



Die Zukunft mit konkreten Zahlen planbar machen

Gut kalkuliert ist halb finanziert



Ohne Moos nichts los


Industrie- und Handelskammer | 15. November 2011 | 17:00 Uhr |



Die Zukunft mit konkreten Zahlen planbar machen

Finanzplanung für Existenzgründer und KMU



Die Zukunft eines Unternehmens in einem Plan darstellen? Eine Tabelle mit hypothetischen Zahlen füllen und daraus erkennen, wie sich ein Unternehmen entwickeln kann? Wie soll das gehen? 

Was für viele Existenzgründer ein schier unüberwindbares Hindernis ist, ist in Wahrheit **ganz einfach**. Mit einem Fünf-Jahres-Plan (bei kleineren Vorhaben auch mit einem Drei-Jahres-Plan) verschaffen sich Existenzgründer und kleine und mittlere Unternehmen (KMU) einen **aussagekräftigen Überblick über ihre (finanzielle) Zukunft**.

Gut, dass es dafür **zahlreiche Vorlagen** gibt, die man gerade als Existenzgründer nutzen sollte. Ich nutze hier die recht einfach zu handhabenden Vorlagen der IHK Köln und gebe zum Schluss Hinweise auf weitere **gute Vorlagen**.



Einführung Drei- (Fünf-) Jahres-Planung

Elemente der Finanzplanung



- **Absatzplan**

Die Basis zum Umsatzplan ist der Absatzplan, die Planung der Menge / Stückzahlen, welche verkauft werden sollen.

- **Personalplan**

Soll ich (weitere) Mitarbeiter einstellen? Und wenn ja, wie viele sind nötig und was kostet mich das? Die Antworten stehen im Personalplan.

- **GuV - Gewinn- und Verlustplan (Rentabilitätsplan)**

Zukunft des Unternehmens in Zahlen für ein bis zu fünf Jahre: Umsatz, Kosten und Ergebnis

- **Liquiditätsplan (Zu- und Abflüsse der „Kasse (Konto)“)**

Liquidität ist das, was man in der Kasse bzw. auf dem Konto hat. Ganz einfach! Oder?

- **Investitions- und AfA- (Abschreibungs-) Plan**

Investitionen, das können Arbeits- und Betriebsmittel sein, Büroeinrichtungen, Computer und Drucker und eben auch Gebäude, technische Anlagen und Maschinen.

Abschreibung ist die Verteilung der Anschaffungs- und Herstellungskosten über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer.

- **Zins- und Tilgungsplan**

Finanzierung des Kapitalbedarfs mit Krediten und Darlehen und deren Verzinsung und Tilgung.



Fallstudie 1

„Kosmetiksalon Wohlfühloase“



- Clara Mietzner ist gelernte Kosmetikerin und will sich in Wesseling selbständig machen.
- Vor drei Monaten verlor sie ihre Festanstellung in einem Wellness-Hotel; Frau Mietzner empfängt zur Zeit Arbeitslosengeld.
- Frau Mietzner ist geschieden und hat ein zwölfjähriges Kind
- Sie will ein Kosmetikstudio in Wesseling eröffnen
- Die Dienstleistungen umfassen Massagen, Fuß- und Handpflege, Kosmetikbehandlungen, Bäder, Spa und Sonstiges
- Die Rechtsform wird ein Einzelunternehmen sein
- In Wesseling gibt es noch einen Konkurrenten



Privater Finanzbedarf zum Fall Kosmetiksalon

Wie viel Geld brauche ich zum Leben?



1. Einnahmen außerhalb der Selbständigkeit	
Netto Gehalt Lebenspartner/in	1.200
Kindergeld	184
Erziehungsgeld	0
Unterhalt	300
Einkommen aus Vermietung und Verpachtung	0
Einkommen aus Kapitalerträgen	0
Sonstige Einkünfte	0
Einnahmen außerhalb der Selbständigkeit insgesamt	1.684
2. Privatausgaben	
Rücklage für Einkommensteuer	500
Private Miete (inkl. Nebenkosten und Strom)	950
Krankenversicherung	300
Rentenversicherung/Altersvorsorge	100
Sonstige Versicherungen (Berufsunfähigkeit, Haftpflicht, Hausrat, etc.)	70
Private KfZ-Kosten	150
Telefon/Fernsehen/Radio	70
Beiträge (Vereine etc.)	10
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung etc.)	550
Rücklagen für Neuanschaffungen, Urlaub und Ausbildung der Kinder	150
Unterhaltszahlungen an Andere	0
Zinsen und Tilgung von privat aufgenommenen Krediten	50
Sonstiges	100
Privatausgaben insgesamt	3.000
Benötigte Privatentnahme aus der Unternehmung (2.-1.)	1.316



