

Vertraulich

Taxi

Businessplan

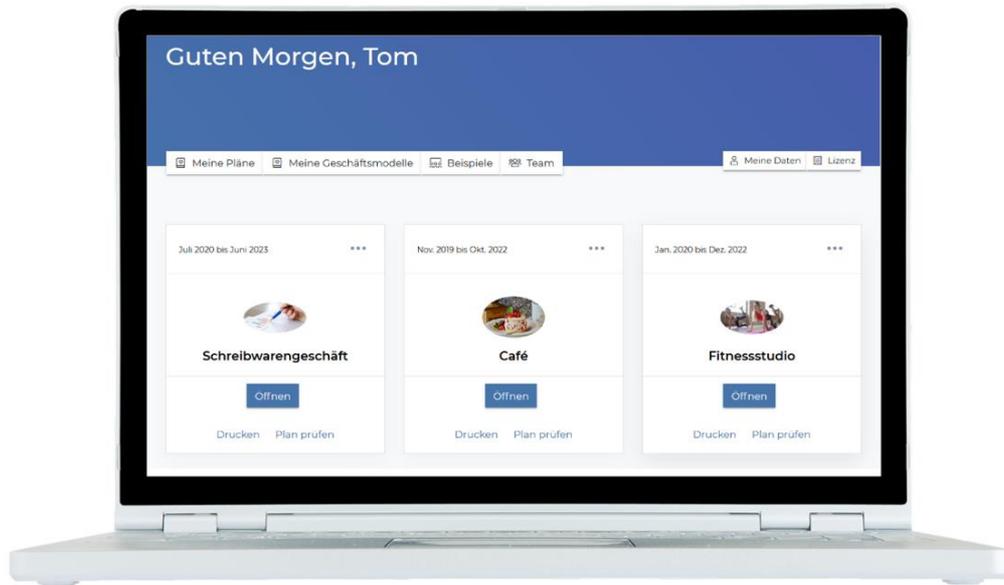
Planungszeitraum Januar 2016 bis Dezember 2018

Kontaktinformationen

© 2020 inaivideo GmbH

Jetzt SmartBusinessPlan testen

Schreib deinen Businessplan mit dem modernsten Tool!



[Kostenlosen Account sichern](#)

Das moderne Businessplan-Tool inkl. Vorlagen

- Schau dir 30 echte Businessplan-Beispiele an
- Entwickle einen Businessplan mit schlüssigem Finanzteil
- Beantworte unsere Leitfragen interaktiv und vermeide die gängigsten Fehler

Inhaltsverzeichnis

1 Zusammenfassung	1
2 Geschäftsidee	2
2.1 Leistungsangebot	2
2.2 Markt und Wettbewerb	2
3 Kunden	3
3.1 Werbung und Marketing	3
4 Unternehmen	4
4.1 Rechtliche Voraussetzungen und Qualifikationen	
4.2 Personalplanung	4
4.3 Partner	4
4.4 Rechtsform und Gründungszeitpunkt	5
5 Finanzen	5
5.1 Umsatz	5
5.2 Kosten	6
5.3 Privat	8
5.4 Kapitalbedarf & Finanzierung	10
5.5 Rentabilität	12
5.6 Liquidität	14

1 Zusammenfassung

Ich, Maria Muster, plane das in Köln etablierte Taxiunternehmen mit der Ordnungsnummer XXXX zu übernehmen. Zu diesem Unternehmen gehört das Taxi mit dem Kennzeichen K-TX-000.

Ich bin Inhaber einer Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung (Personenbeförderungsschein) und des Unternehmensscheins der IHK Köln (Fachkundeprüfung laut Berufszugangsverordnung für den Straßenpersonenverkehr (PBZu9V)).

