

Unternehmensgründung - der Weg in die Selbstständigkeit



Inhaltsverzeichnis

Existenzgründung	4
Von einer Idee zum eigenen Unternehmen	4
Bin ich ein Unternehmertyp?	5
Leitfaden zur Erstellung eines Businessplans	6
Inhalt des Businessplans	7
Formalitäten des Businessplans	13
Finanzplanung	15
Eigenbedarfskalkulation	15
Investitionsplan	16
Kapitalbedarfsermittlung	17
Finanzierungsplan	18
Rentabilitätsvorschau	18
Liquiditätsplanung	20
Anlage	22
Anlage 1: Berechnung der notwendigen Privatentnahme	22
Anlage 2: Kapitalbedarf und Finanzierung	23
Anlage 3: Umsatzplanung	24
Anlage 4: Rentabilitätsvorschau	25
Anlage 5: Liquiditätsvorschau	26
Literatur	27
Kontaktdaten	27

Existenzgründung

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist ein Sprung ins kalte Wasser. Er bietet Ihnen die Chance, Ihre Ideen und Ziele zu verwirklichen und Ihr eigener Chef zu sein. Aber er birgt auch Risiken, denn bis zur festen Etablierung Ihres Unternehmens muss oft ein weiter und steiniger Weg beschritten werden. Gerade in der Anfangsphase müssen Sie mit einer erhöhten Arbeitsbelastung und einem unregelmäßigen Einkommen rechnen. Vor diesem Hintergrund und der Tatsache, dass Sie als Existenzgründer für sich selbst sorgen, ist eine sorgfältige und umfangreiche Planung unumgänglich.

Dieser Ratgeber zeigt Ihnen den Weg von der Entwicklung einer Geschäftsidee bis zur tatsächlichen Gründung eines Unternehmens. Er führt Sie Schritt für Schritt durch die Planung Ihrer eigenen Selbstständigkeit.

Von einer Idee zum eigenen Unternehmen

Es gibt eine Vielzahl von Ideen, die das Potenzial für eine aussichtsreiche Unternehmung bieten. Die Kunst besteht darin, die passende Idee für sich selbst zu finden und diese auch in die Tat umzusetzen. Ihre Idee kann auf der Weiterentwicklung eines bestehenden Produkts basieren, einen gänzlich neuen Trend aufwerfen oder ein bereits bestehendes Produkt bzw. eine bestehende Dienstleistung mit einem überzeugenden Konzept verbessern.

Ein Erfolgsrezept für eine vielversprechende Geschäftsidee gibt es nicht. Hier gilt es zum einen, zur richtigen Zeit am richtigen Ort die richtige Idee zu entwickeln, zum anderen muss man weitsichtig und sorgfältig deren Umsetzung planen, denn viele zukunftssträchtige Ideen scheitern an der mangelnden Vorbereitung ihrer Entwickler.

Sollten Sie eine vielversprechende Geschäftsidee haben, stellt sich als nächstes die Frage nach der Umsetzung dieser Geschäftsidee. Welchen Standort wähle ich? Wie komme ich an Kunden? Wie finanziere ich mein Vorhaben? Es gibt eine ganze Fülle von Fragen, die Sie vor Aufnahme Ihrer Selbstständigkeit beantworten sollten.

Eine gute Möglichkeit zur systematischen Planung Ihrer Unternehmensgründung ist die Entwicklung eines Businessplans, in dem neben vielen anderen auch die genannten Fragen beantwortet werden. Der Businessplan hilft Ihnen, Ihre Ideen zu ordnen und mögliche Lücken in der Planung aufzudecken. Zudem dient der Businessplan als Grundlage für Finanzierungsgespräche mit Ihrer Hausbank.

Für die Entwicklung des Businessplans müssen Sie sich zudem mit verschiedenen Themen wie Versicherungen, Finanzierung und Anmeldungen auseinandersetzen.

Als erstes stellt sich die Frage, ob Sie auch geeignet sind, eine Idee umzusetzen und ein Unternehmen groß zu ziehen.

Bin ich ein Unternehmertyp?

Sie wollen sich selbstständig machen? Sie wollen Ihr eigener Chef sein? An dieser Stelle sollten Sie sich die Frage stellen, ob Sie dafür auch wirklich geeignet sind. Sind Sie bereit, weit über das normale Maß hinaus zu arbeiten und auf einen Teil Ihrer Freizeit zu verzichten? Können Sie mit einer unsicheren Einkommenslage umgehen? Sind Sie bereit, Verantwortung für sich selbst, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden zu übernehmen?

Stellen Sie sich folgende Fragen:

- Passt Ihre Berufsausbildung bzw. Ihre praktischen Erfahrungen zur Branche, in der Sie sich selbstständig machen wollen?
- Besitzen Sie fundierte kaufmännische bzw. betriebswirtschaftliche Kenntnisse?
- Haben Sie in Ihrem Berufsleben bereits Führungsaufgaben übernommen?
- Wollen Sie riskieren, evtl. kein regelmäßiges und stabiles Einkommen zu erzielen?
- Sind Sie bereit, zumindest in den ersten Jahren, 60 und mehr Stunden pro Woche zu arbeiten?
- Hat Ihre Familie eine positive Einstellung zu Ihrer beruflichen Selbstständigkeit und ist sie bereit, Sie zu unterstützen?
- Glauben Sie, dass Sie als Selbstständige/r noch ruhig schlafen können, wenn Sie an die möglichen Unsicherheiten einer unternehmerischen Existenz denken?

Diese und ähnliche Fragen sollten Sie mehrheitlich mit „Ja“ beantworten können und dabei ehrlich zu sich selbst sein.

Die nachfolgende Grafik soll Ihnen zudem einen Überblick über Kenntnisse und Fähigkeiten geben, die für den Erfolg Ihrer Selbstständigkeit wichtig werden können.



Grafik: Reiner Walter

Leitfaden zur Erstellung eines Businessplans

Ausgangspunkt für jede Existenzgründung ist ein umfassendes Unternehmenskonzept. Um potenzielle Kapitalgeber und Investoren zu überzeugen, muss die Produktidee oder die anzubietende Dienstleistung strukturiert, fundiert, schlüssig, gut gegliedert und ergebnisorientiert dargestellt werden. Dabei muss ein klarer Kundennutzen, die Machbarkeit und Profitabilität sowie ein ausreichend große Markt erkennbar sein. Je durchdachter und detaillierter Ihre Planung, desto größer ist die Chance auf einen nachhaltigen Erfolg Ihres Vorhabens.

