

## Faktoren für Ihre erfolgreiche Gründung

Kennen Sie alle Faktoren für eine erfolgreiche Existenzgründung?

Sie haben eine zündende Geschäftsidee. Sie sind begeistert und motiviert. Sie wollen auf eigenen Füßen stehen. Sie wollen Ihre Ideen umsetzen. Sie wollen finanziell unabhängig werden. Jedes Jahr scheitern fast 40.000 Unternehmer. Was machen die erfolgreichen eigentlich anders? Genau um dieses Geheimnis geht es in den nächsten Kapiteln, damit Ihnen es nicht wie den 40.000 anderen geht.

Kapitel 1: Einleitung: Was zeichnet eine erfolgreiche Gründung aus?

Kapitel 2: Bin ich eine Unternehmerpersönlichkeit und auch fachlich geeignet?

Kapitel 3: Welche Chancen und welche Risiken kommen auf mich zu?

Kapitel 4: Welche Stärken und Schwächen habe ich?

Kapitel 5: Was ist meine Geschäftsidee, was biete ich konkret an?

Kapitel 6: Welches ist die richtige Rechtsform für mein Unternehmen?

Kapitel 7: Wer sind meine Kunden und wie erreiche ich sie?

Kapitel 8: Wer sind meine Mitbewerber, was unterscheidet mich von ihnen?

Kapitel 9: Kapitalbedarf: Wie viel Geld brauche ich?

Kapitel 10: Finanzierung: Und wo kommt das Geld her?

Kapitel 11: Wie entwickeln sich Umsätze und Kosten? (Rentabilitätsvorschau)

Kapitel 12: Wie bleibe ich Zahlungsfähig? (Liquiditätsplanung)

Kapitel 13: Ab wann rechnet sich mein Unternehmen? (Break Even Point)

Kapitel 14: Welche Zuschüsse und Fördermittel gibt es?

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann

Schürmannstraße 19 A

45136 Essen

Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de

www.torstenschrimper.de

## Kapitel 1 Einleitung

### Herausforderung Existenzgründung

Würden Sie ohne Vorbereitung auf den Mount Everest steigen?

Jedes Jahr hat die Bergwacht in den Alpen unvorbereitete Bergsteiger zu retten. Manche dieser Bergsteiger haben Sandalen an den Füßen und überschätzen ihre Fähigkeiten maßlos.

Wenn Sie als Gründer ohne Gründungsberatung Ihr Unternehmen starten, ist es, als wenn Sie den Mount Everest ohne Vorbereitung und ohne Ausrüstung besteigen wollten. Es kann gut gehen, aber die Wahrscheinlichkeit ist sehr gering.

Dadurch, dass Sie sich mit dem Thema Herausforderung Existenzgründung vertraut machen, sind Sie schon auf der sicheren Seite. Jeder Architekt würde sich selbst bei der Erstellung einer Garage einen Plan machen. Egal, welches Unternehmen Sie gründen wollen, es gibt Gesetzmäßigkeiten und Abläufe, die für alle Unternehmen gelten.

Bestimmt haben auch Sie schon mal die Erfahrung gemacht, dass, weil man Geld sparen wollte, man sich ein billiges Produkt gekauft hat (z.B. Staubsauger). Im Nachhinein hat man kein Geld gespart hat, sondern musste sich zusätzlich ein teureres Produkt kaufen.

Was bedeutet das für Sie? Manche Gründer wollen die Investition für eine Gründungsberatung sparen. Viele wissen aber nicht, dass die Beratungsleistung bis zu 100 % bezuschusst werden kann.

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de

## Kapitel 2: Bin ich eine Unternehmerpersönlichkeit ?

Prüfen Sie die folgenden Fragen und nehmen Sie sich dafür bitte genügend Zeit, denn es folgt eine Standortbestimmung Ihrer Persönlichkeit.

- Sind Sie in der Lage neue Ideen und neue Wege zu entwickeln?
- Sind Sie bereit deutlich mehr als 40 Stunden in der Woche zu arbeiten?
- Sind Sie auch unter Druck und Hektik weiterhin freundlich?
- Geben Sie auch beim dritten „Nein“ noch nicht auf?
- Können Sie damit leben, in diesem Monat nicht zu wissen, was Sie im nächsten verdienen?
- Haben Sie die Beharrlichkeit Ihre Idee konsequent umzusetzen, egal, was Freunde, Verwandte und Ihr Partner dazu sagen?
- Können Sie sich selbst disziplinieren, korrekt und professionell zu handeln?
- Wissen Sie, was eine Führungspersönlichkeit auszeichnet und können Sie das realisieren?

