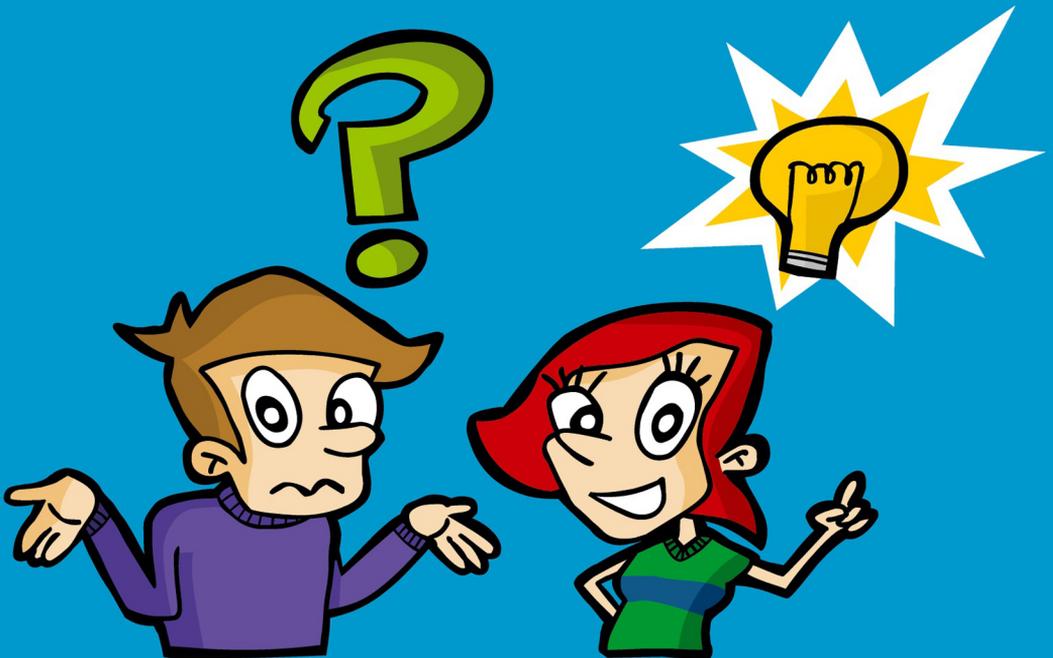


Wieviel  
Gewinn  
bleibt vom  
Umsatz?



Wie viel Gewinn bleibt vom Umsatz?



### **Stefan Weiß**

Berater, Speaker, Coach

Freiberuflich selbständig seit 2006. In Zusammenarbeit mit der Künstlerkanzlei Schmidt-Hug und den Berufsverbänden der Kreativ- und Medienbranche gibt er in Seminaren und Workshops grundlegendes kaufmännisches Finanz-Know-How an selbständig arbeitende Kollegen zur Überprüfung ihres Geschäftsmodells und ihrer Preiskalkulation weiter.

Stefan Weiß

Wieviel  
Gewinn  
bleibt vom  
Umsatz?

Selbständig und erfolgreich sein



**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN: 978-3-98-232870-6

5. Auflage 2021

© 2021 by Stefan Weiß

Das vorliegende Werk ist in all seinen Teilen urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks und der Wiedergabe auf fotomechanischem Wege oder auf elektronischen Datenträgern, vorbehalten.

**Lektorat:** Kai Rübsamen, Dr. Erwin Weiß

**Satz:** Kai Rübsamen

**Illustration:** Steffen Hand

**Herstellung:** BoD – Books on Demand, Norderstedt

**Verlag:** whmedia, Gilching

[www.stefanweiss.biz](http://www.stefanweiss.biz)

Alle Informationen in diesem Buch wurden mit größtmöglicher Sorgfalt recherchiert und von einer Steuerkanzlei sowie einer Anwaltskanzlei auf steuerrechtliche und juristische Korrektheit geprüft. Es können sich jedoch mit der Zeit Änderungen ergeben und selbst Fehler sind nicht mit Sicherheit auszuschließen.

