



Existenzgründer-
Vortrag

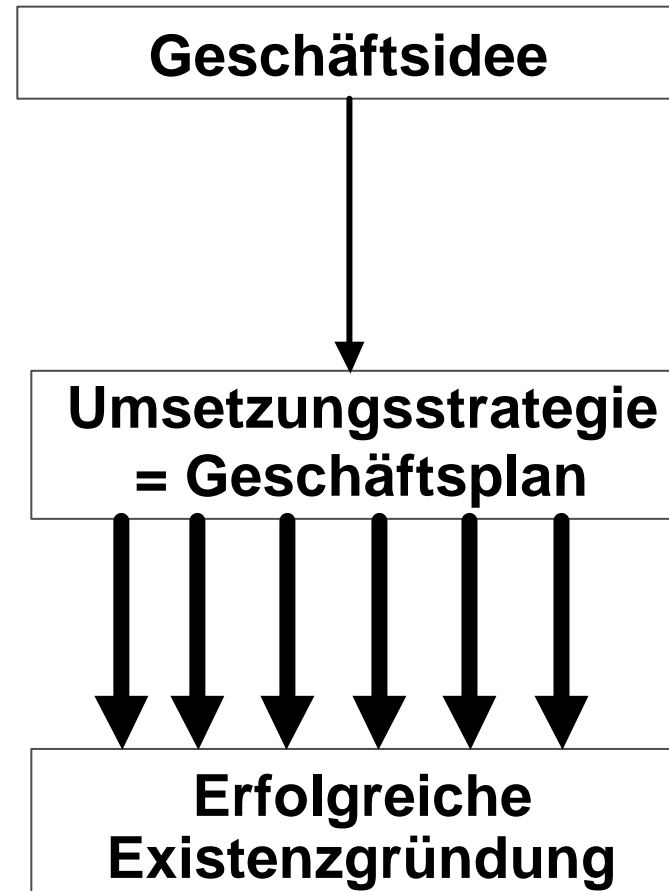
Der Geschäftsplan -

Basis für Ihren Erfolg





Existenzgründer-
Vortrag

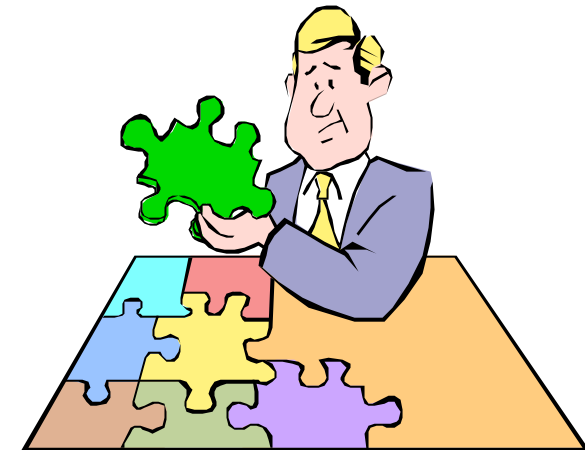




Existenzgründer-
Vortrag

Bausteine des Businessplans

- ▶ Zusammenfassung
- ▶ Unternehmensform
- ▶ Produkt/Dienstleistung
- ▶ Branche/Markt
- ▶ Marketing/Vertrieb
- ▶ Unternehmensleitung
- ▶ Kapitalbedarf
- ▶ Gewinn- und
Verlustrechnung



WICHTIG...
**...Umfang und Aufbereitung
sollen zum Vorhaben passen!**



Existenzgründer-
Vortrag

Form eines business-plans

- ca. 12-20 Seiten
 - aussagekräftig und in sich schlüssige Angaben
 - keine allgemeinen Äußerungen, sondern konkrete Angaben
 - kurze verständliche Sätze
- Kontroll- und Steuerungsinstrument
- nicht nur zur Gründung sondern auch für die Anlaufphase



Existenzgründer-
Vortrag

Baustein I - Zusammenfassung

- ✓ Beschreibung der Geschäftsidee
- ✓ Beschreibung der wesentlichen Erfolgsfaktoren
- ✓ Beschreibung der Ziele

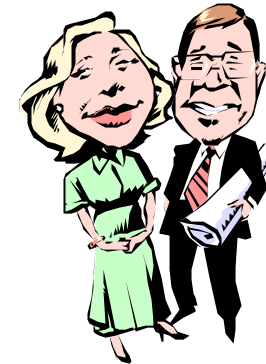




Existenzgründer-
Vortrag

Baustein II - Unternehmensform

- ✓ Alleininhaber oder mit Partner
- ✓ Rechtsform
 - Einzelfirma
 - Personengesellschaft
 - Kapitalgesellschaft
- ✓ Kapitaleinlagen, Haftung, Funktionen der Partner





Existenzgründer-
Vortrag

Baustein III - Produkt / Dienstleistung

- ✓ Beschreibung des Produkts / der Dienstleistung
- ✓ Vorteile für Kunden
- ✓ Bedarf nach dem Produkt / der Dienstleistung
- ✓ Erläuterung der Fertigungsanforderungen





Existenzgründer-
Vortrag

Baustein IV - Branche / Markt

- ✓ Branche / Marktanalyse
- ✓ Wettbewerb / Konkurrenzsituation
- ✓ Kunden / Zielgruppe





Existenzgründer-
Vortrag

Baustein V - Marketing / Vertrieb

- ✓ Verbreitung Produkt / Dienstleistung
- ✓ Markteintrittsstrategie / Kundengewinnung
- ✓ Vertriebskonzeption
- ✓ Absatzförderung / Werbung
- ✓ Werbebotschaft: Kundennutzen
- ✓ Alleinstellungsmerkmal
- ✓ Werbeetat / Werbeplan