Wenn Sie ohne Einschränkung zu allen Fragen „Ja“ sagen können, sind Sie die geborene Unternehmerpersönlichkeit. Die Meisten, die ein Unternehmen gründen wollen besitzen am Anfang nicht alle Eigenschaften. Diese Eigenschaften sind erlernbar und in der Gründungsberatung werden Ihnen auch hierfür individuelle Wege aufgezeigt.

Warum sind diese Eigenschaften so wichtig?

Sie stehen am Anfang und müssen sich erst mal einen Kundenstamm aufbauen. Sie sind die Person, die das Unternehmen in Fahrt bringt. Ohne Ihren vollen Einsatz gibt es Ihr Unternehmen nicht, oder nicht so, dass es sich lohnt.

Wenn Sie sich erfolgreiche Unternehmen ansehen, werden Sie feststellen, dass alle diese Unternehmer über die geforderten Fähigkeiten verfügen.

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de

## Kapitel 2: Bin ich auch fachlich und kaufmännisch geeignet?

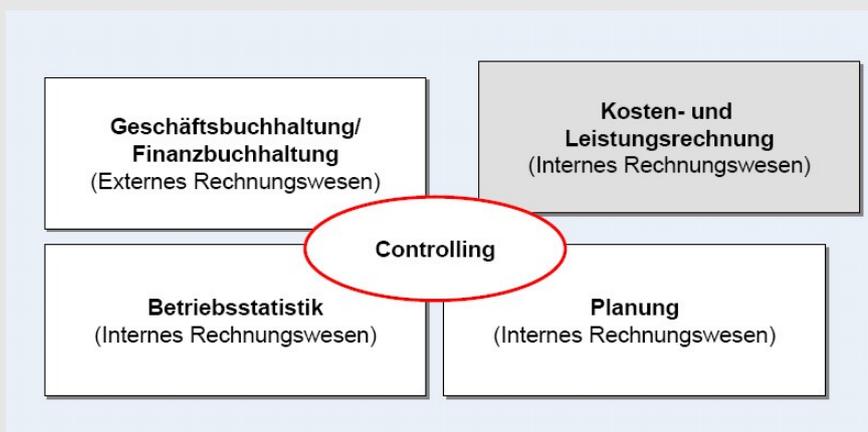
Die Kunden von Heute erwarten fachliche Qualifikation und Spitzenleistungen; dies ist mittlerweile schon selbstverständlich.

Was braucht man als Gründer noch, damit das eigene Unternehmen erfolgreich ist?

Ein ausgefeiltes Marketing... Wie vertreibe ich meine Produkte? Was glauben Sie, wie viele Kontakte Sie brauchen, um einen Kunden zu gewinnen und zu halten? 10, 100, 1000?

Wissen Sie, warum viele Betriebe in Zahlungsschwierigkeiten kommen? Diesen Betrieben fehlt oft ein professionelles Rechnungswesen, das auch ein konsequentes Forderungsmanagement beinhaltet.

Kennen Sie die Grundlagen des Rechnungswesens?



Kennen Sie auch Ihre steuerlichen und rechtlichen Pflichten?

Um in der Bundesrepublik ein Unternehmen zu gründen, gibt es viele gesetzliche Bestimmungen, die eingehalten werden müssen. Ohne entsprechende Ausbildung oder Qualifikation ist eine Gründung in der Regel nicht möglich.

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de

## Kapitel 3: Welche Chancen und welche Risiken kommen auf mich zu?

Sie wollen ein Unternehmen gründen. Bestimmt haben Sie hierfür unterschiedliche Beweggründe. Manche streben nach Unabhängigkeit. Der Wunsch, der eigene Chef zu sein, ist für viele eine wesentlicher Aspekt. Andere Gründer sehen in Ihrem Unternehmen eher „Ihr eigenes Baby“. Ihnen geht es darum, sich selbst zu verwirklichen. Alle Unternehmer streben Erfolg an. Sonst würde man kein Unternehmen gründen. Viele Unternehmer haben Spaß an ihrer Tätigkeit und manche verstehen sich sogar als „Künstler“. Viele streben nach Verantwortung. Dies ist die eine Seite der Medaille.

Aber neben den Chancen die eine Unternehmensgründung bietet, sollte man nicht die Augen vor den Risiken verschließen. Wenn Ihr Unternehmen scheitert droht Ihnen die Insolvenz. Die Konsequenz lautet: Hartz IV. Denn wer stellt schon gerne einen gescheiterten Unternehmer ein?

