

Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung

Wie lukrativ ist die eigene Idee? Spätestens bei dieser Frage bedarf es einer belastbaren Aufstellung der Finanzen. Zielführend lässt sich dies mit Hilfe der Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung umsetzen. Außerdem wird diese Darstellung oft von potenziellen Investierenden gefordert. Sie hilft aber auch Teammitglieder zu gewinnen und ist in der Regel Teil des Businessplans. Während eine Rentabilitätsplanung generell prüft, ob und wenn ja, wie profitabel ein Unternehmen wirtschaftet, belegt die Liquiditätsplanung die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens zu jedem Zeitpunkt.



Rentabilitätsplanung (Reinvermögen)

Die Rentabilitätsplanung bietet eine Übersicht über die zu erwartenden **Umsätze** und **Kosten**. Diese wird in der Regel auf **jährlicher Basis** für die **kommenden drei Jahre** aufgestellt. Durch Gegenüberstellen der Umsätze und Kosten kann ermittelt werden, ob und wenn ja, wie rentabel das Unternehmen ist, zum Beispiel im Verhältnis zum Gewinn. Die Differenz aus Umsatz und Kosten stellt das Jahresergebnis dar:

$$\text{Jahresergebnis} = \text{Umsätze} - \text{Kosten}$$

Umsätze: z.B. durch den Verkauf von Produkten

Kosten: z.B. für Material, Personal oder Miete

Das Jahresergebnis kann dann beispielsweise ins Verhältnis zum Umsatz gesetzt werden:

$$\text{Umsatzrentabilität} = \text{Jahresergebnis} / \text{Umsatz} \times 100$$

In der Regel wird zunächst mit Hilfe der Rentabilitätsplanung geprüft, ob eine (Geschäfts-)Idee profitabel ist. Eine Umsatzrentabilität von über 5% gilt als gut, von mehr als 10% als bemerkenswert. Durch die mehrjährige Betrachtung können Fehlentwicklungen oft frühzeitig erkannt und Gegenmaßnahmen eingeleitet werden. Zeigt sich, dass die Idee tragfähig ist, kann anschließend die Liquiditätsplanung durchgeführt werden. Beide Planungen benötigen eine möglichst vollständige Auflistung aller Posten. Die Abschätzung der Höhen sollte durch eine gründliche Recherche erfolgen. Die geschätzten Zahlen sollten dann regelmäßig mit den tatsächlichen Kennzahlen abgeglichen werden (Soll-Ist-Vergleich), um Anpassungen im weiteren Planungsverlauf vornehmen zu können.

Tipp: Insbesondere in der Anfangsphase gilt „Liquidität vor Rentabilität“. Gründer*innen sollten sicherstellen, dass sie in der Lage sind, alle Rechnungen zu begleichen. Wichtig für die Planung ist deshalb auch der Zeitpunkt der tatsächlichen Aus- bzw. Einzahlungen. So führt das Schreiben einer Rechnung beispielsweise nicht unmittelbar zu einer Einzahlung. Daher kann es auch passieren, dass ein rentabler Betrieb zahlungsunfähig (= illiquide) wird!

Fehlt bislang noch eine Übersicht über alle anfallenden Kosten, hilft der [Kapitalbedarfsplan](#). Bei der Zusammenstellung der Umsatzerlöse kann die Methode [Kennzahlen der Marktanalyse](#) unterstützen. Der genaue Zeitpunkt der Gewinnschwelle lässt sich mit der [Break-Even-Methode](#) ermitteln.

Quelle: BayStartUP (o.J): Handbuch Businessplan-Erstellung. Der Weg zum erfolgreichen Unternehmen. Nürnberg.
 Venter, J. (2024): Was ist ein Rentabilitätsplan und wie ist er aufgebaut? <https://www.deutschland-startet.de/rentabilitaetsplan-definition-aufbau>.
 Plümer T./Niemann, M. (2016): Existenzgründung Schritt für Schritt. Mit 2 ausführlichen Businessplänen. Wiesbaden: Springer Science & Business Media.

Gefördert durch: