

Finanzplanung: Die Gründung kalkuliert

StartUp-Abend am 20.11.2007



IHK

Industrie- und Handelskammer
Hannover

www.ihk-startup.de



Industrie- und Handelskammer
Hannover



Schon mal von der eigenen
Firma geträumt?



Startseite

Gründertage | Seminare | Intensivberatungen | Unternehmensbörse

Mittwoch, 14. November 2007



News

WSJ.com/Entrepreneur

Recht

Steuern

Konzept

Finanzierung

Franchising

Nachfolge

Sicherung

Technologiegründung

Businessplaner

Seite drucken | Seite versenden

News

→ IIBank-Beratungssprechtag in Göttingen

Am 28. November 2007 bietet die IHK Hannover in ihrer Geschäftsstelle in Göttingen gemeinsam mit der NBank einen kostenfreien Beratungssprechtag an. Anmeldungen sind ab sofort möglich. [...] lesen

→ Zinssenkung beim Niedersachsenkredit

Ab dem 5. November 2007 gelten beim NBank-Niedersachsenkredit um 0,2 Prozent-Punkte niedrigere Zinsen. Die NBank folgt damit wie gewohnt den KfW-Vorgaben. [...] lesen

→ Gründertag Hannover: Vorträge stehen zum Download bereit

Den 11. Gründertag Hannover am 3. November haben 506 Besucher genutzt. Die Vorträge der Veranstaltung stehen jetzt als Download zu Verfügung. [...] lesen

→ Gründungsverfahren in Deutschland schneller als im EU-Durchschnitt

Das IfM Bonn hat im Rahmen einer europaweiten Vergleichsstudie die Dauer und Kosten der administrativen Verfahren einer Unternehmensgründung in Deutschland untersucht. Die Ergebnisse: [...] lesen

→ Einmal scheitern, öfter scheitern

Eine aktuelle ZEW-Studie zeigt, dass Unternehmer, die bereits einmal gescheitert sind, bei einer Neugründung eher scheitern als erstmalige Gründer oder bereits zuvor erfolgreiche Unternehmer. Offenbar lernen erfolglose Unternehmer nicht aus ihren Fehlern. [...] lesen

→ KfW senkt Zinsen um 0,2 Prozentpunkte

Die KfW senkt ab dem 2. November 2007 ihre Zinsen um 0,2 Prozentpunkte. Dies gilt auch für die ERP-Programme Kapital für Gründung, Kapital für Wachstum sowie Kapital für Arbeit und

Suche

Newsletter

FREE-Ladenflächenportal

Technologiebörse

Firmenrecherche

Behördenwegweiser

Krisenmanagement

Publikationen

Sitemap

Links

Kontakt

Impressum

Kielhom & Partner

Vertriebs- und Prozess-Optimierung

Guido Langemann

© IHK Hannover

Finanzplanung

Mit der Unternehmens- und Finanzplanung überprüfen Sie, ob Ihr Geschäftskonzept finanziell tragfähig ist. Erwartet wird grundlegendes Zahlenmaterial zu Ihrem Geschäftskonzept. Das beinhaltet den Entwurf einer ersten Jahresplanung von Kosten und Einnahmen sowie der Finanzierung des Unternehmens.



Welche Kosten wird Ihr Unternehmen im ersten Jahr erzeugen (Materialeinsatz, Personal, laufende Kosten etc.)? Welche Einnahmen erwarten Sie durch Ihre Dienstleistung oder Ihre Produkte (Preis/Anzahl)? Wie hoch sind Ihre geplanten Investitionen? Welches Kapital bringen Sie zur Finanzierung ein? Wie hoch sind Ihre Lebenshaltungskosten, die durch den erwarteten Gewinn abgedeckt werden sollen?

Tabellen zur Kalkulationshilfe stehen als Download unter **www.startup-impuls.de** zur Verfügung.

aus dem Wettbewerbs-Flyer

Finanzplanung

Die Finanzplanung soll folgende Fragen beantworten:

- Was kostet mich der Spaß? – Investitionsplan
- Wer soll das bezahlen? – Finanzierung
- Was bringt mir das? – Rentabilitätsplan
- Bin ich stets flüssig? - Liquiditätsplan

Investitionsplanung

Was kostet mich der Spaß?