Ein Unternehmen verlangt den vollen Einsatz des Gründers. Oft ist dies eine echte Herausforderung für die Partnerschaft.

Wenn Sie unvorbereitet starten, droht Ihnen im schlimmsten Fall beim Scheitern der Verlust von Haus und Hof.

Diese Chancen und Risiken sollten Sie genau abwägen, bevor Sie ein Unternehmen gründen.

©by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de

## Kapitel 4: Welche Stärken und Schwächen habe ich?

Nach dem Sie sich mit Ihren persönlichen Voraussetzungen beschäftigt haben, geht es jetzt um Ihr Unternehmen.

Beispiel: Boutique

Standort: Finden mich meine Kunden? Gibt es ausreichend Parkplätze? Mieten, Mitbewerber...

Flexibilität: Wie flexibel kann ich auf Kundenwünsche reagieren?

Geschwindigkeit: Wie schnell kann ich Bestellungen bearbeiten?

Marktnische: Gibt es diese Art von Boutique schon?

Bieten Sie einen Zusatznutzen? (Bar, Schneiderei...)

Verhandlungsgeschick: Wie gut können Sie verhandeln?



Graphik: SWOT Analyse

Geringe Größe: Wie konkurrieren Sie mit großen Modeketten?

Finanzieller Hintergrund: Wie gleichen Sie wenig Eigenkapital aus?

Bekanntheitsgrad: Wie erreichen Sie Ihre Kunden?

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de

## Kapitel 5 Geschäftsidee

Ihre Geschäftsidee ist das Fundament der Gründung. Eine gute Idee kann mehr Wert sein, als ein Leben harter Arbeit

Was glauben Sie, zeichnet eine erfolgreiche Geschäftsidee aus? Muss sie immer etwas ganz Neues sein? Bei den meisten erfolgreichen Geschäftsideen handelt es sich um bestehende Ideen. Diese wurden nur weiterentwickelt, verbessert oder auf neue Märkte übertragen.

Auch Sie können erfolgreiche Geschäftsideen gezielt erarbeiten. Hiefür gibt es folgende Informationsquellen:

- Publikumszeitschriften, Wirtschaftsmagazine
- Aktuelle Marktstudien vieler Marktforschungsinstitute (häufig kostenlos zum Download im Internet)
- Marketingfachzeitschriften
- Gründermessen, Internetinformationen
- Unternehmensnachfolgemessen
- Franchisingbörsen

✓ Sie haben eine zündende Idee? Wie geht es weiter?

Um eine Idee in die Praxis umzusetzen, sollten Sie eine kurze Marktforschung durchführen: Was bedeutet das konkret? Sprechen Sie zum Beispiel potenzielle Kunden an. Arbeiten Sie einen kleinen Fragebogen aus und fragen Sie 100 Menschen, was Sie von Ihrer Idee halten.

Damit Sie die Personen strukturiert befragen können, folgen einige konkrete Vorschläge:

- Können Sie dieses Produkt bzw. diese Dienstleistung gebrauchen?
- Würden Sie meinen Preis von XXX Euro bezahlen?
- Wenn „nein“: Welchen Preis würden Sie dafür akzeptieren?
- Welche ähnlichen Produkte bzw. Dienstleistungen kaufen Sie sonst?

Mindestens 45 Prozent der Befragten sollten auf Ihr Produkt und Ihren Preis positiv reagieren. Wenn nicht sollten Sie ggf. Ihr Angebot den Kaufgewohnheiten und Vorlieben der Kunden anpassen. Falls möglich: Passen Sie den Preis an.

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de

## Kapitel 6 Rechtsformwahl

Von vielen Gründern wird der Aspekt der Rechtsform in der Bedeutung unterschätzt. Warum ist die richtige Rechtsform so wichtig?

Was sagen Ihnen die folgenden Begriffe? Haftung? Steuerbelastung? Kapitalbeschaffung? Anzahl der Gründer? Kosten der Gründung? Diese Faktoren spielen eine entscheidende Rolle für die Wahl der richtigen Rechtsform.

Die Rechtsformen werden in Personenunternehmen und Kapitalgesellschaften eingeteilt. Zudem gibt es auch noch Mischformen.

Typisch für Personenunternehmen ist, dass die Gesellschafter für die Schulden des Unternehmens mit ihrem persönlichen Vermögen haften. Die Gesellschafter müssen kein Mindestkapital aufbringen und sind darüber hinaus nicht nur Inhaber, sondern in der Regel auch Leiter ihres Unternehmens.

