



Michael Katzmann Training & Consulting

.....

Basiswissen Finanzen & Verkauf Handout

Kreiert für KREATIVES SACHSEN



von [Michael Katzmann](#) am 17. Februar

In diesem Online Seminar erfahrt Ihr, wie Ihr Umsätze planen könnt und solltet, welche Faustregeln für die Preisgestaltung gelten und wie Ihr sinnvoll Rücklagen bildet.

Um was es heute geht

- × Wie Umsätze geplant werden ...
- × Grundlegendes für Preisgestaltung ...
- × Rücklagen für Vermögensbildung planen...

... für kreative Freiberufler & KMU

Klarheit ist ...

...ist die Voraussetzung für gute Entscheidungen. Deshalb machen wir uns bewusst, welche Mechanismen wichtig sind, um die gesteckten finanziellen Ziele zu definieren und auch zu erreichen.

Wir fangen an und gehen vom Groben ins Feine

Wichtig ist, dass wir das System, wie wir unsere Planung machen, erst von einer Vogelperspektive betrachten und sehen, welche Zusammenhänge bestehen. Diese nutzen wir dann, um unsere finanziellen Ziele zu erreichen.

$$\text{Einkommen} - \text{Kosten} = \text{Sparquote}$$



Das Einkommen, das wir durch unsere Absatz- und Umsatzstrategie verwirklichen, ist die Grundlage, um eine **Sparquote** zu generieren.

$$\text{Einkommen} - \text{Kosten} = \text{Sparquote}$$



Investiert
/Rücklage



Durch unsere Sparquote können wir **Rücklagen** bilden. Wenn die Rücklagen aufgefüllt sind, dann können wir auch anfangen zu investieren und für das Alter vorsorgen.

Sparquote geht in die...



Sparquote wird....



Hört sich einfach an, aber es gibt hier noch ein paar Dinge zu beachten

Die Herausforderungen sind für jeden Bereich der Systematik anders. Wir können jedoch sachlich an die Themen rangehen und uns Ziele setzen, wie wir die gelernten Sachen für uns umsetzen.

Einkommen

- × Einkommen ist volatile (Schwankt)
- × Kunden “müssen” akquiriert werden
- × Schwierigkeiten bei Preisverhandlungen
- × Zahlung von Kunden können schleppend sein



Kosten

- × Viele kennen Ihre Kosten nicht
- × Und wissen nicht wie diese reduziert werden können.

Sparquote

- × Viele Wissen nicht wo anzufangen ist oder was die genaue (potenzielle) Sparquote ist.

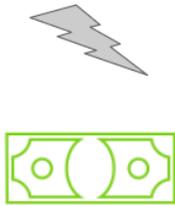


Rücklagen bilden für:

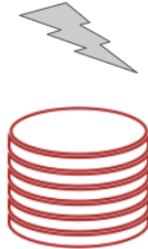
- × Auftragsflauten
- × Die Altersvorsorge
- × Wo anfangen?

Herausforderungen für (kreative) Freiberufler

Einkommen



Kosten



Sparquote



Rücklagen



Aus der Vogelperspektive können wir uns nun die einzelnen Komponenten genauer anschauen.

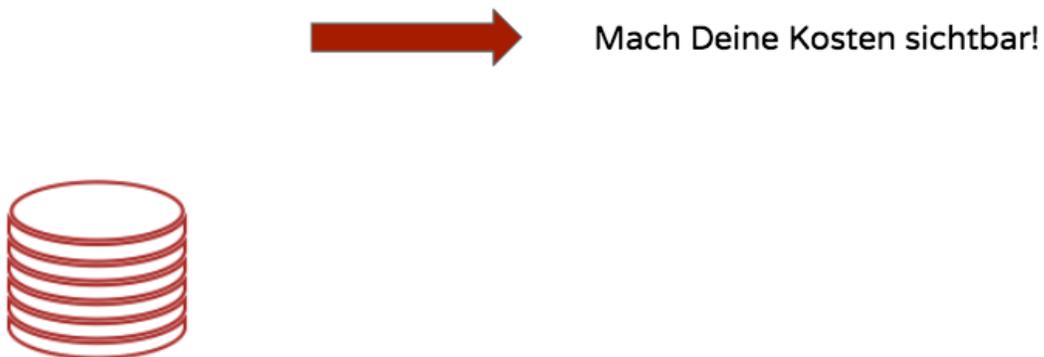
Die einzelnen Komponenten unseres Systems

Beim Einkommen benötigen wir erst mal Sichtbarkeit und anschließend eine Möglichkeit, wie wir Einkommen "steuern".

