Q4-Playbook

Dein Fahrplan zum Jahresziel

Vier Phasen, ein klarer Fokus: Kalkulation und Rabatte bewusst einsetzen, damit am Jahresende ein Gewinn steht, mit dem du zufrieden bist.

Kurzer Reality-Check vorweg: Die letzten drei Monate des Jahres entscheiden oft mehr über dein Jahresergebnis, als man denkt. Nicht, weil man sich jetzt noch abhetzen muss – sondern weil hier die Weichen für Preise, Rabatte und Liquidität gestellt werden, mit denen du ins neue Jahr startest. Diese Checkliste führt dich Schritt für Schritt durch die wichtigsten Hebel.

PHASE 0

Standortbestimmung: Wofür stehst du eigentlich?

Kurzer Gedanke vorweg: Umsatz ist kein Ziel – Umsatz ist eine Maßnahme. Er ist das Mittel, mit dem du deine eigentlichen Ziele erreichst: finanzielle Sicherheit, Freiheit in deiner Zeitgestaltung, Rücklagen, ein Leben, das zu dir passt. Bevor du also in Q4 an Zahlen schraubst, lohnt sich der Blick auf das, worum es eigentlich geht.

- [ ] Ich habe mir in Erinnerung gerufen, wofür ich meinen Jahresumsatz eigentlich brauche (Rücklagen, Investition, mehr freie Zeit, ein bestimmtes Lebensgefühl)
- [ ] Ich habe meinen bisherigen Umsatz/Gewinn (Januar bis September) mit dem verglichen, was ich für diese eigentlichen Ziele brauche
- [ ] Ich weiß, welcher Betrag in Q4 noch reinkommen muss – nicht als Selbstzweck, sondern um mein eigentliches Jahresziel zu erreichen
- [ ] Ich habe die letzten 9 Monate ehrlich angeschaut: Welche Monate/Projekte haben mich meinem Ziel nähergebracht – und welche haben nur Umsatz gemacht, ohne wirklich etwas beizutragen?
- [ ] Ich weiß, welche Kunden oder Aufträge eher Zeit gefressen als mein eigentliches Ziel unterstützt haben

PHASE 1

Kalkulation auf den Prüfstand

Der Punkt ist nicht, jetzt alles über den Haufen zu werfen. Der Punkt ist: Bevor du in Q4 in Rabattverhandlungen oder neue Angebote gehst, solltest du genau wissen, wo deine Preisuntergrenze liegt.

- [ ] Ich habe meinen Stunden- oder Tagessatz seit Jahresbeginn nicht mehr überprüft – das hole ich jetzt nach
- [ ] Ich habe gestiegene Kosten (Software, Miete, Versicherungen) in meine Kalkulation eingepreist
- [ ] Ich habe für jeden aktiven Kunden/jedes Produkt den Deckungsbeitrag geprüft
- [ ] Ich habe „stille Verlierer“ identifiziert – Projekte, die kaum oder negativ zum Gewinn beitragen
- [ ] Ich habe eine Entscheidung getroffen, was mit diesen Verlierern passiert (Preis anpassen, Leistung reduzieren, sich trennen)

PHASE 2

Rabatt-Strategie bewusst planen

Q4 ist Rabatt-Hochsaison – auch für Freelancer und Selbstständige, auch wenn du keinen Black-Friday-Sale machst. Kunden fragen jetzt öfter nach Nachlässen. Ohne vorbereitete Grenze sagst du im Gespräch schneller „ja“ als dir guttut.

- [ ] Ich kenne meine Mindestmarge – schriftlich, nicht nur im Gefühl
- [ ] Ich habe mir überlegt, wann ein Rabatt für mich strategisch Sinn ergibt (freie Kapazität füllen, Neukunden gewinnen, Auslaufmodell abverkaufen) und wann nicht
- [ ] Ich habe mindestens eine Alternative zum klassischen Preisnachlass vorbereitet (z. B. Bonus-Leistung, gestaffeltes Paket, Frühbucher-Vorteil statt Rabatt)
- [ ] Ich habe für die typischen Q4-Drucksituationen („Geht da noch was preislich?“) eine klare, ruhige Antwort parat
- [ ] Ich rechne jeden Rabatt vor der Zusage konkret durch – nicht aus dem Bauch heraus

PHASE 3

Liquidität & Jahresendspurt

Gewinn auf dem Papier ist nicht dasselbe wie Geld auf dem Konto. Dieser Schritt sorgt dafür, dass du nicht nur gut abschließt, sondern auch entspannt ins neue Jahr startest.

- [ ] Ich habe meine offenen Rechnungen durchgesehen und ein Mahnwesen für alte Posten aktiviert
- [ ] Ich kenne die für mich relevanten steuerlichen Stichtage zum Jahresende – im Zweifel mit Steuerberater:in abgestimmt
- [ ] Ich habe geprüft, ob eine Investition (Ausstattung, Weiterbildung) dieses Jahr noch sinnvoll ist
- [ ] Ich habe einen Liquiditätspuffer für die ersten Monate des neuen Jahres eingeplant – Q1 ist bei vielen Selbstständigen umsatzschwächer

PHASE 4

Gewinn-Optimierung & Jahresabschluss

Der Kreis schließt sich: Aus dem Blick auf dein eigentliches Ziel wird eine bewusste Kalkulations- und Rabatt-Entscheidung – und die führt am Ende zu einem Gewinn, den du nicht nur erreicht, sondern auch verstanden hast.

- [ ] Ich habe aus den Ergebnissen von Phase 1 und 2 eine realistische Gewinnprognose für Q4 abgeleitet
- [ ] Ich habe mir 2–3 konkrete Hebel herausgesucht, die jetzt noch den größten Unterschied machen
- [ ] Ich habe einen kurzen Termin mit mir selbst geblockt, um Anfang Januar Rückblick zu halten und die nächsten Jahresziele daraus abzuleiten

---

Nächster Schritt: Spiel deine Zahlen aus Phase 1 und 2 direkt mit dem Stundensatz-Rechner oder dem Deckungsbeitragsrechner auf diwan.blog durch – dann hast du nicht nur ein Häkchen gesetzt, sondern auch eine konkrete Zahl in der Hand.

UND DANACH?

Willst du bei der Jahresabschluss-Vorbereitung nicht allein sein? Im Newsletter bekommst du regelmäßig Impulse rund um bewusste Kalkulation, Preisgestaltung und finanzielle Klarheit für Selbstständige – praxisnah, ohne Fachchinesisch.

Jetzt eintragen: diwan.blog/newsletter-registierung