



Messe zum Gründen
und Unternehmen

Kalkuliere Dein Geschäftsmodell

Workshop

Oleksandra Ambach & Stefanie Rätker

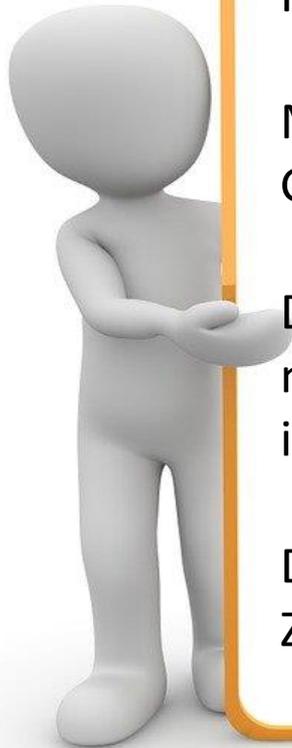
13.10.2023



Stefanie Rätker

Business & Career Coach
Organisations- & Gründungsberaterin

www.stefanieraetker.de



Ich bin...

Meine
Gründungs idee...

Der Nutzen für
meine Kunden liegt
in...

Das ist meine
Zielgruppe...



Messe zum Gründen
und Unternehmen

Fragen??

Welche Fragen können wir Ihnen beantworten?



Agenda

Der Fahrplan für das heutige Seminar

- ✓ Sinn und Zweck der Finanzplanung
– warum und für wen ist sie sinnvoll und erforderlich?
- ✓ Elemente der Finanzplanung
– was gehört dazu? In welchem Umfang?
- ✓ Erläuterung der Elemente und Zusammenhänge
- ✓ Fragen, Fragen, Fragen...



11-13h

Finanzplanung

Warum und für wen ist sie sinnvoll und erforderlich?

Gründerin/Gründer

Geldgeber

Staat/Finanzamt

Klärung folgender Fragen:

- ✓ Wie viel Geld werde ich mit meiner selbständigen Tätigkeit verdienen? Welche Einnahmen und Ausgaben sind in den kommenden drei Jahren zu erwarten?
- ✓ Wie hoch ist die Liquidität?
- ✓ Wie hoch ist der Kapitalbedarf meiner Gründung? Aus welchen Quellen kann ich diesen Bedarf decken?

 Ist das Geschäftskonzept finanzierbar und rentabel?



Messe zum Gründen
und Unternehmen

Elemente der Finanzplanung

Was gehört dazu? In welchem Umfang?



Elemente der Finanzplanung

Was gehört dazu? In welchem Umfang?

- ✓ Planung von **Umsatz und Kosten / Ertrag und Aufwand**
➔ Ermittlung des Gewinns bzw. der Rentabilität
- ✓ Planung von **Investitionen und Gründungskosten**
➔ Ermittlung des Kapitalbedarfs
- ✓ Planung von **Zinsen und Tilgungen**
➔ Ermittlung der mit der Finanzierung verbundenen Kosten und Zahlungsströme
- ✓ Planung von **Einzahlungen und Auszahlungen**
➔ Liquiditätsplanung

*jeweils für 3
Jahre*

für 1 Jahr

Wichtiger Grundsatz: Liquidität geht immer vor Rentabilität!

Planung von Umsatz und Kosten

Los geht's!



Planung von Umsatz und Kosten

Ertragsplanung

Umsatz

Definition des Begriffs:

Summe der in einem bestimmten Zeitraum insgesamt verkauften und mit jeweiligen Verkaufspreisen bewerteten Leistungen - diese führen zu Einnahmen bzw. Geldeingang auf dem Geschäftskonto

Umsatz = Menge x Preis

Umsatz Produkt/Dienstleistung 1 = Menge x Preis [€]

Umsatz Produkt/Dienstleistung 2 = Menge x Preis [€]

Umsatz Produkt/Dienstleistung 3 = Menge x Preis [€]

= Gesamt-Umsatz des Unternehmens [€]

+ Sonstige betriebliche Erträge (z.B. Mieteinnahmen)

Wichtig:
Welche Annahmen
liegen Ihrer
Umsatzplanung
zugrunde?