Weder der Autor noch der Verlag können dafür haften, dass alle Angaben vollständig und richtig sind – ausgenommen davon ist natürlich die Haftung für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit. Holen Sie deshalb auf jeden Fall noch fachlichen Rat ein, bevor Sie wichtige und kostenträchtige Entscheidungen fällen! Sollten Sie Änderungsvorschläge oder Anmerkungen haben, teilen Sie uns diese gerne mit. Lesermeldungen bitte per E-Mail an [info@stefanweiss.biz](mailto:info@stefanweiss.biz)

*Dieses Buch ist allen kreativen Selbständigen gewidmet.  
Es soll dazu beitragen, übliche Fehler zu erkennen und zu vermeiden  
und dabei helfen, die eigene Situation maßgeblich zu verbessern.*

*Mein besonderer Dank gilt  
Fabian, Kai, Sabine, Michael, Steffen, Monika und Erwin*

# Auf einen Blick

<b>Ein paar Gedanken vorab</b>	<b>8</b>
<b>1 Geschäftsmodell: Selbständig</b>	<b>13</b>
Märkte und Preisgestaltung .....	14
Kunst oder Kommerz .....	16
Meine Selbstkosten und ich .....	20
Exkurs: Grundlagen der Selbständigkeit .....	22
<b>2 Monatliche Selbstkosten</b>	<b>25</b>
Kosten und Aufwand analysieren .....	26
Private Ausgaben .....	32
Tageweise auf Lohnsteuerkarte angestellt .....	38
Betrieblich veranlasste Ausgaben .....	51
Zwischenkalkulation .....	55
Exkurs: Scheinselbständig oder scheinbar selbständig .....	58
<b>3 Ich sehe was, was Du nicht siehst</b>	<b>61</b>
Unternehmerische Chancen und Risiken .....	62
Gute und weniger gute Geschäftsideen .....	65
Prognose in die Zukunft .....	68
Selbst und ständig .....	71
<b>4 Business-Plan 2.0</b>	<b>81</b>
Unternehmerische Kalkulation .....	82
Gewinn .....	85

Altersvorsorge .....	86
Weitere Risiken korrekt absichern .....	91
Erweiterte Zwischenkalkulation .....	101
<b>5 Steuern zahlen und verdienen</b>	<b>105</b>
Deiner Steuerpflicht nachkommen .....	106
Steuerpflicht richtig einschätzen .....	108
Abschlusskalkulation .....	117
Exkurs: Mehrwertsteuer vs. Umsatzsteuer .....	120
<b>6 Weitere Schritte</b>	<b>123</b>
Was kann ich tun? .....	124
Gemeinsam stark .....	125
Der wirtschaftlichen Entwicklung anpassen .....	129
Inflation – die ständig schleichende Gefahr .....	133
Rechnungsstellung vs. Lohnsteuerkarte .....	136
Exkurs: Prozentrechnung .....	144
<b>7 Verhandlungen führen</b>	<b>149</b>
Hart aber fair .....	150
Rabatte verstehen und richtig einsetzen .....	152
Logische Widersprüche .....	155
Hartnäckige Mythen .....	160
<b>8 Miese Zeiten und ganz miese Zeiten</b>	<b>167</b>
Immer schön flüssig bleiben .....	168
Notfallplan zum finanziellen Wiederaufbau .....	170
Auftragsflauten sinnvoll nutzen .....	172
<b>9 Ausblick in die Zukunft</b>	<b>177</b>

# Ein paar Gedanken vorab

Willkommen zu meinem Seminar »**Grundlegendes Finanz-Know-How für kreative Selbständige**«! Ich freue mich, dass Du Dich entschlossen hast, Deine Finanzen langfristig auf eine solide Basis zu stellen!

Nichts treibt einen kreativen Selbständigen neben seinen Projekten mehr um, als der permanente Blick auf das Bankkonto. Die Einen bangen, ob das Geld bis zum Monatsende reicht. Die Anderen verdienen sich umgangssprachlich ausgedrückt: »Dumm und dämlich«. Wenn man genau hinschaut, stellt man fest, dass die ärmeren Selbständigen nicht zwangsläufig immer auch eine schlechtere Qualität abliefern als die besser Verdienenden. Sie sind an der Auftragslage gemessen meistens auch nicht »weniger erfolgreich«. Woran liegt es dann, dass die Einen auch Jahre später noch finanziell weit besser über die Runden kommen als die Anderen?

