Musterbericht umsatzmanager+

Nordlicht Technik GmbH · Auswertung 01.01.2026 – 30.09.2026 (9 Monate)

Fiktiver Musterfall – keine echten Kundendaten und kein nachgewiesener Kundenerfolg.

Fiktives Unternehmen	Nordlicht Technik GmbH (Handwerk, 10 Mitarbeitende)
Auswertungszeitraum	01.01.2026 – 30.09.2026 (9 Monate)
Bestandsstichtag (fiktiv)	04.10.2026
13-Wochen-Modell	05.10.2026 – 03.01.2027

Das Wichtigste in Kürze

- Positives Periodenergebnis von 67.410 € in 9 Monaten (Umsatzrendite 6,84 %).
- Ergebnis plus Abschreibungen: 85.410 €. Nach den modellierten Investitionen von 90.000 € bleibt ein vereinfachter freier Cashflow von -4.590 €.
- Im 13-Wochen-Modell sinkt der Bestand von 12.000 € auf 10.094,20 € (Tiefstbestand Ende KW 53 / 2026). Kein negativer Bestand, aber ein enger Puffer.
- Würden Kunden im Schnitt nach 35 statt 50 Tagen zahlen, ergäbe das modellhaft einmalig 54.000 € mehr Liquidität – ein Potenzial, kein Gewinn und nicht im Basisplan enthalten.

1. Ausgangsdaten

Ausgangsdaten Ergebnisrechnung (01.01.2026 – 30.09.2026 (9 Monate))

Position	Betrag
Umsatzerlöse (netto)	985.500 €
Erlösschmälerungen	0 €
Wareneinsatz / Material	394.200 €
Personalkosten	360.000 €
Miete und Leasing	54.000 €
Energie	18.000 €
IT	9.000 €
Versicherungen	9.000 €
Sonstige Fixkosten	18.000 €
Abschreibungen (AfA)	18.000 €
Zinsaufwand	9.000 €
Angenommener Ertragsteuersatz	30 %

Bestände zum 04.10.2026 (fiktiv, vereinfacht)

Aktiva	Betrag	Passiva	Betrag
Anlagevermögen	100.000 €	Eigenkapital	200.800 €
Vorräte	72.000 €	Darlehen langfristig	100.000 €
Forderungen	180.000 €	Darlehen kurzfristig	20.000 €
Sonstiges Umlaufvermögen	0 €	Verbindlichkeiten aus Lieferungen	43.200 €
Liquide Mittel	12.000 €		
Summe Aktiva	**364.000 €**	**Summe Passiva**	**364.000 €**

Bilanzsumme laut Engine: 364.000 €. Bestände sind Stichtagswerte und werden nicht hochgerechnet.

2. Ergebnisrechnung und Einordnung

Ergebnisrechnung 9 Monate (keine Jahreszahl)

Stufe	Betrag
Nettoumsatz	985.500 €
- variable Kosten (Material)	-394.200 €
= Rohertrag (60 %)	591.300 €
- Fixkosten	-468.000 €
= EBITDA	123.300 €
- Abschreibungen	-18.000 €
= EBIT	105.300 €
- Zinsaufwand	-9.000 €
= Ergebnis vor Steuern	96.300 €
- Ertragsteuer-Näherung (30 %)	-28.890 €
= Periodenergebnis	67.410 €
+ Abschreibungen = Cashflow-Näherung	85.410 €
- modellierte Investitionen	-90.000 €
= vereinfachter freier Cashflow	-4.590 €

Näherung: Periodenergebnis plus Abschreibungen, ohne Veränderung des Working Capital. Nach geplanten Investitionen: vereinfachter freier Cashflow, kein tatsächlicher Zahlungsstrom.

