

EXISTENZGRÜNDUNGSSEMINAR

IHK Koblenz



IHK-Akademie Koblenz



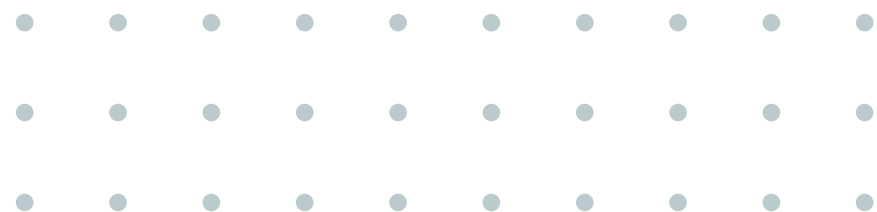
Günter Funk



IHR DOZENT

Günter Funk

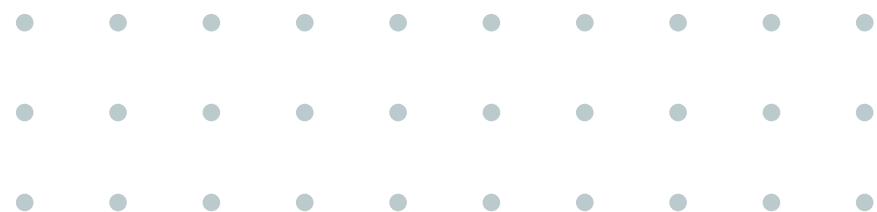
Existenzgründungsberater



Diplom Betriebswirt (FH)

Unternehmensgründung
(01.07.2001)

- ➔ Existenzgründungsberater
- ➔ Unternehmensberater
- ➔ Dozent
- ➔ Öbuv Sachverständiger

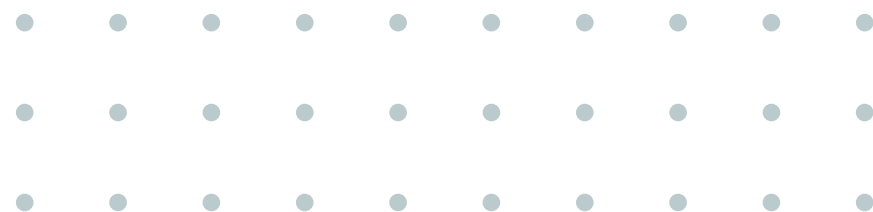


Gründungs-Tipp's

GÜNTER FUNK

Betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung

www.funk-beratung.de

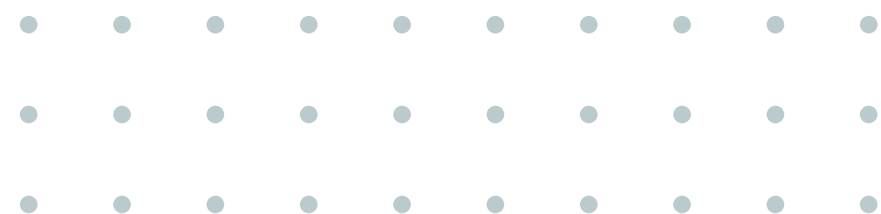


01. SEMINARORGANISATION

02. SEMINARZIELE

03. VORSTELLUNGSRUNDE

04. BEWERTUNG DER GESCHÄFTSIDE



AGENDA

05. RECHTLICHE ASPEKTE DER GRÜNDUNG

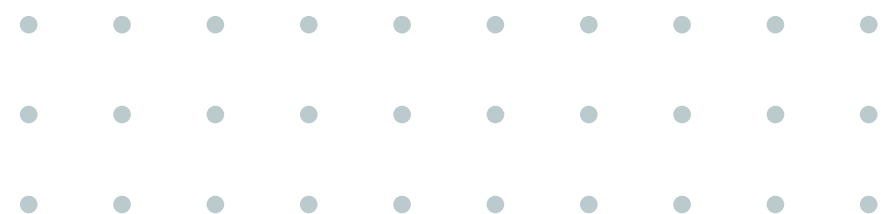
06. RECHTSFORMWAHL

07. SOZIALE ABSICHERUNG

08. EXISTENZGRÜNDUNGSFÖRDERUNG

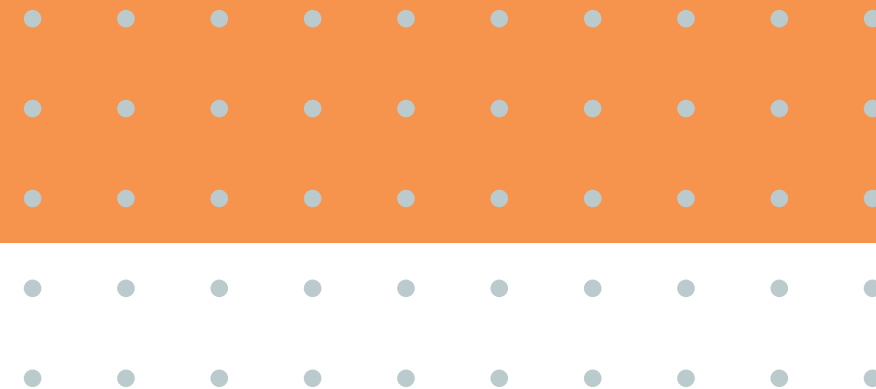
09. DER BUSINESSPLAN

AGENDA



01.

SEMINAR ORGANISATION



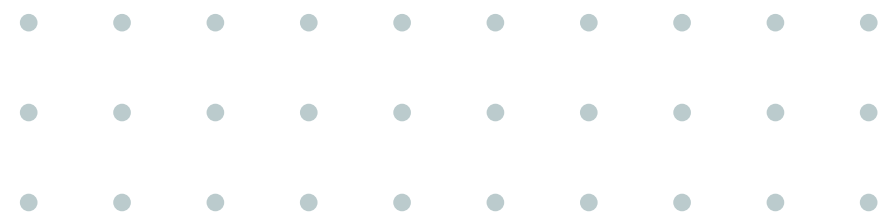
Zeitplanung

Präsentation:

60 Minuten

Pausen:

10 Minuten



Ihre Fragen

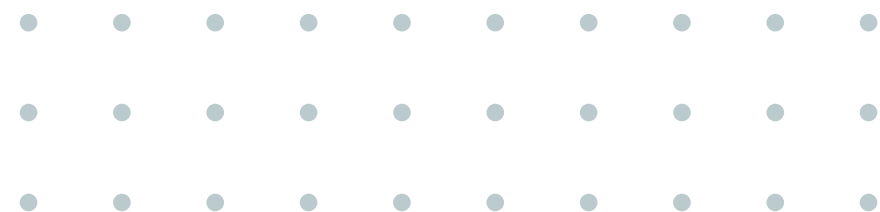
Entweder während des Seminars.

Oder am Ende des Seminars.

WICHTIG!

-Seminar für alle Teilnehmenden

-Seminar $\neq$ Beratung/Coaching



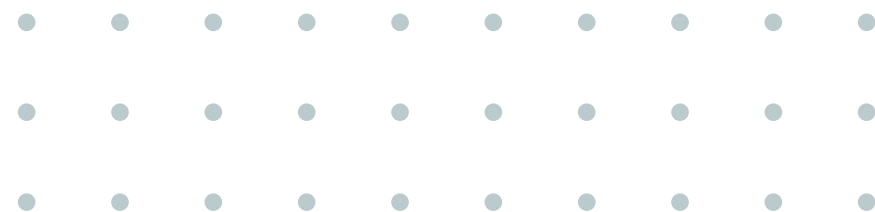
Wissenstransfer

Seminarinhalt = pauschale Info

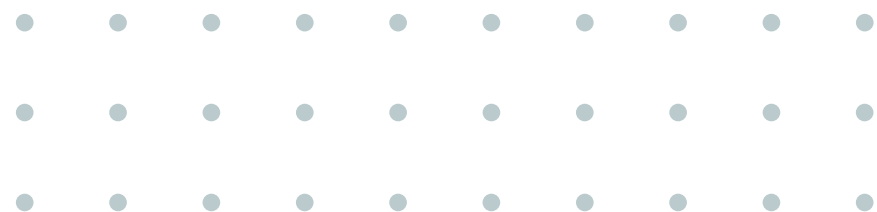
Seminarinhalt $\neq$ Individuallösung

Transferprobleme?

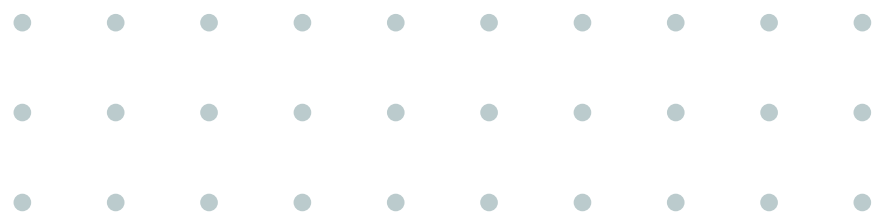
➡ Fragen Sie mich!



Meine Aufgabe?

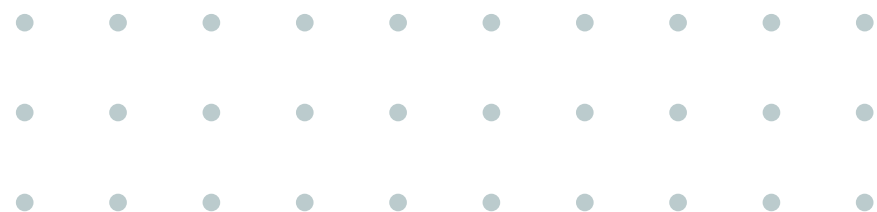
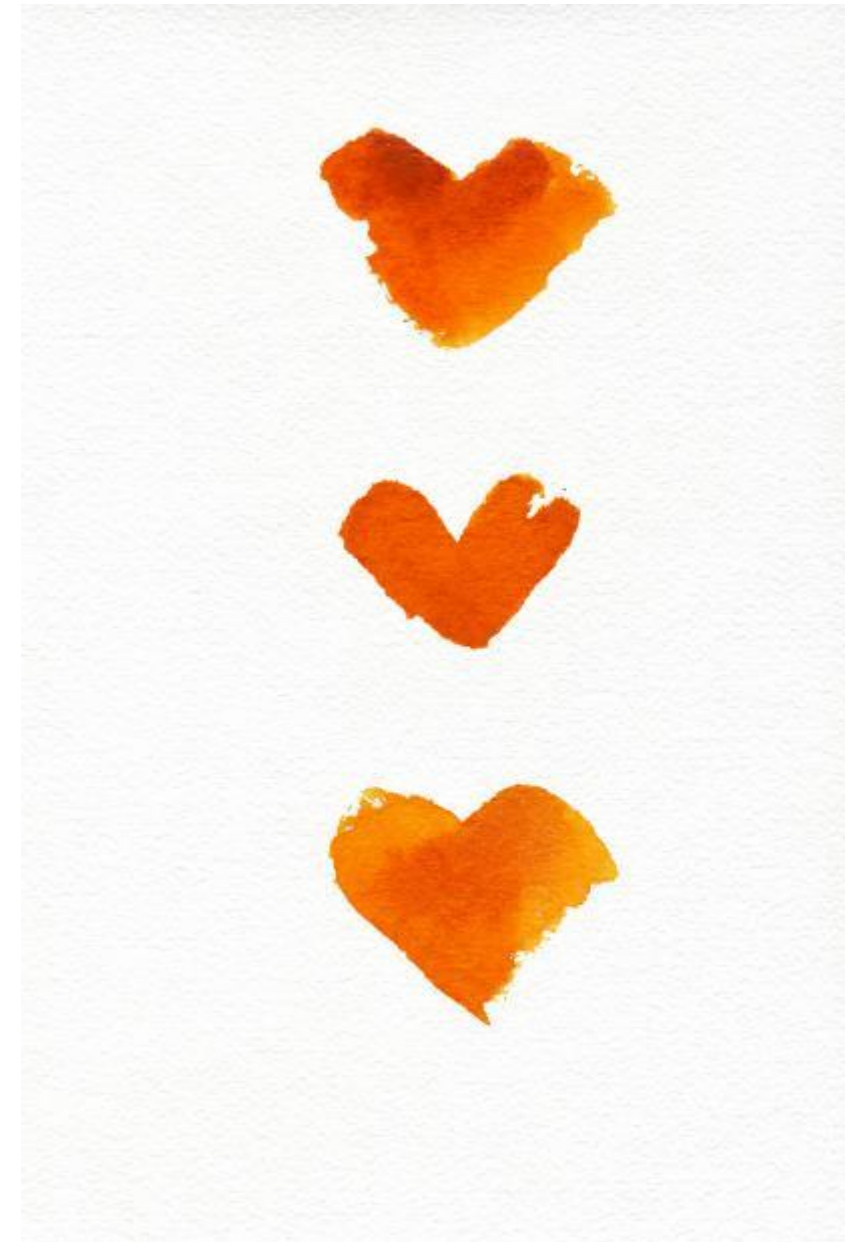


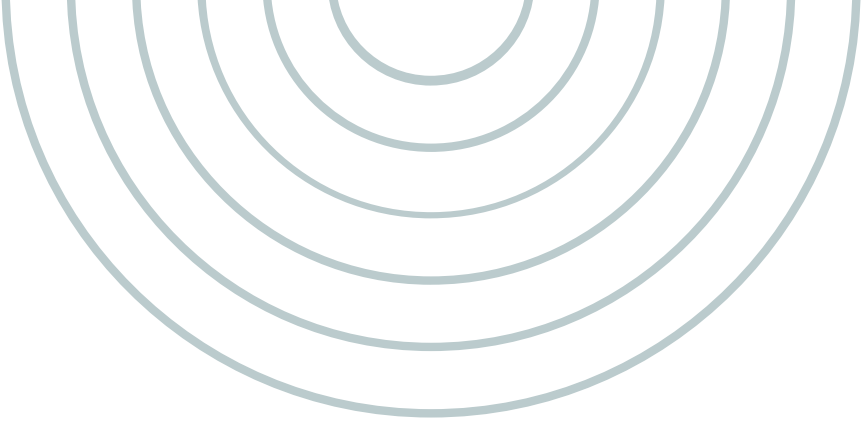
Ihre 1. Aufgabe?



Ihre 2. Aufgabe?

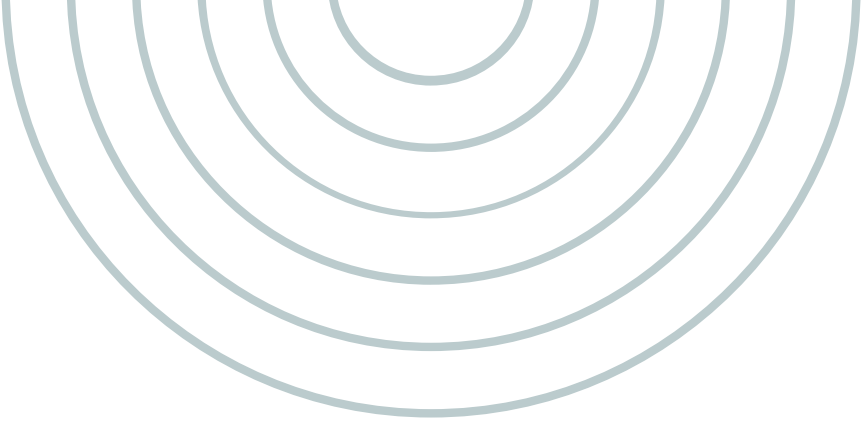
Ab heute die
BWL
zu lieben.



