.000 €	4.000 €	0 €
Miete	100 €	100 €	0 €
Strom und Wasser	20 €	20 €	0 €
Variable Kosten	1.024 €	900 €	-124 €
Gesamtkosten	5.144 €	5.020 €	-124 €
Gewinn	1.000 €	380 €	-620 €

Kennzahlen, die zu Beginn erstellt wurden

- **Flaschen pro Tag:** $1.024 / 20 \text{ Tage} = 51,20 \rightarrow 52 \text{ Flaschen}$
- **Umsatz pro Tag:** $52 * 6 \text{ €} = 312 \text{ €}$
- **Anzusprechende Kunden pro Tag:** $52 * 3 \text{ Kunden} = 156 \text{ Kunden}$
- **Ansprachen pro Stunde:** $156 / 8 \text{ Stunden} = 19,50 \rightarrow 20 \text{ Ansprachen}$

Beobachtung

- Im Monat Juni wurde im Vergleich zur Planung 744 € zu wenig Umsatz generiert.

Analyse / Ergebnis

- 744 € Differenz entspricht einer Anzahl von 124 Flaschen, die zu wenig verkauft wurden.
- Um das gewünschte Ergebnis von 2.000 € Gesamtgewinn bis Ende Juli 2022 zu erreichen, müssen im Juli anstelle von 1.024 Flaschen 1.148 Flaschen verkauft werden.

Handlung

1. Die Kennzahlen für die Mitarbeiter müssen angepasst werden, da im Monat Juli eine andere Anzahl an verkauften Flaschen benötigt wird, um den angestrebten Gesamtgewinn zu erreichen.
→ Es müssen im Juli 2022 sieben Flaschen pro Tag mehr verkauft werden.
2. Entsprechend müssen 21 Kunden mehr angesprochen werden.
→ Von nun an müssen also 177 Kunden pro Tag angesprochen werden.
→ Pro Stunde müssen also 23 Kunden angesprochen werden.
→ Der neue Soll-Umsatz pro Tag beträgt also 354 €

5 Zusammenfassung

Einige Punkte zum „Mitnehmen“

Einige Punkte bzgl. Controlling, Budget und Co., die wir nicht vergessen sollten

- **Controlling ist kein Hexenwerk und einfach zu gestalten.**
Es ist ein einfacher Soll- / Ist-Vergleich, aus dem Handlungsempfehlungen gewonnen werden.
Kommunikation ist das A und O im Controlling → Je einfacher die Kennzahl, desto besser!
- **Eine gut durchdachte Planung, die zwar herausfordernd, aber realistisch und motivierend ist, ist das perfekte Budget.**
Die sieben Schritte für eine einfache Budget- und Kennzahlenerstellung können für alle Budgets als Grundlage genommen werden.
Auch für Sommerfeste oder einzelne Projekte (siehe Beispiel Saftverkauf) kann er hilfreich sein.
- **Ein Budgetplan hilft, klare Ziele und Erwartungen zu kommunizieren und setzt Prioritäten.**
Ihr Budget trifft Annahmen zu Einnahmen und Ausgaben, die an alle Teams kommuniziert werden können.
Es zeigt außerdem, welche Ziele Sie sich bis wann setzen.
- **Ohne Budgetplanung keine Fremdfinanzierung.**
Bevor Investoren oder Banken Geld in Firmen oder Vereine investieren, möchten sie natürlich wissen, für was ihr Geld verwendet wird.
- **Durch Budgetpläne rücken alle näher aneinander.**
Während der Planung von Budgets werden alle Bereiche in einem Verein oder Unternehmen angesprochen und ihre Inhalte besprochen. Dies geschieht auch gerne in direkter Abstimmung mit den jeweiligen Bereichen, was dazu führt, dass die Kommunikation zu allen betroffenen Personen aufgefrischt wird.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Kerem Sargut
0173 666 80 44

kerem.sargut@manos-holding.de

Marcel Imschweiler
0152 2985 26 51

marcel.imschweiler@manos-holding.de

A Anhang – Beispiel (Auf Basis der sieben Schritte für eine einfache Budgeterstellung)