Absatz- und Umsatzplanung

Kosmetikstudio Wohlfühloase



Mustermonat April	1.	2.	3.	4.	5.	6.	...	28.	29.	30.	Σ	Preis*	Umsatz*
	So	Mo	Di	Mi	Do	Fr		Sa	So	Mo			
Massage lang	0	1	0	0	0	0		0	0	0	3	65 €	195 €
Massage kurz	0	0	1	0	2	0		0	0	0	9	50 €	450 €
Fuß u. Handpflege	0	0	0	0	1	0		0	0	2	5	25 €	125 €
Kosmetik 1	0	0	0	1	0	1		0	0	1	6	65 €	390 €
Kosmetik 2	0	1	1	0	0	1		1	0	0	8	28 €	224 €
Körperbehandlung	0	0	0	0	0	1		0	0	0	7	85 €	595 €
Bäder	0	0	0	0	0	0		0	0	0	2	28 €	56 €
Day Spa	0	0	1	0	0	0		0	1	0	2	150 €	300 €
Sonstiges	0	1	0	0	0	0		1	0	0	13	15 €	195 €
GESAMT													2.530 €

* ohne Mehrwertsteuer



Einnahmen: Saisonalisierung und Geschäftsanlauf

Kosmetikstudio Wohlfühloase



Einnahmen	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul
Mustermonat *	2.530 €	2.530 €	2.530 €	2.530 €	2.530 €	2.530 €	2.530 €
Saisonalisierung	130%	90%	110%	100%	90%	80%	70%
Umsatz nach Sais.*	3.289 €	2.277 €	2.783 €	2.530 €	2.277 €	2.024 €	1.771 €
Faktor Anlauf	30%	35%	40%	50%	60%	75%	80%
Umsatz 1. Jahr*	987 €	797 €	1.113 €	1.265 €	1.366 €	1.518 €	1.417 €

* ohne Mehrwertsteuer



Einnahmen-/ Ausgabenrechnung

Kosmetikstudio Wohlfühloase



	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul
Einnahmen	987 €	797 €	1.113 €	1.265 €	1.366 €	1.518 €	1.417 €
Ausgaben	2.570 €	1.540 €	1.540 €	1.540 €	1.540 €	1.540 €	1.540 €
Materialkosten	300 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €	50 €
Personalkosten	530 €	530 €	530 €	530 €	530 €	530 €	530 €
Raumkosten	450 €	450 €	450 €	450 €	450 €	450 €	450 €
Sonstige Kosten	1.290 €	510 €	510 €	510 €	510 €	510 €	510 €
Ergebnis	-1.583 €	- 743 €	- 427 €	- 275 €	- 174 €	- 22 €	- 123 €
Gründungszuschuss	1.050 €	1.050 €	1.050 €	1.050 €	1.050 €	1.050 €	1.050 €
Privatentnahme	300 €	300 €	300 €	300 €	300 €	300 €	300 €
Ergebnis	- 833 €	7 €	323 €	475 €	576 €	728 €	627 €

alles ohne Mehrwertsteuer

➤ Investitionen nicht berücksichtigt

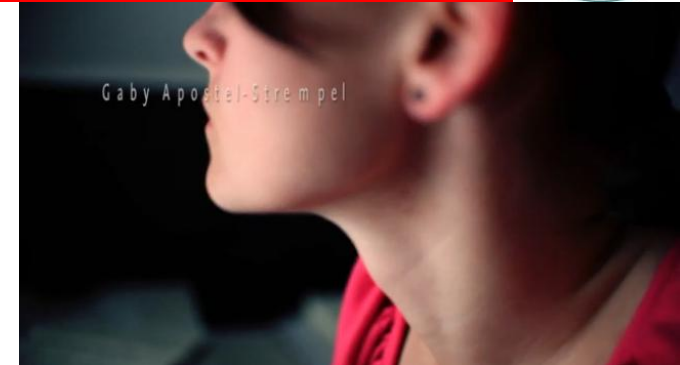


Fallstudie 2: Marketing-Agentur

„Marketing-Agentur“



- Das Ehepaar Wiegand will sich selbständig machen. Es soll eine Marketing-Agentur gegründet werden.
- Hans Wiegand ist Fotograf und hat zuletzt als Vertreter gejobbt. Petra Wiegand ist Designerin und hat fünf Jahre in verschiedenen Agenturen gearbeitet. Kinder gibt es keine.
- Die Dienstleistungen umfassen Webseiten sowie Prints. Zielkunden sind kleine und mittlere Unternehmen.
- Die Rechtsform wird eine Unternehmergesellschaft UG (haftungsbegrenzt) = Mini GmbH sein.
- Beide wohnen in Leverkusen. In der Privatwohnung steht für den Anfang ein Raum als Büro zur Verfügung.