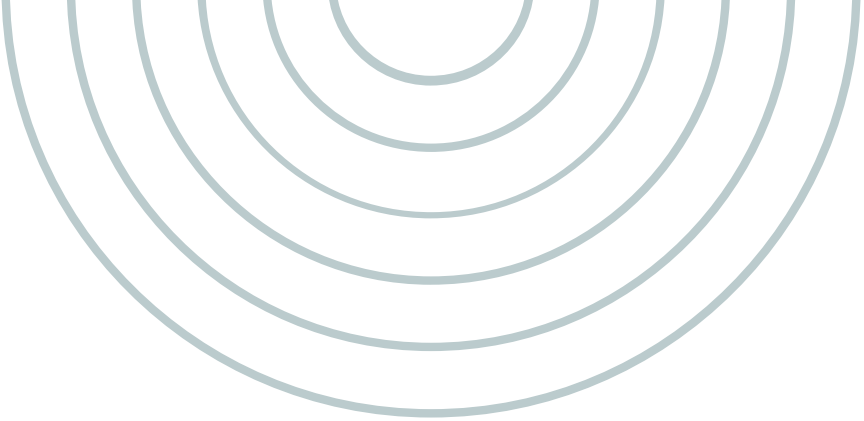


Wichtig



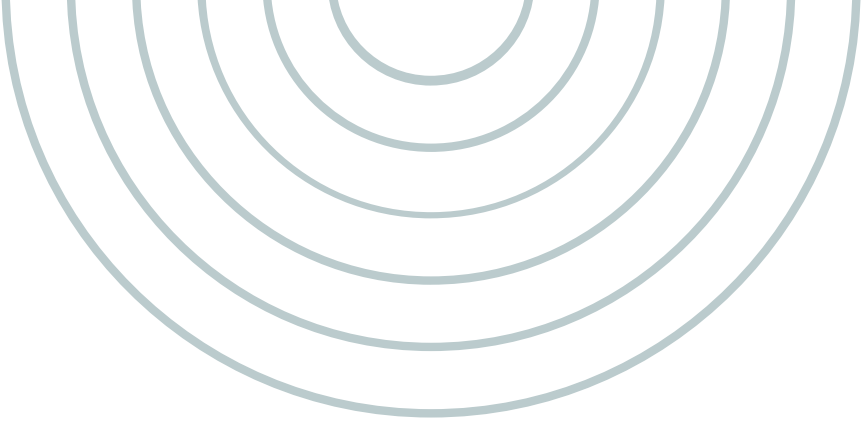


**Meine Präsentation
erfolgt aus der Sichtweise
eines Unternehmens.**



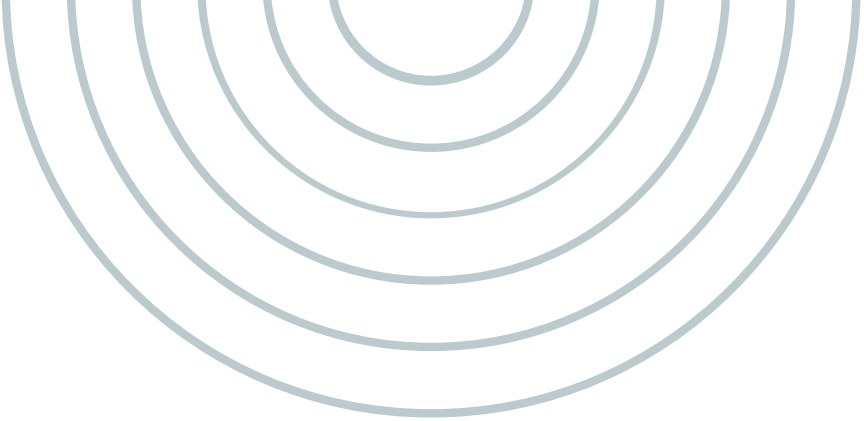
Beispiel:
**Was ist für Unternehmen
“Werbung”?**





**Werbung ist für
Unternehmen die
bewusste Beeinflussung
von Menschen.**



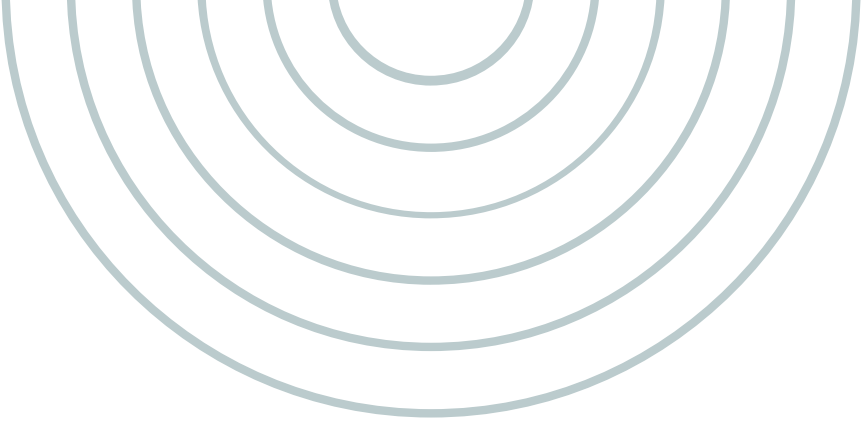


Beeinflussung

=

Konzept



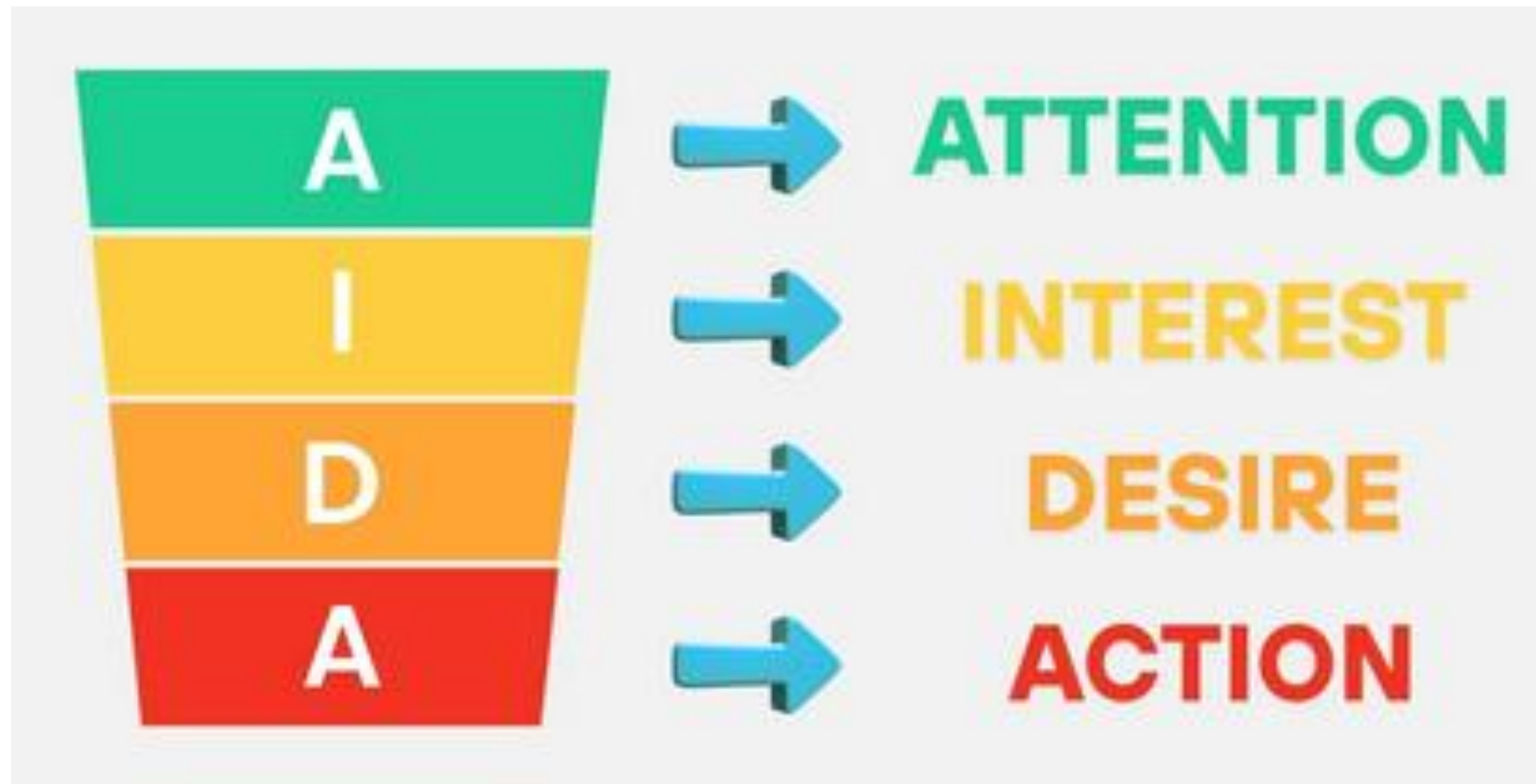


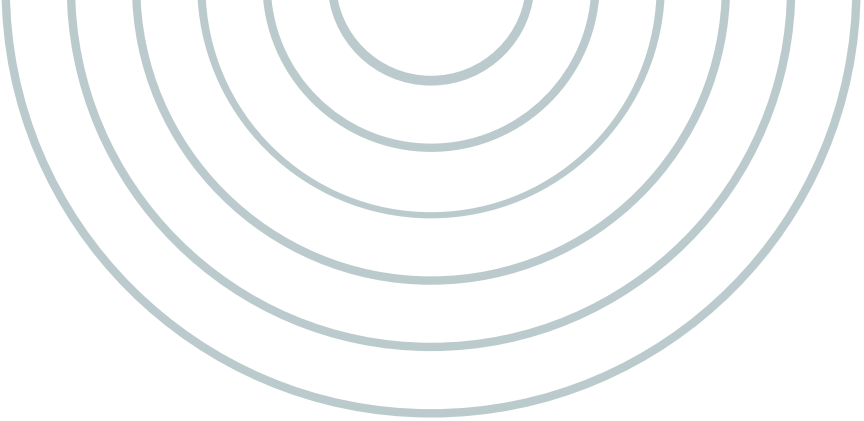
Konzept

=

AIDA



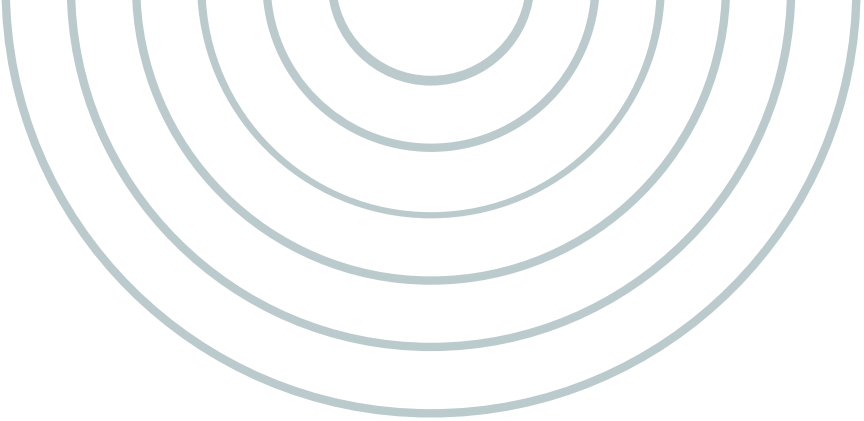




„KANN ICH MIR DEINEN FÜHRERSCHEIN LEIHEN?“

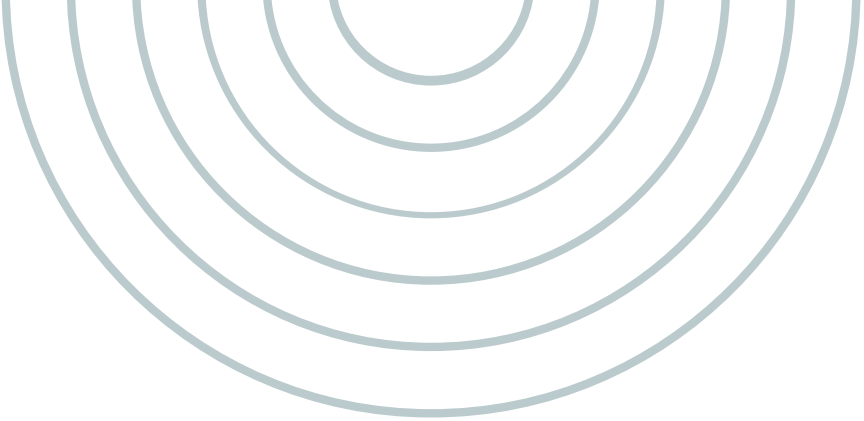
Keine Tricks: Premium-Mietwagen zu
günstigen Preisen gibt es nur bei SIXT.





Wichtig

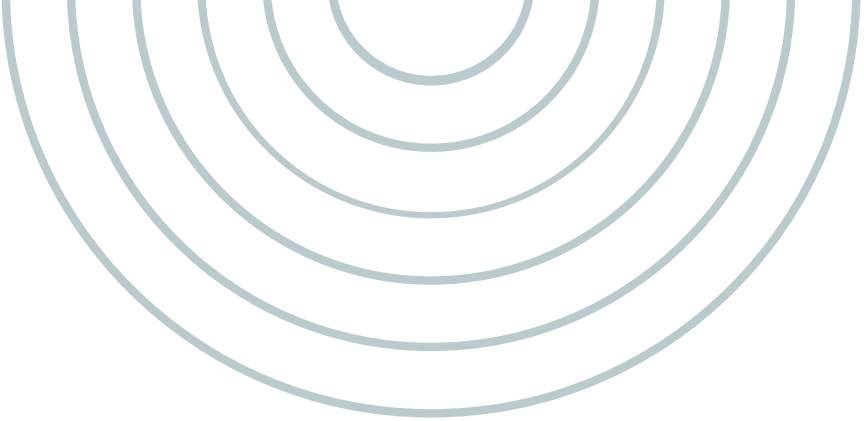




Ich nutze
MARKEN-Beispiele,
um betriebswirtschaftliche
Prinzipien zu erklären!





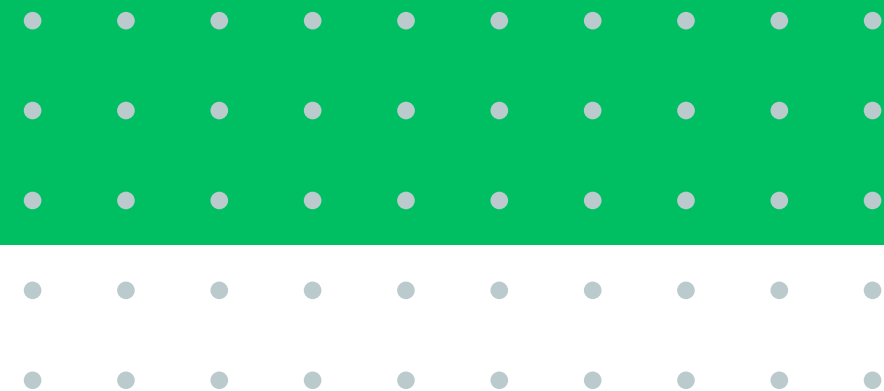


Die
MARKEN-Beispiele
haben zu Ihrer Gründung
selbstverständlich keinen Bezug!



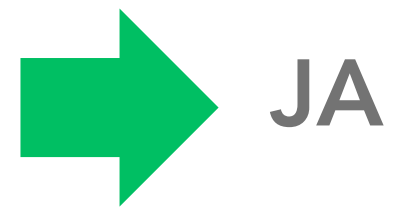
02.