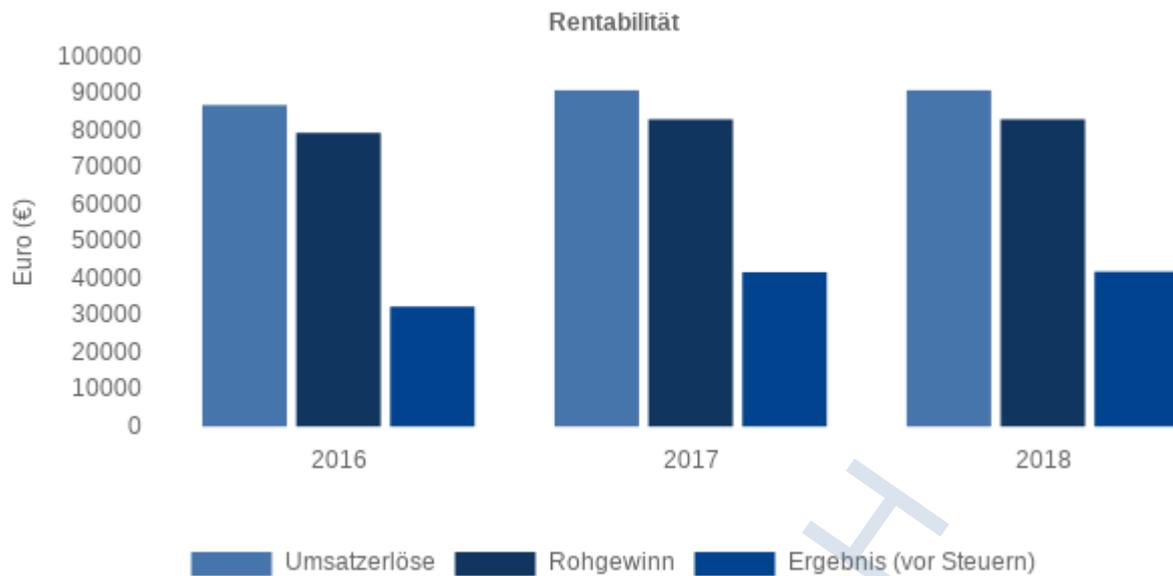
Kundenzufriedenheit ist heutzutage die wichtigste Komponente im Geschäftsleben. Durch gezielte Kontakte, ein großes Netzwerk und besonders zuvorkommende und komfortable Beförderung will ich mich am Taximarkt Köln etablieren und ständig verbessern.

Durch meine sehr gute Ortskenntnis, eine hohe Ausprägung des Servicegedankens und langjähriger Erfahrung als Taxifahrerin in Köln sehe ich die notwendigen persönlichen Bedingungen für ein erfolgreiches Unternehmen für gegeben.

Mit der Selbstständigkeit möchte ich mich nicht nur beruflich weiterentwickeln, sondern auch einen gut durchdachten Traum realisieren, den ich im Folgenden präsentiere.

Anhang:

- Liquiditäts- und Rentabilitätsplan auf Monatsbasis (*Hinweis: wird automatisch erstellt*)
- Kopie der Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung (Personenbeförderungsschein)
- Kopie des Unternehmensscheins der IHK Köln (Fachkundeprüfung laut Berufszugangsverordnung für den Straßenpersonenverkehr (PBZu9V))
- Kopie des Ausweises
- Lebenslauf
- Selbstauskunft
- Kauf-/ Übernahmevertrag inkl. Inventaraufstellung
- Jahresabschlüsse und BWAs des Vorgängers (Jahre 20XX- 20XX)
- Versicherungspolice zum KFZ mit dem Kennzeichen K-TX-000
- *Hinweis: alle weiteren relevanten Verträge (z.B. Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag)*



2 Geschäftsidee

2.1 Leistungsangebot

Als serviceorientiertes Taxiunternehmen liegt die Hauptleistung in der Beförderung von Personen und/oder Gegenständen im Raum Köln.

Darunter gehören sowohl Kurierdienste, Besorgungsfahrten, Flughafentransfers, Abholungsdienste für Geschäftskunden und Fahrten für Privatkunden.

Die Abrechnung der Fahrten erfolgt gemäß der seitens der Stadt Köln vorgegebenen Taxitarife.

2.2 Markt und Wettbewerb

Standort Köln

Köln ist ein sehr vielversprechender Standort, da die Stadt mit über 1 Mio. Einwohnern ein wichtiges Wirtschafts-, Verkehrs- und Kulturzentrum im Ballungsgebiet Nordrhein- Westfalen ist.

Aus Sicht des Taxiunternehmens weist Köln eine hohe Nachfrage an Fahrdiensten auf. Dies lässt sich vor allem aus den folgenden Punkten schließen:

- Köln als bekannte Messestadt mit vielen verschiedenen Messen im Jahr
- Köln als Stadt mit Verbindung zu den Flughäfen Köln/Bonn und Düsseldorf
- Köln als Geschäftsstadt
- Kölner Karneval und weitere Großveranstaltungen
- Köln als Tourismusstadt und vielen Hotels
- Köln als Ballungsgebiet mit kurzer Distanz zu anderen Städten, wie z.B. Bonn und Aachen

Wettbewerb

In Köln gibt es aktuell ca. 1.200 Taxen, sowie Alternativen (z.B. Mietwagen) um inner- und außerörtliche Strecken zurückzulegen. Ein gesunder Markt und Wettbewerb ist für das Geschäft jedoch förderlich und nicht schädlich.

Ein großes Wachstum an weiteren Taxiunternehmen ist nicht zu erwarten, da die Stadt seit Jahren keine neuen Konzessionen vergibt. Diese kommunale Regulierung ist Garant für einen ausgewogenen Markt. Allein durch die Mitgliedschaft bei der Taxi- Vermittlungszentrale XXXX kann mit einem durchschnittlichen Umsatz von XXXX Euro gerechnet werden. Ziel ist es jedoch, sich als Servicetaxi darüber hinaus zu etablieren.