Privater Finanzbedarf zum Fall Marketing-Agentur

Wie viel Geld brauche ich zum Leben?



1. Einnahmen außerhalb der Selbständigkeit	
Nettogehalt Lebenspartner/in	0
Kindergeld	0
Erziehungsgeld	0
Unterhalt	0
Einkommen aus Vermietung und Verpachtung	0
Einkommen aus Kapitalerträgen	100
Sonstige Einkünfte	150
Einnahmen außerhalb der Selbständigkeit insgesamt	250
2. Privatausgaben	
Rücklage für Einkommensteuer	500
Private Miete (inkl. Nebenkosten und Strom)	1.250
Krankenversicherung	600
Rentenversicherung/Altersvorsorge	200
Sonstige Versicherungen (Berufsunfähigkeit, Haftpflicht, Hausrat, etc.)	170
Private KfZ-Kosten	250
Telefon/Fernsehen/Radio	70
Beiträge (Vereine etc.)	50
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung etc.)	650
Rücklagen für Neuanschaffungen, Urlaub und Ausbildung der Kinder	300
Unterhaltszahlungen an Andere	0
Zinsen und Tilgung von privat aufgenommenen Krediten	0
Sonstiges	200
Privatausgaben insgesamt	4.240
Benötigte Privatentnahme aus der Unternehmung (2.-1.)	3.990





typische Musterprojekte und deren Bepreisung

<u>Projekttyp</u>	Preis
StartUp	2.000 €
Print einfach	350 €
Imagebroschüre	1.500 €
Musterprojekt klein	3.000 €
Musterprojekt mittel	7.500 €
Musterprojekt groß	11.000 €
Großprojekt	17.500 €



Projektliste als Basis der Umsatzplanung

Marketing-Agentur



Kunde	Objekt	Typ	Projekt-Wert	%	Auftrags-Wert	Aktion
Krüger	StartUp	AU	2.000 €	100	2.000 €	
E-Firma	Print	VP	350 €	75	263 €	Kundenbesuch
Tanzschule	Musterprojekt groß	AN	11.000 €	25	2.750 €	Präsentation am 11.11.2011
Januar					5.013 €	
Fahrschule	Imagebroschüre	VP	1.500 €	25	375 €	
Dr. Arzt	Fotografie	AU	150 €	100	150 €	
Krüger	Print	AU	350 €	100	350 €	
Vorprojekt 1	Sonstiges	VP	2.000 €	100	2.000 €	Beziehungsmanagement
Februar					2.875 €	
Beata Claire	Fotografie	AN	150 €	100	150 €	
FAKT	Musterprojekt mittel	VP	7.500 €	25	1.875 €	Pitch verfolgen
Vorprojekt 2	Großprojekt	VP	17.500 €	75	13.125 €	Networking, Präsentation
Vorprojekt 3	Fotografie	VP	150 €	100	150 €	Kaltakquise
März					15.300 €	
Jacht Club	Musterprojket klein	AN	3.000 €	50	1.500 €	Networking
Vorprojekt 4	SartUp		2.000 €	75	1.500 €	Kaltakquise
Vorprojekt 5	Musterprojekt mittel		7.500 €	75	5.625 €	Kaltakquise
April					8.625 €	

Rentabilitätsplan: Werbekosten

Marketing Agentur



Ertragsvorschau (netto)	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
Umsatzerlöse	5.013	2.875	15.300	8.625	9.056	13.584
- Wareneinkauf / Fremdleistungen	1.504	863	4.590	2.588	2.717	4.075
Rohertrag	3.509	2.013	10.710	6.038	6.339	9.509
- Raumkosten (Miete, Nbk., Strom)	300	300	300	300	300	300
- Personalkosten	0	0	0	0	0	0
- Geschäftsführerbezüge (GmbH, UG)	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
- Kfz-Kosten	375	375	375	375	375	375
- Werbung und Vertriebskosten	500	1.290	0	0	0	0
- Reisekosten	0	200	0	0	0	200
- Telefon, Fax, Porto, Büromaterial, etc.	200	200	200	200	200	200
- Buchführungskosten / Beratung	50	50	50	50	50	50
- Reparaturen, Instandhaltung	0	0	0	0	0	0
- Leasing	0	0	0	0	0	0
- Versicherungen / Beiträge	75	75	75	75	75	75
- Gründungsnebenkosten	3.900	0	0	0	0	0
- Abschreibungen	0	250	250	250	250	250
- Kreditzinsen	66	66	66	66	66	66
- sonstige Kosten	200	200	200	200	200	200
Aufwand insgesamt	9.666	7.006	5.516	5.516	5.516	5.716
Betriebsergebnis	-6.157	-4.994	5.194	522	823	3.793



