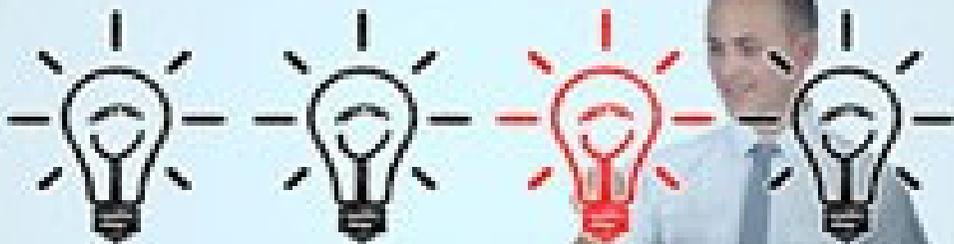


EXISTENZGRÜNDUNG



Ihr Dozent



Günter Funk:

Diplom Betriebswirt (FH)

seit 2001 selbstständig als:

- Unternehmensberater
- Dozent
- Öbuv Sachverständiger

www.funk-beratung.de

Regelmäßige Gründer-Tipp's auf:



Günter Funk – Businesscoach



Agenda

1. Seminarorganisation
2. Seminarziele
3. Vorstellungsrunde
4. Bewertung der Geschäftsidee

Agenda

5. Rechtliche Aspekte der Gründung

6. Rechtsformwahl

7. Soziale Absicherung

8. Existenzgründungsförderung

9. Der Businessplan



Agenda

-Seminarorganisation-

- Zeiteinheiten:
90 Minuten
- Pausen:
10 bis 15 Minuten

Agenda

-Seminarorganisation-

- Ihre Fragen

Bitte stellen Sie Ihre Fragen jederzeit,
aber...

das Seminar bietet Informationen für
alle Teilnehmer und nicht nur für einen
Teilnehmer!!!

Das „gesunde Mittelmaß“ zählt.

Agenda

-Seminarorganisation-

- Wissenstransfer:

Bitte überlegen Sie, was meine Ausführungen für Ihre Gründung bedeuten!

Agenda

-Seminarziele-

- Inhaltliche Ziele

- Betriebswirtschaft (BWL) = Ja!
- Branche = Nein!

- Gründungsspezifische Ziele

- Sensibilisierung:

Was kommt auf mich zu, wenn ich ein Unternehmen gründe?

Agenda

-Vorstellungsrunde-



Mein NAME ist...

Mein AKTUELLER BERUF ist...

Meine GESCHÄFTSIDEE ist..



Meine Aufgabe?

Das nicht!



Ihre Aufgabe?

Interesse!



Allgemeine Info's

- Meine Sichtweise...
ist die eines Unternehmers!
- Meine Beispiele (MARKEN)...
dienen der Erklärung betriebs-
wirtschaftlicher Prinzipien



Was zeichnet eine gute Geschäftsidee aus?







Und: Ihre Antworten auf folgende Fragen!

1. Welche Produkte/Dienstleistungen will ich verkaufen?
2. Welchen Kunden/Zielgruppen will ich meine Produkte/Dienstleistungen verkaufen?
3. Warum sollen meine Kunden/Zielgruppen meine Produkte/Dienstleistungen kaufen?



Welche Produkte/Dienstleistungen will ich verkaufen?



**Welchen Kunden/Zielgruppen
Produkte/Dienstleistungen will ich verkaufen?**





Zahlen, Daten, Fakten

(Wie viele potentielle Kunden gibt es?)

- ca. 3,6 Millionen Unternehmen
- ca. 1,8 Millionen Soloselbstständige
- ca. 1,1 Millionen Freiberufler
- ca. 500.000 Nebenerwerb
- ca. 30.000 Onlinehändler

Kaufentscheidung

(Wonach treffen sie bewusst/unbewusst KE?)

- Haupterwerb
- Nebenerwerb
- Inhabergeführt
- Managementgeführt
- Branchen



Zahlen, Daten, Fakten

(Wie viele potentielle Kunden gibt es?)