- Einzelunternehmung
- Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)
- Kommanditgesellschaft (KG)
- Offene Handelsgesellschaft (OHG)
- Partnerschaftsgesellschaft (PartG)
- GmbH & Co. KG.

Die Haftungsbeschränkung ist ein wichtiger Grund für die Wahl einer Kapitalgesellschaft. Ihre Gesellschafter bzw. Aktionäre haften für geschäftliche Aktivitäten - mit Ausnahmen - nur in Höhe ihrer Einlage. Auch die notwendige Kapitalbeschaffung spielt eine Rolle. Gesellschafter bzw. Aktionäre können sich mit ihrem Kapital beteiligen.

- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
- Aktiengesellschaft (AG)
- sowie die britische, aber auch hierzulande verbreitete genutzte
- Private Company Limited by Shares (Ltd.)

Gut, wenn Ihnen bei der Beantwortung dieser Fragen ein erfahrener Rechtsanwalt und Steuerberater zur Seite steht.

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de

## Kapitel 7 Kunden

Ohne Kunden - kein Geschäft. Wissen Sie, wie Ihre potentiellen Kunden denken und handeln?

Damit Sie als Gründer Erfolg haben, benötigen Sie unbedingt Informationen über Ihre potenzielle Kundschaft. Es reicht nicht aus, dass Sie selbst von der Qualität Ihres Angebots überzeugt sind. Ihr Angebot muss sich immer und in erster Linie an den Wünschen und Bedürfnissen Ihrer Kunden orientieren. Denn ein Kunde wird sich nur dann für Ihr Produkt entscheiden, wenn es bei ihm einen Bedarf dafür gibt, weil sie ihm einen Nutzen versprechen. Einen solchen Nutzen können Sie ihm aber nur dann anbieten, wenn Sie sich an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden orientieren.

Was erwarten Ihre Kunden?

- die Lösung für ein bestimmtes Problem? - einen technischen Nutzen?
- besonders gute Qualität? - einen günstigen Preis?
- ein besonderes Design? - ein Produkt mit einem bestimmten Image?
- ein umweltfreundliches Angebot? - ein gesundheitsförderndes Angebot?
- ein emotionales Erlebnis? - ein modisches Angebot?

Kunden kaufen dann bei Ihnen, wenn Sie ihnen im Vergleich zur Konkurrenz einen wichtigen Vorteil bieten, z.B. bei Ihren Angeboten, beim Preis, beim Standort Ihres Geschäfts oder beim Service. Diesen Vorteil müssen Sie "kultivieren". Dafür müssen Sie Ihre Kunden genau kennen. Klären Sie darum:

- Wie alt sind Ihre Kunden? - Welches Einkommen haben sie?
- Wo sind/kaufen Ihre Kunden? - Was kaufen Ihre Kunden bevorzugt

Damit Sie Ihre Zielgruppe für sich gewinnen können je nach Art des Unternehmens verschiedene Vertriebsinstrumente in Frage, zum Beispiel:

Handelsvertreter, Zeitungsanzeigen, Flyer, Direktmailing, Telefonverkauf (Call- Center), Tag der offenen Tür, Internetauftritt (Homepage, Mailing), Schaufenstergestaltung, Fachartikel...

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de

## Kapitel 8: Mitbewerber

Warum sollten die Kunden ausgerechnet bei Ihnen kaufen? Kennen Sie die „5A – Regel“ (Angenehm anders als alle Anderen)?

Hierfür benötigen Sie zunächst eine genaue Bestandsaufnahme über Ihre zukünftige Konkurrenten. Sie müssen wissen, was genau Ihre Kunden wünschen und was Ihnen Ihre Konkurrenten bereits anbieten.

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Welchen besonderen Nutzen bieten sie den Kunden an?
- Wo sind Ihre Konkurrenten besser als Sie?
- Wo können Sie besser werden als Ihre Konkurrenten?

Einen Wettbewerbsvorteil können Sie sich beispielsweise da schaffen, wo Sie die "Schwächen" der Konkurrenz entdeckt haben.

Woher bekommen Sie nun die gewünschten Branchen - Informationen?

- Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, Internet
- Fachverbände, Branchenbücher, Kreditinstitute, Statistische Ämter
- Branchenbücher, Richtsatzsammlung, Verlage (z.B. Hoppenstedt)
- Institut für Handelsforschung, Genius Datenbank ...

Was genau ist Ihr USP (Unique Selling Point)? Nur, wenn Sie im Denken der Kunden interessant sind, werden sie bei Ihnen kaufen.