## **Zusammenhänge erkennen und verstehen**

In den letzten 20 Jahren ist in der Kreativbranche die Zahl der finanziell überproportional erfolgreichen und gut verdienenden Selbständigen stark gesunken, während die Zahl derer, die von Auftrag zu Auftrag hetzen und denen es am Ende des Jahres »gerade so« bis »doch nicht ganz« reicht, extrem angestiegen ist. Besonders die älteren Semester merken, dass sich das Hamsterrad in den letzten Jahren immer schneller und schneller dreht und es teilweise völlig unmöglich ist, mit dieser Entwicklung überhaupt noch Schritt zu halten. Woran das genau liegt und **wie Du das Hamsterrad kontrollieren kannst**, erläutere ich Dir in diesem Seminar »Grundlegendes Finanz-Know-How für kreative Selbständige«.

Eines aber vorweg: **Dieses Seminar ist keine Steuer- und Rechtsberatung und ersetzt auch keine qualifizierte Steuer- und Rechtsberatung**, sondern ist ein Workshop, nach dem Du mithilfe dieses Arbeitsbuches genügend Unterlagen erarbeitet und vorbereitet haben wirst, um zusammen mit einem qualifizierten

Steuerberater bzw. Rechtsanwalt das Geschäftsmodell Deiner Selbständigkeit auf eine solide Basis zu stellen! Ich werde Dir erklären, wie Du Deine Finanzen analysierst und in Ordnung bringst und was Du tun musst, um Deinen Tages- bzw. Stundensatz – und damit Deinen Verdienst – **langfristig und vor allem nachhaltig zu erhöhen.**

Ich übernehme jedoch keinerlei Haftung für steuerliche und versicherungsbezogene Maßnahmen sowie Anlageentscheidungen, die auf Grundlage von den in diesem Arbeitsbuch zur Verfügung gestellten Informationen getroffen werden!

### **Selbst ist der Mann – und auch die Frau**

Lege Dir bitte jetzt einen frischen **Notizblock**, einen **Kugelschreiber**, **Bleistift**, **Radiergummi**, verschieden farbige **Leuchtmarker** und einen **Taschenrechner** bereit, damit Du Dir jederzeit Notizen machen kannst. Die Kapitel bauen inhaltlich aufeinander auf und Du kannst am Meisten aus diesem Workshop herausziehen, wenn Du die Aufgaben in jedem Kapitel **immer zuerst bearbeitest, bevor Du weiter liest** und Dich an das nächste Kapitel machst. Deine Ergebnisse kannst Du gleich an den entsprechenden Stellen im Buch eintragen.

Ich kann Dir die einzelnen Aufgaben nicht abnehmen, aber ich kann Dich motivieren, Dich mehr und besser um den betriebswirtschaftlichen Teil Deiner selbständigen Tätigkeit zu kümmern.

*»Was du mir sagst, das vergesse ich. Was du mir zeigst, daran erinnere ich mich. Was du mich tun lässt, das verstehe ich.«*

Konfuzius (551–479 v. Chr.), chinesischer Philosoph

Keine Angst! Du wirst die Herausforderung meistern und ich hoffe, ich kann Dir damit auch vermitteln, wie viel Spaß es machen kann, **Deine Zahlen fester im Griff zu haben** und mit einem besseren Gefühl aus Honorarverhandlungen herauszugehen! Wenn Du magst, kannst Du Dir dazu auch die einzelnen Kapitel als Video im Internet auf [vimeo.com/ondemand/freelancer](https://vimeo.com/ondemand/freelancer) anschauen.

Ich wünsche Dir viel Spaß beim Lesen und Durcharbeiten!

Stefan Weiß

### **Haftungsausschluss**

Alle in diesem Arbeitsbuch zur Verfügung gestellten Informationen dienen allein der Bildung und der Unterhaltung. Sie sind weder als Steuerberatung noch als finanzielle Anlageberatung zu verstehen! Alle Informationen wurden von mir und einer Steuerkanzlei auf Plausibilität und steuerrechtliche Korrektheit geprüft. Ich bedanke mich auch herzlich bei Rechtsanwalt Steffen Schmidt-Hug von der Künstlerkanzlei für die Durchsicht des Manuskripts.