- ca. 83,00 Millionen Einwohner
- ca. 42,05 Millionen Frauen
- ca. 40,95 Millionen Männer
- ca. 18,00 Millionen Ehepaare
- ca. 22,69 Millionen Singles

Kaufentscheidung

(Wonach treffen sie bewusst/unbewusst KE?)

- Interessen
- Werte
- Charaktereigenschaften
- Techniker/Handwerker
- zwei "Linke Hände"



Zahlen, Daten, Fakten

(Wie viele potentielle Kunden gibt es?)

- Eine Bundesrepublik Deutschland
- 16 Bundesländer
- 294 Kreise
- 107 Kreisfreie Städte
- 163 Verbandsgemeinden

Kaufentscheidung

(Wonach treffen sie bewusst/unbewusst KE?)

- Freihändige Vergabe
- Ausschreibung

- “persönliche Präferenz“

**Warum sollen meine
Kunden/ Zielgruppen meine
Produkte/ Dienstleistungen kaufen?**





Grundnutzen

Zusatznutzen



Der Grundnutzen ist für alle Produkte gleich!

Der Grundnutzen ist „nicht“ werberelevant, weil...

- **der Kunde den Grundnutzen kennt.**
- **Sie mit „Selbstverständlichkeiten“ werben.**
- **Sie sich nicht von Mitbewerbern abheben.**



Zusatznutzen

Was will der Kunde außerdem haben?

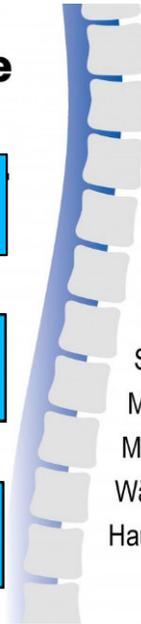


Der Zusatznutzen macht Produkte unterscheidbar!

Der Zusatznutzen ist werberelevant, weil...

- **er dem Kunden oft nicht bewusst ist.**
- **Sie sich von Mitbewerbern abheben.**

Physiotherapie Zentrum



- Krankengymnastik
- Manuelle Therapie
- Kinder Physiotherapie
- Neurologische Behandlung nach Bobath/P.N.F.
- Rückenschule und Training
- Sportphysiotherapie
- Manuelle Lymphdrainage
- Massage
- Wärme- und Kälte-Therapie
- Hausbesuche



**Wissen Sie nun,
was Ihre Geschäftsidee auszeichnet?**







Rechtliche Aspekte der Gründung

- **Zulassung**
- **Betriebsstandort**
- **Auflagen an die Betriebsräume/-flächen**

Zulassung:

- Gewerbeordnung
- Handwerksordnung
- Einkommensteuergesetz

Betriebsstandort:

- Zuhause (Eigentum? Miethaus/-wohnung?)
- Nicht Zuhause (Kauf, Miete, Pacht)
- Flächennutzungspläne der Kommunen
 - Wohngebiet
 - Mischgebiet (Wohn-/Gewerbegebiet)
 - Industrie-/Gewerbegebiet

Auflagen an die Betriebsräume/-flächen:

- Gewerbeaufsichtsamt
- Berufsgenossenschaft
- Baubehörde
- Gesundheitsamt

Gewerbeaufsichtsamt:

- Arbeitsschutz in Arbeitsstätten
 - Arbeitsstätten sind Gebäude, Freiflächen, Baustellen
 - Arbeitsschutz bei Betriebsgefahren wie Brände, Absturz, Lärm, usw.
 - Arbeitsschutzregeln wie Flucht-/Rettungswege, Größe der Arbeitsstätten, Beleuchtung/-lüftung der Arbeitsstätten, usw.

Gewerbeaufsichtsamt:

- Immissionsschutz
 - Luftimmissionen
 - Abwasserimmissionen
 - Abluftimmissionen
 - Lärmimmissionen
 - usw.