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de

## Kapitel 9 Kapitalbedarf

Wie viel Geld brauchen Sie für die Gründung?

Neben den einmaligen Gründungskosten, wie Investitionen ins Anlagevermögen, z.B. in Grundstücke, Gebäude, Einrichtung, Maschinen, Fahrzeuge, Gebühren... sind unbedingt auch die Anlaufkosten z.B. für die Werbung, Vorfinanzierung der ersten Aufträge, erster Warenbestand usw. zu bedenken. Notwendig ist auch eine Planungsreserve, die zusätzlich Sicherheit gibt. Auch die notwendigen Privatentnahmen sind bei der Kapitalbedarfsplanung von Bedeutung. Ein konkretes Beispiel für eine Physiotherapiepraxis:

Bezeichnung	Art	Anzahl	Preis	Summe
Behandlungsliegen	Afa 5 Jahre	4	1.000,00 €	4.000,00 €
Wärmebestrahlungsgeräte	Afa 5 Jahre	2	1.000,00 €	2.000,00 €
Wärmebestrahlungsgerät, Mobil	Afa 5 Jahre	1	250,00 €	250,00 €
Kurzzeituhren	GWG	2	10,00 €	20,00 €
Notrufanlage	Afa 5 Jahre	1	500,00 €	500,00 €
Sprossenwand	GWG	1	300,00 €	300,00 €
Therapiematte	GWG	1	100,00 €	100,00 €
Gymnastikhocker	GWG	2	60,00 €	120,00 €
Spiegel	GWG	1	200,00 €	200,00 €
elektrisches Wärmegerät	Afa 5 Jahre	1	3.000,00 €	3.000,00 €
Spezialerwärmungsgerät	Afa 5 Jahre	1	2.000,00 €	2.000,00 €
Laken, Tücher, Lagerungskissen, Polster und Decken	GWG	1	1.000,00 €	1.000,00 €
Patientenbestellbuch	GWG	1	50,00 €	50,00 €
Verbandschrank	GWG	1	50,00 €	50,00 €
Telefon	GWG	1	100,00 €	100,00 €
Telefax	GWG	1	250,00 €	250,00 €
Kopierer	Afa 5 Jahre	1	500,00 €	500,00 €
Tresen	Afa 5 Jahre	1	1.000,00 €	1.000,00 €
Aktenablage	Afa 5 Jahre	1	500,00 €	500,00 €
Gründungsberatung (Eigenanteil)	Aufwand	1	600,00 €	600,00 €
Eröffnungswerbung	Aufwand			2.000,00 €
Renovierung Praxis	Aufwand			4.000,00 €
Reserve	Aufwand			2.460,00 €
Anlaufkosten / Liquiditätsreserve				5.000,00 €
<b>Summe</b>				<b>30.000,00 €</b>

Investitionen führen zu Ausgaben. Manche Investitionen sind direkt Aufwand, andere Investitionen müssen auf die Zeit Ihrer betrieblichen Nutzung verteilt werden und führen so erst später zum Gewinn mindernden Aufwand.

Wie sieht Ihre konkrete Planung aus?

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de

## Kapitel 10 Finanzierung

Wussten Sie, dass für das Scheitern von Unternehmen zu 80 % Finanzierungsmängel verantwortlich sind?

Daher sollten Sie bei der Realisierung der Gründungsidee einen Schwerpunkt auf die Finanzierung legen. Für Ihre Gründung werden Sie dafür in aller Regel Startkapital benötigen. Wie viel Geld brauchen Sie? Wie können sie es beschaffen? Gibt es geeignete öffentliche Förderprogramme und weitere Finanzierungsmöglichkeiten?

Bereiten Sie deshalb Ihre Finanzierungsgespräche besonders gut vor, damit Ihre Gesprächspartner Ihr Vorhaben genau einschätzen können. Denken Sie nach über:

Eigenkapital, Fremdkapital, Förderprogramme (Datenbank im Internet) Hausbank, KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), Goldene Finanzierungsregel...

Was glauben Sie, sind die häufigsten Finanzierungsmängel?

- zu wenig Eigenkapital
- keine rechtzeitigen Verhandlungen mit der Hausbank
- Verwendung des Kontokorrentkredits zur Finanzierung von Investitionen
- hohe Schulden bei Lieferanten
- mangelhafte Planung des Kapitalbedarfs
- öffentliche Finanzierungshilfen nicht beantragt bzw. deren Tilgung nicht berücksichtigt
- finanzielle Überlastung durch scheinbar günstige Kredite

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de

# Kapitel 11 Rentabilität

Wird Ihr Unternehmen langfristig genug Gewinn erwirtschaften?