Mit dem eigenen Pkw bzw. per Car- Sharing in die Kölner Stadt zu fahren ist eine Möglichkeit. Allerdings wird hierbei aufgrund von hohen Parkgebühren und Parkplatzmangel oft verzichtet.

Die Kölner Infrastruktur ist mit Bus und Bahn relativ gut verbunden. Allerdings müssten bei den öffentlichen Verkehrsmitteln Umwege gefahren werden und dadurch längere Fahrtwege in Kauf genommen werden. Zudem besteht keine Garantie, dass eine Linie ausfällt oder überfüllt ist. Diese Abhängigkeiten werden durch eine Taxifahrt umgangen.

Die Möglichkeit während einer Kundenfahrt im Stau zu stehen, stellt eine Schwäche für das Unternehmen dar. Durch die gute Ortskenntnisse sind aber diverse alternative Routen bekannt.

Ortsfremde müssten sich zudem noch mit den Fahrplänen bzw. Routen auseinandersetzen.

3 Kunden

3.1 Werbung und Marketing

Auf Werbung und Marketing lege ich sehr viel wert. Mein Ziel ist es, sich als Servicetaxi zu etablieren und diesen guten Ruf auszubauen. Persönliche Empfehlungen sind hierbei ein wichtiges Werbeinstrument.

- Ich werde das Unternehmen bei der Taxi- Vermittlungszentrale X anmelden, wodurch die Nutzung von Taxiständen, einer Vermittlungsstelle und ein weites Netzwerk ermöglicht werden. Hierüber werden mir automatisiert Fahrten vermittelt, die den Grundstock des Umsatzes darstellen.
- Außerdem ist eine Teilnahme an der X- App vorgesehen, wodurch neue Kunden gewonnen werden können.
- Im Rahmen einer persönlichen Vorstellung (teilweise vor Ort, teilweise per Telefon) werde ich meine Kontaktdaten bei diversen Hotels, Restaurants und Firmen hinterlegen und eine Kooperation als vertraulichen, zuverlässigen Fahrdienst aufbauen. Hierbei werde ich für die

Kooperationspartner ein separates Angebot ausarbeiten. Durch diese Kooperationen möchte ich einen Kundenstamm aufbauen.

Weiterhin sollen Visitenkarten erstellt werden, die ich zufriedenen Gästen mitgebe und sie öffentlich auslege. Eine Eintragung in das öffentliche Telefonbuch, so wie ein Internetauftritt ist ebenfalls vorgesehen.

Durch den Aufbau von Stammkunden und den zusätzlichen Fahrten durch die App und per Vermittlung verspreche ich mir eine sehr hohe Auslastung.

4 Unternehmen

4.1 Rechtliche Voraussetzungen und Qualifikationen

Zu den rechtlichen Voraussetzungen für die Führung eines Taxiunternehmens gehören folgende Qualifikationen, die ich vollständig nachweisen kann:

- Fahrerlaubnis zur Fahrgastbeförderung (Personenbeförderungsschein)
- Fachkundeprüfung lt. Berufszugangsverordnung für den Straßenpersonenverkehr (PBZu9V) (*Hinweis: dies ist der sogenannte Unternehmenschein von der IHK*)
- später wird auch die Taxikonzession nachgereicht

Darüber hinausgehendes Know-How, wie z.B. ein ausgeprägter Servicegedanke, kaufmännisches Wissen und gute Sprach- und Ortskenntnisse sind ebenfalls vorhanden.

Das kaufmännische Know-How kann ich durch eine abgeschlossene Berufsausbildung (Bürokauffrau) und der Teilnahme an einem Existenzgründungsseminar vorweisen.

4.2 Personalplanung

Ich selber werde den Großteil der Taxifahrten übernehmen. Für eine optimale Auslastung ist als zweiter Fahrer Herr X mit 40 Stunden pro Woche vorgesehen, der ebenfalls alle notwendigen Voraussetzungen besitzt.