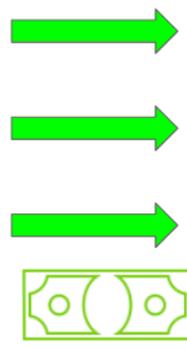
Einkommen



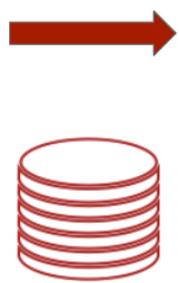
Kosten



Einkommen



Kosten



Sparquote



Rücklagen



-

=

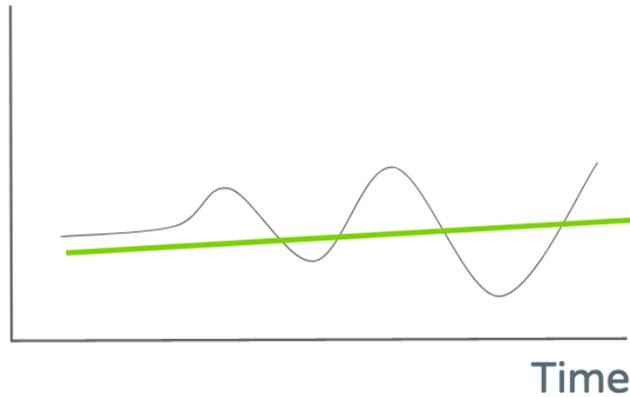


Einkommen | Schritt 1: Vergangenheit und Ist-Zustand

Wir sehen uns an, was wir in der Vergangenheit verdient haben und bilden einen Durchschnitt, um ein Gefühl zu bekommen. Wir nehmen dazu die Bankdaten und laden sie herunter in eine Tabellenkalkulation (CSV in Excel oder Vergleichbares).

Wenn wir sehen wollen, was wir in den letzten Monaten verdient haben (z.B. 12 Monate), filtern wir alle Zahlungseingänge, für die wir eine Rechnung geschrieben haben. Die Summe wird dann durch 12 geteilt.

Einkommen



Was war Dein durchschnittliches Einkommen der letzten 12 Monate?

Einkommen | Schritt 2: Was ist an Aufträgen da?

Der Auftragsbestand gibt uns eine gute Übersicht darüber, was wir in den kommenden Wochen und Monaten verdienen werden. Daher macht es Sinn, diese mal für sich aufzulisten und zu sehen, wann welcher Auftrag bezahlt wird (Zahlungsziel!).

	Verkauf	Zahlungseingang
Kunde A	100 €	20.04.21
Kunde B	500 €	12.05.21
Kunde C	2.000 €	13.06.21

2,600 €

Das werde ich in den kommenden Monaten verdienen

Einkommen | Schritt 3: Wie kann ich zukünftige Aufträge planen?

Hier ist es wichtig, dass wir wieder kurz die Vogelperspektive einnehmen und erkennen, wie die Metriken funktionieren. Denn, **was wir nicht sehen können, können wir auch nicht steuern** (Zitat: Peter Drucker)

Umsatz = ?