Investitionen und Finanzierung

Marketing Agentur



Betriebs- und Geschäftsausstattung	10.700	
Schreibtische, Schränke, Regale, Stühle	1.200	Abschreibung: 13 Jahre
3 iMac, Drucker, FAX, Telefon, Software	9.500	Abschreibung: 3 Jahre

Finanzierung		
Eigenmittel	7.500	
Summe Eigenkapital	7.500	
Förderdarlehen (KfW-Gründerkredit - Startgeld)	20.000	1. Jahr tilgungsfrei; Zins ca. 4.%
Hausbankdarlehen	0	
Kontokorrentkredit der Hausbank	5.000	Zins ca. 11%
sonstige Finanzierungsmittel	0	
Summe Fremdkapital	25.000	
Gesamtkapital	32.500	



Liquiditätsplanplan: Marketing Agentur



	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun
1. Liquide Mittel am Monatsanfang (Bank + Kasse)	27.500	5.345	3.277	-4.280	5.332	6.847
2. Umsatz Brutto	0	5.965	3.421	18.207	10.264	10.777
Verfügbare Liquidität im Monat (1. + 2.)	27.500	11.309	6.698	13.927	15.596	17.624
3. Wareneinkauf / Fremdleistungen Brutto	1.789	1.026	5.462	3.079	3.233	4.850
Roherlös (2. - 3.)	-1.789	4.939	-2.041	15.128	7.031	5.927
4. Laufende Auszahlungen ("Fixkosten"), brutto	20.366	7.006	5.516	5.516	5.516	5.716
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom)	300	300	300	300	300	300
Personalkosten	0	0	0	0	0	0
Geschäftsführerbezüge (nur GmbH)	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Kfz-Kosten	375	375	375	375	375	375
Werbung und Vertriebskosten	500	1.290	0	0	0	0
Reisekosten	0	200	0	0	0	200
Telefon, Fax, Porto, Büromaterial, etc.	200	200	200	200	200	200
Buchführungskosten / Beratung	50	50	50	50	50	50
Reparaturen, Instandhaltung	0	0	0	0	0	0
Leasing	0	0	0	0	0	0
Versicherungen / Beiträge	75	75	75	75	75	75
Gründungsnebenkosten	3.900	0	0	0	0	0
Abschreibungen	0	250	250	250	250	250
Kreditzinsen	66	66	66	66	66	66
sonstige Kosten	200	200	200	200	200	200
Ausgaben für Investitionen	10.700	0	0	0	0	0
Tilgungen	0	0	0	0	0	0
Überschuss/Defizit	-22.155	-2.068	-7.557	9.612	1.515	211
6. Liquide Mittel am Monatsende	5.345	3.277	-4.280	5.332	6.847	7.058
Kontokorrentkredit	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
7. Liquide Mittel inkl. Kontokorrentrahmen	10.345	8.277	720	10.332	11.847	12.058



Empfehlenswerte Tabellenwerke zum Businessplan



IHK Köln http://www.ihk-koeln.de/17063_Basisinformationen_fuer_Gruender.AxCMS

Dokument 1269

IHK Köln www.gruendungswerkstatt-nrw.de

Online Businessplan-Tool

BMW Existenzgründerportal http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/planer_und_hilfen/softwarepaket/index.php

Softwarepaket 10

NUK Neues Unternehmertum Rheinland, Köln <http://n-u-k.de/>

Tabellen Businessplan

Start2grow, Wirtschaftsförderung Dortmund <http://www.start2grow.de/de/services/downloads/#bp>

Tabellen Businessplan

Kreissparkasse Köln <https://www.ksk-koeln.de/leistungen/dienstleistungen/weiteredienstleistungen/existenzgruendung/businessplan-erstellen.aspx?opentab=4>

Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung

ar Februar
0 0

0 0

und Formularwegweiser

enden Unternehmens

Partnerschaft PartG

Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH

Übernahmengesellschaft - haftungsbeschränkt (UG)

Aktiengesellschaft AG

18

100

#DIV/0!

#DIV/0!

#DIV/0!

#DIV/0!

#DIV/0!

#DIV/0!

#DIV/0!

#DIV/0!

#DIV/0!