Einordnung ausgewählter Kennzahlen

Kennzahl	Wert	Bedeutung im Musterfall
Forderungslaufzeit (DSO)	50 Tage	So lange dauert es im Schnitt bis zum Geldeingang.
Lieferantenziel (DPO)	30 Tage	So lange bleiben Lieferantenrechnungen offen.
Lagerreichweite (DIO)	50 Tage	So lange ist Material im Lager gebunden.
Geldumschlagsdauer	70 Tage	DSO + DIO - DPO: Tage zwischen Auszahlung und Geldeingang.
Break-even-Umsatz (9 Monate)	810.000 €	Ab diesem Umsatz deckt der Rohertrag die Fixkosten.
Personalkostenquote	36,53 %	Anteil der Personalkosten am Nettoumsatz.

Kennzahl	Wert	Bedeutung im Musterfall
Eigenkapitalquote	55,16 %	Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme.
Zinsdeckung	11,7	EBIT im Verhältnis zum Zinsaufwand.
Nettoumsatz hochgerechnet auf 12 Monate	1.314.000 €	Nur Rechenbasis für Tageswerte, kein Ist-Wert.

Einordnung beschreibend; keine Bankbewertung und kein statistisch belegter Branchenvergleich.

3. 13-Wochen-Liquidität

Wöchentliche Ein- und Auszahlungen aus den Modellannahmen. Anfangsforderungen und -verbindlichkeiten werden getrennt vom neuen Geschäft verteilt.

13-Wochen-Liquiditätsmodell (05.10.2026 – 03.01.2027)

Woche	Zeitraum	Anfangsbestand	Einzahlungen	Auszahlungen	Endbestand
KW 41 / 2026	05.10.–11.10.2026	12.000,00 €	25.200,00 €	25.359,23 €	11.840,77 €
KW 42 / 2026	12.10.–18.10.2026	11.840,77 €	25.200,00 €	25.359,23 €	11.681,54 €
KW 43 / 2026	19.10.–25.10.2026	11.681,54 €	25.200,00 €	25.359,23 €	11.522,31 €
KW 44 / 2026	26.10.–01.11.2026	11.522,31 €	25.200,00 €	25.359,23 €	11.363,08 €
KW 45 / 2026	02.11.–08.11.2026	11.363,08 €	25.200,00 €	25.379,01 €	11.184,07 €
KW 46 / 2026	09.11.–15.11.2026	11.184,07 €	25.200,00 €	25.386,92 €	10.997,15 €
KW 47 / 2026	16.11.–22.11.2026	10.997,15 €	25.200,00 €	25.386,92 €	10.810,23 €
KW 48 / 2026	23.11.–29.11.2026	10.810,23 €	25.259,34 €	25.386,92 €	10.682,65 €
KW 49 / 2026	30.11.–06.12.2026	10.682,65 €	25.269,23 €	25.386,92 €	10.564,96 €
KW 50 / 2026	07.12.–13.12.2026	10.564,96 €	25.269,23 €	25.386,92 €	10.447,27 €
KW 51 / 2026	14.12.–20.12.2026	10.447,27 €	25.269,23 €	25.386,92 €	10.329,58 €
KW 52 / 2026	21.12.–27.12.2026	10.329,58 €	25.269,23 €	25.386,92 €	10.211,89 €
KW 53 / 2026	28.12.–03.01.2027	10.211,89 €	25.269,23 €	25.386,92 €	10.094,20 €
Summe	**13 Wochen**	**12.000,00 €**	**328.005,49 €**	**329.911,29 €**	**10.094,20 €**

Tiefstbestand im Modell: 10.094,20 €. Das Maßnahmenpotenzial ist hier bewusst nicht eingerechnet.