SEMINARZIELE



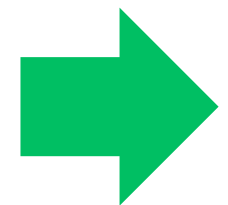
Inhaltliche Ziele

Betriebswirtschaft (BWL)

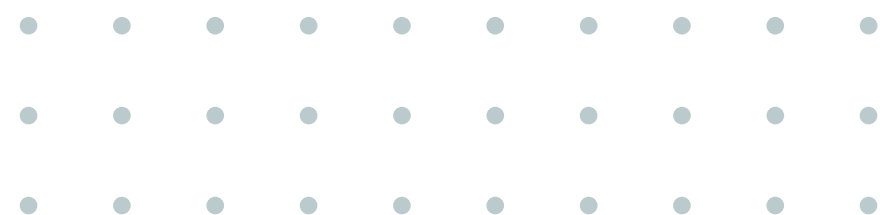


JA

Branche



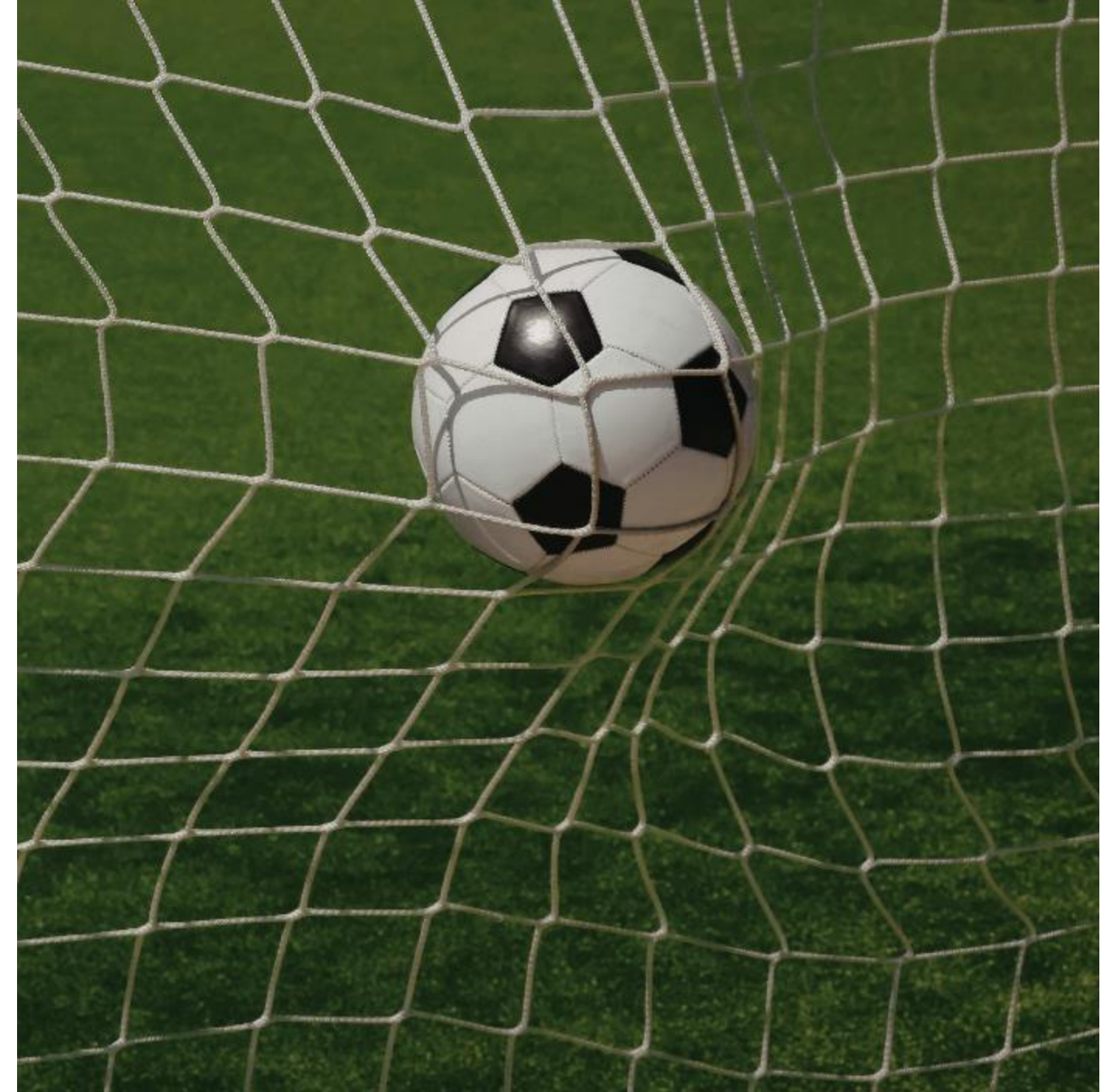
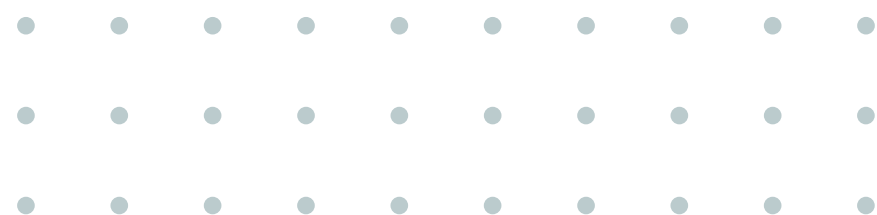
NEIN



Gründungs-Ziel

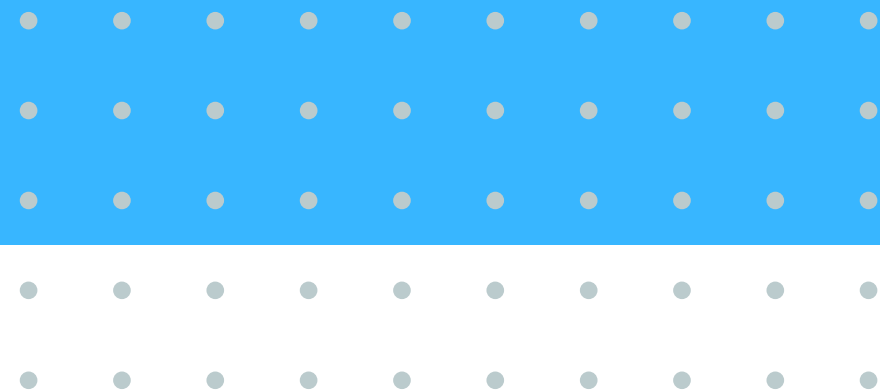
Sensibilisierung:

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



03.

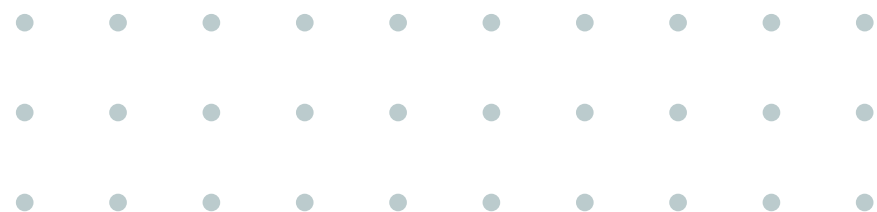
VORSTELLUNGSRUNDE



Name

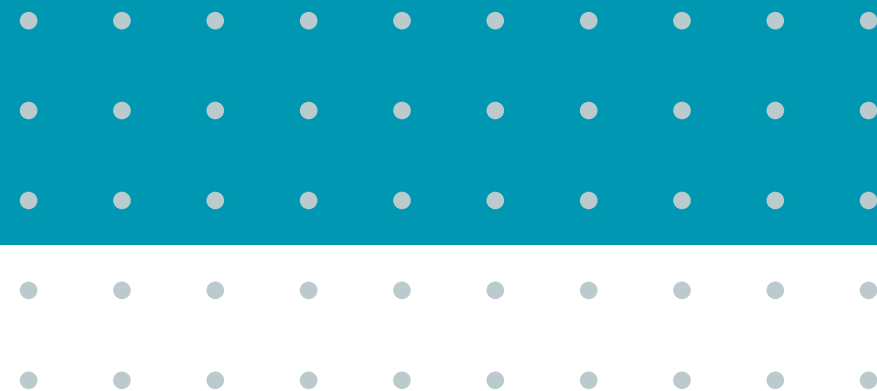
Beruf

Geschäftsidee



04.

BEWERTUNG DER GESCHÄFTSIDEE



Erster Schritt: Eine Idee entwickeln

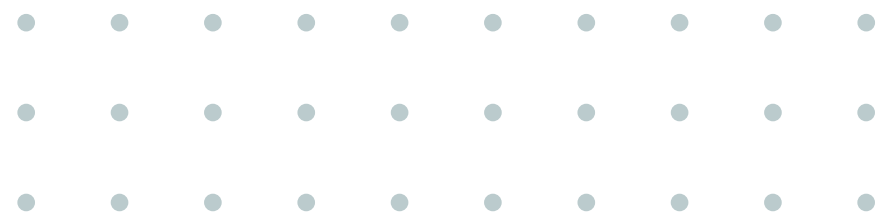


Neuerichtung

Übernahme

Beteiligung

Franchise/Lizenz



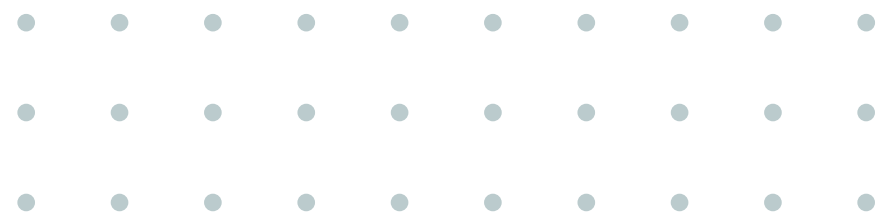
Zweiter Schritt: Die Geschäftsidee bewerten

Standort/Einzugsgebiet

Kunden

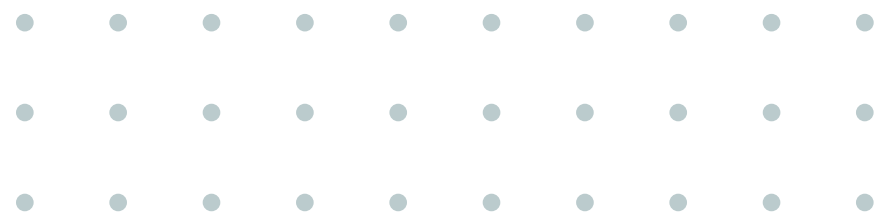
Mitbewerber

Branchenentwicklung



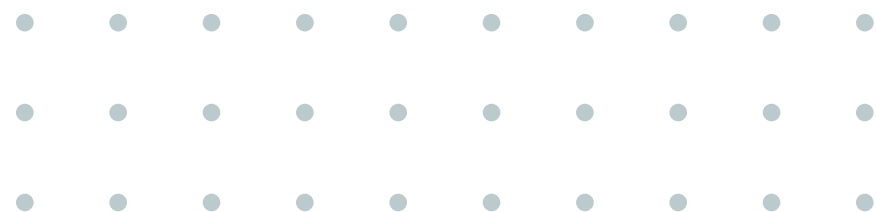
Wann ist eine Geschäftsidee gut?

Sie können mit den Produkten
bzw. Dienstleistungen, die Sie
verkaufen wollen (müssen),
Geld verdienen.



Wann ist eine Geschäftsidee gut?

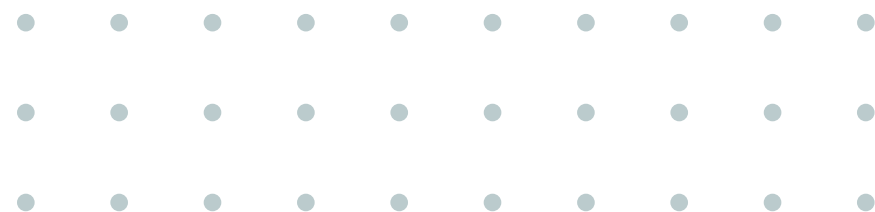
Sie lieben die Produkte bzw. Dienstleistungen, die Sie verkaufen wollen (müssen).



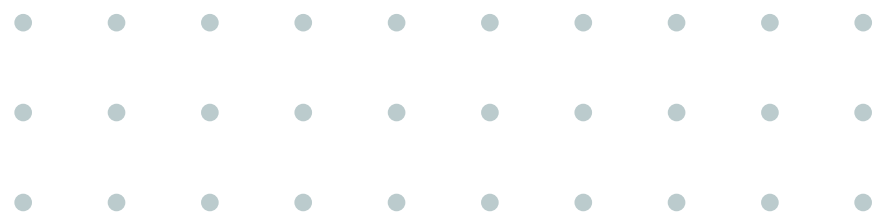
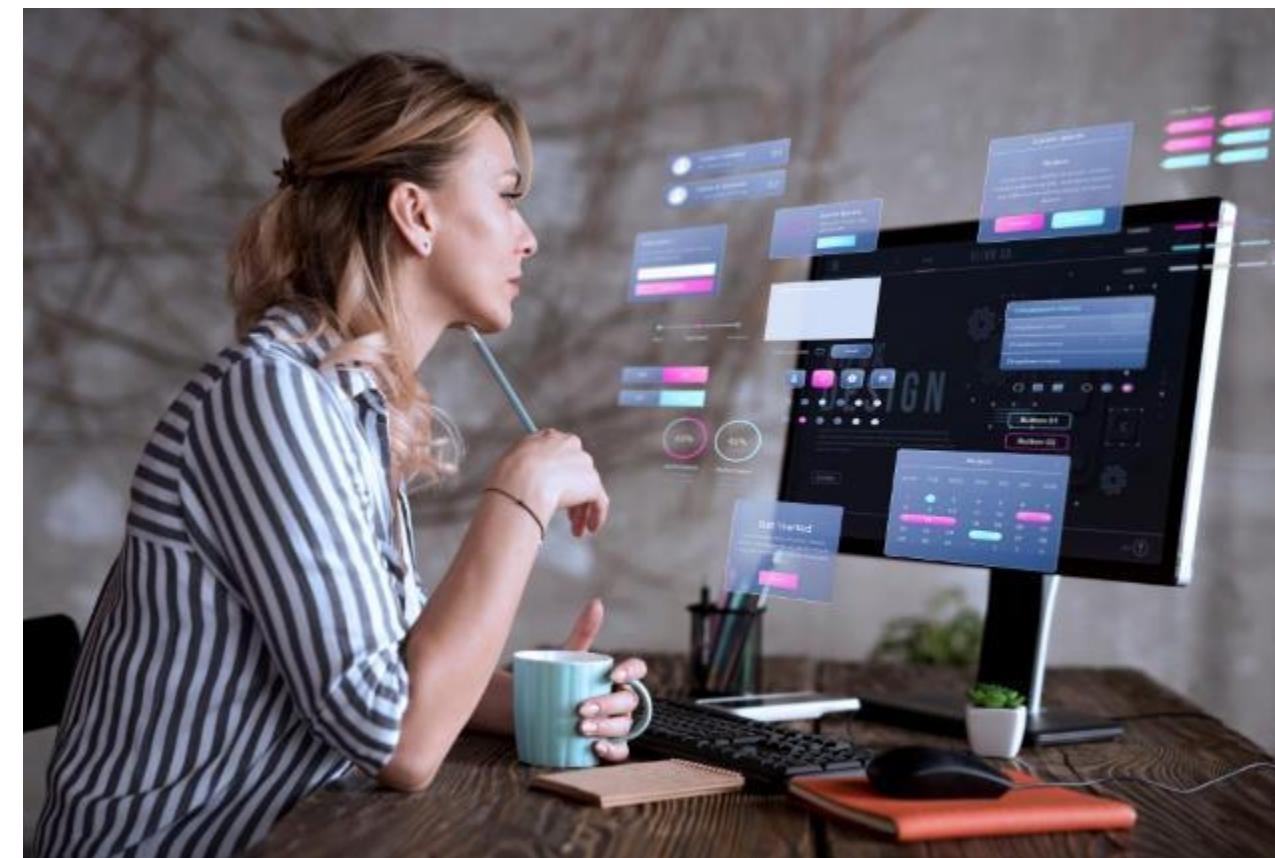
Wann ist eine Geschäftsidee gut?

Sie haben Antworten auf folgende Fragen:

1. Was will ich verkaufen?
2. Wer soll bei mir kaufen?
3. Warum sollen Kunden bei mir kaufen?



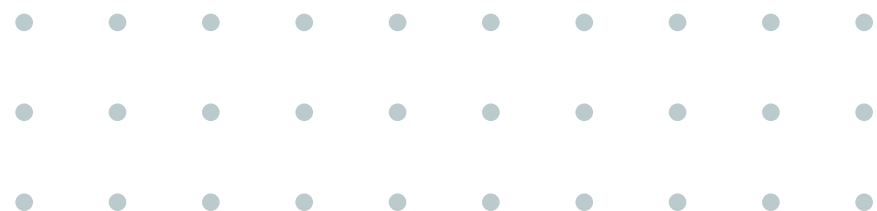
Was will ich verkaufen?



Wer soll bei mir kaufen?

Die Ziel- bzw. Kundengruppen:

1. Unternehmen (B : B)
2. Endverbraucher (B : C)
3. Staat (B : G) oder (B : A)



ZIEL-/KUNDENGRUPPEN

UNTERNEHMEN

Anzahl potenzieller
Kunden?

