

So rechnet sich Hörcafé

Die Berechnung des Mindestumsatzes erfolgte unter folgenden Annahmen*: Unabhängig von der Rechtsform wurde für den Partner ein Bruttoeinkommen von 42.000 Euro pro Jahr angenommen, das entspricht einem Nettoeinkommen von rund 2.250 Euro pro Monat. Es wird ein 70 Quadratmeter großes Gassenlokal angemietet. Als Nettomiete wurden 15 Euro pro Quadratmeter berechnet. Der Partner arbeitet voll mit, beschäftigt eine Teilzeitkraft. Es wurde eine einfache Buchhaltung unterstellt, sollte bilanziert werden, erhöhen sich die Kosten um voraussichtlich 1.500 Euro. Für die Investitionen wurden 40.000 Euro angesetzt (rund 12.000 Euro für Geräte, der Rest dient der Adaptierung des Lokals und ev. Unterstützungsleistungen des Franchisegebers). Ein Erstbestand an Hörgeräten wurde nicht berücksichtigt, da diese auf Kommission bestellt werden können. An Eigenmitteln sind 15.000 Euro eingeplant, die restlichen 25.000 Euro werden mit einem Kredit auf fünf Jahre finanziert. Die Abschreibung wurde mit fünf Jahren angesetzt. Die Franchisegebühr ist degressiv, beginnt mit neun und kann auf sieben Prozent sinken. Für den Mindestumsatz wurden neun Prozent angenommen.

Erfolgsrechnung	Break-even	in Prozent
Umsatzerlöse netto	144.000,-	100,00%
Wareneinsatz	40.320,-	28,00%
Einkauf Kaffee etc.	1.200,-	0,80%
Franchisegebühr	12.960,-	9,00%
= Summe variable Kosten	54.480,-	37,80%
Rohertrag	89.520,-	62,20%
Abschreibung	8.000,-	5,60%
Personal	11.000,-	7,60%
Unternehmer;innen-Lohn	42.000,-	29,20%
Miete Lokal inkl. Energie	14.100,-	9,80%
Marketinggebühr (fix)	800,-	0,60%
KFZ-Kosten	3.900,-	2,70%
Werbeaufwand	2.500,-	1,70%
Zinsen und Geldspesen	2.100,-	1,50%
Buchhaltung und Beratung	2.500,-	1,70%
Telefon, Spesen, Zinsen, etc.	5.600,-	3,90%
= Summe Aufwand	92.500,-	64,20%
Ergebnis vor Steuer	-2.980,-	-2,1%
Abschreibung	8.000,-	
Kredittilgung	-5.000,-	
= freier Cashflow	20,-	0,00%

Die Gewinnschwelle wird bei einem Nettoumsatz von 144.000 Euro erreicht. Das entspricht einem monatlichen Bruttoumsatz von 14.400 Euro. Obige Rechnung unterstellt, dass der Wareneinsatz auch bei Ware in Kommission 28 Prozent ausmacht.

*) Die Berechnung wurde von Unternehmensberater Peter Lindenhofer (lindenhofer.co.at) erstellt und dient lediglich zur Orientierung. Sie ersetzt keinesfalls eine eigene Kalkulation.