Dabei kann ein guter Businessplan eine starke Unterstützung sein. Ein guter Businessplan ist vollständig, aussagekräftig, weist eine klare Gliederung auf, ist gut verständlich und optisch ansprechend.

Es gibt keine zwingende Vorgabe, wie die Gliederung Ihres Businessplans auszusehen hat und wie sie aufgebaut werden muss. Es gibt jedoch einige Eckpunkte, an die Sie sich halten sollten.

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Anleitung zur Erstellung Ihres Businessplans. Wenn Sie also bereits Ihre Idee im Kopf haben und die Frage, ob Sie ein Unternehmertyp sind, positiv beantworten können, geht es nun an die Erstellung Ihres persönlichen Businessplans und damit zur Strukturierung Ihrer Idee.

Das Ziel eines Businessplans ist es, folgende vier Aufgaben zu erfüllen:

1. Alle wesentlichen Bausteine sind enthalten und offene Fragen können geklärt werden
2. Ein realistischer Überblick über die Kosten und potenziellen Einnahmen wird gewonnen
3. Anhand der Unternehmensplanung können Entwicklungen mit Hilfe von Plan-Ist-Vergleichen kontrolliert werden
4. Die wichtigste Aufgabe des Businessplans besteht darin, die Geschäftsidee und das geplante Unternehmen potenziellen Geldgebern, wie z.B. einer Hausbank, zu präsentieren und sie davon zu überzeugen, Ihnen Geld für die Gründung zur Verfügung zu stellen

Ein Businessplan hilft Fehler zu vermeiden, die durch eine übereilte Existenzgründung entstehen können. Dabei sollten die wichtigsten Fragen beantwortet werden:

WER macht WAS, WO, WIE bzw. mit WELCHER Ausstattung, WANN und WARUM?

Inhalt des Businessplans

I. Executive Summary

II. Konzept

1. Gründerperson(en)
2. Geschäftsidee
3. Rechtsform
4. Standortanalyse
5. Marktanalyse
6. Wettbewerb
7. Marketing
8. Personal
9. Chancen und Risiken
10. Unternehmensziele

III. Finanzplanung

VI. Anhang

Im Folgenden werden alle wesentlichen Bausteine des Businessplans erläutert. Dabei wird am Ende einiger Abschnitte noch einmal kurz der wesentliche Inhalt zur besseren Übersicht zusammengefasst.

I. Executive Summary

Zu Beginn des Businessplans sollte eine Kurzbeschreibung des Vorhabens erfolgen (ca. eine DIN A4 Seite), um kurz und knapp deutlich zu machen, worum es geht. Diese Zusammenfassung soll dem Leser einen ersten Eindruck von der Geschäftsidee vermitteln und sein Interesse für die weiteren Ausführungen steigern. Sie ist eine Art Visitenkarte und eine Dokumentation der Qualifikationen.

Überzeugt die Kurzbeschreibung nicht, entscheidet sich der Leser bereits hier gegen eine Förderung bzw. Finanzierung, ohne sich den gesamten Businessplan überhaupt anzusehen. Daher kann die Bedeutung der Kurzbeschreibung gar nicht hoch genug eingeschätzt werden.

In der Kurzbeschreibung sollten folgende Fragen beantwortet sein:

- Wer sind die Beteiligten? Welche Qualifikation bringen sie mit?
- Welche Ziele werden mit dem Vorhaben verfolgt?
- Wo wird das Vorhaben durchgeführt?
- Welches Unternehmen wird gegründet?
- Welche Produkte/Dienstleistungen werden angeboten?
- In welchem Zeitraum soll das Vorhaben durchgeführt werden?
- Wo werden ‚Nischen‘ oder ‚Marktlücken‘ gesehen?
- An welchem Standort soll die Gründung erfolgen?

Idealerweise wird die Zusammenfassung erst zum Schluss formuliert, da es zu diesem Zeitpunkt wesentlich leichter fällt, die wichtigsten Kernsätze aus dem Konzept herauszufiltern. Dabei sollte auf folgende Punkte eingegangen werden:

II. Konzept

1. **Gründerperson(en)**

Die Persönlichkeit der Existenzgründerin / des Existenzgründers ist die Basis für eine erfolgreiche Gründung. Hier sollten Sie Ihr fachliches und kaufmännisches Know-how darstellen oder, wenn ein Qualifikationsmangel vorliegt erklären, wie Sie diesen bis zur Gründung beheben werden. Neben dem fachlichen und kaufmännischen Know-how sollten Sie des Weiteren noch auf Ihre unternehmerischen Fähigkeiten eingehen. Hier sind Eigenschaften wie Risikobereitschaft, Durchhaltevermögen, Problemlösungskompetenz und Führungserfahrung gefragt.

Als Nächstes sollten Sie noch ein paar Sätze zu Ihren familiären Rahmenbedingungen verlieren. Sind Sie alleinstehend oder in einer festen Partnerschaft? Haben Sie Kinder? Steht Ihre Familie hinter Ihrem Plan, sich selbstständig zu machen? Unterstützung der Familie und der Freunde kann besonders in schwierigen unternehmerischen Zeiten sehr hilfreich sein.

kurz und knapp

Erläuterung persönlicher Voraussetzungen der/des Existenzgründer/s

Ausbildung/Fachkenntnisse

Kaufmännische Kenntnisse/unternehmerische Fähigkeiten

Branchenerfahrung/Marktkennntnisse

Familiäre Situation/psychische und physische Belastbarkeit

Risikoabsicherung

2. **Geschäftsidee**

Was macht das Unternehmen, das Sie gründen wollen? Dies ist eine der Hauptfragen, die ein Businessplan beantworten muss. Hier geht es um den Kern der Geschäftsidee und die Frage, welche Chancen das Unternehmen hat. In diesem Gliederungspunkt sollten folgende Fragen beantwortet werden:

- Welches Produkt oder welche Dienstleistung bieten Sie an?
- Welche potenziellen Kunden möchten Sie mit Ihrem Angebot ansprechen?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für Ihre Kunden?
- Welche Besonderheiten weist das Unternehmen auf?