Kaufentscheidung?

ENDVERBRAUCHER

Anzahl potenzieller
Kunden?

Kaufentscheidung?

STAAT

Anzahl potenzieller
Kunden?

Kaufentscheidung?

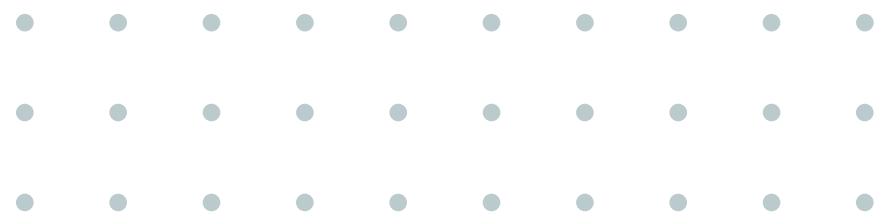
Warum sollen Kunden bei mir kaufen?



GRUND-NUTZEN

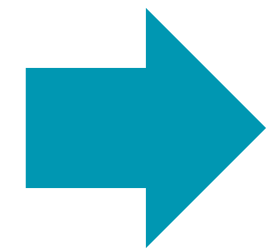


ZUSATZ-NUTZEN

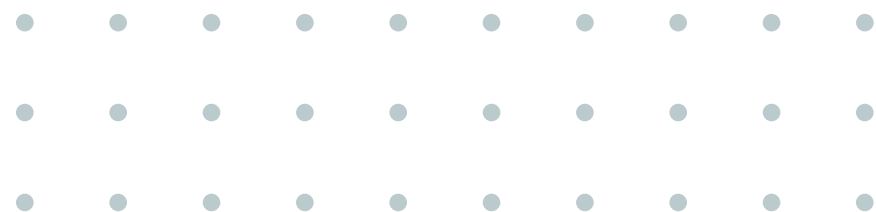


GRUND-NUTZEN

Den kennt Ihr Kunde!

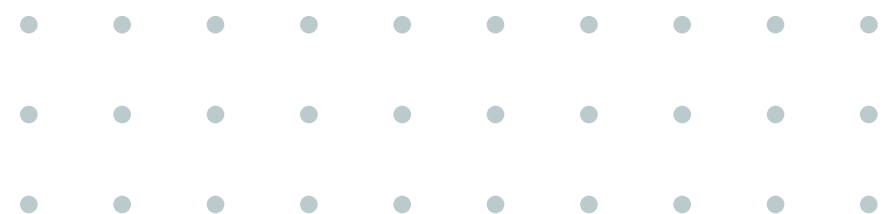


Auto's fahren.



ZUSATZ-NUTZEN

Was will Ihr Kunde außerdem?
Das Besondere - im jeweiligen
Marktsegment.



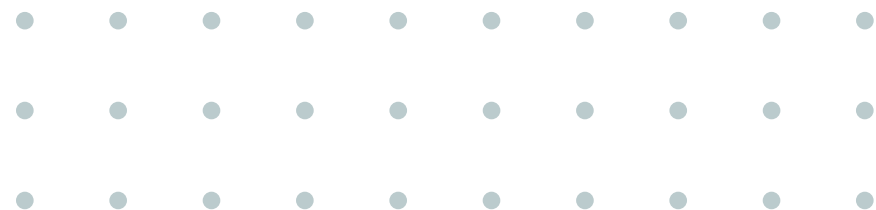


Der Automarkt

LUXUSMARKT

PREMIUMMARKT

VOLUMENMARKT



IST IHRE GESCHÄFTSIDEEN GUT?



05.

RECHTLICHE ASPEKTE DER GRÜNDUNG

ZULASSUNG

Gewerbeordnung

Handwerksordnung

Einkommensteuergesetz

BETRIEBSSTANDORT

Zuhause

Nicht Zuhause

Flächennutzungsplan

AUFLAGEN RÄUME/FLÄCHEN

Gewerbeaufsichtsamt

Berufsgenossenschaft

Baubehörde

Gesundheitsamt

**GEWERBE-
AUFSICHTSAMT**

**BERUFSGE-
NOSSENSCHAFT**

BAUBEHÖRDE

**GESUNDHEITS-
AMT**

Arbeitsschutz
Kundenschutz
Lieferantenschutz
Umweltschutz

Arbeitsschutz
Arbeitssicherheit
Soziales

Nutzungsänderung

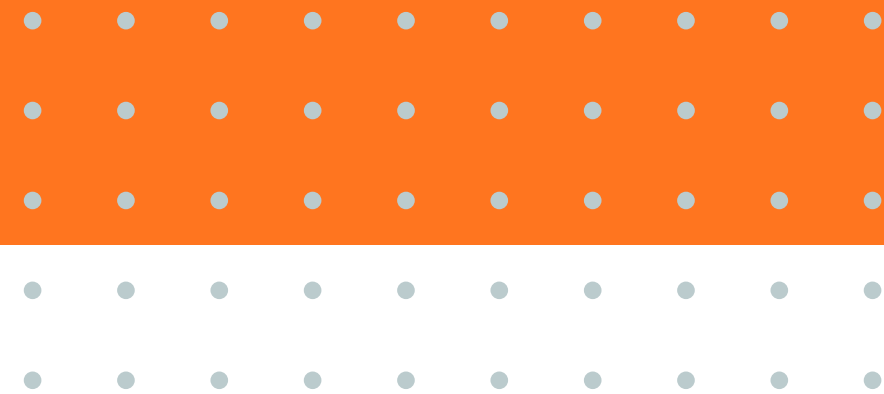
Lebensmittelrecht
Hygienevorschriften

ERFÜLLT IHRE GESCHÄFTSIDE
ALLE RECHTLICHEN ASPEKTE
DER GRÜNDUNG?



06.

RECHTSFORMWAHL



DIE GRUNDFORMEN

HANDELSREGISTER (eingetragen)

Eingetragene Kauffrau (e. Kf.)
Eingetragener Kaufmann (e. K.)

Eingetragene GbR (eGbR)

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Kommanditgesellschaft (KG)

GmbH bzw. UG

HANDELSREGISTER (nicht eingetragen)

Einzelunternehmen

Gesellschaft bürgerlichen Rechts
(GbR)

ENTSCHEIDUNGSKRITERIEN

**FORMELLER BZW.
FINANZIELLER WEG**

**ANZAHL DER
GRÜNDENDEN PERSONEN**

KAPITAL

HAFTUNG

STEUERN

NAME

ANZAHL DER PERSONEN

NUR 1 PERSON

MINDESTENS 1 PERSON

MINDESTENS 2 PERSON

Eingetragene Kauffrau
Eingetragener Kaufmann
Einzelunternehmen

GmbH / UG
AG

GbR / eGbR
OHG
KG

KAPITAL

Keine gesetzliche
Vorgabe

Gesetzlich
vorgeschrieben

Keine gesetzliche
Vorgabe

Eingetragene Kauffrau
Eingetragener Kaufmann
Einzelunternehmen

GmbH: 25.000 €
UG: 1,00 €
AG: 50.000 €

GbR / eGbR
OHG
KG

HAFTUNG

Keine
Haftungsbeschränkung

Haftungsbeschränkung

Keine
Haftungsbeschränkung

Eingetragene Kauffrau
Eingetragener Kaufmann
Einzelunternehmen

GmbH / UG
AG

GbR / eGbR
OHG
KG

HAFTUNGSBESCHRÄNKUNG

Immer bei
GmbH und AG?

Immer bei
GmbH und AG?

Nein!



Staat
Bank

Nein!



einfache Fahrlässigkeit
grobe Fahrlässigkeit
Vorsatz

HAFTUNG IM INNENVERHÄLTNIS

NEIN

JA
(bei 2 GS und mehr)

JA

Eingetragene Kauffrau
Eingetragener Kaufmann
Einzelunternehmen

GmbH / UG
AG

GbR / eGbR
OHG
KG

HAFTUNG IM AUSSSENVERHÄLTNIS

JA

JA

JA

Eingetragene Kauffrau
Eingetragener Kaufmann
Einzelunternehmen

GmbH / UG
AG

GbR / eGbR
OHG
KG

HAFTUNGS"PARTNER"

Staat

Banken

Lieferanten

Mitarbeiter

Kunden

STEUERN: INDIVIDUELLE LÖSUNG

GmbH / UG
AG

e. Kf. / e. K.
Einzelunternehmen
GbR / eGbR
OHG KG

Gewerbesteuer

kein Freibetrag

Freibetrag 24.500 €

Betriebsvermögen

Ja

Nein

FIRMEN"NAME"

GmbH / UG AG
eGbR OHG KG
e. Kf. / e. K.

GbR
Einzelunternehmen

Firmenname

Ja

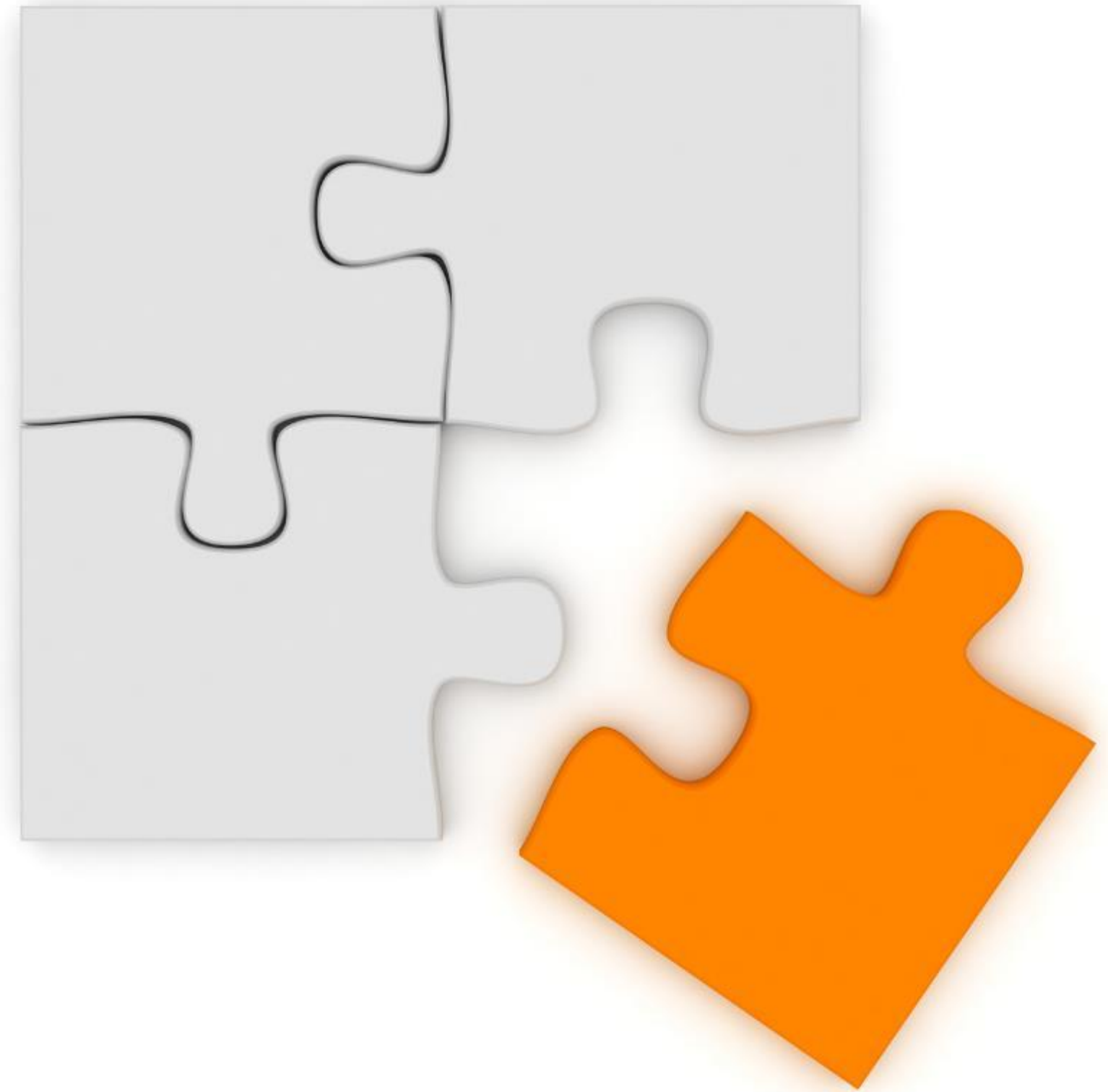
Nein

Werbename

Ja, wenn Voraus-
setzung erfüllt

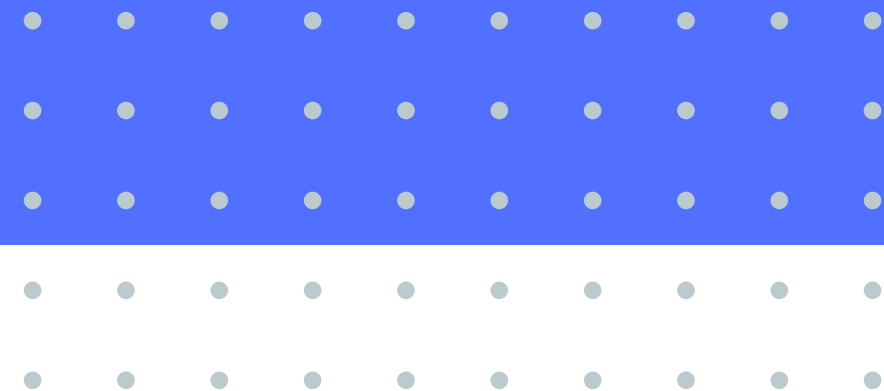
Ja, wenn Voraus-
setzung erfüllt

WELCHE RECHTSFORM IST FÜR
SIE DIE RICHTIGE BEIM
UNTERNEHMENSSTART?



07.

