

Herzlich Willkommen !

FORUM
BERUFSBILDUNG



Rentabilitätsprognose für Neugründung im Bio-Fachhandel

Dr. Helmut Riethmüller

naturkost-akademie.de

Rentabilität für Gründer

Helmut Riethmüller

Übersicht:

FORUM
BERUFSBILDUNG



1. Musterrechnung verschiedener Ladentypen
2. Der Rechengang - vom Umsatz zum Gewinn zum Cash-Flow
3. Musterkalkulation
4. Ermittlung des Planumsatzes
5. Anlaufphase

naturkost-akademie.de

Rentabilität für Gründer

Helmut Riethmüller

3 Ladentypen:



1. Kleiner Laden
bis 250.000,- € Umsatz
2. Mittlerer Laden
250.000 - 1.000.000 € Umsatz
3. Bio-Supermarkt / -Discounter
über 1.000.000 € Umsatz

Muster-Rentabilitätsrechnung:



<u>Umsatz brutto (incl. 10% MWSt.)</u>	660.000
Umsatz netto = 100%	600.000
- Wareneinsatz = 68%	310.000
<u>Rohertrag = 32%</u>	<u>190.000</u>
- Fixe Kosten / Gemeinkosten	150.000
Personalkosten	80.000
Miete	30.000
Abschreibungen	8.000
Sonstige Kosten	32.000
<u>Gewinn</u>	<u>40.000</u>

Muster-Cash-Flow-Rechnung:

FORUM
BERUFSBILDUNG



Gewinn	40.000
+ Abschreibungen	8.000
Cash Flow I	48.000
- Kredittilgungen	6.000
Cash Flow II	42.000
- Unternehmerlohn	40.000
- Einkommensteuer	8.000
Cash Flow III	- 6.000

naturkost-akademie.de

Rentabilität für Gründer

Helmut Riethmüller

Ein paar Kennzahlen:

FORUM
BERUFSBILDUNG



Rohrertrag = **32 %** vom Umsatz

Umsatzrentabilität = **6,6%** vom Umsatz

Personalkosten = **17 %** vom Umsatz

Miete = **4 - 6 %** vom Umsatz

Umsatz pro Vollzeit-Mitarbeiter = **120.000 - 150.000 €**

Umsatz pro qm-Verkaufsfläche = **4.500 - 10.000 €**

Umschlagshäufigkeit des Lagers = **18 - 25 x**

naturkost-akademie.de

Rentabilität für Gründer

Helmut Riethmüller

Muster-Kalkulation - z.B. Brot:



Wareneinkaufspreis netto	100%
+ Aufschlag	50%
<hr/>	
Warenverkaufspreis netto	150%
+ MWSt (von 150%),	7%
<hr/>	
= Warenverkaufspreis brutto	160,5%

Kalkulationsfaktor:

Wareneinkaufspreis x 1,605 oder **1,6**

Muster-Kalkulation mit 25 Warengruppen:



Brot / Backwaren	50% Aufschlag	7% MWSt.
Milch / Mopro	35%	7%
Obst & Gemüse	80%	7%
Trockenprogramm	60%	7%
Kaffee	40%	7%
Säfte / Wasser	50%	19%
Kosmetika	75%	19%
Waschmittel	30%	19%
Bücher	50%	Preisbindung

Ermittlung des Planumsatzes :



Drei Methoden:

1. Marktpotential
nach Pro-Kopf-Umsatz
2. Ladenpotential
nach Umsatz pro qm Verkaufsfläche
3. Betriebsvergleich
wieviel Umsatz machen andere?

Ermittlung des Planumsatzes :



1. Marktpotenzial

Einwohnerzahl der Gemeinde
x Regionalitätsfaktor
= Einwohnerzahl im Einzugsgebiet

x Pro-Kopf-Umsatz (brutto, regional! = ??)
= Marktpotential

: Anzahl der Mitbewerber
= eigenes Marktpotential

Ermittlung des Planumsatzes :



2. Betriebspotential z.B. Naturkost-EH

Anzahl qm Verkaufsfläche

x durchschnittl. Umsatz pro qm/Jahr netto

= möglicher Jahresumsatz netto

X Korrekturfaktor (darüber/darunter ???)