Um diese Frage zu beantworten, hilft Ihnen die Rentabilitätsvorschau. Sie sollte für einen Zeitraum von fünf Jahren erstellt werden. Denn so lässt sich auch erkennen, ob nach anfänglichen tilgungsfreien Zeiten, die Darlehen zurückgezahlt werden können.

Umsätze und Kosten sollten so geplant werden, dass ein späterer Soll/Ist Vergleich - möglichst mit Abweichungsanalyse - aus der Buchhaltung erstellt werden kann. Jede Kostenposition sollte deshalb direkt einem Konto im Standardkontenrahmen zugeordnet sein.

RentaS Ertragsvorschau	Jahr 2022	in v. H.	Jahr 2023	in v. H.	Jahr 2024	in v. H.	Jahr 2025	in v. H.	Jahr 2026	in v. H.
Gesamtumsatz	10.290	100,0%	60.029	100,0%	64.926	100,0%	71.411	100,0%	78.550	100,0%
Wareneinsatz										
<b>Rohertrag</b>	10.290	100,0%	60.029	100,0%	64.926	100,0%	71.411	100,0%	78.550	100,0%
sonstige betriebliche Erlöse										
<b>Rohertrag gesamt</b>	10.290	100,0%	60.029	100,0%	64.926	100,0%	71.411	100,0%	78.550	100,0%
Personalkosten										
Raumkosten, Energie	350	3,4%	1.200	2,0%	1.200	1,8%	1.200	1,7%	1.200	1,5%
Versicherungen, Beiträge	220	2,1%	660	1,1%	660	1,0%	660	0,9%	660	0,8%
Fahrzeugkosten										
Werbe- und Reisekosten	865	8,4%	335	0,6%	335	0,5%	335	0,5%	335	0,4%
Instandhaltung										
Abschreibungen	1.260	12,2%								
Porto / Telefon / Bürobedarf	292	2,8%	936	1,6%	996	1,5%	1.068	1,5%	1.140	1,5%
Rechts- und Beratungskosten	1.280	12,4%	2.100	3,5%	1.260	1,9%	1.320	1,8%	1.404	1,8%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	600	5,8%	1.990	3,3%	2.172	3,3%	2.388	3,3%	2.616	3,3%
Gesamtkosten	4.867	47,3%	12.886	21,5%	12.444	19,2%	13.440	18,8%	14.400	18,4%
<b>Betriebsergebnis / EBIT</b>	5.423	52,7%	52.818	88,0%	58.303	89,8%	64.440	90,2%	71.195	90,6%
Neutrale Erträge										
Zinsen u. ähnl. Aufwendungen										
Neutrales Ergebnis										
<b>Erg. d. gewl. Geschäftstätigkeit</b>	5.423	52,7%	52.818	88,0%	58.303	89,8%	64.440	90,2%	71.195	90,6%
Außerordentlicher Ertrag										
Außerordentlicher Aufwand										
Außerordentliches Ergebnis										
Summe Steuern										
<b>Jahresüberschuss</b>	5.423	52,7%	52.818	88,0%	58.303	89,8%	64.440	90,2%	71.195	90,6%
Abschreibungen	1.260	12,2%								
<b>Cash - Flow (DVFA / SG)</b>	6.683	64,9%	52.818	88,0%	58.303	89,8%	64.440	90,2%	71.195	90,6%
Zinsen u. ähnl. Aufwendungen										
Erweiterter Cash-Flow	6.683	64,9%	52.818	88,0%	58.303	89,8%	64.440	90,2%	71.195	90,6%
Privatbereich	1.890	18,4%	43.633	72,7%	53.067	81,7%	56.870	79,6%	60.607	77,2%
Reinvestitionen										
<b>Kapitaldienstgrenze</b>	4.793	46,6%	9.185	15,3%	5.236	8,1%	7.570	10,6%	10.588	13,5%
Tilgungsleistungen										
Zinsen u. ähnl. Aufwendungen										
Über / Unterdeckung	4.793	46,6%	9.185	15,3%	5.236	8,1%	7.570	10,6%	10.588	13,5%

Wie hoch ist mein Cash Flow?

Reicht die Kapitaldienstgrenze?

Kann mein Privatbedarf gedeckt werden?