SOZIALE ABSICHERUNG



NOTWENDIGE VERSICHERUNGEN

**KRANKEN-
/PFLEGEVERSICHERUNG**

**KRANKENTAGEGELD-
VERSICHERUNG**

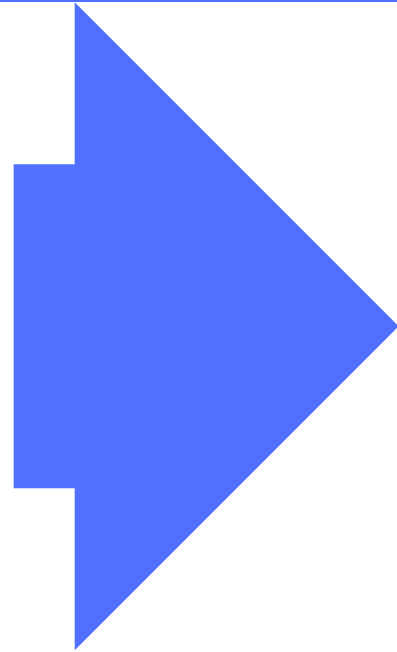
UNFALLVERSICHERUNG

**BERUFSUNFÄHIGKEITS-
VERSICHERUNG**

**ARBEITSLOSENVERSICHERUNG
-PRIVAT-**

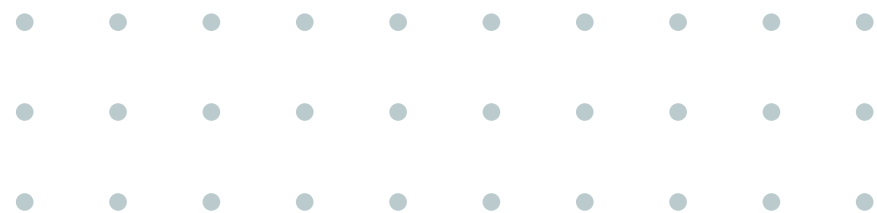
ALTERSVORSORGE

KRANKENVERSICHERUNG

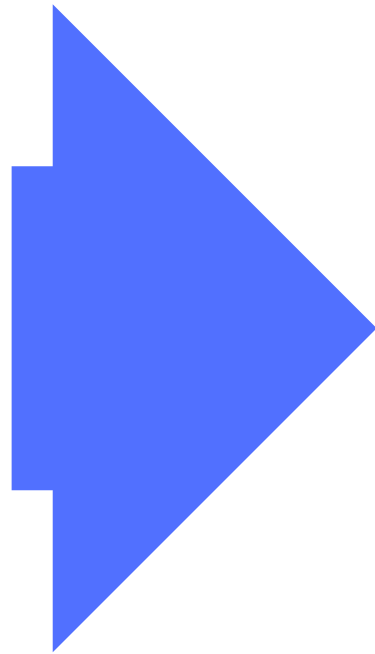


Gesetzlich: 90%

Privat: 10 %



KRANKENVERSICHERUNG

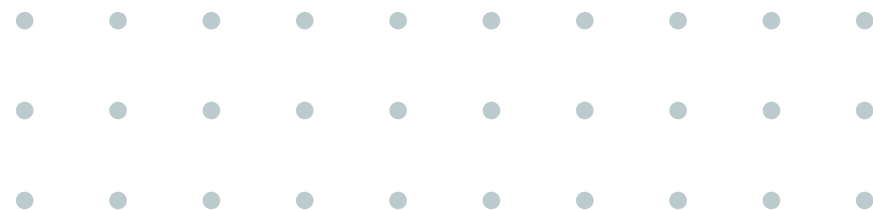


Prämienberechnung

Leistungen

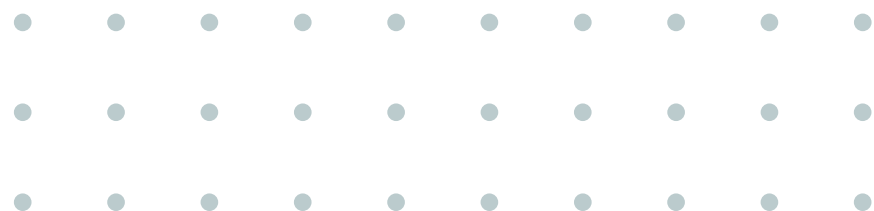
Familienmitversicherung

Versicherungswechsel



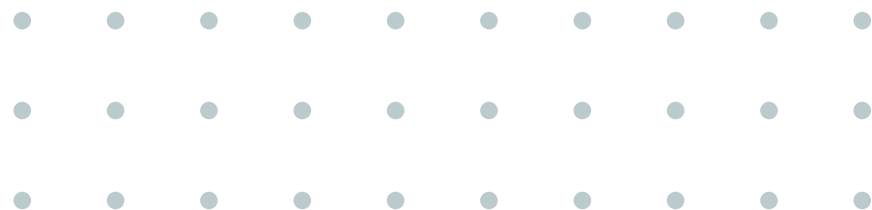
PFLEGEVERSICHERUNG

Muss bei der Krankenversicherung abgeschlossen werden, für die Sie sich entschieden haben.



KRANKENTAGEGEGELDVERSICHERUNG

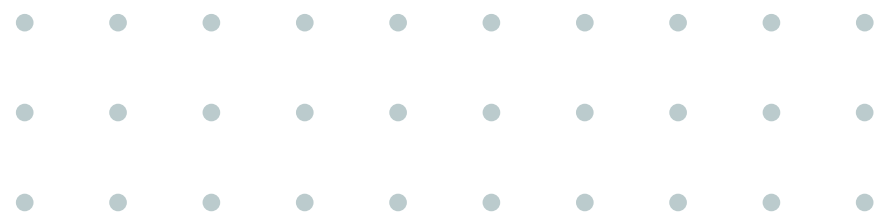
“Lohnfortzahlung im Krankheitsfall” für hauptberuflich Selbstständige!



UNFALLVERSICHERUNG

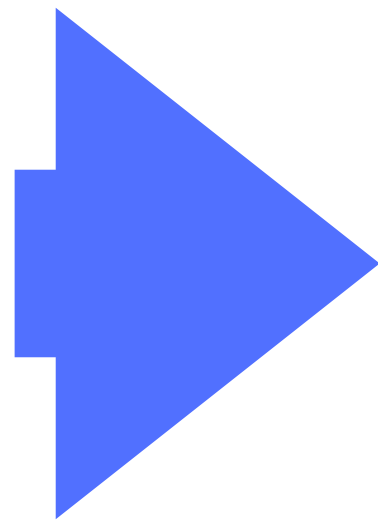
Die Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft) ist in vielen Branchen vorgeschrieben.

Falls freiwillig: Bitte abschließen!



Unfallversicherung

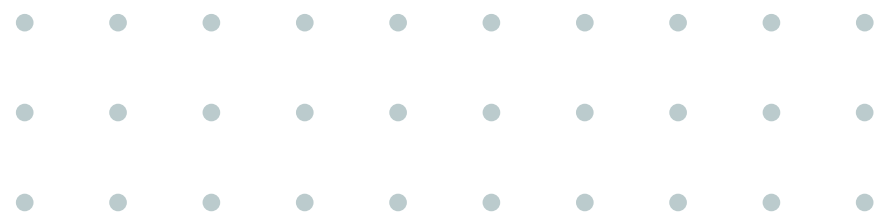
Leistungen nach einem Unfall:



Krankenbehandlung

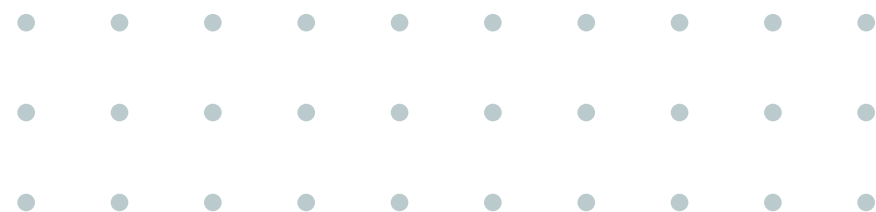
ggf. Reha

ggf. Rente



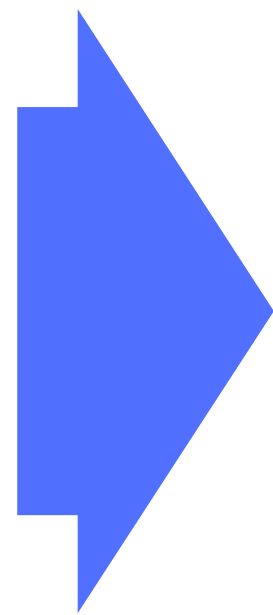
BERUFSUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

- ➔ Rente bei chronischer Erkrankung
- ➔ 50 % der beruflichen Aufgaben können nicht mehr erledigt werden
- ➔ Noch nicht in "Altersrente"



ARBEITSLOSENVERSICHERUNG (PRIVAT)

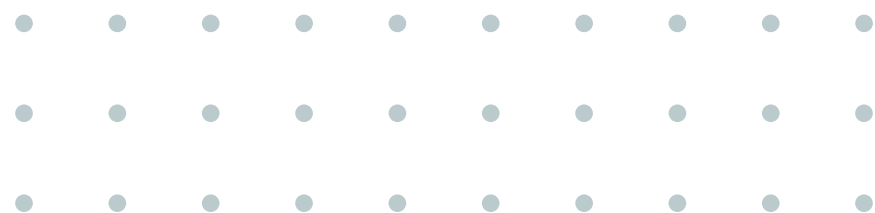
Privates Arbeitslosengeld bei Aufgabe der Selbstständigkeit.



Antrag: Agentur für Arbeit

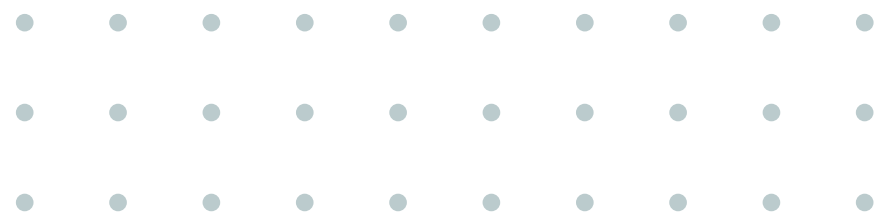
Laufzeit: 5 Jahre

Kosten: ca. 50,00 € / Monat
ca. 100,00 € / Monat



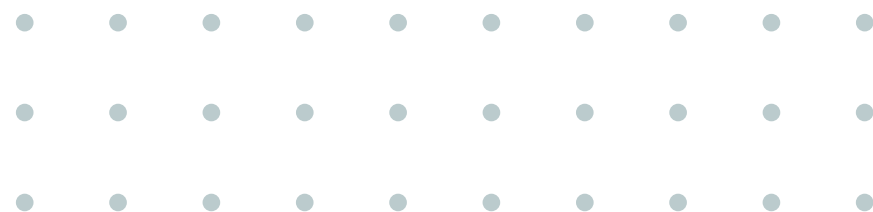
ALTERSVORSORGE

- ➔ Für viele Selbstständige freiwillig
- ➔ Dennoch Selbstverpflichtung ernst nehmen
- ➔ Muss in vielen Jahren aufgebaut werden
- ➔ Empfehlung:
Festverzinsliche Finanzprodukte



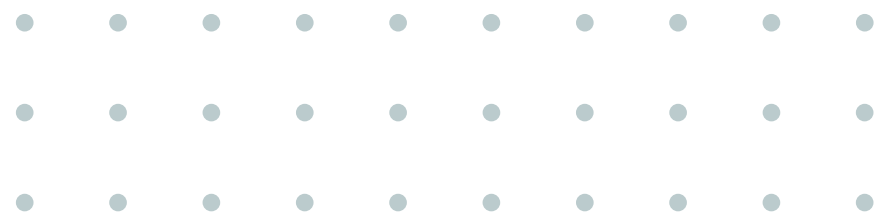
FESTVERZINSLICHE FINANZPRODUKTE

- ➔ Kapitallebensversicherungen
- ➔ Private Rentenversicherungen
- ➔ Immobilien
- ➔ Termineinlagen (Termin-/Festgeld)



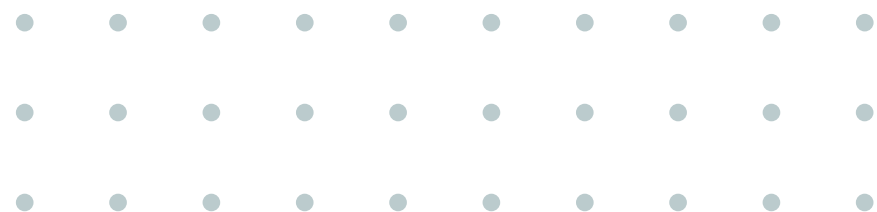
RENTENVERSICHERUNG BUND

- ➔ ggf. freiwillige Mitgliedschaft
- ➔ Mindestbeitrag pro Monat: ca. 120,00 €
- ➔ Höchstbeitrag pro Monat: ca. 1.600,00 €
- ➔ Möglichkeit der Erwerbsminderungsrente prüfen



BEISPIEL: UMSATZUNTERGRENZE

- ➔ Gründerin/Gründer: Single
- ➔ Branche: Imbiss
- ➔ Durchschnittsumsatz je Kunde: 10,00 €/netto



BEISPIEL: UMSATZUNTERGRENZE

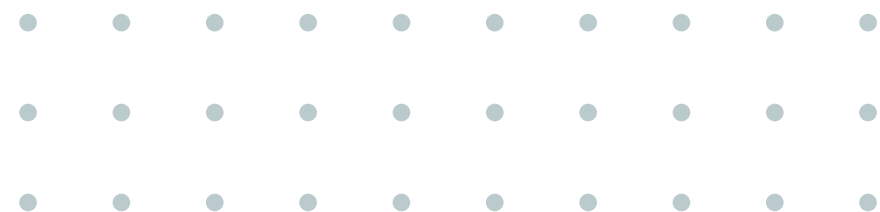
	in Euro/netto pro Jahr
Umsatzuntergrenze	100.000*
Betriebsausgaben	55.000
Gewinn vor Steuern	45.000
Steuern	10.000
Gewinn nach Steuern	35.000
Private Kosten	23.000
Soziale Kosten	12.000

*100.000 € : 10 €

= 10.000 Gerichte

= 10.000 Kunden

jeweils pro Jahr

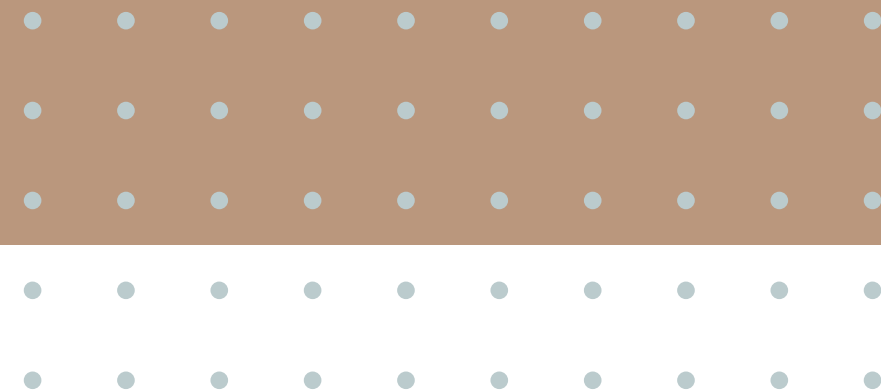
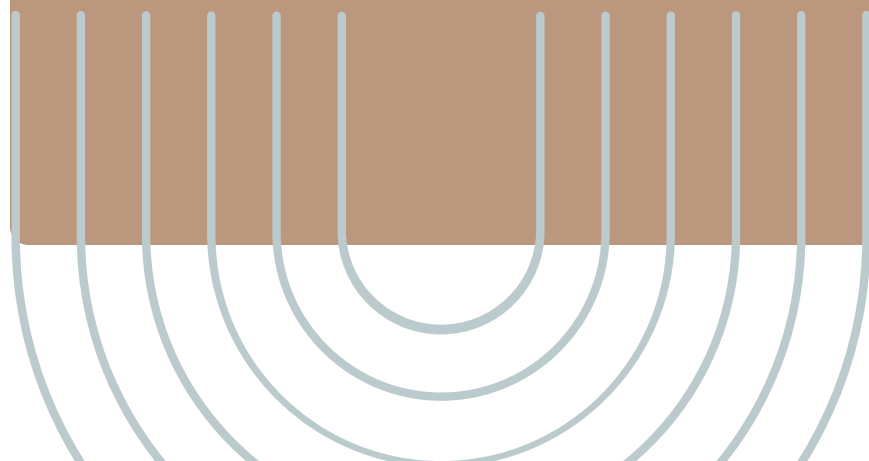


WIE SIEHT IHR KONZEPT ZUR
SOZIALEN ABSICHERUNG AUS?



08.