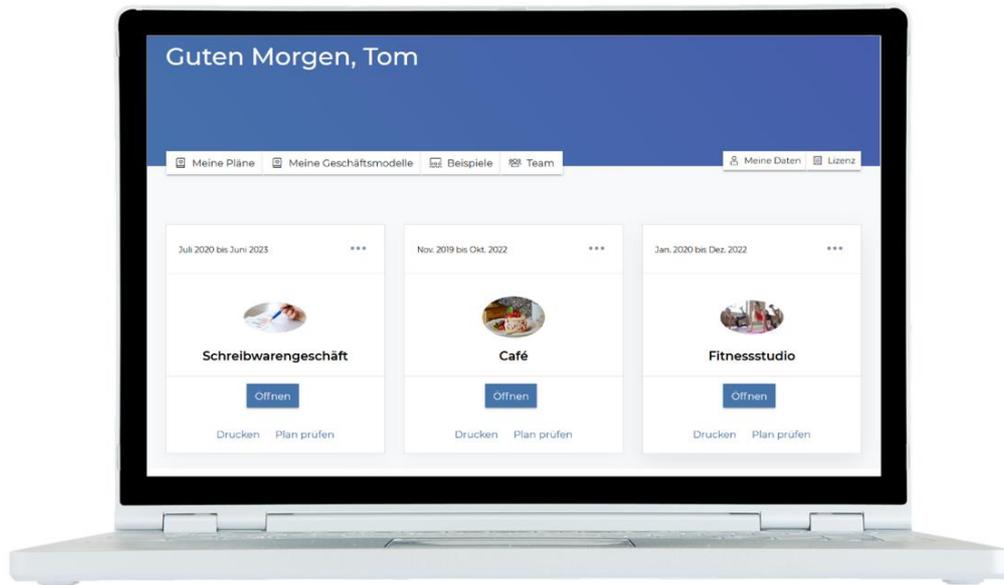
Im Krankheitsfall wird ein Aushilfsfahrer die Fahrten übernehmen. Hierbei ist eine Umsatzbeteiligung von 40%- 45% üblich. Den Aushilfsfahrer werde ich über ein Netzwerk mit anderen Taxifahrern in Köln beziehen.

4.3 Partner

Wie bereits oben beschrieben werden Kooperationen mit ausgewählten Hotels und Restaurants angestrebt, um einen Kundenstamm aufbauen zu können. Des Weiteren werde ich das Unternehmen bei der Taxi- Vermittlungszentrale X anmelden, wodurch die Nutzung von Taxiständen, einer Vermittlungsstelle und

Jetzt SmartBusinessPlan testen

Schreib deinen Businessplan mit dem modernsten Tool!



[Kostenlosen Account sichern](#)

Das moderne Businessplan-Tool inkl. Vorlagen

- Schau dir 30 echte Businessplan-Beispiele an
- Entwickle einen Businessplan mit schlüssigem Finanzteil
- Beantworte unsere Leitfragen interaktiv und vermeide die gängigsten Fehler

ein weites Netzwerk ermöglicht werden. Außerdem ist eine Teilnahme an der X-App vorgesehen, wodurch neue Kunden gewonnen werden können.

4.4 Rechtsform und Gründungszeitpunkt

Das Unternehmen möchte ich zum 01.01.2016 übernehmen. Da das Unternehmen vorerst keine weiteren Angestellten oder Partner hat, wird die Rechtsform als Einzelunternehmen gewählt. Der Sitz des Unternehmens ist in Köln.

Sollten zu einem späteren Zeitpunkt eine Partnerschaft in Betracht kommen, wird eine Umwandlung in eine andere Gesellschaftsform für möglich gehalten.

5 Finanzen

5.1 Umsatz

Umsätze

von Jan. 2016 bis Dez. 2018

Tabelle zeigt Nettowerte (ohne Umsatzsteuer)

Name	2016	2017	2018
Taxifahrten (MwSt 7%)	86.000 €	90.000 €	90.000 €
Taxiwerbung	1.080 €	1.080 €	1.080 €
Summe Umsätze	87.080 €	91.080 €	91.080 €
Summe Direkte Kosten	7.516 €	7.866 €	7.866 €
Rohgewinn	79.564 €	83.214 €	83.214 €
Rohgewinn %	91 %	91 %	91 %

Kalkulation des Taxiumsatzes:

- 1€ Umsatz (netto) pro km,
- 7.500 km pro Monat
- **7.500 € Umsatz (netto) pro Monat.**
- Im ersten Jahr: erster Monat 5.000 €, zweiter Monat 6.000 €, folgende Monate 7.500 € Umsatz (netto) pro Monat.

Taxiwerbung:

95 € monatlich.

Hinweis: Damit du die Spritkosten im nächsten Kapitel einfach berechnen kannst, solltest du den Umsatz je 100 km eingeben.

In diesem Beispiel:

- Einheit = 100 km,
- Nettopreis = 100 € pro 100 km,
- Absatzmenge = 75 x 100 km pro Monat (=7.500 km).

Die Spritkosten kannst du im nächsten Kapitel bei den direkten Kosten eintragen.

5.2 Kosten

Direkte Kosten von Jan. 2016 bis Dez. 2018

Tabelle zeigt Nettowerte (ohne Umsatzsteuer)

Name	2016	2017	2018
Taxifahrten (MwSt 7%)			
Diesel	7.516 €	7.866 €	7.866 €

Kalkulation der Spritkosten:

- 1,30 € Kosten (brutto) pro Liter,
- 8 Liter Verbrauch auf 100 km,
- 10,40 € Kosten (brutto) auf 100 km,
- **8,74 € Kosten (netto) auf 100 km.**
- 7.500 km pro Monat,
- **655,50 € Kosten (netto) pro Monat.**