Gewerbeaufsichtsamt:

- **Mehr unter:** www.sgd nord.rlp.de
- **Menüpunkt:** Einheitlicher Ansprechpartner

Berufsgenossenschaft:

- Arbeitsschutz
- Arbeitssicherheit
- Soziale Auflagen

Baubehörde:

- Nutzungsrechte von Gebäuden
 - wohnen
 - arbeiten
 - arbeiten/wohnen

Gesundheitsamt:

- Lebensmittelrecht
- Hygienevorschriften

**Wissen Sie nun,
mit welchen rechtlichen Aspekten Sie
bei Ihrer Gründung rechnen müssen?**





Handelsfachwirt Wirtschaftsrecht
Einzelunternehmen **Juristische Person**
Satzung **KGaA**
Stammkapital **OHG**
Steuern PanG **GmbH** Firma **Rechtsform**
e. Kfm. **ESTG.** Gründung **KG** Personen **Gesellschaft** Kapital **BGB**
e. Einzelkaufmann e.K. **AG** Kommanditist **UG** Freiberufler
Kleingewerbe **HGB** Handelsregister **haftungsbeschränkt** Komplementär
GbR Verretlung **Unternehmensführung & -steuerung**

Rechtsformwahl

Handelsregister (eingetragen)	Handelsregister (nicht eingetragen)
Eingetragener Kaufmann (e. k.) Eingetragene Kauffrau (e. kf.)	Einzelunternehmen
eingetragene Gesellschaft bürgerlichen Rechts (eGbR) (Gesellschaftsregister)	Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)
Offene Handelsgesellschaft (OHG)	
Kommanditgesellschaft (KG)	
GmbH bzw. UG	
AG	

Entscheidungskriterien

1. Will ich einen formal/finanziellen Weg im Rahmen der Rechtsformwahl gehen?
2. Wie viele Gründer sind wir?
3. Wie viel Kapital benötige ich?
4. Wie sieht es mit der Haftung aus?
5. Gibt es steuerliche Unterschiede?
6. Wie darf mein Unternehmen heißen?

<u>Rechtsformen:</u>	<u>Anzahl der Gründer:</u>
Eingetragener Kaufmann (e. k.) Eingetragene Kauffrau (e. kf.)	Nur 1 Gründer
Einzelunternehmen	Nur 1 Gründer
GmbH (UG)	Mindestens 1 Gründer
AG	Mindestens 1 Gründer
GbR und eGbR	Mindestens 2 Gründer
Offene Handelsgesellschaft (OHG)	Mindestens 2 Gründer
Kommanditgesellschaft (KG)	Mindestens 2 Gründer

<u>Rechtsformen:</u>	<u>Kapital:</u> (gesetzlich vorgeschrieben)
GmbH (UG: 1 €)	25.000 €
AG	50.000 €
GbR und eGbR	0 €
Offene Handelsgesellschaft (OHG)	0 €
Kommanditgesellschaft (KG)	0 €
Eingetragener Kaufmann (e. k.) Eingetragene Kauffrau (e. kf.)	0 €
Einzelunternehmen	0 €

Rechtsformen:

Haftung:

a) Haftungsarten:

- Innenverhältnis
- Außenverhältnis

b) Haftungs“partner“

- Staat
- Banken
- Lieferanten
- Mitarbeiter
- Kunden

<u>Rechtsformen:</u>	<u>Haftung:</u>
Eingetragener Kaufmann (e. k.) Eingetragene Kauffrau (e. kf.)	Volle Haftung im Innen- und Außenverhältnis
Einzelunternehmen	Volle Haftung im Innen- und Außenverhältnis
GbR und eGbR	Volle Haftung im Innen- und Außenverhältnis
Offene Handelsgesellschaft (OHG)	Volle Haftung im Innen- und Außenverhältnis
Kommanditgesellschaft (KG)	Volle Haftung im Innen- und Außenverhältnis; außer Teilhafter

Rechtsformen:

Haftung:

GmbH (UG)

Haftungsbeschränkung; außer:

- Staat
- Bank

- „Gründe für den „Fehler“
 - einfache Fahrlässigkeit
 - grobe Fahrlässigkeit
 - Vorsatz

AG

Haftungsbeschränkung; außer:

- Staat
- Bank

- „Gründe für den „Fehler“
 - einfache Fahrlässigkeit
 - grobe Fahrlässigkeit
 - Vorsatz