Beispiel Budgetplanung (1/9)

	Gesamt	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Gesamtumsätze													
Mitgliedsbeiträge													
Aufnahmegebühren													
Zuschüsse													
Spenden													
Fixe Kosten													
Personalkosten													
Miete													
Raumnebenkosten													
Versicherungen													
Buchhaltungskosten													
Variable Kosten													
Reisekosten													
Werbekosten													
Bewirtungskosten													
Instandhaltung													
Rechts- & Beratungskosten													
Gesamtkosten													
Gewinn / Verlust													

A Anhang - Beispiel

Beispiel Budgetplanung (2/9)

	Gesamt	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Gesamtumsätze	68.900 €												
Mitgliedsbeiträge	54.000 €												
Aufnahmegebühren	2.400 €												
Zuschüsse	7.500 €												
Spenden	5.000 €												
Fixe Kosten													
Personalkosten													
Miete													
Raumnebenkosten													
Versicherungen													
Buchhaltungskosten													
Variable Kosten													
Reisekosten													
Werbekosten													
Bewirtungskosten													
Instandhaltung													
Rechts- & Beratungskosten													
Gesamtkosten													
Gewinn / Verlust													

A Anhang - Beispiel

Beispiel Budgetplanung (3/9)

	Gesamt	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Gesamtumsätze	68.900 €	5.742 €											
Mitgliedsbeiträge	54.000 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €
Aufnahmegebühren	2.400 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €
Zuschüsse	7.500 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €
Spenden	5.000 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €
Fixe Kosten													
Personalkosten													
Miete													
Raumnebenkosten													
Versicherungen													
Buchhaltungskosten													
Variable Kosten													
Reisekosten													
Werbekosten													
Bewirtungskosten													
Instandhaltung													
Rechts- & Beratungskosten													
Gesamtkosten													
Gewinn / Verlust													

A Anhang - Beispiel

Beispiel Budgetplanung (4/9)

	Gesamt	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Gesamtumsätze	68.900 €	5.742 €											
Mitgliedsbeiträge	54.000 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €
Aufnahmegebühren	2.400 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €
Zuschüsse	7.500 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €
Spenden	5.000 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €
Fixe Kosten	45.600 €												
Personalkosten	24.000 €												
Miete	18.000 €												
Raumnebenkosten	2.280 €												
Versicherungen	120 €												
Buchhaltungskosten	1.200 €												
Variable Kosten													
Reisekosten													
Werbekosten													
Bewirtungskosten													
Instandhaltung													
Rechts- & Beratungskosten													
Gesamtkosten													
Gewinn / Verlust													

A Anhang - Beispiel

Beispiel Budgetplanung (5/9)

	Gesamt	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Gesamtumsätze	68.900 €	5.742 €											
Mitgliedsbeiträge	54.000 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €
Aufnahmegebühren	2.400 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €
Zuschüsse	7.500 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €
Spenden	5.000 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €
Fixe Kosten	45.600 €	3.800 €											
Personalkosten	24.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Miete	18.000 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €
Raumnebenkosten	2.280 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €
Versicherungen	120 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €
Buchhaltungskosten	1.200 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €
Variable Kosten													
Reisekosten													
Werbekosten													
Bewirtungskosten													
Instandhaltung													
Rechts- & Beratungskosten													
Gesamtkosten													
Gewinn / Verlust													

A Anhang - Beispiel

Beispiel Budgetplanung (6/9)

	Gesamt	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Gesamtumsätze	68.900 €	5.742 €											
Mitgliedsbeiträge	54.000 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €
Aufnahmegebühren	2.400 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €
Zuschüsse	7.500 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €
Spenden	5.000 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €
Fixe Kosten	45.600 €	3.800 €											
Personalkosten	24.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Miete	18.000 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €
Raumnebenkosten	2.280 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €
Versicherungen	120 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €
Buchhaltungskosten	1.200 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €
Variable Kosten	11.220 €												
Reisekosten	720 €												
Werbekosten	1.200 €												
Bewirtungskosten	2.400 €												
Instandhaltung	6.000 €												
Rechts- & Beratungskosten	900 €												
Gesamtkosten													
Gewinn / Verlust													