Natürlich beinhaltet eine gute Rentabilitätsplanung auch Aussagen über die Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und ggf. im Privatbereich die Einkommensteuer. Damit ist der erste Schritt zum unbedingt notwendigen Controlling schon getan. Es reicht aber nicht aus, nur eine 5 Jahresübersicht zu erstellen, vielmehr ist es notwendig, auch über eine monatliche Planung zu verfügen, denn erst dann ist es möglich, auch die Liquidität zu planen.

## Kapitel 12 Liquiditätsplanung

### Wie bleibe ich zahlungsfähig?

Wann können Sie mit konkreten Geldeingängen rechnen? Zwischen Auftragserteilung, Abwicklung und Zahlungseingang gehen je nach Art des Unternehmens einige Tage oder manchmal auch Wochen ins Land. Ihre Ausgaben sind hingegen in aller Regel sofort fällig. Wie wirkt sich dies und bspw. die Umsatzsteuer auf die Zahlungsfähigkeit aus? Sind schon Tilgungsleistungen zu erbringen und wie hoch sind diese voraussichtlich? Wie hoch sollte Ihr Kontokorrent sein? Antworten auf diese Fragen gibt Ihnen Ihr Liquiditätsplan:

RentaS Liquiditätsplanung	Jan. 22	Feb. 22	Mrz. 22	Apr. 22	Mai. 22	Jun. 22	Jul. 22	Aug. 22	Sep. 22	Okt. 22	Nov. 22	Dez. 22	Jahr 2022
<b>Bankkonten:</b>													
Vortrag		39.365	19.060	18.976	17.334	22.507	29.319	29.506	25.772	22.842	24.694	25.843	45.793
Bank													
Kasse	5.350												5.350
<b>Summe Bankkonten</b>	<b>5.350</b>	<b>39.365</b>	<b>19.060</b>	<b>18.976</b>	<b>17.334</b>	<b>22.507</b>	<b>29.319</b>	<b>29.506</b>	<b>25.772</b>	<b>22.842</b>	<b>24.694</b>	<b>25.843</b>	<b>51.143</b>
<b>Einzahlungen aus:</b>													
Umsätze			20.000	25.000	30.000	30.000	25.900	25.900	29.600	33.300	33.300	33.300	286.300
Umsatzsteuer			3.800	4.750	5.700	5.700	4.921	4.921	5.624	6.327	6.327	6.327	54.397
sonstige betriebliche Erlöse													
Neutrale Erträge													
Außerordentlicher Ertrag													
Forderungen, L&L													
Umsatzsteuer auf Investitionen					1.017								1.017
Darlehenszugang	50.000												50.000
<b>Summe Einzahlungen</b>	<b>50.000</b>		<b>23.800</b>	<b>29.750</b>	<b>36.717</b>	<b>35.700</b>	<b>30.821</b>	<b>30.821</b>	<b>35.224</b>	<b>39.627</b>	<b>39.627</b>	<b>39.627</b>	<b>391.714</b>
<b>Auszahlungen:</b>													
Wareneinsatz		16.800	21.000	25.200	25.200	21.756	21.756	24.864	27.972	27.972	27.972	11.760	252.252
Personalkosten							585	585	585	585	585	585	3.510
Raumkosten, Energie		230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	2.530
Versicherungen, Beiträge	606	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	1.772
Fahrzeugkosten	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Werbe- und Reisekosten	5.850	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	9.700
Instandhaltung													
Bürobedarf	910	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	3.000
Rechts- und Beratungskosten	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3.000
Sonstige betriebliche Aufwendungen	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
Zinsen u. ähnl. Aufwendungen		93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	1.022
Summe Steuern													
Außerordentlicher Aufwand													
Tilgungsleistungen													
Privatbereich	203	65	567	75	75	567	1.075	2.075	2.567	2.075	2.075	2.567	13.985
<b>Zwischensumme</b>	<b>8.119</b>	<b>18.384</b>	<b>23.086</b>	<b>26.794</b>	<b>26.794</b>	<b>23.842</b>	<b>24.935</b>	<b>29.043</b>	<b>32.643</b>	<b>32.151</b>	<b>32.151</b>	<b>16.431</b>	<b>294.371</b>
Vorsteuer	1.500	3.421	4.219	5.017	5.017	4.363	4.363	4.954	5.544	5.544	5.544	2.464	51.951
USt. Zahllast / Erstattung		-1.500	-3.421	-419	-267	683	1.337	558	-33	80	783	783	-1.417
USt. Vorjahr													
Verbindlichkeiten, L&L													
Verbindlichkeiten, sonstige													
Ausschüttung													
Umsatzsteuer auf Investitionen, Warenlager	1.017												1.017
Kaution													
Warenlager													
Investitionen	5.350												5.350
<b>Zwischensumme</b>	<b>7.867</b>	<b>1.921</b>	<b>798</b>	<b>4.598</b>	<b>4.750</b>	<b>5.046</b>	<b>5.700</b>	<b>5.512</b>	<b>5.512</b>	<b>5.624</b>	<b>6.327</b>	<b>3.247</b>	<b>56.900</b>
<b>Summe Auszahlungen</b>	<b>15.985</b>	<b>20.305</b>	<b>23.884</b>	<b>31.392</b>	<b>31.544</b>	<b>28.887</b>	<b>30.635</b>	<b>34.554</b>	<b>38.154</b>	<b>37.775</b>	<b>38.478</b>	<b>19.677</b>	<b>351.271</b>
<b>Einzahlungen-Auszahlungen</b>	<b>34.015</b>	<b>-20.305</b>	<b>-84</b>	<b>-1.642</b>	<b>5.173</b>	<b>6.813</b>	<b>186</b>	<b>-3.733</b>	<b>-2.930</b>	<b>1.852</b>	<b>1.149</b>	<b>19.950</b>	<b>40.443</b>