Beschreiben Sie, was Ihr Angebot auszeichnet mit Hervorhebung der Besonderheiten und eventuellen Vorteile gegenüber bereits existierenden ähnlichen Produkten. Gestalten Sie dabei die Gliederungspunkte auf eine Art und Weise, dass der Adressat Ihres Businessplans ein genaues Bild von Ihrer Tätigkeit bekommt. Wer macht was, wann, wo und wie? Bieten Sie dem Leser einen bestmöglichen Einblick in Ihre Tätigkeit. Um dies anschaulich zu gestalten, können Bilder und Diagramme sehr hilfreich sein. Bei aufwendigen Produkten sollten die einzelnen Produktionsschritte beschrieben werden. Sinnvoll ist auch eine detaillierte Beschreibung der Tätigkeit und der Vorstellung von Preis- und Qualitätssegment (mit Bezug zur Branche). So ist es für den Leser beim späteren Begutachten des Zahlenwerks leichter zu beurteilen, ob

die geplanten Umsätze realistisch sind und wie viele Produkte Sie dafür verkaufen bzw. Kunden bedient werden müssen.

Der Leser sollte nach diesem Gliederungspunkt eine klare Vorstellung haben, was Sie im Rahmen Ihrer Tätigkeit anbieten und wie Sie dies tun. Die ausführliche Beschreibung der Geschäftsidee gibt dem Gründer die Gelegenheit zu zeigen, dass er alle relevanten Aspekte des Gründungsvorhabens bedacht hat und das Vorhaben zu einer „runden Sache“ gereift ist.

kurz und knapp

Darstellung des Unternehmensgegenstands, des Produkts sowie der anzubietenden Dienstleistung

- Unternehmensaufbau/ -organisation
- Ausstattung, Produktion
- Preisgestaltung

3. Rechtsform

Vor der Gründung müssen Sie sich die Frage stellen, welche Rechtsform für Ihr Unternehmen geeignet ist, denn aus steuerlicher, wirtschaftlicher und rechtlicher Sicht kann die Wahl der Rechtsform zu einem entscheidenden Faktor werden. Um diese Entscheidung zu treffen, müssen Sie eine Reihe von Fragen für sich beantworten.

- Gründe ich das Unternehmen allein oder mit einem Partner zusammen?
- Soll die Haftung beschränkt werden?
- Mit wie viel Kapitaleinsatz kann ich mein Unternehmen gründen?
- Welche Rechte möchte ich haben?
- Welche Pflichten bin ich bereit zu übernehmen?

Je nachdem, wie Ihre Antworten ausfallen und welchen Stellenwert Sie den einzelnen Fragen zuordnen, sollen Sie die Rechtsform der zu gründenden Firma wählen. Beschreiben Sie, warum diese für Sie geeignet ist. Beziehen Sie in die Wahl der Rechtsform jedoch zusätzlich immer noch Ihren Steuerberater mit ein.

Die Rechtsform hat Auswirkungen auf Entscheidungsfreiheit, Risiko, Kreditwürdigkeit, Haftungsbeschränkung, Mindestkapitalvorschriften, Gründungskosten, Außenauftritt, steuerliche Aspekte, Verwaltungsaufwand und Eintragungspflichten.

An dieser Stelle können Sie Ihren gewünschten Firmennamen nennen.

4. Standortanalyse

Die Wahl des richtigen Standortes kann für ein Unternehmen von entscheidender Bedeutung sein. Dabei hängt die Wahl maßgeblich von Ihrer Tätigkeit ab. Für die Einen ist eine gute Erreichbarkeit von Kunden und Lieferanten wichtig, für Andere sind es die in der Nähe gelegenen Unternehmen. Für wieder Andere ist der Standort aufgrund ihres Angebots nicht entscheidend, so dass hier vielleicht eher Kostenfaktoren oder kommunale Auflagen eine Rolle spielen.

Alles in allem sollten Sie die Wahl Ihres Standortes wohlüberlegt treffen. Begründen Sie in Ihrem Konzept, warum Sie den von Ihnen gewählten Standort bevorzugen und was diesen auszeichnet.

kurz und knapp

Eignung des Standorts

Einzugsbereich

Entfernungen

Kunden und Vertriebswege

Lieferanten

Anmeldung, Genehmigung, Auflagen

5. Marktanalyse

An dieser Stelle sollten Sie unter Anderem auf Ihre zukünftigen Kunden eingehen, denn das beste Produkt nutzt Ihnen nichts, wenn es keine Kunden gibt, die es kaufen. Setzen Sie sich daher eingehend mit Ihren potenziellen Kunden und deren Bedürfnissen auseinander.

- Wer sind die Kunden Ihres Unternehmens?
- Sind Ihre Produkte und Dienstleistungen nur für ganz bestimmte Kunden interessant oder sprechen sie eine breite Masse an?
- In welchem Umkreis sind Ihre Kunden ansässig?

Dabei müssen Sie zuerst klar definieren, welche Produkte bzw. welche Dienstleistungen Sie anbieten und welche potenziellen Kunden Sie mit Ihrem Angebot ansprechen wollen.

Als nächstes grenzen Sie Ihren Markt geografisch ab. Es ist ein Unterschied, ob Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung nur in Ihrer Stadt, in einem Umkreis von 30 Kilometern, deutschlandweit oder weltweit anbieten wollen. Versuchen Sie hier Ihren Markt zu analysieren. Gehen Sie auf die vorhandenen Schwierigkeiten wie Markteintrittsbarrieren und geringe Marktvolumina ein. Beschreiben Sie die verschiedenen Marktsegmente, in welchen Sie sich bewegen wollen und warum.

kurz und knapp

Kunden/ Zielgruppen

Marktvolumen

Marktsegmentierung

Markteintrittsbarrieren

(branchentypische Renditen)

6. Wettbewerb

Die Nachfrage nach Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung wird durch Ihre Konkurrenten beeinflusst. Selbst wenn Sie glauben, ein neues Produkt geschaffen zu haben, gibt es zumindest sehr wahrscheinlich ähnliche Produkte, die dann mit Ihrem „neuen“ Produkt in Konkurrenz stehen.

Haben Sie die geografische Eingrenzung vorgenommen, sollten Sie nun eine Analyse Ihrer Konkurrenten vornehmen. Zeigen Sie in Ihrem Businessplan, dass Sie Ihre Mitbewerber und deren Angebot kennen. Beschreiben Sie Ihre Angebots- und Preisstruktur und zeigen Sie, wie sich Ihr Produkt- oder Dienstleistungsangebot von denen Ihrer Konkurrenten unterscheidet.

Für eine ordentliche Wettbewerbsanalyse sind gute Marktkenntnisse und eine umfangreiche Recherche notwendig. Nutzen Sie für Ihre Analyse das Internet, Branchenbücher, entsprechende Berufs- und Fachverbände oder befragen Sie Ihre Konkurrenten direkt.

kurz und knapp

Konkurrenten

Wettbewerbsvorteile/ Marktchancen

Stärken/ Schwächen

7. Marketing

Wie bringen Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung an Ihre Kunden? Dies ist eine der zentralen Fragen, die Sie sich stellen müssen.