Planung von Umsatz und Kosten

Preiskalkulation

Dienstleistung

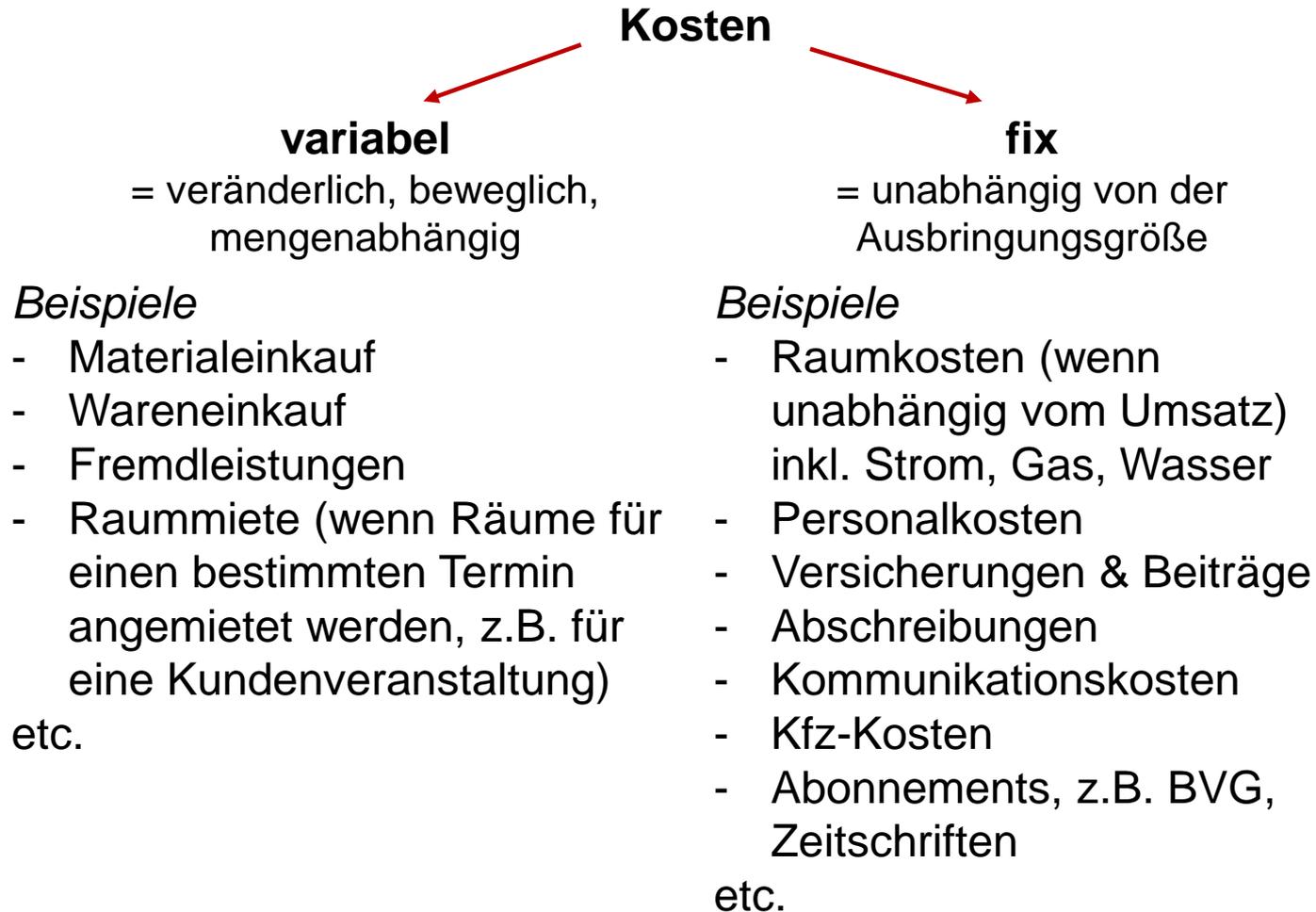
| | |
|------------------------------------------------------------------|---------------------|
| | Beispiel: |
| Materialeinsatz/Fremdleistungen/sonstige auftragsbezogene Kosten | 120,00€ |
| + eigener Zeitaufwand x Stundensatz | 3h x 100€ = 300,00€ |
| <hr/> | |
| = Netto-Verkaufs-Preis | 420,00€ |
| + USt. | 79,80€ |
| <hr/> | |
| = Brutto-Verkaufspreis | 499,80€ |

Handel

| | |
|-------------------------------------------------------|----------------|
| | Beispiel: |
| Waren-Einkauf/Beschaffungskosten/sonstige Nebenkosten | 100,00€ |
| + Aufschlag [%] | 250% = 250,00€ |
| <hr/> | |
| = Netto-Verkaufs-Preis | 350,00€ |
| + USt. | 66,50€ |
| <hr/> | |
| = Brutto-Verkaufspreis | 416,50€ |

Planung von Umsatz und Kosten

fixe und variable Kosten



Resultat: Gewinn- und Verlustrechnung

vereinfacht/im Überblick:

Betriebsertrag

- Betriebsaufwand

= Betriebsergebnis

Im Detail:

Umsatz

+ sonstige Erträge

= Betriebsertrag

- Materialaufwand und Fremdleistungen

- Personalaufwand

- Abschreibungen

- Zinsaufwand

- sonstiger betrieblicher Aufwand

(Mieten, Strom/Gas/Wasser, Versicherungen/ Beiträge,
Bürobedarf, Telekommunikation, Leasinggebühren,
Werbung und Marketing, Reisekosten, Rechts- und
Beratungskosten etc.)