#DIV/0!

#DIV/0!

4 5

Geschäftsbereich 1		
Geschäftsbereich 2		
Geschäftsbereich 3		
Geschäftsbereich 4		
Gesamtumsatz		

II. Umsatz- und Ergebnisplan für das Geschäftsjahr

	Jan	Feb
Leistungen/Aufwendungen		
Umsatzerlöse		
Erlösschmälerung		
Bestandserhöhung		
Bestandsverminderung		
Aktivierete Eigenleistung		

Mindestbesteuerung	Geschäftsleitung (CEO)
vollst. Verlustnutzung	Finanzen (CFO)
Verlustnutzung	Technik (CTO)
	Organisation (COO)
Freibetrag Gewerbesteuer	Forschung & Entwicklung
Hinzurechnung Gewerbesteuer	Logistik
	Techniker/innen
Mehrwertsteuer	Assistent(inn)en

Kontokorrentkredit	
Anfangsbest. Planperiode	
Erhöhung	
Tilgung	
Endbestand Planperiode	
Durchschnittl. Valuta	
Zinssatz p. a.	12,00%
Zinsen	12,00%

LAMBERT SCHUSTER
ERFOLG AN IHRER SEITE



- ↪ Die Erstellung von Finanzplänen erfolgt Schritt bei Schritt.
- ↪ Die Erstellung von Finanzplänen ist logisch und klar.
- ↪ Die Erstellung von Finanzplänen zwingt den Verfasser, sein Unternehmen klar zu durchdenken
- ↪ Die Erstellung von Finanzplänen ist ganz einfach.
 - meist sind es nur die zwei Grundrechenarten, die man beherrschen muss
 - manchmal ist es etwas anspruchsvoller; da gilt es auch schon mal eine weitere Grundrechenart zu probieren

Die Erstellung von Finanzplänen ist eine Freude



BLOG MIT WERTVOLLEM INHALT FÜR GRÜNDER
WWW.LAMBERTSCHUSTER.DE/BLOG



Sie wollen eine Firma gründen – wie mache ich das?
Ihr junges Unternehmen muss gefestigt werden – aber wie?
Ihr Unternehmen soll wachsen – wie und mit welcher Strategie?
Ihre Firma muss besser werden, mehr Umsatz bringen, bessere Ergebnisse liefern – was ist zu tun?

punktgenaue Unternehmensberatung für den Mittelstand und für kleine Unternehmen

Lambert Schuster
s&p unternehmensberatung • oberländer ufer 154a • 50968 köln
ls@lambertschuster.de • www.lambertschuster.de
fon +49 172 730 29 14 • fax +49 2236 37 51 29



Gründungsberatung
Gründercoaching
Potenzialberatung
Turn Around-Beratung
Runder Tisch-Beratung

Quellen

Artikel auf [lambertschuster.de](http://www.lambertschuster.de)



- Artikel auf www.lambertschuster.de/, www.lambertschuster.de/Blog/, www.lambertschuster.de/download/
 - Finanzplanung zum Businessplan – unverzichtbares Instrument oder die Mühe nicht wert?
 - Wie kriegt man Kunden? Maßnahmen zur Neukundengewinnung im Dienstleistungsbetrieb (B2B)
 - Erfolgreiche Telefonakquise
 - Fünf-Jahres-Plan für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) – Übersicht zu Serie “Zukunft planbar machen”
 - Lernen vom Wettbewerb
 - Vertriebshandbuch für jeden: Existenzgründer, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und für Vertriebe in der Großindustrie
 - Vertrieb für Kleinstunternehmen, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und für Existenzgründer
 - Marketingplan und Vertriebsplan für KMU (kleine und mittlere Unternehmen)
 - Vertriebshandbuch für jeden: Existenzgründer, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und für Vertriebe in der Großindustrie
 - Die Zukunft Planbar machen - Handbuch Finanzplanung zum Businessplan
 - Pricing – viel mehr als eine Verbesserung Ihres Ergebnisses!
 - SEO: Bei Google gefunden werden – z.B. mit dem Keyword Unternehmensberater
 - Duplicate Content und Wertung bei Google
 - Lernen vom Wettbewerb
 - Preisargumentation beim Kunden – Kostenverteidigung oder Nutzenargumentation?
 - Downloads

Bilder:

<http://de.fotolia.com/>
<http://www.aboutpixel.de/>
<http://www.flickr.com/>
<http://office.microsoft.com/de-de/images/??Origin=EC790014051031&CTT=6&ver=12&app=powerpnt.exe>
<http://www.medizinwerk.de/>
<http://www.avatter.de/wordpress/>