Hier geht es darum, Ihr Angebot so attraktiv wie möglich zu machen. Dies können und müssen Sie über mehrere Wege tun. Um potenzielle Kunden von Ihrem Angebot zu überzeugen, müssen Sie ein gutes Gesamtpaket liefern. Eine wichtige Rolle spielen dabei die Qualität Ihres Angebotes, die Festlegung der Preise und die Einflussnahme über unterschiedliche Werbemaßnahmen.

Machen Sie sich zuerst einmal klar, wie die Qualität Ihrer Waren oder Dienstleistungen aussehen soll. Wollen Sie Waren mit besonders hoher Qualität anbieten oder spielt die Qualität nur eine untergeordnete Rolle? Je nachdem, wie Sie sich entscheiden, müssen Sie Ihre Preisstrategie anpassen. Bieten Sie zu einem hohen Preis an, muss die Qualität diesen Preis auch rechtfertigen. Hohe Qualität bedeutet auf der einen Seite höhere Ausgaben für den Einkauf bzw. für die Herstellung der Waren, auf der anderen Seite müssen Sie nicht so eine große Stückzahl verkaufen. Legen Sie mehr Wert auf einen großen Marktanteil, so könnten Sie dies zum Beispiel durch einen im Vergleich zur Konkurrenz niedrigeren Preis erreichen. Wichtig zu beachten ist dabei, dass ein niedrigerer Preis meistens auch Auswirkungen auf die Qualität Ihres Angebots hat und die Menge Ihrer verkauften Waren bzw. Dienstleistungen erhöht werden muss. Bedenken Sie auch, dass Sie Ihre Preise nicht zu niedrig ansetzen, da sich eine spätere Preiserhöhung, die zu hoch ausfällt, negativ auf Ihr Geschäft auswirken kann. So könnten Sie Kunden, die Sie durch Ihre aggressive Preisstrategie gewonnen haben, auch schnell wieder verlieren. Neben der Abgrenzung zu anderen Anbietern und der Festlegung einer Preisstrategie spielt vor allem die gezielte Werbung eine wichtige Rolle. Mögliche Werbemaßnahmen sind zum Beispiel die Erstellung einer Website, Herausgabe von Flyern, Werbung in Zeitungen und Fachzeitschriften und das direkte Ansprechen potenzieller Kunden. Beschreiben Sie, welche Maßnahmen Sie ergreifen wollen, um Ihr Produkt bekannt zu machen und welchen Erfolg Sie sich davon versprechen.

kurz und knapp

Kommunikation/ Werbung

Preis

Vertrieb

Kundenpflege

8. Personal

Zu einer Unternehmenstätigkeit gehört, sofern Sie kein Einmann-Unternehmen gründen, auch Personal. Beabsichtigen Sie mit festangestellten Mitarbeitern oder Aushilfskräften zu arbeiten? Erläutern Sie an dieser Stelle, mit wie vielen Mitarbeitern Sie planen und wie diese eingesetzt werden sollen.

Stellen Sie einen Plan auf, zu welchem Zeitpunkt Sie die Mitarbeiter einstellen wollen und welche Qualifikationen diese vorzuweisen haben. Neben den fachlichen Qualifikationen sollten Sie hier auch darstellen, welche „weichen“ Faktoren wie Kommunikations- und Teamfähigkeit Ihre Mitarbeiter mitbringen sollten.

Als nächstes überlegen Sie sich, welches Gehalt Sie Ihren Mitarbeitern zahlen möchten. Vergessen Sie dabei nicht, dass auf das Bruttogehalt Ihrer Angestellten noch Ihr Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung hinzugerechnet werden muss. Planen Sie daher mit einem Aufschlag von mindestens 25 % auf den Bruttolohn Ihres Angestellten.

Beachten Sie auch, dass Sie als Arbeitgeber Ihre Mitarbeiter bei der Krankenkasse und der Berufsgenossenschaft anmelden müssen.

Wichtig zu wissen: Als Arbeitgeber sind Sie verpflichtet, die Lohnsteuer Ihrer Mitarbeiter einzubehalten und diese an das Finanzamt zu überweisen.

kurz und knapp

Mitarbeiterbedarf

Personalaufgaben

Personalkosten

9. Chancen und Risiken

Welche Chancen rechnen Sie sich mit Ihrer Geschäftsidee aus?

- Warum ist Ihre Geschäftsidee gut?
- Welche Besonderheiten bietet Ihr Unternehmen?

Machen Sie klar, welche Chance Ihnen der Markt bietet, in den Sie mit Ihrem Unternehmen eintreten werden und welche Möglichkeiten Ihnen Ihr Unternehmensumfeld bietet.

Ein guter Unternehmer kann jedoch nicht nur seine Chancen, sondern auch seine unternehmerischen und persönlichen Risiken realistisch einschätzen. Durch eine Beschreibung möglicher Risiken machen Sie deutlich, dass Sie sich mit den Gefahren einer Selbstständigkeit auseinandergesetzt haben. Hier haben Sie auch die Möglichkeit, direkt auf diese Risiken einzugehen und bereits Gegenmaßnahmen zu beschreiben, sollten sich diese Risiken tatsächlich bewahrheiten.

10. Unternehmensziele

Beschreiben Sie, welche Unternehmensziele Sie mit Ihrer Existenzgründung anstreben. Stellen Sie sich die Frage, wo Sie mit Ihrem Unternehmen in einem Jahr, in drei Jahren und in fünf Jahren stehen wollen. Versuchen Sie realistische Ziele anzustreben, die Sie auch tatsächlich erreichen können. Beschreiben Sie, wie Sie sich Ihr Geschäft zu den jeweiligen Zeitpunkten vorstellen. Dies gibt Ihnen die Möglichkeit, zu den jeweiligen Zeitpunkten einen Vergleich zwischen angestrebten Zielen und der Realität zu ziehen und so besser zu erkennen, wenn Sie von Ihrem geplanten Weg abweichen.

III. Finanzplanung

Berechnung der notwendigen Privatentnahmen	}	Siehe ab Seite 15
Kapitalbedarfsplan		
Finanzierungsplan/Sicherheiten		
Umsatzplan		
Rentabilitätsvorschau (für die ersten drei Jahre)		
Liquiditätsplan (für die ersten drei Jahre)		

IV. Anhang

Fügen Sie Ihrem Businessplan noch die nachfolgend genannten Dokumente bei, damit sich der Leser ein noch genaueres Bild von Ihnen als Person machen kann.