$$\text{Umsatz} = \text{Preis} \times \text{Menge}$$

$$\text{Umsatz} = \text{Preis} \times \text{Menge}$$

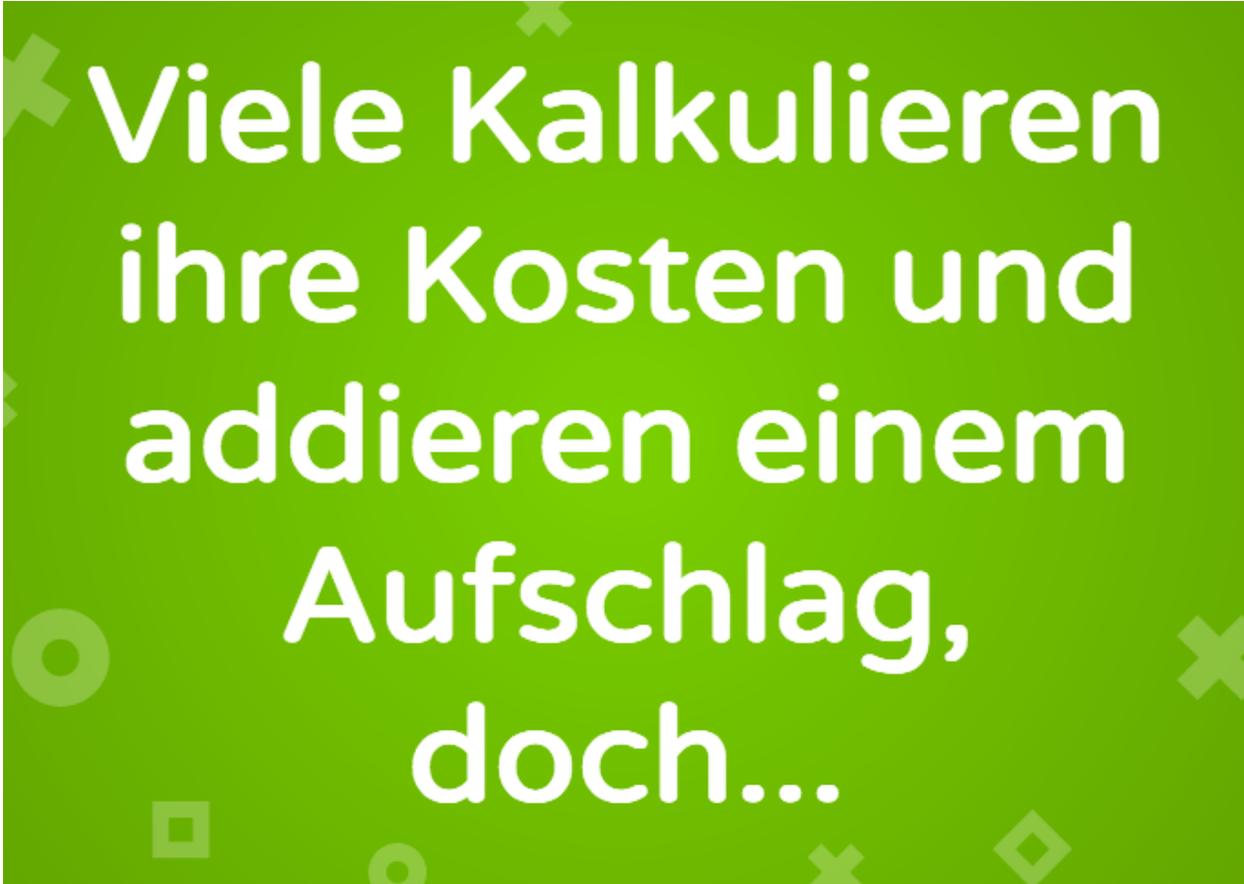

↑
Sehr wichtiger Hebel!!!

Exkurs | Der Einfluss von Preisen

Wir können eine Sache für 5.000 Euro verkaufen oder 5.000 Sachen für 1 Euro. Dahinter steckt ein sehr großer Unterschied, denn 5.000 kleine Sachen zu produzieren oder eine einzige Sache, hat Auswirkung auf unsere Kapazitäten (Menge).

Aber wie entstehen Preise? Aus der Volkswirtschaft wissen wir, dass Angebot und Nachfrage die bestimmenden Faktoren sind. Jedoch ist das "nur" ein theoretisches Modell, um volkswirtschaftliche Zusammenhänge greifbar zu machen.

Preise verhandeln – die Preise zu erzielen, die wir möchten – hat andere Einflussfaktoren:



Viele kalkulieren
ihre Kosten und
addieren einem
Aufschlag,
doch...

**Interessiert es
Deine Kunden
was Deine
Kosten sind?**

Nein!

- ✘ Worauf es ankommt ist der vermittelte Wert (vor allem bei Dienstleistungen)!
- ✘ Ist der vermittelte Wert niedriger als der Preis, nennen wir das teuer.
- ✘ Wer Wertvorstellungen adäquat fassen kann, kann auch höhere Preise durchsetzen.

Einkommen | Schritt 3: Wie kann ich zukünftige Aufträge planen?

Am Ende ist es eine Sache der Metrik. Erst wenn wir uns in eine Richtung bewegen, können wir sehen, was wirkt. Um zu sehen wo wir sind, messen wir, denn ... was wir nicht sehen können, können wir schlecht steuern. Und vielleicht hast Du ja den Wunsch, Deine Umsätze zu steuern?

**Alles klar...
aber wie
komme ich an
Kunden?**

Um einen Auftrag
zu erhalten
brauchen wir 50
Kontakte mit
potenziellen
Kunden

Nehmen wir an
wir erhalten
500 € pro
Auftrag...

Wie viele
Kundenkontakte
brauche wir, um
2.000 €
Auftragsbestand zu
produzieren?

50 Kontakte = 1 Kunde = 500 €

4 Kunde = 2000 €

4 Kunde = 200 Kontakte

200 Kontakte = 2000 €

Wichtig ist, dass wir hier den Überblick gestalten. Auch hier können wir ein einfaches Tool wie Excel oder Googls Docs nutzen (kostenlos), um unsere Kunden einzutragen und zu sehen, wen wir wann angerufen haben und nach wie vielen Kontakten es zu einem Abschluss kommt.