<u>Rechtsformen:</u>	<u>Steuern:</u> (Lösungen sind sehr individuell)
GmbH (UG)	kein Gewerbesteuerfreibetrag
AG	Verlustvorträge
Offene Handelsgesellschaft (OHG)	Gewerbesteuerfreibetrag: 24.500 €
Kommanditgesellschaft (KG)	keine Verlustvorträge
GbR und eGbR	kein abzugsfähiges Einkommen des Unternehmers
Einzelunternehmen	individuelle Ertragsbesteuerung
Eingetragener Kaufmann (e. k.) Eingetragene Kauffrau (e. kf.)	kein Betriebsvermögen (Betriebsnotwendiges Vermögen)

<u>Rechtsformen:</u>	<u>Wie darf mein Unternehmen heißen?:</u> (Firmenname)
GmbH (UG)	Ja; zusätzlich Werbenamen
AG	Ja; zusätzlich Werbenamen
Offene Handelsgesellschaft (OHG)	Ja; zusätzlich Werbenamen
Kommanditgesellschaft (KG)	Ja; zusätzlich Werbenamen
Eingetragener Kaufmann (e. k.) Eingetragene Kauffrau (e. kf.)	Ja; zusätzlich Werbenamen
Eingetragene Gesellschaft bürgerlichen Rechts (eGbR)	Ja; zusätzlich Werbenamen
Einzelunternehmen	Nein (aber: Werbenamen)
Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	Nein (aber: Werbenamen)

**Wissen Sie nun,
welche Rechtsform Sie für den
START wählen sollten?**







Soziale Absicherung



Ihre persönliche Absicherung:

- Krankenversicherung
- Pflegeversicherung
- Krankentagegeldversicherung
- Unfallversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Altersvorsorge
- Private Arbeitslosenversicherung

Krankenversicherung



Privat/Gesetzlich:

- Prämienberechnung
- Familienmitversicherung
- Leistungen
- Versicherungsverwechsel

Pflegeversicherung



Muss bei der von Ihnen gewählten Krankenversicherung abgeschlossen werden.

Krankentagegeldversicherung



- Leistungen im Krankheitsfall
- Nur private Absicherung möglich

Unfallversicherung



- Leistungen nach einem Unfall
 - Krankenbehandlung
 - Reha
 - ggf. Rente

Berufsunfähigkeitsversicherung



- Berufsunfähigkeit durch Krankheit
 - Behinderungsquote ab 50%
 - keine Verweisklausel
 - Rente bis XX Lebensjahr

Altersvorsorge



- Rentenversicherung Bund
- Kapitallebensversicherung
- Private Rentenversicherung
- Immobilien
- Rücklagen

Private Arbeitslosenversicherung



- Agentur für Arbeit
- Jobsuche nach Betriebsaufgabe
- Saisonale Ausfälle

Die Umsatzuntergrenze

(Beispiel: Single-Imbiss-Durchschnittsbon 10 €/Kunde)

	in Euro/netto pro Jahr	
Umsatzuntergrenze		100.000*
Betriebsausgaben		55.000
Gewinn vor Steuern		45.000
Steuern		10.000
Gewinn nach Steuern		35.000
Private Kosten		23.000
Soziale Kosten		12.000

* 10.000 Gerichte/Kunden pro Jahr

**Wissen Sie nun,
welche soziale Absicherung für
Gründer erforderlich ist?**







Fördermittel

Existenzgründungsförderung

Fördervoraussetzungen

- Existenzgründung ist geplant
- Haupt-/Nebenerwerb sind förderfähig
- Bei Haupterwerb ist die Vollexistenz zu gewährleisten
- Qualifikationen sind nachzuweisen
- Anträge vor Beginn der Gründung stellen

ERP-Gründerkredit - StartGeld

Wer darf einen Antrag stellen?	Gründer im Haupt-/Nebenerwerb
Wo kann ich einen Antrag stellen?	Bei jeder Geschäftsbank
Was kann gefördert werden?	Anlagevermögen, Ware und Liquidität bis 50.000 €
Höchstbetrag	125.000 € je Gründer
Eigenkapital	Liegt im Ermessen der Bank
Sicherheiten	80%ige Haftungsfreistellung möglich
Laufzeiten	5 Jahre/1 Jahr Tilgungsfrei 10 Jahre/2 Jahre Tilgungsfrei
Zinsen	5 Jahre: NN Sollzins (NN) 10 Jahre: NN Sollzins (NN)