- Lebenslauf
- Tätigkeitsnachweis
- Zeugnisse
- Zusatzqualifikationen

Je nach Einzelfall muss diese Liste ergänzt oder reduziert werden.

Formalitäten des Businessplans

Die Beschreibung des Vorhabens kann in möglichst knapper und präziser Form dargestellt werden (ca. 10-15 Seiten zzgl. der Planungsrechnung und des Anhangs). Dabei sollte die Formulierung klar und auch für Nicht-Fachleute verständlich sein, wobei eine zu technische Sprache zu vermeiden ist. Wichtig ist, eine Plausibilität vom Anfang bis zum Ende des Konzeptes erkennen zu können. Alles, was geschrieben wird, muss belegbar und nachzuprüfen sein (keine Behauptungen).

Bei der Beschreibung des Vorhabens sollte nach Möglichkeit bereits eine Verknüpfung zur Finanzplanung erfolgen. Erste Zahlen im Text können zeigen, welche Umsätze und Kosten zu erwarten sind. Auf diese Weise werden alle Teile des Unternehmenskonzeptes

miteinander verbunden. So wird das Konzept auch für Außenstehende nachvollziehbar und transparent.

Neben den inhaltlichen Informationen muss ein Gründungskonzept auch von seiner äußeren Erscheinungsform ansprechend sein (einzelne Grafiken oder Bilder können dabei genauso hilfreich sein wie eine ordentliche Bindung).

Wichtig: Branchenkenntnisse (kennt sich der Gründer in der Branche, in der er sich selbstständig machen möchte, aus?)

Nicht nur Chancen, sondern auch Risiken sollten realistisch eingeschätzt und offen angesprochen werden. Durch eine nachvollziehbare Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten und Gefahren macht der Gründer deutlich, dass er sich eingehend mit seinem Vorhaben auseinandergesetzt hat.

Die Beschreibung der Existenzgründung und die dazugehörige Finanzplanung müssen zueinander passen. Die beschriebenen Fakten und Rahmenbedingungen müssen ihren zahlenmäßigen Niederschlag in den Tabellen der Finanzplanung finden.



Finanzplanung

Zu einem Unternehmenskonzept gehört neben der allgemeinen Beschreibung des Vorhabens vor allem die zahlenmäßige Planung der erwarteten Einnahmen und Ausgaben. Dabei stellt sich die Frage, ob eine Existenzgründung überhaupt finanziell lohnenswert ist, ob auch genug Geld übrig bleibt, um den Lebensunterhalt mit dem Unternehmen bestreiten und die ggf. aufgenommenen Darlehen wieder zurückzahlen zu können.

Zudem bietet Ihnen Ihre Planung die Möglichkeit, die einzelnen Phasen der Gründung und auch die Zeit danach überprüfen zu können und dient somit zugleich als Kontrollinstrument.

Die Darstellung erfolgt dabei in Form von Tabellen, die die finanziellen Auswirkungen der Unternehmensgründung beschreiben. Dazu gehören die Berechnung der notwendigen Privatentnahme, eine Kapitalbedarfs- und Finanzplanung, sowie eine Rentabilitäts- und Liquiditätsvorschau.

Eigenbedarfskalkulation

In einem ersten Schritt wird festgestellt, was am Ende eines jeden Monats im Unternehmen an Gewinn übrig bleiben muss, damit die Gründerperson und ihre Familie von der unternehmerischen Tätigkeit leben können. Folgende Tabelle kann die Ermittlung unterstützen:

Private Einnahmen:	
	Nettoeinkommen (Aushilfs-, Nebentätigkeiten, etc.)
+	Nettoeinkommen Lebenspartner/Lebenspartnerin
+	Kindergeld/Erziehungsgeld
+	Erhaltene Unterhaltszahlungen
+	Einkommen aus Kapitalerträgen
+	Einkommen aus Vermietung und Verpachtung
+	Sonstige Einkünfte
=	Summe der privaten Einnahmen
Private Ausgaben:	
-	Versicherungen
	<i>Krankenversicherung</i>
	<i>Pflegeversicherung</i>
	<i>Rentenversicherung</i>
	<i>Berufsunfähigkeitsversicherung</i>
	<i>Unfallversicherung</i>
	<i>Lebensversicherung</i>
	<i>Sonstige Vorsorgeleistungen</i>
-	Haushaltsausgaben
	<i>Private Miete</i>
	<i>Strom, Gas, Wasser</i>
	<i>Nebenkosten</i>
	<i>Versicherungen (Hausrat, Haftpflicht, etc.)</i>
	<i>Lebensunterhalt (Essen, Trinken, Kleidung)</i>
	<i>Telefon/Rundfunkgebühren</i>
	<i>Kosten für die Kinderbetreuung</i>

<i>Fahrzeugkosten (Benzin, Versicherung, Wartung)</i> <i>Freizeitausgaben</i> <i>Reisen, Hobbys</i> <i>Sonstige Verpflichtungen (Unterhalt, etc.)</i> <i>Versorgungsleistungen für Familienangehörige</i> <i>Private Kreditverpflichtungen (Zins/Tilgung)</i>
<ul style="list-style-type: none"> – Steuern <i>Einkommensteuer</i> <i>Kirchensteuer</i> <i>Solidaritätszuschlag</i> <i>Steuern auf Zinsen und sonstige Erträge</i>
<ul style="list-style-type: none"> – Sonstiges
<hr/> <ul style="list-style-type: none"> = Summe der privaten Ausgaben
Notwendige Privatentnahme:
<ul style="list-style-type: none"> private Ausgaben – private Einnahmen
<hr/> <ul style="list-style-type: none"> = notwendige Privatentnahme

Gerade in der Anlaufphase wird es vielleicht noch nicht jeden Monat möglich sein, Gewinn zu erzielen. Es muss beachtet werden, dass bei der Ermittlung der Werte „schummeln“ nicht lohnt, sondern sich zu einem späteren Zeitpunkt rächen kann. Bei Unkenntnis über einzelne Zahlen ist vorsichtige Planung angebracht. Im Zweifelsfall sollte eine Szenarioanalyse durchgeführt werden. (Die Finanzplanung gibt dem Existenzgründer die Möglichkeit, die tatsächliche Geschäftsentwicklung später jederzeit kontrollieren und auch korrigieren zu können.)