- Die Investitionsplanung beinhaltet:
 - alle langfristigen Investitionen (Anlagevermögen)
 - das Umlaufvermögen (u.a. Waren- und Materiallager)
 - den Betriebsmittelbedarf (z.B. Anlaufverluste)
 - alle Gründungskosten
 - Reserven für Unvorhergesehenes
- Tipps
 - Kosten lassen sich präziser ermitteln als (Plan-)Umsätze
 - Kostenvoranschläge bei größeren Positionen einholen
 - Alternativen (Leasing, gebrauchte Anlagen etc.) prüfen
 - nur betriebliche Anschaffungen berücksichtigen
 - Achtung: Die reibungslose Umsetzung der Geschäftsidee muss gewährleistet bleiben (kein „Kaputtsparen“)

Investitionsplanung

Was kostet mich der Spaß?

Guido Langemann

Investitionsplan	Angaben in €
1. langfristige Investitionen/Anlagevermögen	
1.1 Grundstücke und Gebäude	
1.2 Bau- bzw. Umbaumaßnahmen	
1.3 Maschinen und Geräte	
1.4 Büroausstattung und Einrichtungsgegenstände	
1.5 Fahrzeuge	
1.6 Reserve für Unvorhergesehenes	
1.7 Summe der langfristigen Investitionen	
2. mittel- und kurzfristige Investitionen/Umlaufvermögen	
2.1 Waren- und Materiallager	
2.2 Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	
2.3 Reserve für Unvorhergesehenes	
2.4 Summe der mittel- und kurzfristigen Investitionen	
3. Betriebsmittel/sonstiges	
3.1 Anlaufkosten	
3.2 Vorfinanzierung von Aufträgen und Forderungen	
3.3 Reserve für Unvorhergesehenes	
3.4 Summe der Betriebsmittel	
4. Gründungskosten	
4.1 Kautionen	
4.2 Beratungen	
4.3 Gewerbeanmeldung/Genehmigungen	
4.4 Handelsregister und Notar	
4.5 Markteinführung	
4.6 einmalige Patent- oder Lizenzgebühr	
4.7 einmalige Franchisegebühr	
4.8 Personalbeschaffung	
4.9 Reserve für Unvorhergesehenes	
4.10 Summe der Gründungskosten	
5. Gesamtdarf	

Finanzierungsplanung

Wer soll das bezahlen?

- Die Finanzierungsplanung beinhaltet:
 - alle Geldquellen (Eigen- und Fremdkapital inkl. öffentlicher Förderdarlehen)
 - auch Sacheinlagen und Eigenleistungen
 - Beteiligungskapital
 - Verwandtendarlehen
 - Zuschüsse
- Tipps
 - Eigenkapitalquote von 15 % ist wünschenswert
 - was langfristig benötigt wird, ist langfristig zu finanzieren
 - Lieferantenkredite vs. Skonto
 - bei Eigenleistungen nicht „übertreiben“
 - Schriftform bei Verwandtendarlehen
 - Schenkung statt Bürgschaft (Sicherheitenproblematik)



IHK

Industrie- und Handelskammer
Hannover

Finanzierung

Wer soll das bezahlen?

Guido Langemann

Finanzierungsplan		Angaben in €
1. Eigenkapital		
1.1 Barvermögen		
1.2 Sacheinlagen		
1.3 Eigenleistungen		
1.4 Beteiligungskapital		
1.5 Verwandtendarlehen und Drittmittel (langfristig und ungesichert zur Verfügung gestellt)		
1.6 Summe Eigenkapital		
<hr/>		
2. Fremdkapital		
2.1 Förderdarlehen		
2.1.1 - Startgeld		
2.1.2 - Mikro Darlehen		
2.1.3 - Unternehmerkapital ERP-Kapital für Gründung		
2.1.4 - Unternehmerkapital ERP-Kapital für Wachstum		
2.1.5 - Unternehmerkapital Kapital für Arbeit und Investitionen		
2.1.6 - KfW-Unternehmerkredit		
2.1.7 - KfW-Unternehmerkredit (Betriebsmittel)		
2.1.8 - Niedersachsenkredit		
2.1.9 - sonstige Förderdarlehen		
2.2 Hausbankdarlehen		
2.3 Kontokorrentlinie		
2.4. Sonstige Finanzierungsmittel		
2.5 Summe Fremdkapital		
<hr/>		
3. Summe der Finanzierungsmittel		

Liquiditätsplanung

Bin ich stets flüssig?

- Die Liquiditätsplanung beinhaltet:
 - alle Ein- und Auszahlungen (sobald sie liquiditätswirksam werden) auf monatlicher Basis
 - Umsätze und ggf. sonstige Einzahlungen (z. B. Gründungszuschuss)
 - stets die Umsatzsteuer (Bruttowerte)
- Tipps
 - Differenzierung nach Geschäftsfeldern
 - Berücksichtigung von Bar- und Rechnungverkäufen
 - Zahlungsziele
 - Anlaufverluste beachten
 - saisonale Entwicklungen/Trends
 - Einmalzahlungen (z. B. Weihnachtsgeld)
 - Liquidität vor Rentabilität

Liquiditätsplanung

Bin ich stets flüssig?