Hinweis: Die Kosten werden automatisch für jeden Monat berechnet, abhängig von deinen geplanten Umsätzen. Du musst nur einmal die Spritkosten pro km eintragen. In diesem Beispiel also:

- *Kosten pro Einheit (100 km): 10,40 € (brutto) oder 8,74 € (netto).*

Personalausgaben von Jan. 2016 bis Dez. 2018

Personalausgaben beinhalten alle Lohnnebenkosten (umgangssprachlich "Arbeitgeber-Brutto")

Name	2016	2017	2018
Taxifahrer (40h/Woche)	21.830 €	21.830 €	21.830 €
Summe Personalausgaben	21.830 €	21.830 €	21.830 €

Kalkulation der Personalausgaben:

- 40 Stunden pro Woche,
- 4,35 Wochen pro Monat,
- **174 Stunden pro Monat.**
- 8,50 € pro Stunde,
- **1.479 € Gehalt pro Monat.**
- 23% Lohnnebenkosten,
- **1.819 € Personalausgaben pro Monat** (Gehalt + Lohnnebenkosten).

Betriebsausgaben von Jan. 2016 bis Dez. 2018

Tabelle zeigt Nettowerte (ohne Umsatzsteuer)

Name	2016	2017	2018
Fremdfinanzierung Fahrzeug	8.040 €	8.040 €	8.040 €
Kfz-Versicherung (SF-Klasse 35 %)	4.200 €	4.200 €	4.200 €
Taxi- Vermittlungszentrale	2.640 €	2.640 €	2.640 €
Buchführung, Steuerberatung	1.200 €	1.200 €	1.200 €
Kfz-Steuer	350 €	350 €	350 €
Sonstige Betriebsausgaben	1.800 €	1.800 €	1.800 €
Summe Betriebsausgaben	18.230 €	18.230 €	18.230 €

Kalkulation der Betriebsausgaben

Tabelle zeigt Nettowerte

Fremdfinanzierung Fahrzeug	670 € monatlich
Kfz-Versicherung	350 € monatlich
Taxi- Vermittlungszentrale	200 € monatlich
Buchführung, Steuerberatung	100 € monatlich
Kfz-Steuer	350 € jährlich
Sonstige Betriebsausgaben	150 € monatlich

5.3 Privat

Private Ausgaben von Jan. 2016 bis Dez. 2018

Name	2016	2017	2018
Lebenshaltungspauschale	8.400 €	8.400 €	8.400 €
Miete	8.400 €	8.400 €	8.400 €
Strom, Wasser, Heizung, Müllabfuhr	1.800 €	1.800 €	1.800 €
Krankenversicherung	7.200 €	7.200 €	7.200 €
Rentenversicherung/Altersvorsorge	1.800 €	1.800 €	1.800 €
Gewerbsteuer	2.600 €	2.600 €	2.600 €
Einkommensteuer	5.600 €	5.600 €	5.600 €
Summe Private Ausgaben	35.800 €	35.800 €	35.800 €

Kalkulation der privaten Ausgaben

Lebenshaltungspauschale	700 €	monatlich
Miete	700 €	monatlich
Strom, Wasser, Heizung, Müllabfuhr	150 €	monatlich
Krankenversicherung	600 €	monatlich
Rentenversicherung/Altersvorsorge	150 €	monatlich
Gewerbsteuer	650 €	vierteljährlich
Einkommensteuer	1.400 €	vierteljährlich

Die **Lebenshaltungspauschale** beinhaltet Ausgaben für Ernährung, Genussmittel, Bekleidung, Schuhe, Gesundheitspflege, Kommunikation, Versicherungen für Privathaftpflicht und Hausrat und private Ersatzbeschaffungen.

Kalkulation der Krankenversicherung:

- Einkommen = ca. 40.000 € im Jahr (siehe Ergebnis vor Steuern bei Rentabilität)
- Krankenversicherung = 18% vom Einkommen
- Krankenversicherung pro Jahr = 7.200 €
- **Krankenversicherung pro Monat = 600 €**

Kalkulation der Gewerbesteuer:

- Gewinn = ca. 40.000 € im Jahr (siehe Ergebnis vor Steuern bei Rentabilität)
- keine Hinzurechnungen wegen Freibetrag (100.000 €)
- keine Kürzungen
- Abzug von Freibetrag 24.500 €
- Gewerbeertrag = 15.500 €

- multipliziert mit Steuermesszahl 3,5%
- **Steuermessbetrag = 542,50 €**
- multipliziert mit Hebesatz der Stadt Köln 475 %
- **Gewerbsteuer = ca. 2.600 €**

(Berechnet mit Hilfe von Wiki:

[https://de.wikipedia.org/wiki/Gewerbsteuer_\(Deutschland\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Gewerbsteuer_(Deutschland)))

Vierteljährige Steuervorauszahlungen im Februar, Mai, August und November i. H. v. 650 €.