Existenzgründer-
Vortrag

Baustein VI - Unternehmensleitung

- ✓ Fachliches und unternehmerisches Know-how
- ✓ Branchenerfahrung
- ✓ Organisationsstruktur
- ✓ Aufgabenteilung
- ✓ Abhängigkeiten vermeiden





Existenzgründer-
Vortrag

Baustein VII - Kapitalbedarf

- ✓ Basis = Kapitalbedarfsermittlung
- ✓ Deckung des Kapitalbedarfs
 - Eigenkapital (10 – 20 %)
 - Fremdkapital (öffentliche Mittel u.a.)
- ✓ Finanzierungsdauer entsprechend betrieblicher Nutzungszeit





Existenzgründer-
Vortrag

„Die beste Finanzierung nützt wenig, sofern die Kapitalbedarfsplanung unzureichend ist!“

Langfristiger Kapitalbedarf:

- Grundstück und Erschließung
- Gebäude
- Planungskosten
- Nebenkosten des Erwerbs

Mittel- und langfristiger Kapitalbedarf:

- Maschinen und Geräte
- Einrichtung
- Betriebs- und Geschäftsausstattung
- Firmenwert
- Fahrzeuge



Existenzgründer-
Vortrag

Kurzfristiger Kapitalbedarf

- Warenerstausstattung / Warenlager
- Branchenübliche Markterschließungsaufwendungen
- Betriebsmittel
 - Personalkosten
 - Miete / Pacht
 - Verwaltungskosten
 - Energie- und Fahrzeugkosten
 - Zinsen
 - Privatentnahmen in der Anlaufzeit für Lebensunterhalt und Sozialversicherung usw.
 - Vorfinanzierung Debitoren



Existenzgründer-
Vortrag

Baustein VIII - Gewinn- und Verlustrechnung

- ✓ Finanzierbarkeit und Rentabilität der Geschäftsidee
- ✓ Kapitalbedarfsplanung
- ✓ Rentabilitätsvorschau
(mindestens auf 2 Jahre hochgerechnet)





Existenzgründer-
Vortrag

Schema

Nettoumsatz
./. Wareneinsatz
= Rohertrag / Rohgewinn

./. Personalkosten (davon GF-Gehalt bei GmbH)
= Rohertrag II

./. Miete / Pacht
./. Heizung, Strom, Wasser, Gas
./. Werbung
./. Kraftfahrzeugkosten
./. Reisekosten
./. Telefon, Fax, Internet
./. Büromaterial
./. Verpackung



Existenzgründer-
Vortrag

- ./. Reparatur / Instandhaltung
- ./. betriebliche Versicherungen
- ./. Beiträge
- ./. Leasing
- ./. Buchführungskosten, Beratung
- ./. sonstige Ausgaben
- ./. Zinsen
- ./. Gewerbesteuer

= **Cash flow**

- ./. Abschreibungen

= **Gewinn / Ertrag**

Gewinn muss ausreichen für

- Steuerzahlung
- Tilgung
- private Lebenshaltung
- Altersvorsorge, Krankenversicherung



Existenzgründer-
Vortrag

Die Rentabilitätsplanung zeigt, ob das geplante Vorhaben nachhaltig, d.h. auf Dauer, entsprechende Gewinne erzielt.

Somit ist die Rentabilitätsvorschau auch eine wichtige Entscheidungsgrundlage für den Schritt in die Selbstständigkeit
→ nachhaltige Existenzgrundlage gewährleistet.

Grundsatz: Vorsichtige Planung → anschließende Korrekturen nach „oben“ sind immer besser als eine Planverfehlung.

TIPP: Rentabilitätsvorschau von Steuerberater prüfen bzw. erstellen lassen!



**Existenzgründer-
Vortrag**



Existenzgründer-
Vortrag

Liquidität ist die Fähigkeit, den fälligen Zahlungsverpflichtungen fristgerecht nachkommen zu können.

Was sind liquide Mittel ???

- Kassenbestand
- Guthaben auf Girokonten
- Darlehensmittel
- freie Kreditlinie

- Illiquidität ist die häufigste Ursache für das Scheitern einer Existenzgründung!!!
- Illiquidität beruht häufig auf Planungs- / Finanzierungsmängel!!!



Existenzgründer-
Vortrag

Ursache von Liquiditätsproblemen

- a) Gründungsinvestitionen / Anlaufkosten
- b) Erweiterungsinvestitionen / Umsatzanstieg
- c) Nichtbeachtung Dauer Kapitalbindung
- d) Fehlende Fristenkongruenz
- e) Zu hohe Gewinnausschüttungen / Privatentnahmen/
Steuernachzahlungen
- f) Verzögerung von Kundenzahlungen /
Forderungsausfälle



Existenzgründer-
Vortrag

Liquiditätsübersicht

WICHTIG:

Monatliche Planung und regelmäßiger Soll-Ist-Vergleich

Bestand an flüssigen Mitteln (Kasse, Bank, freie Kredite)
+ Zahlungseingänge (Forderungen, Barverkäufe, Anzahlungen)
+ (Überschuss Vormonat)

- ./. Lohn, Gehalt, soziale Aufwendungen
- ./. Zahlung an Lieferanten, Bareinkäufe
- ./. Tilgung von Krediten, Zinsen
- ./. Miete, Nebenkosten
- ./. Versicherungen
- ./. MwSt.-Abführung, Steuerzahlungen
- ./. sonstige Ausgaben
- ./. Privatentnahmen
- ./. (Fehlbetrag Vormonat)

→ **Ergebnis Überschuss (+) / Fehlbetrag (-) = Liquid.-Bedarf**