Investitionsplan

Nach der Ermittlung des privaten Kapitalbedarfs steht die Planung der Investitionen und der damit verbundenen Finanzierung an. Dabei stellt sich die Frage, welche Ausstattungen und Einrichtungen angeschafft werden müssen, um mit der unternehmerischen Tätigkeit beginnen zu können. Benötigen Sie Maschinen, eine Büroausstattung, einen PKW? Müssen Sie Ihren ersten Wareneinkauf finanzieren? Oder haben Sie einen Kapitalbedarf für zum Beispiel Werbung oder die Errichtung einer eigenen Homepage? Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Investitionen, die Sie bereits vor Unternehmensgründung tätigen müssen bzw. die Sie nicht mit Ihren Einnahmen in der Startphase abdecken können. Zusätzliche Gründungskosten, wie Gebühren für die Gewerbeanmeldung oder andere Bescheinigungen (Polizeiliches Führungszeugnis, Eintrag in die Handwerksrolle, etc.) sowie ggf. Kosten für einen Notar müssen ebenfalls im Investitionsplan bedacht werden.

Hier ist eine Auflistung der neu anzuschaffenden Gegenstände mit ihrem aktuellen Preis und der vorhandenen Gegenstände sowie dem zugehörigen realistischen Zeitwert hilfreich.

Investitionsplan

Technische Anlagen

Geräte und Maschinen

Werkzeuge

Sonstiges

+ Betriebs- und Geschäftsausstattung

Werkstattausstattung/Lagereinrichtung

Büroausstattung

Ladeneinrichtung inkl. (Außen-)Beleuchtung

+ Technische Büroausstattung

Computer

Drucker

Software

Telefonanlage

Sonst. Technische Geräte (Kopierer, Scanner, etc.)

+ Fuhrpark

PKW

Transporter

+ Sonstige Anschaffungen (Patent-/Lizenz-/Franchisegebühr/Konzessionen)

+ Erstes Material- und Warenlager

= **Summe der einzuplanenden Investitionen**

Kapitalbedarfsermittlung

Nachdem die Gründerperson weiß, was sie noch an Anlage- und Umlaufvermögen in das Unternehmen investieren muss, sollte sie sich mit der Frage beschäftigen, wie viel Kapital sie insgesamt zur Unternehmensgründung benötigt und woher dieses Kapital kommen soll. Neben den typischen Gründungskosten wie Gebühren, Kautionen und Eintragungskosten kann eine gewisse Reserve zur Abdeckung der laufenden Kosten während der Startphase eingeplant werden, wenn davon auszugehen ist, dass laufenden Kosten der ersten Monate nicht von den voraussichtlichen Einnahmen getragen werden können.

Kapitalbedarf

Investitionen

Technische Anlagen

Betriebs- und Geschäftsausstattung

Technische Büroausstattung

Fuhrpark

Sonstige Anschaffungen

Erstes Material- und Warenlager

} = Investitionsplan

+ Laufende Kosten

Gründungskosten (Anmeldegebühren, Genehmigungen, Beratung, etc.)

ggf. Betriebskosten der ersten 3 bis 6 Monate

+ Reserve

Unvorhergesehenes und Reserve (10% der Gesamtsumme)

= **Summe des benötigten Kapitals**

Daraus ergibt sich der Betrag, der im Zuge der Unternehmensgründung finanziert werden muss. Die Gründerperson sollte in der Lage sein, diesen Betrag mit Eigen- und Fremdkapital aufbringen zu können.

Finanzierungsplan

Der Finanzierungsplan zeigt, wie viel Eigen- und Fremdkapital für die Finanzierung des Existenzgründungsvorhabens zur Verfügung steht.

Eigenkapital	
	Barmittel
+	Vorhandene Sachmittel (Fahrzeuge, Büroausstattung, etc.)
+	Eigenleistung (Umbau, Renovierung, etc.)
+	Schenkungen von Eltern/Verwandten/Freunden
+	Sonstiges
<hr/>	
=	Summe der Eigenkapital
Fremdkapital	
	Darlehen von Eltern/Verwandten/Freunden
+	Lieferantenkredit
+	Kredite aus öffentlichen Förderprogrammen
+	Hausbankdarlehen
+	Kontokorrentdarlehen (Überziehungskredit)
+	Sonstiges
<hr/>	
=	Summe der Fremdkapital
Finanzierungskapital	
	Eigenkapital
+	Fremdkapital
<hr/>	
=	Summe des zur Verfügung stehenden Kapitals

Wenn die Gründerperson es schafft, die Finanzierung ihrer Existenzgründung über Eigenmittel und Mikrodarlehen sicherzustellen, hat sie gute Voraussetzungen. Gerade für Klein- und Kleinstunternehmen ist es nicht immer leicht, ein Darlehen von einer Hausbank zu erhalten. Um überhaupt eine Chance auf eine Finanzierung über Hausbankdarlehen oder öffentliche Finanzierungsprogramme zu bekommen, müssen die Gründer mit ihrer Geschäftsidee, ihrem Unternehmenskonzept, aber auch als Unternehmerpersönlichkeit restlos überzeugen.

Rentabilitätsvorschau

Die Rentabilitätsvorschau stellt dar, mit welchen Umsätzen Sie in den jeweiligen Monaten planen und welche betrieblichen Kosten auf Sie zukommen. An ihr lässt sich erkennen, ob Ihr Unternehmen in absehbarer Zeit die notwendigen bzw. gewünschten Gewinne für Sie abwirft oder Verluste einfährt. Dabei sollte die Rentabilitätsvorschau auf einer monatlichen Basis erfolgen. So können Schwankungen im Jahresverlauf besser entdeckt werden.

Die Planung sollte in der Regel die ersten drei Jahre Ihrer Selbstständigkeit umfassen, da diese in der kritischen Gründungsphase einer besonderen Berücksichtigung bedürfen. Auch wenn es noch schwieriger ist, die Umsätze im dritten Jahr nach der Unternehmensgründung realistisch zu schätzen, zeigen Sie mit Ihrer Planung einen weitsichtigen Blick für die zukünftige Entwicklung.

Eine Rentabilitätsvorschau ist nichts anderes als eine Gegenüberstellung der (erwarteten) Einnahmen und Ausgaben des Unternehmens. Also das gleiche, was bereits für den privaten Haushalt zusammengestellt werden muss.

Aus praktischen Gründen sollte hier mit den Ausgaben begonnen werden – viele Kosten drängen sich automatisch auf, wenn die Gründung vorbereitet wird.