Kalkulation der Einkommensteuer (inkl. Soli.):

- Einkommen = ca. 40.000 € im Jahr (siehe Ergebnis vor Steuern bei Rentabilität)
- Abzug von Aufwendungen für Krankenkasse = 2.800 € für Krankenkasse (Maximalbetrag)
- Abzug von Aufwendungen für Rentenversicherung/Altersvorsorge = 1.476 € (82% der Aufwendungen)
- zu versteuerndes Einkommen = ca. 35.700 € im Jahr
- alleinstehend
- **tarifliche Einkommensteuer pro Jahr = ca. 7.700 € (inkl. Soli.)**
- abzüglich 3,8-fache des Steuermessbetrags der Gewerbesteuer (524,50 €) = 2.062 €
- **Festzusetzende Jahressteuer = ca. 5.600 €**

(Berechnet mit Hilfe von Wiki:

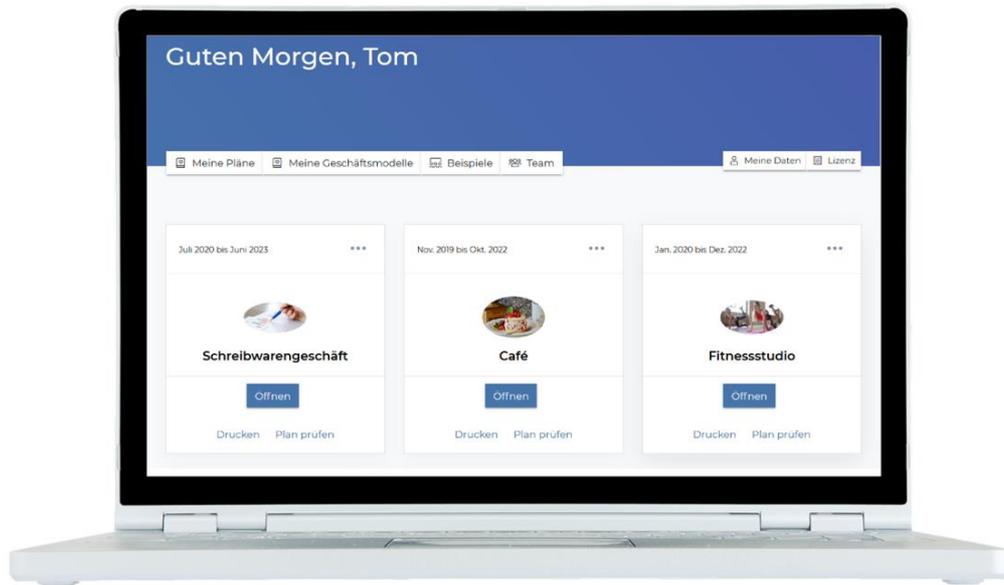
[https://de.wikipedia.org/wiki/Einkommensteuer_\(Deutschland\)](https://de.wikipedia.org/wiki/Einkommensteuer_(Deutschland)) und www.bmf-steuerrechner.de)

Vierteljährige Steuervorauszahlungen im März, Juni, September und Dezember i. H. v. 1.400 €.

Aus Vereinfachungsgründen wurde für alle drei Geschäftsjahre mit einem Einkommen von 40.000 € gerechnet. Die Beiträge zur Krankenversicherung, Gewerbe- und Einkommensteuer werden im ersten Jahr tatsächlich geringer ausfallen, weil das Einkommen aufgrund der Gründungskosten im ersten Jahr geringer sein wird. (siehe Rentabilität)

Jetzt SmartBusinessPlan testen

Schreib deinen Businessplan mit dem modernsten Tool!



[Kostenlosen Account sichern](#)

Das moderne Businessplan-Tool inkl. Vorlagen

- Schau dir 30 echte Businessplan-Beispiele an
- Entwickle einen Businessplan mit schlüssigem Finanzteil
- Beantworte unsere Leitfragen interaktiv und vermeide die gängigsten Fehler

5.4 Kapitalbedarf & Finanzierung

Das Taxi

Taxi-Konzession	X
Ordnungsnummer	
Kennzeichen	K-TX-XXX
Marke	Mercedes-Benz
Modell	E-Klasse
km-Stand	X
Baujahr	XXXX
Finanzierung	laufende Finanzierung des Fahrzeugs über die Bank X, mtl. 670 € bis Oktober XXXX.
Kfz- Versicherung	Die Kfz-Versicherung wird übernommen. Die Versicherungspolice befindet sich im Anhang
Ausstattung	<ul style="list-style-type: none"> • Taxameter • GPS- Datenfunkanlage • Winter- und Sommerreifensatz
Zustand	Der PKW befindet sich in einem ordentlich gepflegten Zustand und entspricht der gewöhnlichen Abnutzung für Taxis mit dem oben genannten Kilometerstand.

Büro

Computer, Drucker und weitere Büromittel werden vorerst nicht angeschafft, da diese privat vorhanden sind und genutzt werden.