Die nächste Funktion, die wir brauchen, um Steuerung in das Ganze zu bringen, sind die Kosten...

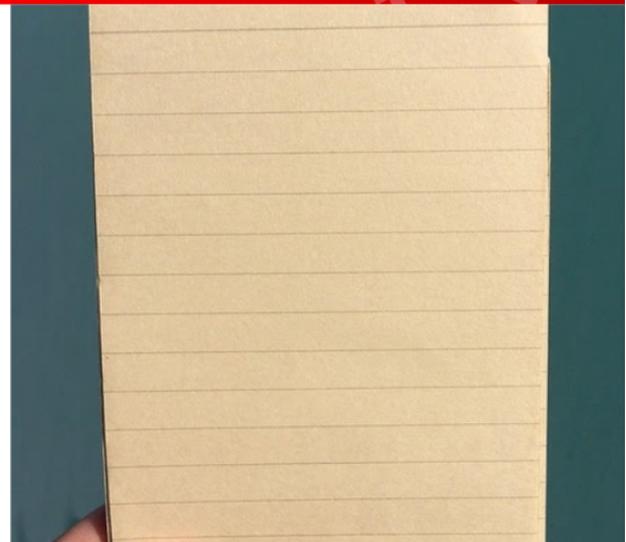
Wir haben allerlei Kosten. Als Selbständige haben wir andere Kosten als ein größeres Unternehmen. Als Dienstleister haben wir andere Kosten als im produzierenden Bereich.

Hier ist es wieder von hoher Bedeutung, einen klaren Blick zu erhalten, um... Du wirst es schon vermuten. Richtig! Um zu steuern!!!

Mache Deine Kosten sichtbar!

Klarheit durch Sichtbarkeit!

1. Nutze ein Haushaltsbuch
2. Download Deine Bankdaten.
3. Nutze Budgeting Methoden





Jetzt sind alle Komponenten vorhanden!

Wenn wir Klarheit über unsere Finanzen haben, will heißen, wie unsere Finanzen organisiert sind, wie wir unsere Umsätze selber steuern und welche Kosten wir haben, dann ist es ein Leichtes, unsere Sparquote zu ermitteln.

Auf Basis unserer Sparquote können wir ermitteln, wie lange wir brauchen, um unsere Rücklagen aufzubauen, um anschließend für unsere Altersvorsorge zu investieren.

Das System bauen

Income

- × Durchschnitts - einkommen 2.000 €
- × Ich habe 2.500 € Auftragsbestand
- × Weil ich ein Sales Funnel nutze, weiss ich, dass ca. 2.000 € pro Monat reinkommen.

Kosten

- × Meine momentanen Kosten sind 1.900 € pro Monat
- × Ich kann meine Kosten um 100 Euro reduzieren

Sparquote

= Vor dem "Einsparen" Dadurch kann ich 10 % meiner Umsätze sparen (Sparquote). Danach sogar 20%

Wie hoch sollten die Rücklagen sein bevor ich in meine Altersvorsorge investiere?

Berechne Deine
durchschnittlichen
Kosten pro Monat

z.B. 2.000 Euro pro
Monat

Es ist sinnvoll mindestens 3
bis 6 Monate an finanziellen
Puffer (Sicherheit) zu haben
bevor wir in die
Altersvorsorge investieren

$$2.000 \text{ €} \times 3 = 6.000 \text{ €}$$

$$2.000 \text{ €} \times 6 = 12.000 \text{ €}$$

= Finanzielle Sicherheit!

Wenn ich eine Sparquote von 200 Euro im Monat habe... wie lange brauche ich für die finanzielle Sicherheit?

$$6.000 \text{ €} / 200 \text{ €} = 30 \text{ Monate}$$

Was können wir hier anders machen?

Erhöhen

Auslastung maximieren



$$\text{Umsatz} = \text{Preis} \times \text{Menge}$$

Erhöhen ↑

$$\text{Umsatz} - \text{Kosten} = \text{Sparquote}$$

↑ Erhöhen

↓
Reduzieren

$$6.000 \text{ €} / 500 \text{ €} = 12 \text{ Monate}$$



Ist das Ziel erreicht, können
500 Euro pro Monat in die
Altersvorsorge investiert
werden



Überschlagsrechnung Vermögensaufbau

- 500 € pro Monat
- 20 Jahre
- Rendite i.H.v. 5 %



- 500 € pro Monat
- 30 Jahre
- Rendite i.H.v. 5 %



Endvermögen = 409.429 €



Vielen Dank!

Kontakt:

michael@michaelkatzmann.com

www.MichaelKatzmann.de

michaelkatzmann.de

www.createmeaning.com