Trotzdem kann es aufgrund von politischen und gesellschaftlichen Veränderungen oder durch Änderungen der Gesetzeslage sein, dass sich die Informationen in der Zukunft als nicht mehr zeitgemäß, fehlerhaft oder sogar als falsch erweisen. Alle genannten Zahlen, Prozentangaben, Steuertabellen und Statistiken basieren auf den aktuellen Werten und dem Wissenstand zum Datum der Herausgabe. Jede steuerliche Veranlagung ist Sache der Finanzämter und von Bürger zu Bürger individuell und von Land zu Land unterschiedlich. Jede Versicherung – ob gesetzlich oder privat – ist ebenfalls Sache jedes Einzelnen und damit von Fall zu Fall unterschiedlich. Für die Rechenbeispiele berufe ich mich zur besseren Vergleichbarkeit auf die zum Zeitpunkt der Herausgabe geltenden gesetzlichen Werte der einzelnen Länder.

Die Entwicklung von Tages- bzw. Stundensätzen unterliegt markttechnischen Schwankungen und ist von Branche zu Branche unterschiedlich. Die erfolgreiche Entwicklung eines selbständigen Geschäftsmodells sowie die Steigerung der Tages- bzw. Stundensätze ist zudem auch stark mit der einzelnen Persönlichkeit der Betroffenen verbunden und von den Fertigkeiten des einzelnen Selbständigen anhängig. Es gibt deshalb keine Garantie dafür, dass finanzielle Ziele wie gewünscht erreicht werden und ehemals tragfähige Geschäftsmodelle durch persönliche, wirtschaftliche sowie technologische Entwicklungen auch in Zukunft noch wirtschaftlich sein werden.

### **Begriffsklärung**

Dieser Kurs richtet sich an selbständige Unternehmer zur Überprüfung ihrer Preiskalkulation. Selbständige Unternehmer werden gemäß dem Einkommensteuergesetz EStG in zwei Bereiche unterteilt: **Gewerbetreibende** (nach §15 EStG – Einkünfte aus Gewerbebetrieb) und **Freiberufler** (nach §18 EStG – Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit). Unter welchen Bereich Du mit Deiner Selbständigkeit fällst und was die genauen Unterschiede sind, wird Dir Deine

Steuerberatung im Detail erklären. Für diesen Kurs ist eine detaillierte Unterscheidung nicht notwendig, da die Preiskalkulation in beiden Fällen auf den gleichen Grundlagen basiert. Aus diesem Grund verwende ich für beide den Überbegriff »Selbständige/r« bzw. »selbständige/r Unternehmer/in«.