Investitionen

von Jan. 2016 bis Dez. 2018

Tabelle zeigt Nettowerte (ohne Umsatzsteuer)

Name	Wert
Fahrzeug inkl. Ausstattung	0 €
Unternehmen	50.000 €
Summe Investitionen	50.000 €
Summe Sacheinlagen	0 €

Gründungskosten

von Jan. 2016 bis Dez. 2018

Tabelle zeigt Nettowerte (ohne Umsatzsteuer)

--	--

Name	Wert
Aufnahmegebühr Vermittlungszentrale	5.000 €
Kauf und Abwicklung über Anderkonto	600 €
Summe Gründungskosten	5.600 €

Kapitalbedarf von Jan. 2016 bis Dez. 2018

Tabelle zeigt Nettowerte (ohne Umsatzsteuer)

Name	Wert
Investitionen	50.000 €
Sacheinlagen	0 €
Gründungskosten	5.600 €
Betriebsmittelbedarf	2.150 €
Liquiditätsreserve	2.000 €
Gesamtkapitalbedarf	59.750 €

Der Betriebsmittelbedarf entsteht solange die Umsätze nicht für die Finanzierung des laufenden Geschäfts (Direkte Kosten, Personalausgaben, usw.) ausreichen. Er entspricht dem Defizit, das ohne eine Finanzierung entstehen würde (siehe Liquiditätstabelle auf Monatsbasis: Monat mit größtem Defizit).

Das benötigte Kapital soll bei der Sparkasse KölnBonn über ein KfW-Darlehen "StartGeld" mit einer Laufzeit von 10 Jahren und einem tilgungsfreien Jahr finanziert werden.

Es wird im Folgenden mit einem Zinssatz von 2,7% p.a. kalkuliert.

In Zukunft ist eine kleine Kreditlinie mit 2.000€ geplant, um kurzfristige Reparaturen jederzeit durchführen zu können.

Finanzierung von Jan. 2016 bis Dez. 2018

Name	Wert	Nominalbetrag	Zinsen	Laufzeit
Eigenes Geld	8.000 €			
Sacheinlagen	0 €			
Summe Eigenkapital	8.000 €			
KfW-Startgeld	50.000 €	50.000 €	2,7 %	10 Jahre
Summe Kredite	50.000 €			
Kontokorrentkredit	2.000 €		12 %	
Summe Fremdkapital	52.000 €			

Abgleich Kapitalbedarf und Finanzierung

Gesamtkapitalbedarf	59.750 €
Summe Eigen- & Fremdkapital	60.000 €
Überschüssiges Kapital	250 €

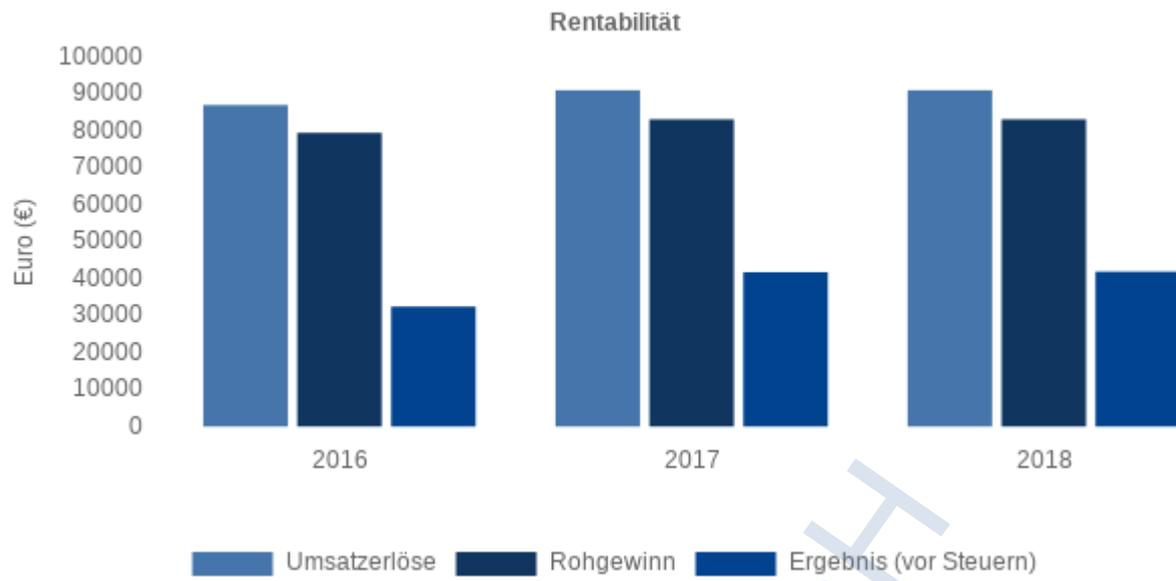
5.5 Rentabilität

Rentabilität

von Jan. 2016 bis Dez. 2018

Tabelle zeigt Nettowerte (ohne Umsatzsteuer)