= Betriebsergebnis

Gewinn oder Verlust?

Planung von Investitionen und Gründungskosten

Anschaffungen und einmalige Aufwendungen zu Beginn



Planung von Investitionen und Gründungskosten

Anschaffungen und einmalige Aufwendungen zu Beginn

| Investitionen | Gründungskosten |
|----------------------|------------------------|
| PC/Laptop (?) | Gewerbeanmeldung |
| Maschinen | Logo |
| Smartphone (?) | Erstellung Webseite |
| Kfz | Gründungsberatung |
| Möbel | Eröffnungsparty |
| Ladeneinrichtung | Namenschutz |
| etc. | etc. |

↓
sofortiger betrieblicher Aufwand
oder Abschreibung
(abh. von betraglicher Höhe)

↓
sofortiger betrieblicher Aufwand

Planung von Investitionen und Gründungskosten

Näheres zu Investitionen

Investitionen

bis zu 800€ netto
(d.h. exkl. USt.)

über 800€ netto
(d.h. exkl. USt.)

↓
sofortiger betrieblicher Aufwand,
da geringwertiges Wirtschaftsgut

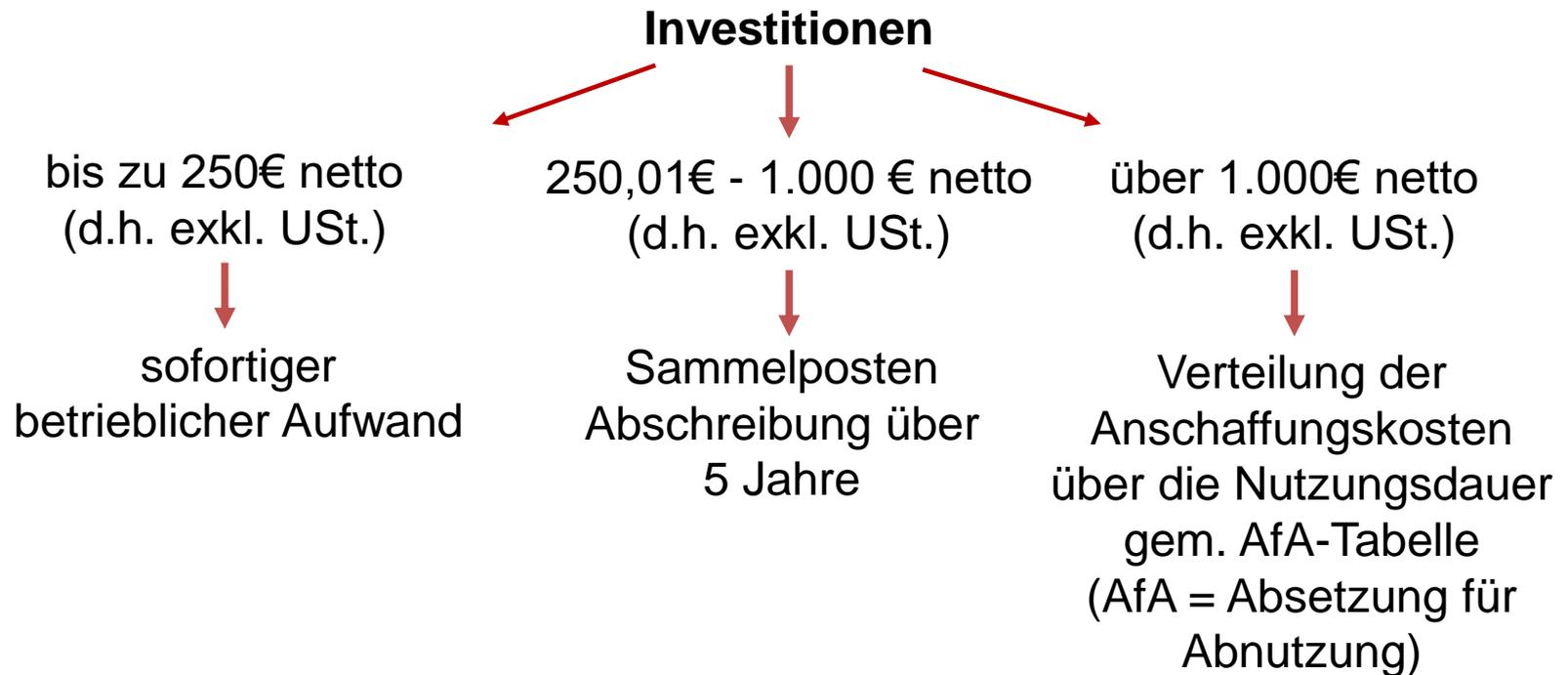
↓
Verteilung der Anschaffungskosten
über die Nutzungsdauer
gem. AfA-Tabelle
(AfA = Absetzung für Abnutzung)