= **errechneter (!) Jahresumsatz netto**

Ermittlung des Planumsatzes :



3. Betriebsvergleich z.B. Naturkost-EH:

Umsatz eines vergleichbaren Betriebes

x Vergleichsfaktoren mit Zu- und Abschlägen:

- Einzugsbereich (Bevölkerungsdichte)
- Ladengröße
- Kundenschichtung
- Kaufkraft
- Ambiente

Multiplikation = Jahresumsatz (netto)

Ermittlung des Planumsatzes :

Der Planumsatz

... ist der Umsatz, den Sie nach einer branchenüblichen Anlaufzeit (2 – 3 Jahre) erreichen wollen/können

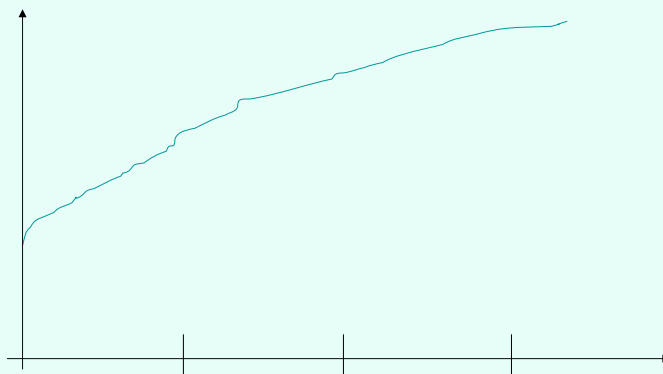
Zwei Fragen:

1. *Wie lange ist die Anlaufzeit?*
2. *Wie hoch kann/wird dann Ihr vermutlicher Umsatz sein?*



Anlaufkurve

Anlaufkurve über 3 Jahre:



Anlaufkurve

Jahresumsätze
in der Anlaufphase von 3 Jahren

- 50% im 1. Jahr
- 80% im 2. Jahr
- 90% im 3. Jahr
- 100% im 4. Jahr

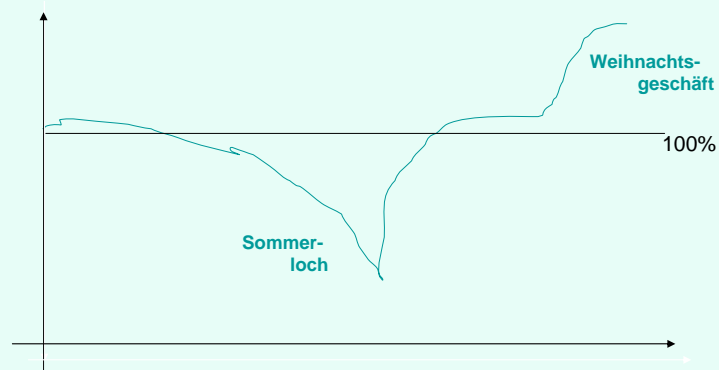
Monatsumsätze mit Saisonschwankungen



Anlaufkurve

Saisonkurve

z.B. im Lebensmittel-Einzelhandel



Monatliche Umsatzplanung

FORUM
BERUFSBILDUNG



Planumsätze: Ableitung der Monatsumsätze
aus der Umsatz-Saisonkurve in einem Jahr,
(1 Normalmonat = 100% = 1/12 des J.umsatzes)

z.B.:	110 % im Januar	= €
	110% im Februar)	= €
	100% im März	= €
	85% im April(Osterfe.)	= €
	100% im Juni	= €
	75% im Juli	= €
	60% im August	= €

Controlling von Anfang an !

naturkost-akademie.de

Rentabilität für Gründer

Helmut Riethmüller

The End

FORUM
BERUFSBILDUNG



*Ich wünsche Ihnen viel Erfolg
bei Ihrer Gründung!*

... und gute Geschäfte!

naturkost-akademie.de

Rentabilität für Gründer

Helmut Riethmüller