Annahmen des Liquiditätsmodells

- 13 Wochen mit 52-Wochen-Jahreshochrechnung; keine taggenaue Fälligkeitsplanung.
- Nettowerte ohne separat modellierte Umsatzsteuer; Bruttobestände vor Verwendung abstimmen.
- Keine Saisonalität; gleichmäßiges neues Geschäft.
- Neues Geschäft wird um DSO/DPO verzögert; Anfangsforderungen/-verbindlichkeiten werden getrennt über die modellierte Restlaufzeit verteilt.
- Ertragsteuer-Näherung gleichmäßig verteilt; keine bekannten Fälligkeiten.
- Geplante Investitionen gleichmäßig verteilt.
- Keine Tilgungen ohne Zahlungsplan; Darlehensbestände werden nicht zu Zahlungen umgedeutet.

4. Vorgeschlagene Maßnahme

Durchschnittlichen Geldeingang von 50 auf 35 Tage verkürzen

Status: Modellannahme, nicht umgesetzt oder als Erfolg nachgewiesen. Zuständigkeit: Geschäftsführung und Buchhaltung (fiktive Zuständigkeit). Prüffrist: 04.11.2026.

Im Musterfall bindet die Forderungslaufzeit von 50 Tage viel Geld, während der Puffer im 13-Wochen-Modell nur bei rund 10.094 € liegt. Die Forderungen sind mit 180.000 € der größte kurzfristige Posten.

Modellierte Wirkung

Größe	Wert
Forderungslaufzeit	50 Tage -> 35 Tage
Einmaliges Liquiditätspotenzial (vollständige Umsetzung)	54.000 €
Forderungen danach (modelliert)	126.000 €
Liquide Mittel danach (modelliert)	66.000 €
Periodenergebnis vorher / nachher	67.410 € / 67.410 €
Laufende Cashflow-Näherung vorher / nachher	85.410 € / 85.410 €

WC-Potenzial bei vollständiger Umsetzung, einmalig. Keine Aussage zum Zeitpunkt des Zuflusses; laufendes Ergebnis und Cashflow-Näherung bleiben getrennt.

Mögliche Schritte

- Offene Posten und tatsächliche Zahlungseingänge prüfen; Streitfälle getrennt klären.
- Rechnungen unmittelbar nach Leistung stellen und vereinbarte Fristen verständlich ausweisen.
- Fällige offene Rechnungen regelmäßig nachhalten; schnellere Zahlung mit Kunden abstimmen.
- Nach Umsetzung die tatsächliche Forderungslaufzeit und bestätigte Zahlungseingänge vergleichen.

5. Modellgrenzen

- Alle Unternehmensdaten, Rollen und Beträge sind fiktiv. Kein echtes Kundenbeispiel und keine Erfolgszusage.
- GuV-Flüsse beziehen sich auf neun Monate. Monats-/Jahreshochrechnungen sind als solche gekennzeichnet; Bilanzbestände werden nicht skaliert.
- Vereinfachtes Nettomodell ohne gesonderte Umsatzsteuer. Forderungen und Verbindlichkeiten auf derselben Nettobasis; keine gesetzliche Bilanz oder Kapitalflussrechnung.
- Cashflow-Näherung ist Periodenergebnis plus Abschreibungen; tatsächliche WC-Veränderungen fehlen. Investitionen werden danach separat abgezogen.
- 13-Wochen-Plan verwendet die ausgewiesenen Modellannahmen, keine echten Rechnungsfälligkeiten, Saisonalität oder Tilgungspläne.
- Ampeln beruhen auf hinterlegten Richtwerten, nicht auf einer statistisch belegten Branchenstichprobe.
- Die Maßnahme zeigt nur ein einmaliges Potenzial bei vollständiger Umsetzung. Kein zusätzlicher Umsatz oder Gewinn; Zeitpunkt, Umsetzungskosten und Ausfälle sind nicht modelliert.
- Das Maßnahmenpotenzial ist nicht als zusätzlicher Zufluss in den Basis-Liquiditätsplan eingerechnet.

Quelle: fiktiver Datensatz, berechnet mit der Rechenlogik von umsatzmanager+ (Modell musterbericht-v1, Stand 04.10.2026). Online-Fassung: https://umsatzmanager.plus/musterbericht