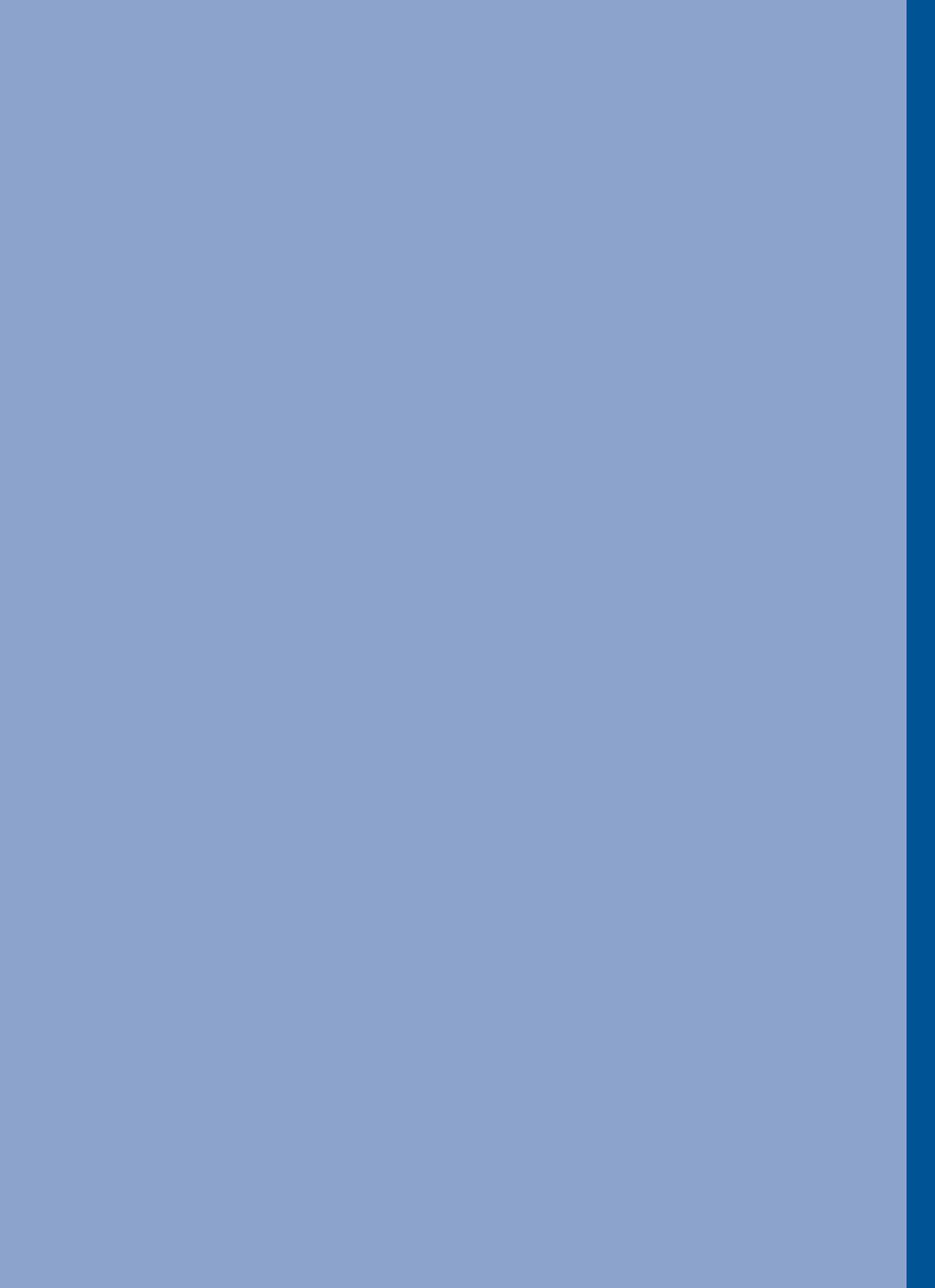
Desweiteren unterscheide ich in diesem Kurs **zwei Arten von Gewinn:**

**Betrieblicher Gewinn.** Der betriebliche Gewinn errechnet sich aus allen Betriebseinnahmen abzüglich der entstandenen Betriebsausgaben. Davon muss der Selbständige dann seine gesamten privaten Ausgaben inklusive Steuern und aller selbstzutragenden Kosten für seine soziale Absicherung bezahlen. Der betriebliche Gewinn kann somit auch als »unternehmerischer Gewinn« bezeichnet werden.

**Privater Gewinn.** Der private Gewinn ist der Betrag, der Dir nach Abzug Deiner sämtlichen privaten Ausgaben, Versicherungen und Steuern vom betrieblichen Gewinn am Ende »noch in der Tasche übrig bleibt«. Der private Gewinn entspricht steuerrechtlich dem Liquiditätsüberschuss in Deiner betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA), die Dein Steuerberater hoffentlich für Dich anfertigt. Eine Liquiditätsunterdeckung bedeutet, dass Du mehr ausgegeben als eingenommen hast. Das heißt: Du hast einen Verlust erwirtschaftet.

Dieser Kurs dient dazu, ein besseres Verständnis für die betriebswirtschaftlichen Themen Deiner Selbständigkeit zu schaffen! Dieser Kurs dient auch dazu, mit Deinem Steuerberater besser sprechen und ihn besser verstehen zu können. Ebenso soll Dir der Kurs ermöglichen, ein besseres Verständnis für Deine betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) zu bekommen, die Dein/e Steuerberater/in Dir vierteljährlich oder jeden Monat zuschickt!