Übrigens: Ein Großteil aller Insolvenzen von Jungunternehmern in den kritischen ersten fünf Jahren geht auf Liquiditätsprobleme zurück. Der Grund dafür ist oft, dass die Unternehmer den Kapitalbedarf in der Gründungsphase falsch eingeschätzt haben.

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
 Schürmannstraße 19A  
 45136 Essen  
 Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
 www.torstenschrimper.de

## Kapitel 13: Break Even Point

Wann rechnet sich mein Unternehmen?

Warum sollten Sie als Gründer etwas über den Break Even Point wissen?  
Was ist der Break Even Point überhaupt?

Sie haben verschiedene Kunden in Aussicht, Sie erwarten einen Umsatz von 50.000 €. Wissen Sie, ab wann Ihr Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich ist? Sie haben viele Kosten, angefangen vom Wareneinsatz, über Personal- und Raumkosten, Steuern, etc...

Um betriebswirtschaftlich zu berechnen, ab wann ein Unternehmen sich trägt, gibt es folgende Methode:

Die Break Even Analyse kann mathematisch und graphisch dargestellt werden. Die Höhe der variablen und fixen Kosten kann einer detaillierten Unternehmensplanung entnommen werden:

Break Even Umsatz = fixe Kosten / (1-(variable Kosten/Umsatz))

Ein Beispiel:

Umsatz = 50.000, variable Kosten = 30.000, fixe Kosten = 15.000

Break Even Umsatz = 15.000 / (1 – 30.000/ 50.000)

Break Even Umsatz = 15.000 / (1 - 0,6)

Break Even Umsatz = 15.000 / 0,4

Break Even Umsatz = 37.500

Hiermit ist der Umsatz bekannt, der mindestens erreicht werden muss, um die gesamten Kosten zu decken. Hierbei sollte aber nicht vergessen werden, dass über die Kosten hinaus ein Gewinn zu erwirtschaften ist, aus dem die Privatentnahmen zu bestreiten sind.

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de

## Kapitel 14: Zuschüsse und Fördermittel

Hätten Sie gedacht, dass es viele Möglichkeiten zur Förderung Ihrer Gründung gibt?

Die folgenden Organisationen fördern meine Beratung:

- Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
- Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW)
- Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung (gib)
- Arbeitsagenturen

...

Natürlich sind bei diesen Institutionen nur seriöse und qualifizierte Berater zugelassen.

Gerade, wenn es um Finanzen und um die eigene Zukunft geht, ist es gut zu wissen, die optimale Beratung gefunden zu haben. Denn Sie wollen zu den 20 Prozent der Unternehmer gehören, die an der Spitze liegen.

Haben Sie Geld zu verschenken? Wussten Sie, dass Ihre Gründungsberatung bis zu 100 Prozent gefördert werden kann?

Welche konkreten Fördermöglichkeiten für Sie bestehen, können Sie in einem kostenlosen Erstgespräch mit mir persönlich klären.

Wann sind Sie soweit, Ihren Wünschen konkrete Handlungen folgen zu lassen?

Nehmen Sie die Herausforderung Existenzgründung an?

© by Unternehmensberater | Torsten Schrimper | Dipl.- Kaufmann  
Schürmannstraße 19A  
45136 Essen  
Telefon: 0201 | 520 38 62

Kontakt@torstenschrimper.de  
www.torstenschrimper.de