Bei klassischen Geschäftsideen in Handwerk und Industrie kann ggf. auf Branchenvergleichszahlen und Kennziffern zurückgegriffen werden, die z.B. von der IHK oder der Handwerkskammer zur Verfügung gestellt werden können. Darüber hinaus lohnt auch eine Suche nach Informationen im Internet. Bei neuen Geschäftsideen müssen, neben einer guten Recherche, realistische Schätzungen für bestimmte Bereiche vorgenommen werden.

Im Fall einer Betriebsübernahme haben Sie einen gewissen Vorteil, da Sie Ihre Annahmen in der Regel auf die Zahlen des Vorgängers stützen können. Die daraus resultierenden monatlich geplanten Umsätze sollten auf realistischen Annahmen beruhen und jederzeit einem Dritten erläutert werden können. Berücksichtigen Sie bei Ihrer Planung auch eine Steigerung der Umsätze im Laufe der Zeit.

Am schwierigsten ist es, eine realistische Schätzung der erwarteten Umsätze vorzunehmen. Anhaltspunkte erhält man, indem man die vorhandenen Kapazitäten (Maschinenleistung, Arbeitszeit, Arbeitsleistung etc.) zugrunde legt und dann Annahmen über die voraussichtliche Auslastung macht. Betriebsvergleiche, Durchschnittsumsätze der Branche oder Kennzahlen können hier ggf. weiterhelfen. Absichtserklärungen potenzieller Kunden können ebenso hilfreich sein.

In diesem Zusammenhang muss berücksichtigt werden, dass neben einer Größe für den Umsatz in vielen Fällen gleich eine Berechnungsgröße für den notwendigen Wareneinsatz (in % vom Umsatz) festgelegt werden muss. Dies trifft sowohl für Produktions- als auch für Handelsunternehmen zu.

Rechnet man zu den notwendigen Privatentnahmen, die am Ende für den Gründer übrig bleiben müssen, die notwendigen Kosten und den Material- bzw. Personalaufwand hinzu, dann erhält man den Umsatz, den man mit seinem Unternehmen mindestens erzielen muss. Liegt der so errechnete Umsatz deutlich über dem Wert, den der Gründer realistischerweise erzielen kann, sollte er seine Existenzgründung noch einmal auf den Prüfstand stellen.

Um nun den Gewinn Ihres Unternehmens zu ermitteln, müssen vom Umsatz die betrieblichen Aufwendungen abgezogen werden. Nach Abzug aller betrieblichen Kosten bekommen Sie den Gewinn vor Steuern. Wenn Sie nun von diesem Betrag noch die anfallenden Steuern und mögliche Tilgungsleistungen für aufgenommenes Fremdkapital abziehen, bekommen Sie Ihr verfügbares Einkommen.

Die Rentabilitätsvorschau zeigt dem Gründer, ob sich das Unternehmen überhaupt trägt und was nach Abzug aller Kosten am Ende übrig bleibt. Die Rentabilitätsrechnung erfüllt damit eine entscheidende Aufgabe innerhalb der Planung.

Rentabilitätsvorschau	
	Netto-Umsatz (ohne Umsatzsteuer)
–	Material-/Wareneinsatz
=	Rohhertrag
–	Personalkosten
=	Deckungsbeitrag I
–	Miete für Betriebsräume
–	Nebenkosten, Strom, Wasser, Gas
–	betriebliche Versicherungen
–	Beiträge, Gebühren (z. B. Kammer)
–	Fahrzeugkosten
–	Reisekosten
–	Marketing (Werbekosten)
–	Bürobedarf
–	Telefon, Fax, Internet, etc.
–	Vertriebskosten/Frachtkosten
–	sonstige Ausgaben
–	Beraterkosten (Steuer, Recht, etc.)
–	Leasing (Maschinen, Fahrzeuge, etc.)
–	Kreditkosten (Provision, Gebühren)
–	Zinsen
–	sonstiger Aufwand
+	sonstiger Ertrag
–	Abschreibungen
=	Jahresergebnis (vor Steuern)
–	Steuern (Einkommens-/Gewerbest.)
=	Jahresergebnis (nach Steuern)
–	Tilgung
=	Verfügbares Einkommen

Liquiditätsplanung

Aufbauend auf der Rentabilitätsplanung, die die erwarteten Umsätze und Kosten bereits vorgibt, sollte ein Liquiditätsplan entwickelt werden, der alle wichtigen Zahlungszu- und -abgänge berücksichtigt. Damit wird kontrolliert, ob die finanziellen Reserven an Eigen- und Fremdmitteln und die erzielten Einnahmen immer ausreichen, um „flüssig zu bleiben“ und den finanziellen Verpflichtungen zu jedem Zeitpunkt nachzukommen. Saisonale Schwankungen, die Zahlungsmoral der Kunden und die Laufzeit der Aufträge können die Zahlungsfähigkeit wesentlich beeinflussen.

Einzahlungen/ Einnahmen	
	Umsatz (ohne USt, s. Rentabilitätsvorschau)
+	Umsatzsteuer auf den Umsatz
+	Sonstige Einzahlungen (Anzahlungen, etc.)
+	Umsatzsteuererstattung (Vormonat)
+	Einnahmen aus dem Verkauf alter Betriebsausstattung
+	Einnahmen aus Nebentätigkeiten (Aushilfsarbeiten, etc.)
+	Einlagen/Erhöhung des Eigenkapitals
+	Darlehenszugang/-aufnahme
=	Summe des Liquiditätszugangs
Auszahlungen/ Ausgaben	
	Investitionen (Maschinen, Fahrzeuge, etc.)
+	Personalkosten (inkl. Arbeitgeberanteil)
+	Materialkosten/Zahlungen an Lieferanten
+	Miet- und Leasingaufwand
+	Betriebsausgaben (Kfz, Versicherung, Büro, etc.)
+	Umsatzsteuerzahlung auf die Nettokosten
+	Darlehensstilgung
+	Zinsen
+	Entnahmen/Verminderung des Eigenkapitals
+	Privatentnahmen
=	Summe des Liquiditätsabgangs
Liquiditätssaldo	
	Liquiditätszugang
-	Liquiditätsabgang
=	Liquiditätssaldo
+	Kassenbestand/Bankguthaben
+	Kontokorrentlinie (Überziehungskredit)
+	Sonstige Reserven (Sparguthaben, Depots, etc.)
=	Überdeckung/Unterdeckung

Kommen dem Gründer nach Abschluss all dieser Schritte Zweifel an der Tragfähigkeit seines Existenzgründungsvorhabens auf, sollte er diese Warnsignale ernst nehmen! In keinem Fall darf er sich über diese einfach hinwegsetzen. Eine sorgfältige Überprüfung seiner Existenzgründung ist dann unbedingt notwendig, um diese auf guter Basis und mit realistischen Erfolgchancen beginnen zu können.