Liquiditätsvorschau		1. Monat	2. Monat	3. Monat	...	12. Monat	Summe
1.	Einzahlungen						
1.1	Umsatz Geschäftsfeld A (inkl. MwSt.)						
1.2	Umsatz Geschäftsfeld B (inkl. MwSt.)						
1.3	sonstige Einzahlungen						
1.4	Summe des Liquiditätszugangs						
./.	2. Auszahlungen						
2.1	Anlageinvestitionen						
2.2	Personal						
2.3	Material Geschäftsfeld A						
2.4	Material Geschäftsfeld B						
2.5	Betriebsausgaben						
2.6	Kredittilgung						
2.7	Zinsen						
2.8	MwSt.						
2.9	Steuern						
2.10	Privatentnahme						
2.11	sonstige Auszahlungen						
2.12	Summe des Liquiditätsabgangs						
=	3. Liquiditätssaldo des jeweiligen Monats						
4.	Liquiditätssaldo kumuliert						

Was bringt mir das?

Rentabilitätsplanung

- Die Rentabilitätsplanung beinhaltet:
 - alle prognostizierten Umsätze und kalkulierten Kosten auf jährlicher Basis
 - einen Planungshorizont von drei Jahren
 - keine Umsatzsteuer (Nettowerte)
- Tipps
 - Differenzierung nach Geschäftsfeldern
 - „Unterpläne“ vor allem für Umsatz, Personal, Marketing und private Lebensführung
 - Darstellung von Rumpffahren vermeiden
 - Abschreibungen als kalkulatorische Größe berücksichtigen (Substanz)
 - Szenarien (optimistische, pessimistische und realistische Variante) – gilt auch für die Liquiditätsplanung!

Rentabilitätsplan

Was bringt mir das?

Guido Langemann

Rentabilitätsvorschau		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1.	Nettoumsatz			
1.1	Umsatz Geschäftsfeld A			
1.2	Umsatz Geschäftsfeld B			
1.3	sonstige Umsätze und Erträge			
1.4	Summe der Umsätze			
./. 2.	Wareneinsatz			
2.1	Wareneinsatz Geschäftsfeld A			
2.2	Wareneinsatz Geschäftsfeld B			
2.3	sonstiger Wareneinsatz			
2.4	Summe der Wareneinsätze			
= 3.	Rohertrag			
./. 4.	Aufwendungen			
4.1	Personalkosten			
4.2	Miete			
4.3	Heizung, Strom, Wasser, Gas			
4.4	Werbung			
4.5	Kraftfahrzeuge			
4.6	Reisekosten			
4.7	Telefon, Fax, Internet			
4.8	Büromaterial			
4.9	Verpackung			
4.10	Reparatur, Instandhaltung			
4.11	Versicherungen			
4.12	Beiträge			
4.13	Leasing			
4.14	Buchführungs-/Beratungskosten			
4.15	Zinsen			
4.16	sonstige Aufwendungen			
4.18	Summe Aufwendungen			
= 5.	Betriebsergebnis			
./. 6.	Abschreibungen			
./. 7.	Steuern auf Einkommen und Ertrag			
= 8.	Jahresüberschuss			
./. 9.	Tilgung			
./. 10.	persönliche Versicherungen			
= 11.	verfügbares Einkommen			

Umsatzplanung

für die weitere Diskussion...

Eine fundierte Umsatzplanung berücksichtigt:

- verschiedene Geschäftsfelder
- verschiedene Kundentypen (z. B. Privatpersonen, Gewerbebetriebe)
- verschiedene Absatzgebiete (z. B. Im- und Export)
- Trends und saisonale Schwankungen
- branchenübliche Gepflogenheiten
- Kennzahlen (z. B. Durchschnittsbon, Umsatz je qm)
- Auslastung von Kapazitäten (z. B. von Maschinen, Sitzplätzen in der Gastronomie)
- Auslastung des Gründerzeitbudgets (z. B. Akquise, administrative Aufgaben aber auch Urlaub und Krankheit)

Eine Umsatzplanung soll letztendlich die Zahlen „begreifbar“ machen!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Guido Langemann
IHK Hannover
Schiffgraben 49
30175 Hannover

E-Mail: langemann@hannover.ihk.de
Telefon: (05 11) 31 07-413

www.ihk-startup.de