**Eine qualifizierte Steuerberatung ist für Deine Selbständigkeit unumgänglich!** Spare nicht an einer qualifizierten Steuer- und Rechtsberatung. Die Kosten dafür stehen in keinerlei Relation zu den Folgekosten, Mahngebühren und Säumniszuschlägen, die Du unter Umständen zu tragen hast, wenn etwas in Deiner Buchhaltung oder Deiner Einkommensteuererklärung nicht korrekt ist. Abgesehen von dem Ärger und dem zeitlichen Aufwand, den Du unter Umständen hast, um mit den Finanzbehörden wieder auf einen Nenner zu kommen, falls das Kind schon in den Brunnen gefallen ist.





# Geschäftsmodell: Selbständig



*»Man sollte nie so viel zu tun haben,  
dass man zum Nachdenken keine Zeit mehr hat.«*

Georg Christoph Lichtenberg (1742–1799), Mathematiker und Physiker

## Märkte und Preisgestaltung

Wenn man 100 Selbständige fragt, was ihre Dienstleistung kostet, bekommt man in der Regel 100 verschiedene Angebote, deren Schwankungsbreite derart groß ist, dass man sich zurecht fragen muss: »Wie kann das sein?«

### **Billiger Fusel oder überteuerter Wein?**

Stundensätze schwanken zwischen 20 € und 300 €, die Tagessätze zwischen 100 € und weit über 2.000 € pro Arbeitstag. Wie ist das möglich? Warum sind die einen so unverschämt teuer und die anderen so unfassbar billig? Sind die Teuren wirklich so unglaublich viel besser als die Konkurrenz? Oder ist es am Ende wie bei einem guten alten Wein: Ab einem Preis von 50 € aufwärts schmecken 90 % der Weinliebhaber keinen wirklichen Unterschied mehr. Aber weil teure Weine und andere hochpreisige Produkte dennoch fleißig gekauft werden, muss doch irgendetwas dran sein. Wie ist es bei Dienstleistern? Sind sie ihren Preis wirklich immer wert? Oder sind die Supersportler unter den Selbständigen einfach nur maßlos und gierig? Wie kann der eine dieselbe Leistung zum Bruchteil des Preises eines anderen anbieten?

Ab einem bestimmten Preis rechtfertigt die reine Qualität eines Produktes keine weiteren Preiserhöhungen mehr, denn betriebswirtschaftlich sind die maximalen Selbstkosten in der Regel schon lange erreicht. Danach bezahlt man für Verarbeitungsqualität, Verwendung hochwertiger Rohstoffe, Tradition, Markennamen, Exklusivität und das Gefühl das wirklich Beste gekauft zu haben, das es auf der Welt gibt. Gewinnmargen von mehreren 1 000 % sind da keine Seltenheit mehr.

Allerdings sinkt die Zahl der potentiellen Käufer rapide auf einen kleinen Kreis exklusiven Klientels ab, die sich diese exorbitanten Summen überhaupt noch leisten können und wollen. Für die ist das Beste aber gerade gut genug und das lassen sie sich auch gerne etwas kosten. So werden zum Teil völlig überzogene Summen für Produkte oder Dienstleistungen bezahlt, die in keinerlei Relation mehr zu dem eigentlichen Gegenwert des Gekauften stehen. Zu zeigen, dass man sich etwas leisten kann, das andere sich nicht leisten können, treibt viele erfolgreiche Menschen an und verstärkt bei vielen Menschen das Selbstwertgefühl.

## Zeig mir, was Du hast ...

Im alltäglichen Konkurrenzkampf vergleicht sich jeder mit jedem und sobald der Nachbar das größere Auto fährt, muss nachgezogen werden. »Zeig mir was Du hast und ich sage Dir, was für ein toller Hecht Du bist!«

Obwohl die eine Firma ein Produkt völlig überteuert auf den Markt bringt, rennen die Kunden ihr den Laden ein, während die andere Firma, deren Produkt nur ein Bruchteil des Konkurrenzproduktes kostet, sogar noch Rabatt geben muss, damit es sich überhaupt verkauft. Man muss sich fragen: Ist das eine Produkt wirklich so viel schlechter als das andere?