Sollten Sie sich nach der Entwicklung eines Unternehmenskonzeptes nach diesem Ratgeber mit Ihrer Geschäftsidee identifizieren können und bietet das Beschriebene Aussicht auf Erfolg, haben Sie eine feste Grundlage, um Ihre Idee in die Tat umzusetzen. Auf dieser Basis wird Ihnen der Unternehmensaufbau umso leichter fallen.

Anlage

Anlage 1: Berechnung der notwendigen Privatentnahme

monatliche Ausgaben	
Miete inkl.Nebenkosten	
Strom, Gas, Wasser	
Lebensunterhalt (Essen, Trinken, Kleidung)	
Kosten der Kinderbetreuung	
Telefon / Internet / Handy	
Rundfunkgebühren	
private Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherung, Steuern, Wartung)	
Haftpflicht- und Hausratversicherung	
Unterhaltszahlungen an andere (z.B. Kinder, Eltern, geschiedene, ...)	
Freizeitausgaben	
Sonderausgaben (Hobbys, Urlaub, Weihnachten, etc.)	
ggf. Rücklagen	
Zins- und Tilgungsverpflichtungen von Privatkrediten	
Rentenversicherungsbeiträge	
Krankenversicherungsbeiträge	
Lebensversicherungen	
Berufsunfähigkeitsversicherung	
sonstige Vorsorgeleistungen	
monatliche Ausgaben insgesamt	
monatliche Einnahmen	
Nettoeinkommen Lebenspartner/-in	
Kindergeld / Erziehungsgeld	
Unterhaltszahlungen, die ich für mich bzw. meine Kinder erhalte	
Einkommen aus Vermietung und Verpachtung	
Einkommen aus Kapitalerträgen	
sonstige Einkünfte	
monatliche Einnahmen insgesamt	
monatliche Privatentnahmen	
monatliche Ausgaben insgesamt	
monatliche Einnahmen insgesamt	
monatliche notwendige Privatentnahmen	
abzüglich Zuschüsse zur Gründung (Gründungszuschuss, ÜG oder Einstiegs geld)	
notwendige monatliche Entnahme bis zum Auslaufen der Zuschüsse	

Anlage 2: Kapitalbedarf und Finanzierung

Kapitalbedarf		Finanzierung	
Investitionen		Eigenkapital	
Maschinen u. Geräte		Barmittel	
Geschäfts-, Büroausstattung		Sacheinlagen	
Ladeneinrichtung		Schenkung von Eltern / Verwandten / Freunden	
Fahrzeuge			
sonstiges			
Zwischensumme		Summe Eigenkapital	
Betriebsmittelbedarf		Fremdkapital	
Roh-, Hilfs- u. Betriebsstoffe		Privatdarlehen	
Wareneinkauf		öffentliche Darlehen	
betriebliche Kosten der ersten 3 Monate		Bankdarlehen	
Kontokorrentlinie			
Zwischensumme		Summe Fremdkapital	
Gründungskosten			
Werbe- und Marketingkosten			
Anmeldungen/Genehmigungen			
Beratungskosten			
sonstiges			
Zwischensumme			
Summe Kapitalbedarf		Summe Kapitalherkunft	

Anlage 3: Umsatzplanung

	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Summe
Stückpreis P1/ Stundenverrechnungssatz 1													
erwarteter Absatz P1													
Veränderung zur VP													
erwarteter Umsatz P1													

Stückpreis P2/ Stundeverrechnungssatz 2													
erwarteter Absatz P2													
Veränderung zur VP													
erwarteter Umsatz P2													

Gesamtumsatz P1	
Gesamtumsatz P2	
Gesamtumsatz G1	

Anlage 4: Rentabilitätsvorschau

	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Summe
Netto-Umsatz (ohne USt)													
Material-/Wareneinsatz													
Fremdleistungen													
Rohertrag													
Personalkosten													
Deckungsbeitrag I													
Miete für Betriebsräume													
Nebenkosten, Strom, Gas, Wasser													
betriebliche Versicherungen													
Beiträge u. Gebühren													
Kfz-Kosten													
Fahrtkosten													
Reisekosten													
Marketing (Werbekosten)													
Bürobedarf													
Telefon, Fax, Internet, etc.													
Vertriebskosten													
Kosten für Lizenzen, Patente, Schutzrechte													
sonstige Ausgaben													
Reparaturen													
Beraterkosten (Steuer, Recht, etc.)													
Leasing													
Kreditkosten													
Zinsen													
sonstiger Aufwand													
Abschreibungen													
Überschuss/Fehlbetrag (v. St.)													
Steuern (Est, GewSt)													
Überschuss/Fehlbetrag (n. St.)													
Tilgung													
Verfügbares Einkommen													

Anlage 5: Liquiditätsvorschau

	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Summe
Einzahlungen													
Netto-Umsatz (ohne USt)													
Umsatzsteuer auf diesen Umsatz													
USt-Erstattung (Vormonat)													
Kredite u. Darlehen													
Einlagen													
sonstige Einzahlungen													
Summe der Einzahlungen													
Auszahlungen													
Investitionen													
Privatentnahmen													
Materialkosten													
Handelswaren													
Personalkosten													
betriebl. Mieten													
Nebenkosten													
betriebl. Versicherungen													
Telefon, Internet, etc.													
Werbung, Vertrieb, etc.													
Gründungskosten													
sonst. betriebl. Kosten													
USt-Zahlung auf die Nettokosten													
USt-Nachzahlung (Vormonat)													
Steuern													
Zinsen													
Tilgung													
Sonstiges													
Summe der Auszahlungen													
Überschuss/Fehlbetrag													
Saldo/Vormonat													
Effektive Liquidität													

Literatur

Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit (BMWI)

Ich mache mich selbstständig – Tipps und Beispiele zur Existenzgründung (IHK NRW)

Existenzgründung – Wege in die Selbständigkeit (Bundesagentur für Arbeit)

Kontaktdaten

Für Fragen rund um den Businessplan und die Begleitung auf dem Weg in die Selbständigkeit stehe ich Ihnen jeder Zeit zur Verfügung.



Gründungs- und Fördermittelberatung für Unternehmen

Kay Zellmann

Am Walzwerk 25

45527 Hattingen

Tel.: 0 23 24 / 56 48 -12

zellmann@en-agentur.de

www.en-agentur.de