EXISTENZGRÜNDUNGSFÖRDERUNG



FÖRDERPRODUKTE

ZUSCHÜSSE

KREDITE

BÜRGSCHAFTEN

BETEILIGUNGEN

FÖRDERVORAUSSETZUNGEN

**HAUPTBERUFLICHE
EXISTENZGRÜNDUNG**

**NEBENBERUFLICHE
EXISTENZGRÜNDUNG**

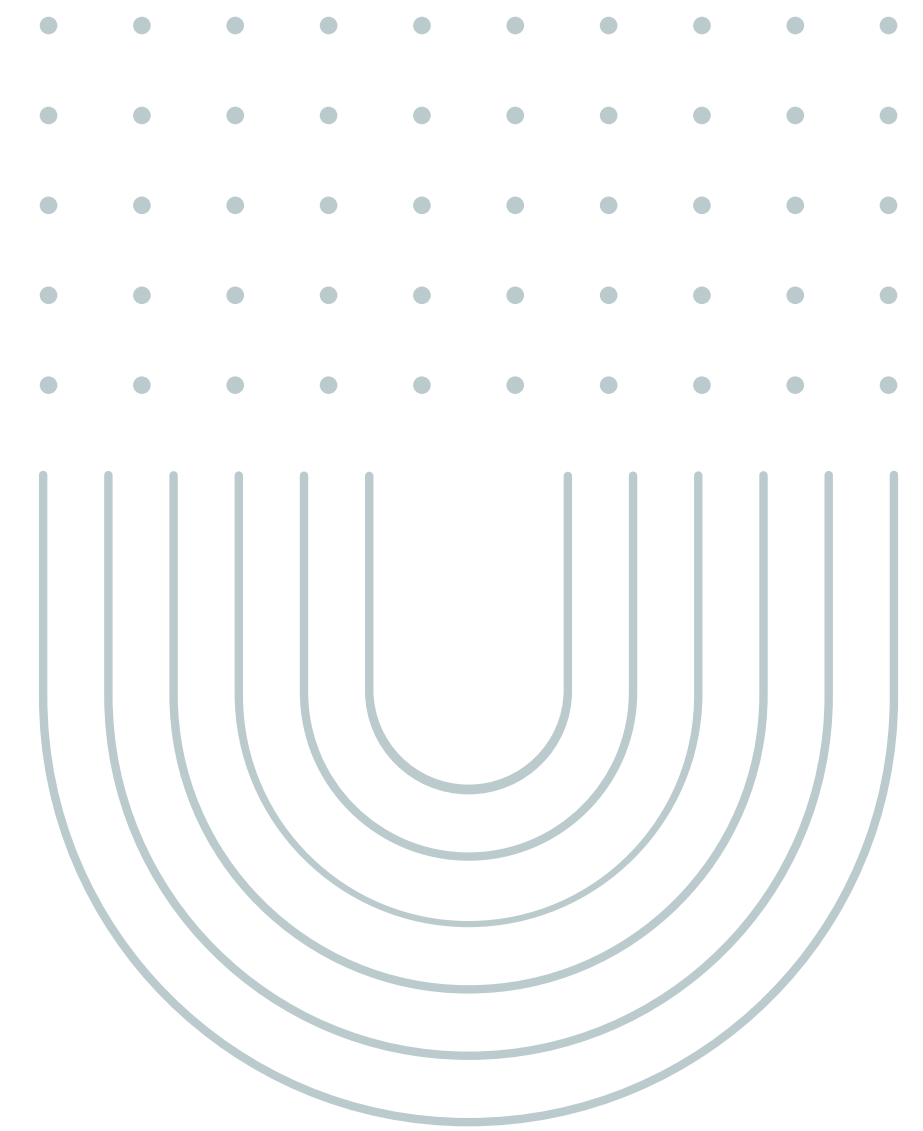
**BUSINESSPLAN
-WIRTSCHAFTLICHKEIT-**

**VOLLEXISTENZ BEI HAUPT-
BERUFLICHER GRÜNDUNG**

**FACHLICHE/KAUFMÄNNISCHE
QUALIFIKATION**

**ANTRÄGE VOR BEGINN DER
SELBSTSTÄNDIGKEIT STELLEN**

ERP-Gründungskredit StartGeld



WER

Gründerinnen / Gründer
Haupt-/Nebenberufliche Gründung

WO

Geschäftsbank

WAS

Kredit: maximal 200.000 €; für:

- Anlagevermögen (Kaufpreis)
- Ware
- Liquidität bis 80.000 €

ERP-Gründungskredit StartGeld

EIGENKAPITAL

Ermessen der Geschäftsbank

SICHERHEITEN

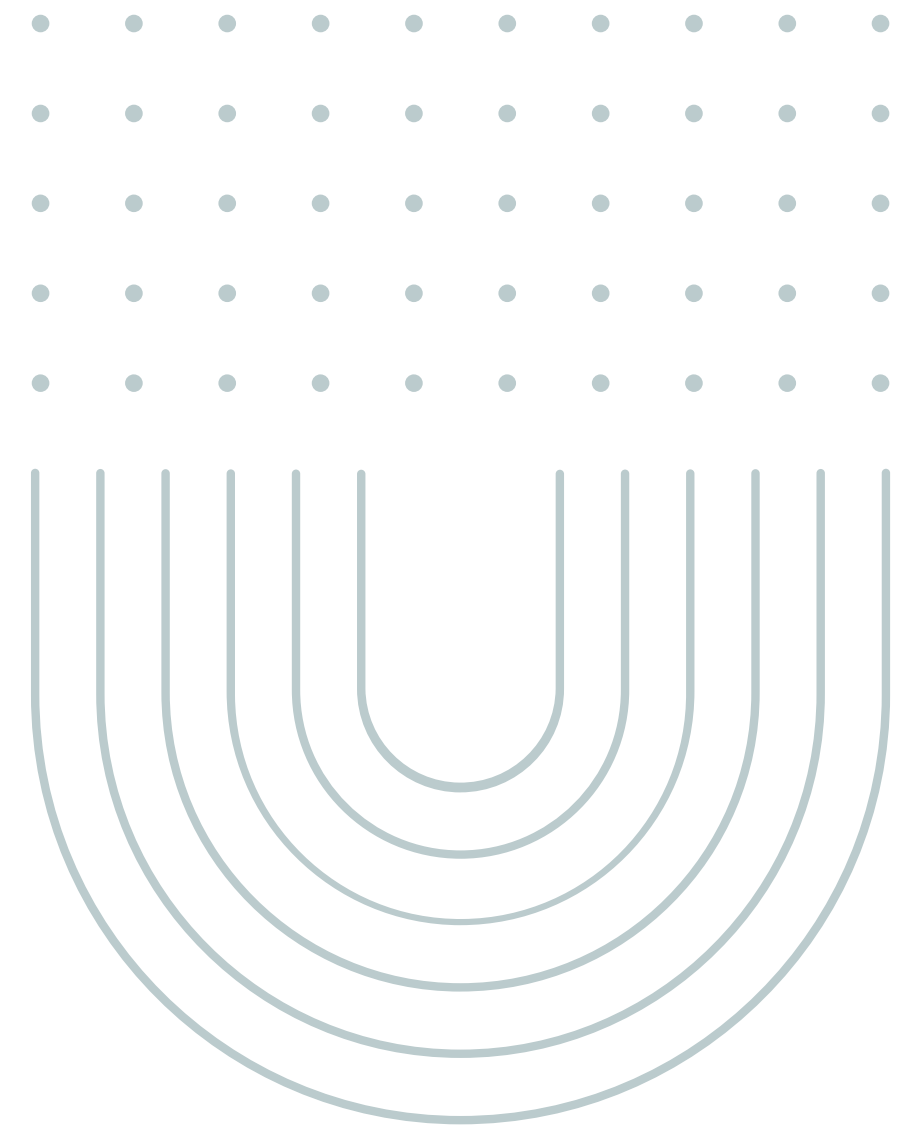
80 %ige Haftungsfreistellung

LAUFZEIT

5 Jahre / 1 Jahr tilgungsfrei
10 Jahre / 2 Jahre tilgungsfrei

ZINSEN
(29.09.2026)

5 Jahre: 5,50 % (5,65 %)
10 Jahre: 5,65 % (5,80 %)



Betriebsberatungsprogramm RLP

WER

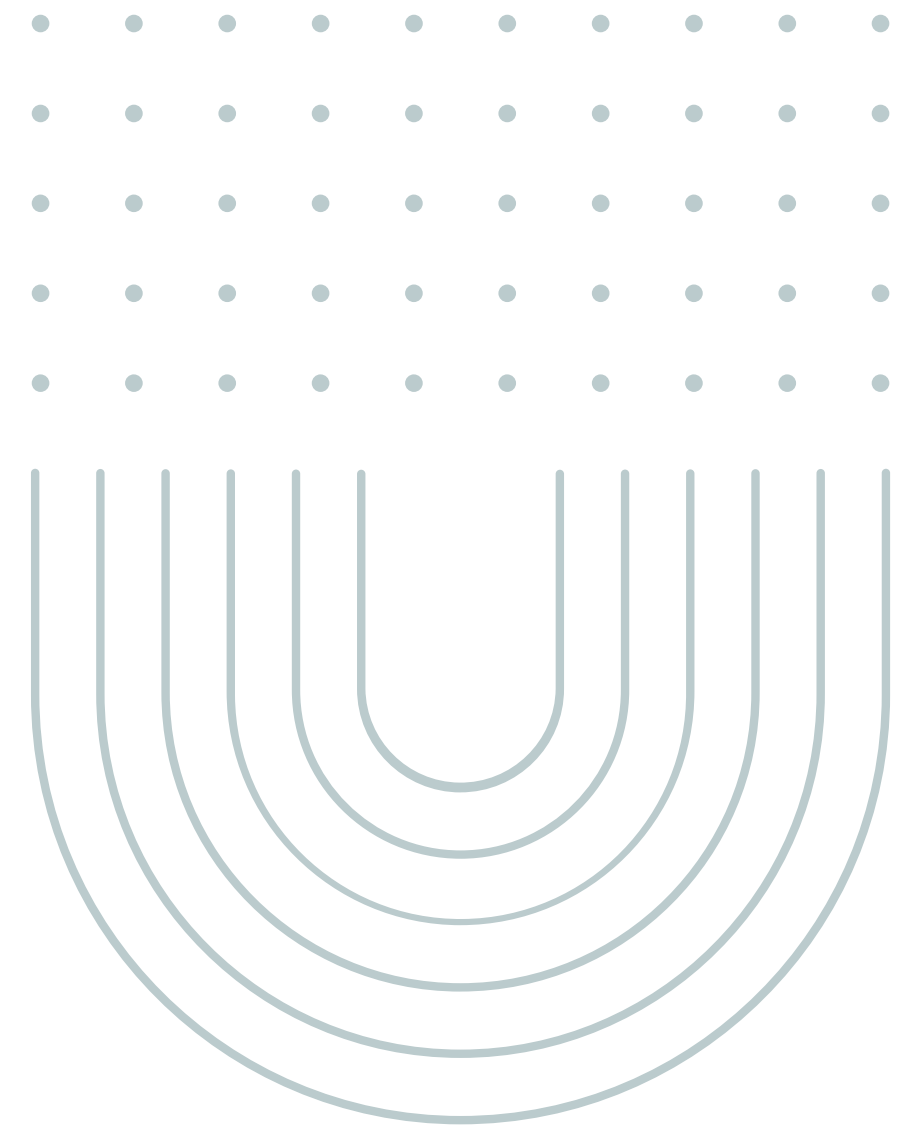
Gründerinnen / Gründer
Hauptberufliche Gründung

Neuerichtung
oder
Unternehmensübernahme

WO

Investitions- und Strukturbank
Rheinland-Pfalz

Fördermittelempfehlung der
zuständigen Kammer



Betriebsberatungsprogramm RLP

WAS

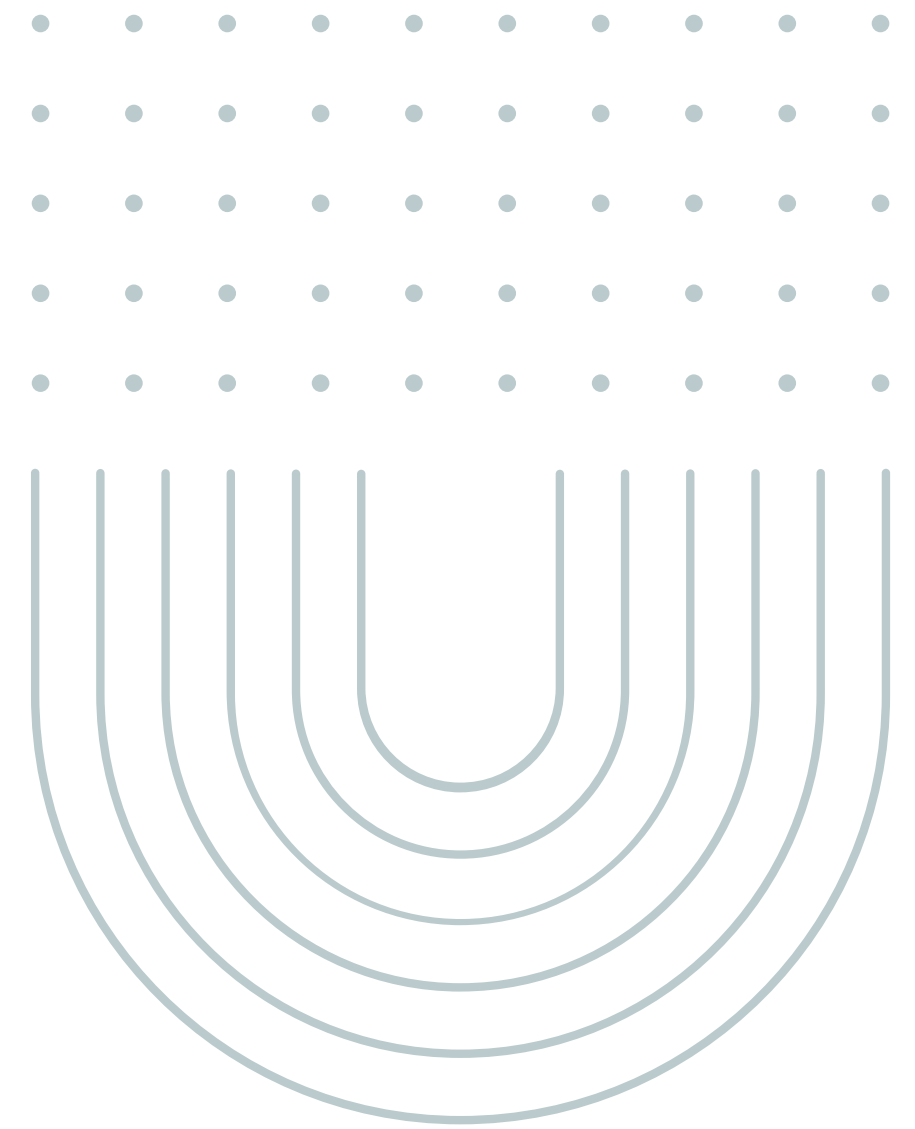
Zuschuss

50 % vom Nettotageshonorar
maximal 500 €/netto pro Tag
maximal 5 Tage

ZIEL

Businessplan

Berater muss Qualifikation nachweisen.



Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein

WER

Gründerinnen / Gründer
Haupt-/Nebenberufliche Gründung

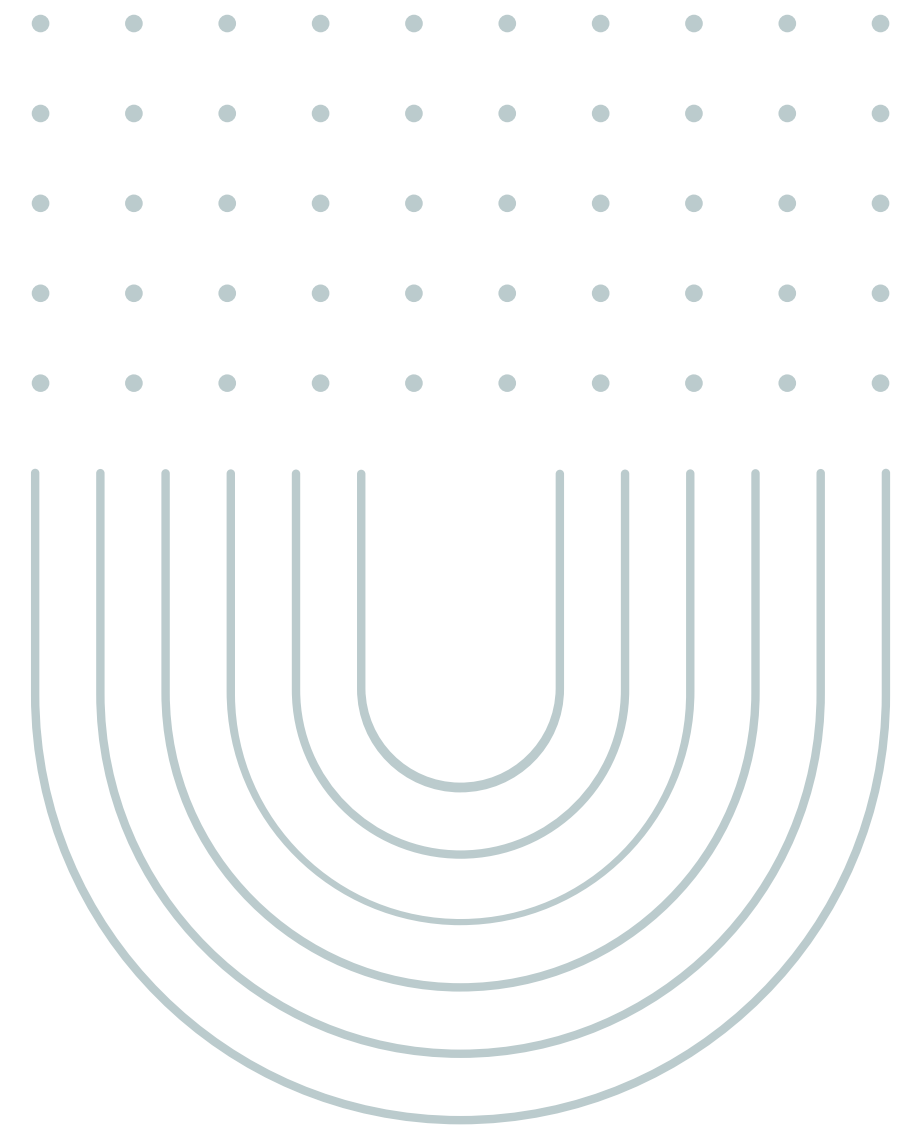
WO

Agentur für Arbeit / Jobcenter

Arbeitslosengeld I

oder

Grundsicherung



Aktivierungs- und Vermittlungsgutschein

WAS

Zuschuss

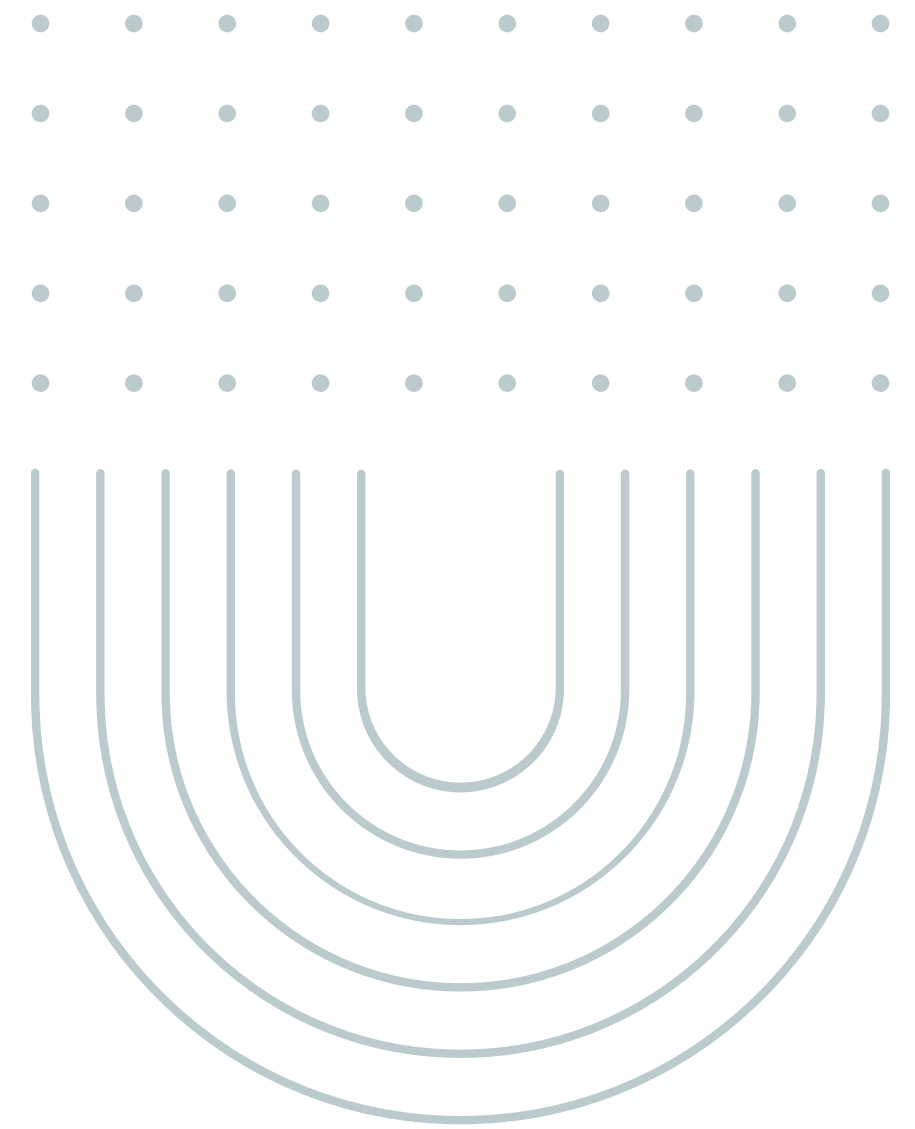
100 % der Coachingkosten

ZIEL

Individuelles Coaching

Je nach bewilligtem
Stundenumfang auch
Businessplan

Beraterzertifizierung ist Voraussetzung.