Name	2016	2017	2018
Umsatzerlöse	87.080 €	91.080 €	91.080 €
Direkte Kosten	7.516 €	7.866 €	7.866 €
Rohgewinn	79.564 €	83.214 €	83.214 €
Gründungskosten	5.600 €		
Personalaufwand	21.830 €	21.830 €	21.830 €
Betriebsaufwand	18.230 €	18.230 €	18.230 €
Abschreibungen	0 €	0 €	0 €
Betriebsergebnis	33.904 €	43.154 €	43.154 €
Zinsen	1.350 €	1.281 €	1.131 €
Ergebnis (vor Steuern)	32.554 €	41.873 €	42.023 €
Überschuss/Defizit	32.554 €	41.873 €	42.023 €



© 2020 individeo GmbH

5.6 Liquidität

Liquidität zu Geschäftsbeginn

Tabelle zeigt Bruttowerte (inkl. Umsatzsteuer)

	Gründung
Geldeinlagen	8.000 €
Kredite	50.000 €
Investitionen	50.000 €
Gründungskosten	6.664 €
Rückerstattung MwSt Investitionen	0 €
Rückerstattung MwSt Gründungskosten	1.064 €
Kontostand zu Beginn der Geschäftstätigkeit	2.400 €

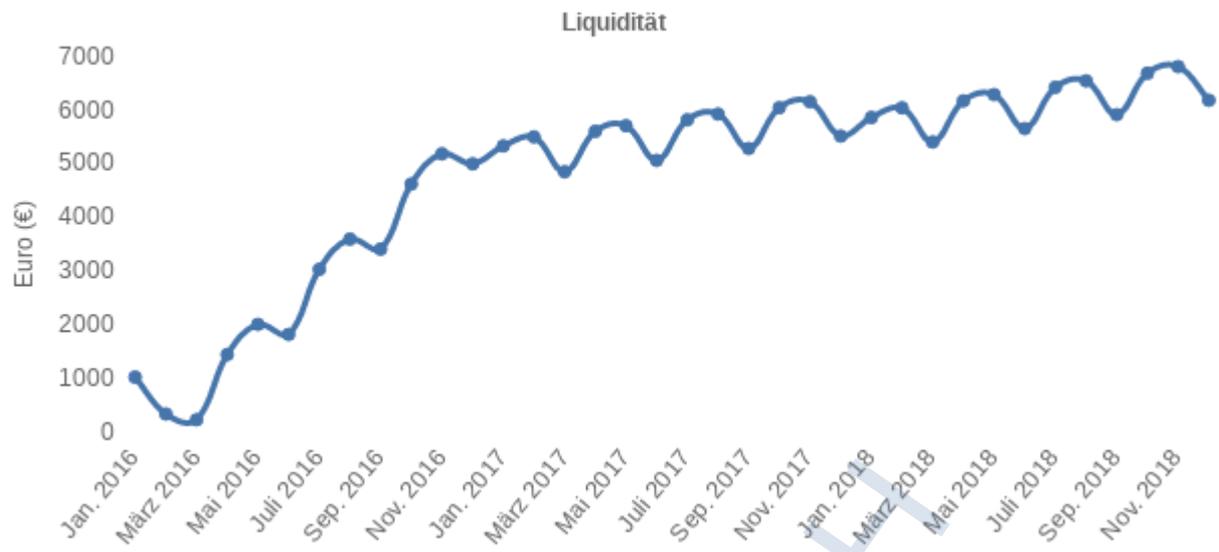
Liquidität

von Jan. 2016 bis Dez. 2018

Tabelle zeigt Bruttowerte (inkl. Umsatzsteuer)

	2016	2017	2018
Kontostand am Anfang	2.400 €	5.015 €	5.532 €
Umsatzerlöse	93.305 €	97.585 €	97.585 €
Direkte Kosten	8.945 €	9.361 €	9.361 €
Personalausgaben	21.830 €	21.830 €	21.830 €
Betriebsausgaben	20.166 €	20.166 €	20.166 €
Zinsen	1.350 €	1.281 €	1.131 €
Tilgung	0 €	5.556 €	5.556 €
MwSt-Zahlung an/von Finanzamt	2.599 €	3.075 €	3.075 €
Privatentnahmen	35.800 €	35.800 €	35.800 €
Überschuss / Defizit	2.615 €	517 €	667 €
Überschuss / Defizit (Gesamt)	2.615 €	3.132 €	3.800 €
Kontostand am Ende	5.015 €	5.532 €	6.200 €

Die Position "Privatentnahmen" wird durch die Differenz aus privaten Ausgaben und privatem Einkommen ermittelt. Sollte das private Einkommen die privaten Ausgaben übersteigen werden die Privatentnahmen automatisch auf null gesetzt.



© 2020 individeo GmbH