Beispiel:

PC: Anschaffungskosten: 1.000€ netto
Nutzungsdauer gem. AfA-Tabelle: 3 Jahre
=> Jährliche Abschreibung:
 $1.000\text{€} / 3 \text{ Jahre} = 333,33\text{€ p.a.}$

Planung von Investitionen und Gründungskosten

Näheres zu Investitionen – alternative Regelung





Messe zum Gründen
und Unternehmen

Planung von Zinsen und Tilgungen

Ermittlung von Aufwendungen und Zahlungsströmen aus der Finanzierung



Planung von Zinsen und Tilgungen

Ermittlung von Aufwendungen und Zahlungsströmen aus der Finanzierung

Tilgungsdarlehen:

Kredit: 120.000€

Zinssatz: 6%

Zinsaufwand: $120.000€ \cdot 6\% = 7.200€$ p.a.

Zinsaufwand pro Monat: $7.200€/12 = 600€$

(wenn keine Tilgung, d.h. Rückzahlung, erfolgt)

Laufzeit: 5 Jahre

Tilgung: $120.000€/60$ Monate = **2.000€/Monat**

Monatliche Belastung = Zinsen + Tilgung

$$600 + 2.000 = 2.600€$$

Durchschnittliche Kreditvaluta = (Höhe Kredit am Anfang der Periode
+ Höhe Kredit am Ende der Periode) / 2
 $(120.000 + (120.000 - 24.000))/2 = 108.000€$

Durchschnittlicher Zinsaufwand: $108.000 \cdot 6\% = 6.480€$ p.a.



Messe zum Gründen
und Unternehmen

Planung von Einzahlungen und Auszahlungen

Liquiditätsplanung – wie bleiben Sie immer flüssig?



Planung von Einzahlungen und Auszahlungen

Liquiditätsplanung

Ziel: Jederzeit zahlungsfähig sein – Liquidität geht vor Rentabilität!

Daraus folgt: Der errechnete Liquiditätssaldo,
d.h. der Anfangsbestand des Kontos
zuzüglich Einzahlungen
abzüglich Auszahlungen
muss immer **positiv** sein.





Messe zum Gründen
und Unternehmen

Planung von Einzahlungen und Auszahlungen

Unterschiede Gewinn- und Verlustrechnung und Liquiditätsplanung

Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

Umsatz

+ sonstige Erträge

= **Betriebsertrag**

- Materialaufwand und Fremdleistungen

- Personalaufwand

- Abschreibungen

- Zinsaufwand

- sonstiger betrieblicher Aufwand

(Mieten, Strom/Gas/Wasser,
Versicherungen/ Beiträge, Bürobedarf,
Telekommunikation, Leasinggebühren,
Werbung und Marketing, Reisekosten,
Rechts- und Beratungskosten etc.)

= **Betriebsergebnis**

Liquiditätsrechnung

Einzahlungen aus Umsatzerlösen

+ sonstige Erträge

Wann
zahlungs-
wirksam?

+ Kredit- oder sonstige Einzahlungen

= **Summe Einzahlungen**

- Materialaufwand und Fremdleistungen

- Personalaufwand

- **Abschreibungen** **Keine Auszahlung**

- Zinsaufwand

- sonstiger betrieblicher Aufwand

(Mieten, Strom/Gas/Wasser,
Versicherungen/ Beiträge, Bürobedarf,
Telekommunikation, Leasinggebühren,
Werbung und Marketing, Reisekosten,
Rechts- und Beratungskosten etc.)

- Tilgungen

- Auszahlungen für Investitionen

- private Entnahmen des Unternehmers

= **Liquiditätsüberschuss/-defizit**

Finanzierung des Kapitalbedarfs

Welche Finanzierungsmöglichkeiten sind für Sie geeignet?



Finanzierung des Kapitalbedarfs

Welche Finanzierungsmöglichkeiten sind für Sie geeignet?

Eine Auswahl...

Eigenkapital

Geld oder Sachen/Leistungen

Beteiligungen

Nachrangdarlehen
(ERP-Mittel)

Zuschüsse

Crowdfunding

Mezzanine-Kapital

Fremdkapital

Investitionskredite
von der Hausbank

Förderdarlehen

Kontokorrentkredite



Messe zum Gründen
und Unternehmen

Fragen??

Welche Fragen können wir Ihnen beantworten?





Messe zum Gründen
und Unternehmen

Was wir Ihnen wünschen...



Alles Gute auf Ihrem Weg und viel Spaß!