In der Preisgestaltung spielt heutzutage viel Psychologie mit. Auch das Kaufverhalten der Menschen ist in zahlreichen Studien inzwischen ausreichend erforscht und die Werbung und Heerscharen von Marketingstrategen machen sich diese Erkenntnisse zu nutze. Wie entsteht aber nun ein Preis für ein konkretes Produkt oder für eine konkrete Dienstleistung? Was kostet ein Tag oder eine Stunde Deines alltäglichen Lebens? Ich habe diese Frage bereits für mich und für meine weitere Zukunft beantwortet.



## Kunst oder Kommerz

Was würde es mich kosten, wenn ich Dich bitten würde, das Deckengewölbe der sixtinischen Kapelle zu bemalen? Diese Frage hätte Michelangelo damals sicher auch nicht spontan beantworten können. Abgesehen von der Frage, wie lange er für die gesamten Arbeiten voraussichtlich brauchen würde. Allerdings ist die Antwort auf diese Frage sowohl aus der Sicht von Michelangelo als auch aus der des Bauherrns vor Arbeitsbeginn extrem wichtig, denn der Bauherr musste auf der einen Seite vor der Beauftragung einschätzen können, ob **er sich so einen Auftrag überhaupt leisten kann** und Michelangelo sollte auf der anderen Seite am Ende – außer einer tollen Referenz – auch finanziell etwas davon haben. Ich stelle diese Frage auch immer den Teilnehmern der Live-Seminare und jedes Mal antwortet mindestens einer der Teilnehmer:

1.000.000€

Wieso genau eine Million – und nicht zwei oder 7,5 Millionen? Weil keiner eine ausgearbeitete Kalkulation parat hat und alle einfach nur eine pauschale Summe schätzen. Dabei ist eine Million heute gar nicht mehr so viel. Ich würde sogar schätzen, dass eine Million für die Ausgestaltung der Sixtinischen Kapelle heute bei Weitem nicht mehr ausreicht. Michelangelo würde mit ziemlicher Sicherheit am Ende aus eigener Tasche draufzahlen oder nachverhandeln müssen, um seine Arbeit fertigstellen zu können. **Zum Vergleich:** Die Kosten für den Wiederaufbau und die Restauration der durch Bomben im Zweiten Weltkrieg zerstörten Frauenkirche in Dresden werden auf deren Internetseite (*Quelle: [www.frauenkirche-dresden.de/bauwerksdaten](http://www.frauenkirche-dresden.de/bauwerksdaten)*) mit folgender Summe beziffert:

182.600.000€

Wie hätte Michelangelo dieses Problem am sinnvollsten gelöst? Einfach mal anfangen? Oder dieses **einmalige Referenzprojekt** ablehnen? Nein! Bloß nicht! So eine Chance wäre wahrscheinlich nie wieder gekommen! Lieber nichts daran verdienen! Danach würde er sich die Aufträge aussuchen können! Wäre es allerdings schief gegangen, hätte er sich sicher einen anderen Beruf suchen müssen.

## Produkt oder künstlerisches Werk

Bei einer Ware – beispielsweise einem Auto – ist eine Berechnung der Kosten für die Meisten noch relativ leicht nachvollziehbar. Aber bei einem Kunstwerk wie dem Deckengewölbe von Michelangelo ist das jedoch sehr viel schwieriger:

Man kann daher entweder **die reinen Herstellungskosten errechnen** oder **den künstlerischen Wert** dieses beeindruckenden Werkes »schätzen«. Weil ein Gemälde neben den reinen Herstellungskosten allerdings immer auch noch einen künstlerischen und ideellen Wert für den Käufer, den Interessenten oder den Kunden hat, ist eine künstlerische Kalkulation des »Wertes« auf Basis der reinen Herstellungskosten und der erbrachten Arbeits- bzw. Lebenszeit faktisch nicht möglich und basiert einzig und allein auf Schätzungen und dem Wert, den jemand »freiwillig« bereit ist, dafür zu bezahlen.