A Anhang - Beispiel

Beispiel Budgetplanung (7/9)

	Gesamt	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Gesamtumsätze	68.900 €	5.742 €											
Mitgliedsbeiträge	54.000 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €
Aufnahmegebühren	2.400 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €
Zuschüsse	7.500 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €
Spenden	5.000 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €
Fixe Kosten	45.600 €	3.800 €											
Personalkosten	24.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Miete	18.000 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €
Raumnebenkosten	2.280 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €
Versicherungen	120 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €
Buchhaltungskosten	1.200 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €
Variable Kosten	11.220 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €
Reisekosten	720 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €
Werbekosten	1.200 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €
Bewirtungskosten	2.400 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €
Instandhaltung	6.000 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €
Rechts- & Beratungskosten	900 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €
Gesamtkosten													
Gewinn / Verlust													

A Anhang - Beispiel

Beispiel Budgetplanung (8/9)

	Gesamt	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Gesamtumsätze	68.900 €	5.742 €											
Mitgliedsbeiträge	54.000 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €
Aufnahmegebühren	2.400 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €
Zuschüsse	7.500 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €
Spenden	5.000 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €
Fixe Kosten	45.600 €	3.800 €											
Personalkosten	24.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Miete	18.000 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €
Raumnebenkosten	2.280 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €
Versicherungen	120 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €
Buchhaltungskosten	1.200 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €
Variable Kosten	11.220 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €
Reisekosten	720 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €
Werbekosten	1.200 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €
Bewirtungskosten	2.400 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €
Instandhaltung	6.000 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €
Rechts- & Beratungskosten	900 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €
Gesamtkosten	56.820 €												
Gewinn / Verlust	12.080 €												

A Anhang - Beispiel

Beispiel Budgetplanung (9/9)

	Gesamt	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Gesamtumsätze	68.900 €	5.742 €											
Mitgliedsbeiträge	54.000 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €	4.500 €
Aufnahmegebühren	2.400 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €
Zuschüsse	7.500 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €	625 €
Spenden	5.000 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €	417 €
Fixe Kosten	45.600 €	3.800 €											
Personalkosten	24.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Miete	18.000 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €	1.500 €
Raumnebenkosten	2.280 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €	190 €
Versicherungen	120 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €	10 €
Buchhaltungskosten	1.200 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €
Variable Kosten	11.220 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €	935 €
Reisekosten	720 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €
Werbekosten	1.200 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €	100 €
Bewirtungskosten	2.400 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €
Instandhaltung	6.000 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €	500 €
Rechts- & Beratungskosten	900 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €	75 €
Gesamtkosten	56.820 €	4.735 €											
Gewinn / Verlust	12.080 €	1.007 €											

A Anhang - Beispiel

Beispiel Budgetplanung - Liquidität

Prüfung der Liquidität

- Da wir von Beginn an jeden Monat positive Ergebnisse machen und in diesem Beispiel davon ausgegangen sind, dass die Werte in unserer Planung auch gleich dem jeweiligen Datum des Geldeingangs und -ausgangs repräsentieren, wird es in diesem Fall kein Liquiditätsproblem geben
- Im Normalfall muss natürlich vor der Absegnung des Budgets einmal geprüft werden,
 - ...ob der aktuelle Kontostand ausreicht, um, wie geplant, in das Jahr zu starten
 - ...ob der Geldfluss ggf. ein anderer ist, als der, der aus der Planung zu erwarten ist (werden beispielsweise die Mitgliedschaftsgebühren immer zu Anfang des Jahres, quartalsweise oder – wie in dem Beispiel angenommen – monatlich überwiesen?)
 - ...ob bei Zahlungsausfällen ein Kontokorrentkredit (Überziehungskredit) zur Verfügung steht