Bürgschaft Direkt

Wer darf einen Antrag stellen?	Gründer im Haupterwerb, denen eigene Sicherheiten fehlen
Wo kann ich einen Antrag stellen?	Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz
Was kann gefördert werden?	Investitionskredite Liquiditätskredite
Bürgschaft	80% (Höchstbetrag: 150.000 €)
Laufzeiten	6 bis 8 Jahre Liquiditätskredite 10 bis 15 Jahre Investitionskredite
Kosten	<u>einmalig:</u> 1 % Bürgschaftsbewilligung 1 % Bürgschaftsurkunde/Hausbank <u>laufend:</u> 1,5 % des am 31.12. ausgewiesenen Kreditbetrages

Beratungsförderung

Wer darf einen Antrag stellen?	<ul style="list-style-type: none">• Gründer im Haupterwerb• Unternehmensverkäufer/Nachfolger
Wo kann ich einen Antrag stellen?	Bei der ISB über die IHK
Was kann gefördert werden?	<u>Existenzgründungsberatung;</u> Ergebnis: Businessplan-Gründung <u>Nachfolgeberatung;</u> Ergebnis: Businessplan-Nachfolge
Förderfähig	Beratungshonorar/Tag
Förderfähiges Beratungshonorar	800,00 €/Tag – ohne Mehrwertsteuer
Erstattung als Zuschuss	50 % = 400,00 €/Tag
Förderfähige Tage	6 Tage/Haupterwerb 6 Tage/Nachfolge

Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein (AVGS-Gutschein)

Wer darf einen Antrag stellen?	Arbeitslose, die ein Unternehmen im gründen möchten
Wo kann ich einen Antrag stellen?	Agentur für Arbeit bzw. Jobcenter
Art der Förderung?	<u>Zuschuss:</u> Hier Coaching „Existenzgründung“; vom Erstgespräch bis zum Businessplan
Vorgehensweise	<ul style="list-style-type: none">• Gutschein bei Ihrer Vermittlungsfachkraft beantragen• Gutschein beim Maßnahmeträger einreichen• Nach Bewilligung durch die Agentur für Arbeit bzw. das Jobcenter kann mit dem Coaching begonnen werden

Gründungszuschuss

Wer darf einen Antrag stellen?	Arbeitslose, die ein Unternehmen im <u>Haupterwerb</u> gründen möchten (ALG I)
Wo kann ich einen Antrag stellen?	Agentur für Arbeit
Art der Förderung?	<u>Zuschuss</u> : Arbeitslosengeld plus 300 € für 6 Monate – dann 300 € für 9 Monate
Antragsunterlagen	<ul style="list-style-type: none">• Ausgefüllter Antrag• Tragfähigkeitsbescheinigung• Businessplan
Besondere Voraussetzung	Am Betriebsstart: Restanspruch auf AGL I von 150 Tagen

**Wissen Sie nun,
welche Fördermittel (Auswahl) der
Staat bietet?**







BUSINESSPLAN

Der Businessplan

Grundsätzliches:

- umfasst zwei Teile
 - Teil 1: Zahlen, Daten, Fakten
 - Teil 2: Finanzpläne
- Umfang
 - 20 bis 30 Seiten
- selbsterklärend
- Visualisierung
- erster Eindruck

Gliederung:

- Einleitung
- Rechtlich-Formale Aspekte der Gründung
- Die Geschäftsidee und der Markt
- Leistungsangebot, Kunden, Marketing
- Standort und Wettbewerbssituation
- Qualifikation
- Finanzpläne
- Fazit

Einleitung	<ul style="list-style-type: none">• Wer? Was? Wo?• Warum (Motivation)?
Rechtlich-Formale Aspekte	<ul style="list-style-type: none">• Muss ich Voraussetzungen erfüllen?• Entstehen dadurch Investitionen?
Geschäftsidee	<ul style="list-style-type: none">• Welche Geschäftsidee habe ich?
Markt	<ul style="list-style-type: none">• Wie hat sich der Markt in den letzten Jahren entwickelt?• Gibt es Zukunftsprognosen?