Um darauf eine akzeptable Antwort zu finden, würde sich Michelangelo am sinnvollsten hinsetzen, den künstlerischen Wert seiner Arbeit ignorieren und **nur die reinen Kosten schätzen und zusammenzählen**. Er würde sich überlegen: Wie viel Material, Farbe und Pinsel werde ich für die 250 qm Fläche des Deckengewölbes voraussichtlich brauchen? Wie viele Gerüste werde ich aufbauen lassen müssen? Wie lange brauche ich, um 1 qm Fläche farbig auszumalen? Wie lange werde ich brauchen, um die Entwürfe fertig zu stellen? Wie viel Papier werde ich verkritzeln? Wie viele Helfer werde ich engagieren müssen? Wie viel kosten die Lebensmittel, die meine Helfer und ich in den 4 Jahren essen und trinken werden? Wie viel kostet die monatliche Miete für die Schlafräume? Wie viel will ich selbst an diesem Auftrag verdienen? Wie hoch soll der Monatslohn meiner Helfer sein? Und so weiter und so weiter. Am Ende käme eine durchaus stattliche Summe zusammen – **nur** für die reine Herstellung des Gemäldes und die Erbringung seiner Dienstleistung. Wie hoch ist nun aber der ideelle bzw. künstlerische Wert?

$$\text{Preis} = \text{Selbstkosten} + \text{Gewinnaufschlag}$$

Betriebswirtschaftlich gesehen entsteht der Preis durch die Summe der Selbstkosten plus einem Gewinnaufschlag. Vereinfacht gesagt heißt das: Der Verkaufspreis ist höher als der Einkaufspreis oder die Selbstkosten. Oder besser gesagt: der Verkaufspreis pro Einheit **sollte immer** höher sein als deren Einkaufspreis.

## Künstler oder Unternehmer

Du kennst sicher die Startup-Sendung im Fernsehen »Die Höhle der Löwen«? Wenn die Investoren bei der Vorstellung der oft pfiffigen Ideen oder Produkte erfahren, dass die Herstellungskosten weit mehr als die Hälfte des Verkaufspreises betragen und damit nur eine sehr geringe Gewinnmarge vorhanden ist oder für den Verkaufspreis ein Vielfaches der Produktionskosten angesetzt wird, dann geben sie dem Produkt – einer Dienstleistung oder einer Ware – **keine Marktchancen**. Die Chance für ein finanzielles Engagement der Investoren ist umso größer, je überzeugender und realistischer der mit Zahlen untermauerte Businessplan der Startup-Gründer ist. Von dieser Sendung kannst Du für Deine finanzielle Kalkulation und das Marketing Einiges lernen.

Nur wenn Michelangelo mehr verlangen kann als ihn die reine Herstellung tatsächlich kosten wird, dann erwirtschaftet er einen Gewinn, von dem er selbst leben kann. Das gilt nicht nur für Michelangelo, das gilt für jeden selbständigen Unternehmer auf der Welt:

*Ist der Verkaufspreis pro Einheit  
höher als der Einkaufspreis,  
erwirtschaftet der Unternehmer einen Gewinn.*

Ist der Verkaufspreis pro Einheit jedoch niedriger als der Einkaufspreis, macht der Unternehmer Verlust und wird über kurz oder lang »**seinen Laden dicht machen**« müssen, wenn er nicht in absehbarer Zeit wieder Gewinne erwirtschaftet. Dieser Zusammenhang ist bei Produkten und Sachwaren jedem völlig klar, der täglich seine Lebensmittel einkaufen muss. Beim Friseur, beim Fliesenleger oder allgemein bei Dienstleistungen sieht das Ganze aber völlig anders aus:

Da wird auch ein günstiger Haarschnitt für 20 € oder ein Stundensatz von 50 € – ohne Anfahrt – vereinzelt als »maßlos überteuert« empfunden, obwohl der Preis für den Erbringer der Dienstleistung in Wahrheit kaum noch Gewinn abwirft – wenn man genau nachrechnet. Festangestellte haben oft wenig Verständnis für das Honorar der Dienstleister weil sie es automatisch mit ihrem eigenen Monatslohn vergleichen, der allerdings einer völlig anderen Berechnung unterliegt.