Leistungsangebot	<ul style="list-style-type: none">• Welche <u>Produkte/Dienstleistungen</u> will ich verkaufen?
Kunden	<ul style="list-style-type: none">• Welchen <u>Kunden/Zielgruppen</u> will ich meine <u>Produkte/Dienstleistungen</u> verkaufen?• Warum sollen meine <u>Kunden/Zielgruppen</u> meine <u>Produkte/Dienstleistungen</u> kaufen?
Marketing	<ul style="list-style-type: none">• Durch welche Marketingmaßnahmen will ich Kunden <u>gewinnen</u> bzw. an mein Unternehmen <u>binden</u>?

Standort	<p>Ist mein Betriebsstandort erfolgsrelevant? Wenn ja, was spricht für den Erfolg meines Unternehmens an diesem Standort?</p>
Wettbewerbssituation	<p>Wer sind meine Wettbewerber? Welche Produkte bieten sie an? Wie sind deren Preise, Werbemaßnahmen, usw.? Gibt es Alleinstellungsmerkmale?</p>
Qualifikation	<ul style="list-style-type: none">• fachlich?• kaufmännisch?• persönlich?• Familie?
Fazit	<p>Warum werde ich Erfolg haben? • Was spricht im Wesentlichen für den Erfolg?</p>

**Wissen Sie nun,
was Inhalt eines Businessplanes ist?**



Finanzpläne

Gliederung:

- Investitionsplan
- Finanzierungsplan
- Ertragsvorschau
- Private Kosten
- Liquiditätsplan

Investitionsplan

Lfd. Nr.	Bezeichnung	€
1.	Grundstücke	
2.	Gebäude	
3.	Renovierung/Modernisierung	
4.	Einrichtungsgegenstände	
5.	Maschinen, Geräte, Werkzeuge	
6.	Fahrzeuge	
7.	Erstausstattung Werbung	
8.	Warenerstausstattung	
9.	Vorhandene Sachwerte	
10.	Gesamtsumme Kapitalbedarf	

Finanzierungsplan

Lfd. Nr.	Bezeichnung	€
1.	Eigenkapital (Bar-/Sachwerte)	
2.	Staatliche Kredite	
3.	Hausbank-Darlehen	
4.	Familien-Darlehen	
5.	Beteiligungen	
6.	Summe der Finanzierung (1-5)	

Ertragsvorschau

Lfd. Nr.	Bezeichnung	1. Jahr/€	2. Jahr/€	3. Jahr/€
1.	Umsatz			
2.	- Wareneinsatz			
3.	Rohertrag			
4.	Geschäftsführergehälter			
5.	Personalkosten			
6.	Raumkosten			
7.	Reparaturen			
.				
.				
17.	Abschreibungen			
18.	Summe der Kosten			
19.	Betriebsergebnis vor Steuern			

Beispiel: Umsatzplanung

Basis:

Kapazität des Unternehmens!

Kapazität:

Zeit:

Zeit/Jahr:

365 Tage

Unproduktive Zeit:

165 Tage

Produktive Zeit:

200 Tage

Produktive Zeit pro Tag:	8 Stunden
Produktive Zeit an 200 Tagen:	1.600 Stunden
Stundensatz:	125,00 €/netto

Umsatz bei Kapazitätsauslastung:

1.600 Stunden x 125,00 €/netto

= 200.000 €/netto

Auslastungsschätzung:

1. Jahr = 50 % (100.000,00 €/netto)

2. Jahr = 70 % (140.000,00 €/netto)

3. Jahr = 85 % (170.000,00 €/netto)

Lfd. Nr.	Bezeichnung	1. Jahr in €/netto	2. Jahr in €/netto	3. Jahr in €/netto
1.	Umsatz	100.000,00		
2.	Kosten:			
	Personalkosten	8.673,60		
	Versicherungen	3.000,00		
	...			
	Buchführung	2.000,00		
	Zinsen	1.200,00		
3.	Summe der Kosten	14.873,60		
4.	Betriebsergebnis (vor Steuern)	85.126,40		

Annahmen:

- Personalkosten pro Monat:
556,00 € x 30 % Sozialversicherungspauschale (166,80 €)
= 722,80 € X 12 Monate =
8.673,60 €/Jahr
- Versicherungen: 3.000 €/Jahr
laut Angebot
- Buchführung: 100 € pro Monat
(1.200 €/Jahr) für laufende
Buchführung/ Abschlusskosten
800 € pro Jahr; laut Angebot

Annahmen:

- Zinsen Gründungskredit laut „Zins- und Tilgungsplan“; Zahlung von 300 € vierteljährlich bzw. 1.200 €/Jahr

Private Kosten

Lfd. Nr.	Bezeichnung	€
1.	Einkommensteuer	
2.	Kranken-/Pflegeversicherung	
3.	Unfallversicherung	
4.	Berufsunfähigkeitsversicherung	
5.	Krankentagegeldversicherung	
6.	Altersvorsorge	
7.	Tilgung privater/geschäftlicher Darlehen	
8.	Haus-/Wohnungsunterhalt	
9.	Essen, Kleidung, usw.	
10.	Sonstige privaten Kosten	
11.	Summe der privaten Kosten	

Liquiditätsplan

	1. Monat in €		2. Monat in €		3. Monat in €	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
Geschäftskonto						
+Liquide Mittel (Umsatzerlöse)						
Summe liquide Mittel (SLM)						
Geschäftsführergehälter						
Personalkosten						
Raumkosten						
Reparaturen						
.						
.						
Büromaterial						
Zinsen						
Summe Ausgaben (SA)						
<u>Ergebnis 1: Überdeckung (SLM-SA)</u>						
<u>Ergebnis 2: Unterdeckung (SLM-SA)</u>						

Annahmen:

- Umsatz 1. Monat:
3,5 % von 100.000 €
(Erfahrungswert)
= 3.500 €
- Zahlungsziel: 60 Tage
(Branchenüblich)

Annahmen:

- Personalkosten fallen monatlich an
- Versicherungen: fallen einmal pro Jahr an
- Kosten für laufende Buchführung fallen monatlich an,
Kosten für den Jahresabschluss fallen jährlich im Mai an
- Zinsen Gründungskredit fallen vierteljährlich an

	1. Monat in €					
	Plan	Ist				
Geschäftskonto	0					
+Liquide Mittel (Umsatzerlöse)	0					
Summe liquide Mittel	0					
Personalkosten	722,80					
Versicherungen	3.000,00					
...						
Buchführung	0					
Zinsen	0					
Summe Ausgaben	3.722,80					
Überdeckung						
Unterdeckung	-3.722,80					

		2. Monat in €			
		Plan	Ist		
Geschäftskonto		-3.722,80			
+Liquide Mittel (Umsatzerlöse)		0			
Summe liquide Mittel		-3.722,80			
Personalkosten		722,80			
Versicherungen		0			
...					
Buchführung		100,00			
Zinsen		0			
Summe Ausgaben		822,80			
Überdeckung					
Unterdeckung		-4.545,60			

					3. Monat in €	
					Plan	Ist
Geschäftskonto					-4.545,60	
+Liquide Mittel (Umsatzerlöse)					3.500,00	
Summe liquide Mittel					-1.045,60	
Personalkosten					722,80	
Versicherungen					0	
...						
Buchführung					100,00	
Zinsen					300,00	
Summe Ausgaben					1.122,80	
Überdeckung						
Unterdeckung					-2.168,40	

	1. Monat in €		2. Monat in €		3. Monat in €	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
Geschäftskonto	0		-3.722,80		-4.545,60	
+Liquide Mittel (Umsatzerlöse)	0		0		3.500,00	
Summe liquide Mittel	0		-3.722,80		-1.045,60	
Personalkosten	722,80		722,80		722,80	
Versicherungen	3.000,00		0		0	
...						
Buchführung	0		100,00		100,00	
Zinsen	0		0		300,00	
Summe Ausgaben	3.722,80		822,80		1.122,80	
Überdeckung						
Unterdeckung	-3.722,80		-4.545,60		-2.168,40	

**Wissen Sie nun,
wie Finanzpläne erstellt werden?**





ANGEBOT



gründungswerkstatt
deutschland



Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit