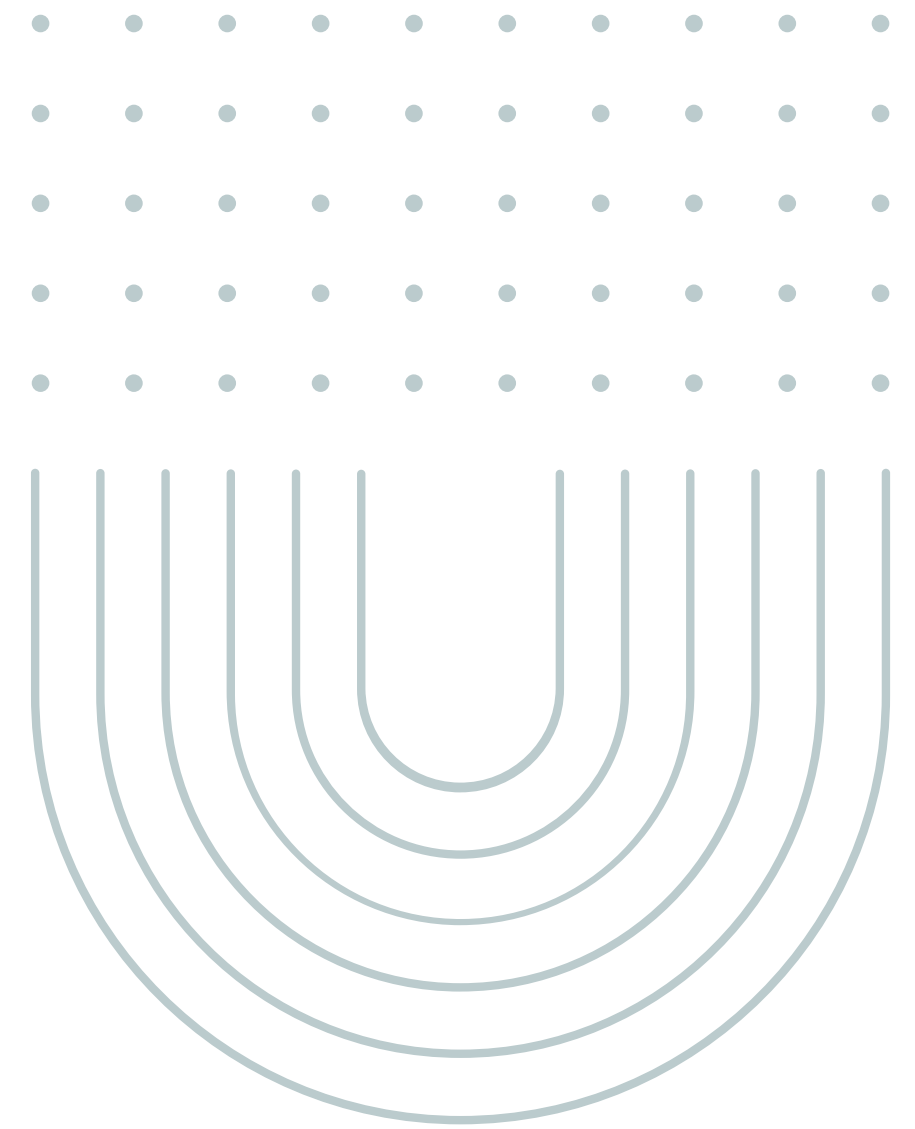
Gründungszuschuss

WER

Gründerinnen / Gründer
Hauptberufliche Gründung

WO

Agentur für Arbeit
Arbeitslosengeld I



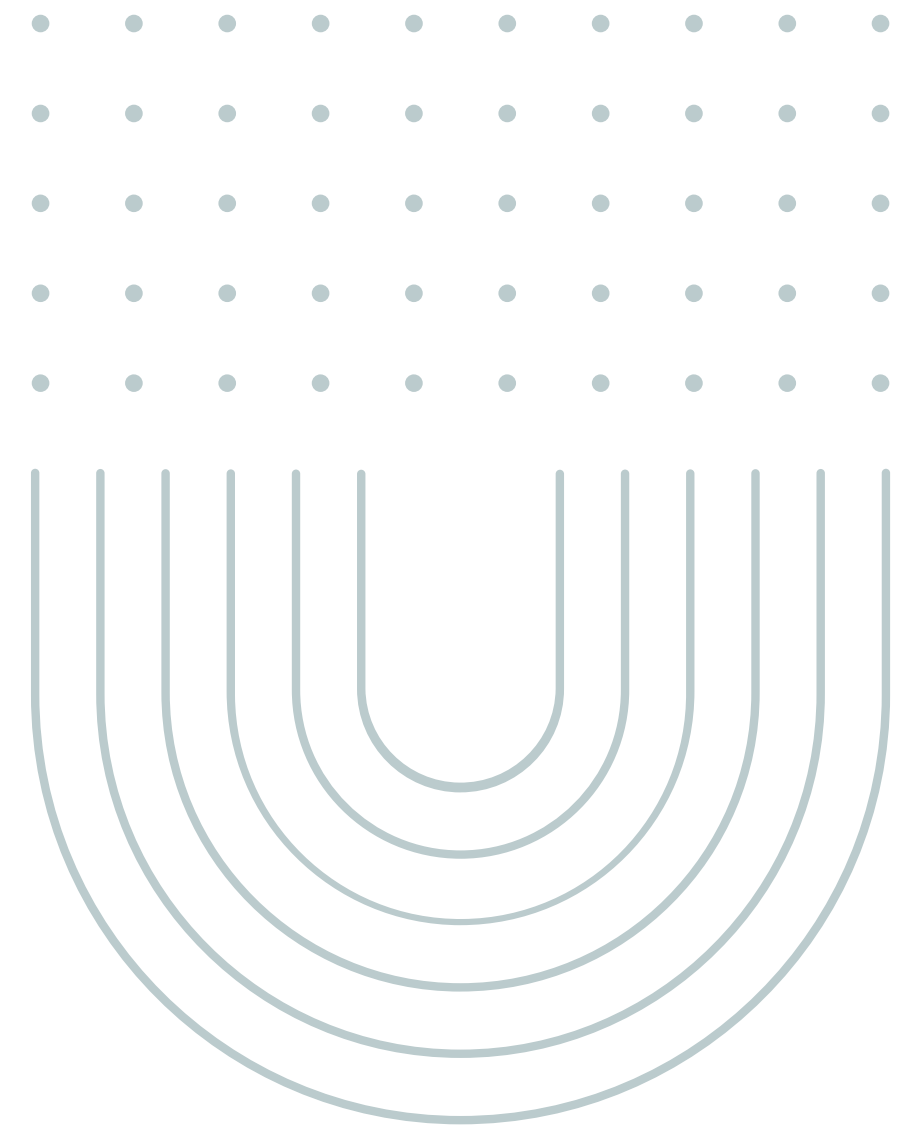
Gründungszuschuss

WAS

Zuschuss

Arbeitslosengeld + 300,00 €
für 6 Monate

Dann ggf. 300,00 € für 9 Monate



Gründungszuschuss

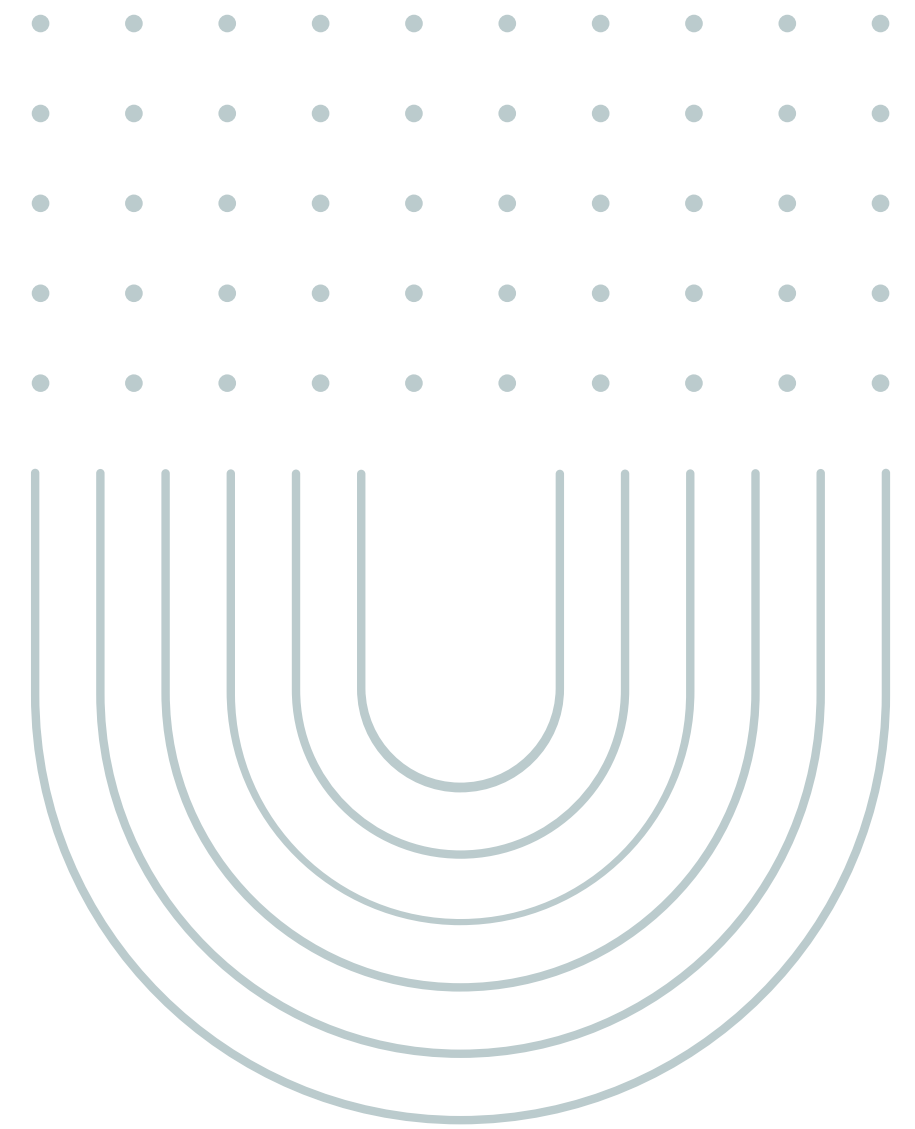
ZIEL

Finanzierung der
Lebenshaltungskosten



150 Tage Restanspruch ALG I

Antrag
Tragfähigkeitsbescheinigung
Businessplan

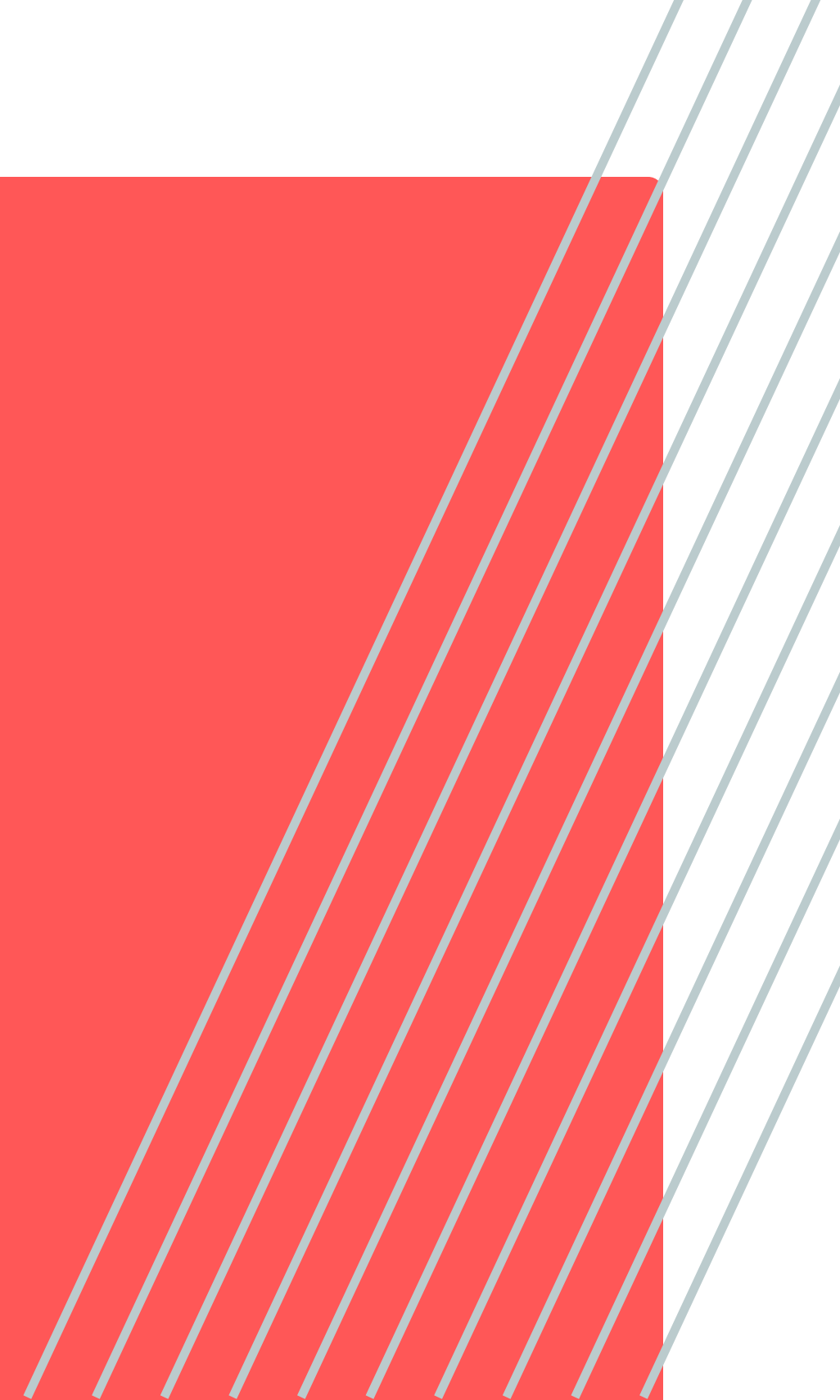
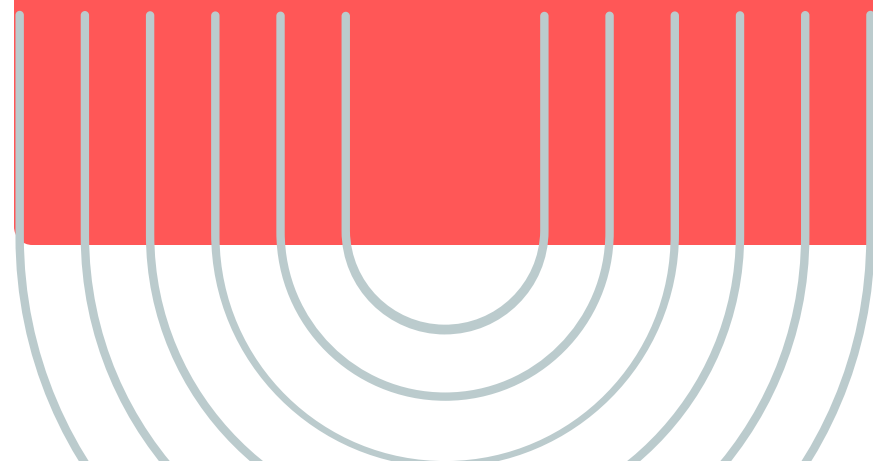


WELCHE FÖRDERMÖGLICHKEITEN
KOMMEN FÜR IHRE GRÜNDUNG
INFRAGE?



09.

DER BUSINESSPLAN



GRUNDSÄTZLICHES

Schwerpunkte

Umfang

Selbsterklärend

Visualisierung

Erster Eindruck

I.
Ihr Businesscase!

II.
Die Finanzpläne!

20 bis 30
Seiten

Alle müssen den
Erfolg erkennen
können.

Bilder sagen
mehr als 1.000
Worte.

Gliederung
Seitengestaltung
Argumentation

Gliederung

1.

Einleitung

2.

Rechtlich-Formale Aspekte der Gründung

3.

Die Geschäftsidee und der Markt

4.

Leistungen, Zielgruppen, Marketing

5.

Standort und Wettbewerbssituation

6.

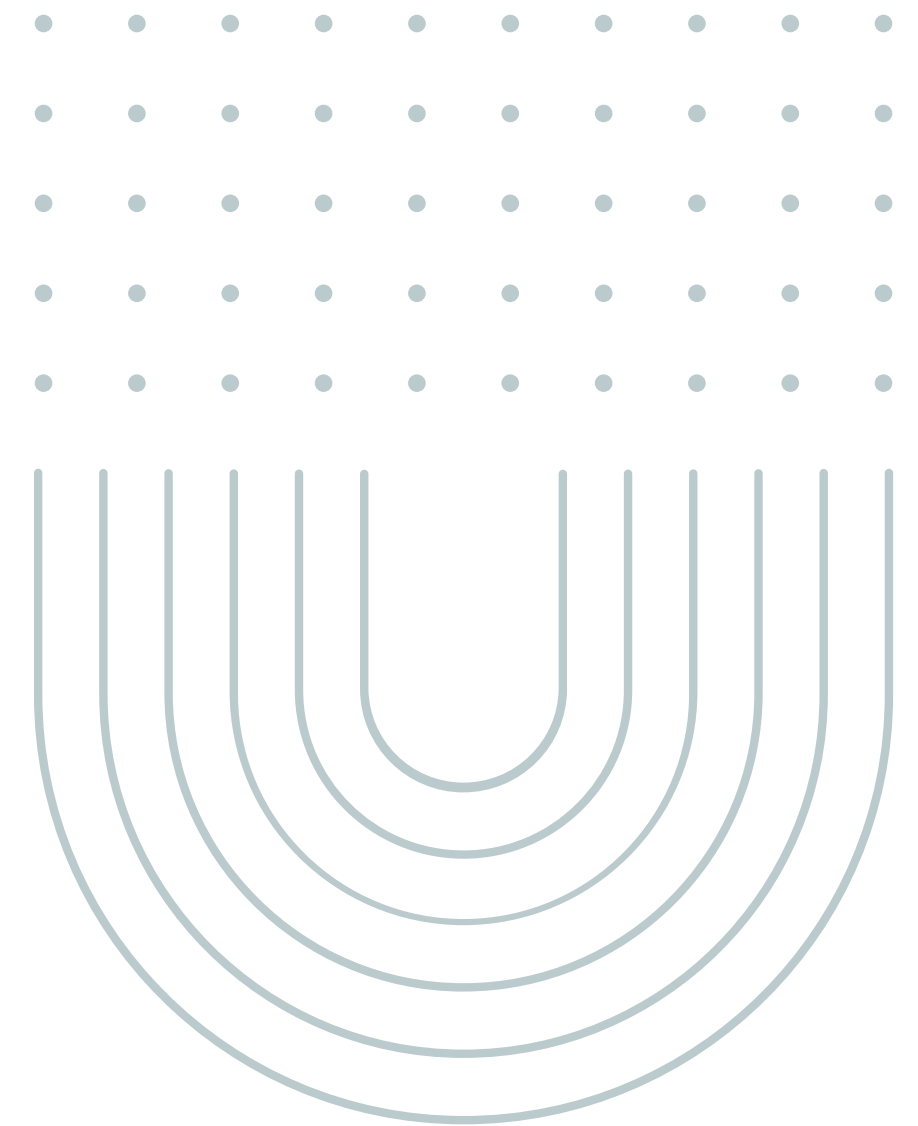
Qualifikation

7.

Finanzpläne

8.

Fazit



EINLEITUNG

WER?

WAS?

WANN?

WARUM?

RECHTLICH-FORMALE ASKPEKTE

ZULASSUNG?

STANDORT?

**AUFLAGEN
BETRIEBSRÄUME?**

**AUFLAGEN
BETRIEBSFLÄCHEN?**

GESCHÄFTSIDEE UND DER MARKT

**ENTWICKLUNG ANZAHL
VON UNTERNEHMEN?**

**ENTWICKLUNG DES
BRANCHENUMSATZES?**

**ENTWICKLUNG ANZAHL
DER MITARBEITER?**

**INNNOVATIONEN UND
TRENDS?**

LEISTUNGEN, ZIELGRUPPEN, MARKETING

SIEHE BEWERTUNG DER GESCHÄFTSIDEE.

STANDORT UND WETTBEWERBSITUATION

**IST MEIN STANDORT
ERFOLGSRELEVANT?**

**WER SIND MEINE
WETTBEWERBER?**

**WENN JA, WAS SIND DIE
ERFOLGSFAKTOREN?**

**WIE UNTERSCHETDE ICH MICH?
ALLEINSTELLUNGSMERKMALE?**

QUALIFIKATION

LEBENS LAUF

**FACHLICHE
QUALIFIKATION?**

**KAUFMÄNNISCHE
QUALIFIKATION?**

**PERSÖNLICHE
QUALIFIKATION?**

FAZIT

**WAS SPRICHT ZUSAMMEN-
FASSEND FÜR DEN ERFOLG?**

-SCHLAGWORTE-

**HABEN SIE RISIKEN FÜR
DEN ERFOLG ERKANNT?**

**WENN JA, GIBT ES EINEN
"PLAN B"?**

FINANZPLÄNE

Investitions-
/Finanzierungsplan

Ertragsvorschau

Private Kosten

Liquiditätsplan

Was muss ich
kaufen, damit ich
meine Leistung
erbringen kann?

Wie kann ich die
Investition
finanzieren?

Wie hoch sind
Umsatz und Kosten?

Wieviel muss ich
verdienen, damit
ich davon leben
kann?

Wie schaffe ich es,
Finanzierungsfähig
zu bleiben?

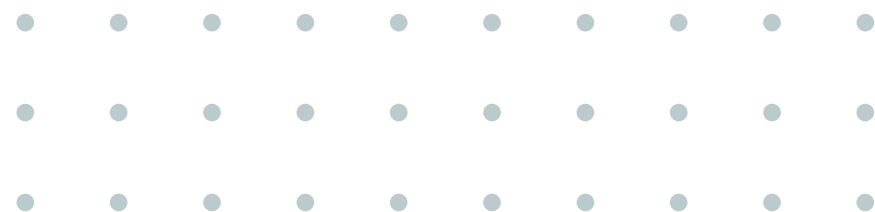
Der Investitionsplan

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	



Der 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)	



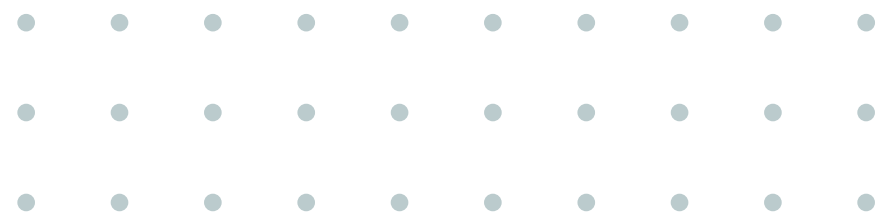
Die Ertragsvorschau

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			



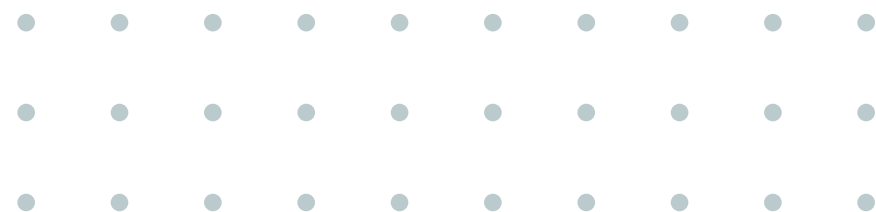
Die Umsatzplanung

1. Schritt: Kapazität planen
2. Schritt: Preis für Kapazität festlegen
3. Schritt: Umsatz berechnen
(Kapazitätsauslastung)
4. Schritt: Auslastungsschätzung



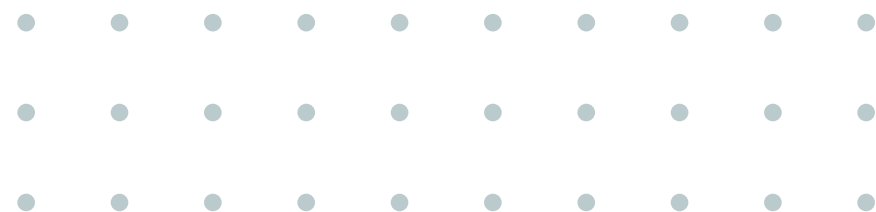
Die Umsatzplanung

- Kapazität: Zeit ($365 - 165 = 200$ Tage)
(oder 1.600 Stunden)
- Preis: 125,00 €/netto pro Stunde
- Umsatz: $1.600 \times 125 \text{ €} = 200.000 \text{ €}$
(Umsatz bei Kapazitätsauslastung)



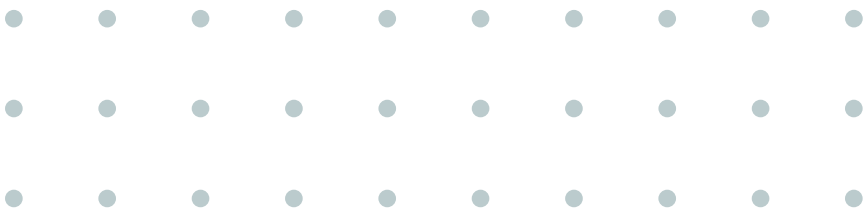
Die Umsatzplanung

- Auslastungsschätzung
 - Erstes Jahr: 50 % (100.000 €)
 - Zweites Jahr: 70 % (140.000 €)
 - Drittes Jahr: 85 % (170.000 €)



Beispiel

Lfd. Nr.	Bezeichnung	1. Jahr in €/netto	2. Jahr in €/netto	3. Jahr in €/netto
1.	Umsatz	100.000,00		
2.	Kosten:			
	Personalkosten	9.406,80		
	Versicherungen	3.000,00		
	...			
	Buchführung	2.000,00		
	Zinsen	1.200,00		
3.	Summe der Kosten	15.606,80		
4.	Betriebsergebnis (vor Steuern)	84.393,20		



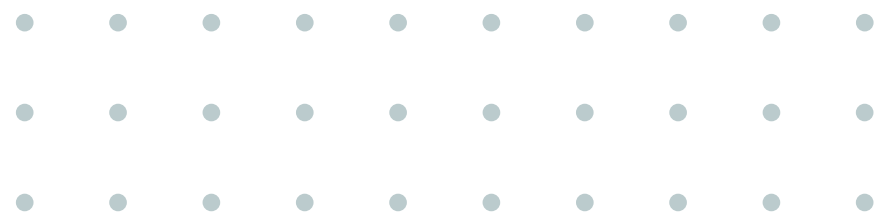
Die Kostenplanung

- Personalkosten:

$$603,00 \text{ €} \times 30 \% (180,90 \text{ €}) = 783,90 \text{ €}$$

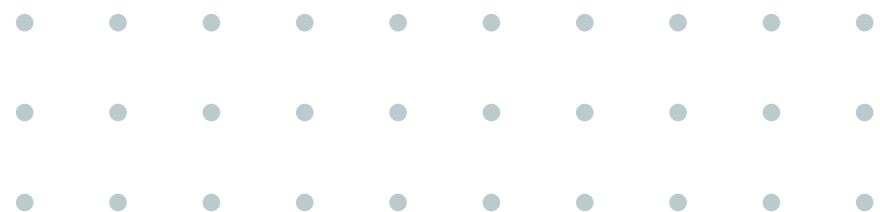
$$783,90 \text{ €} \times 12 = 9.406,80 \text{ €} / \text{Jahr}$$

- Versicherungen: Angebot



Die Kostenplanung

- Buchführung: Angebot
 - Belegkontierung = 100,00 €/Monat
 - Jahresabschluss = 800,00 €/Jahr
- Zinsen: Laut Zins- und Tilgungsplan



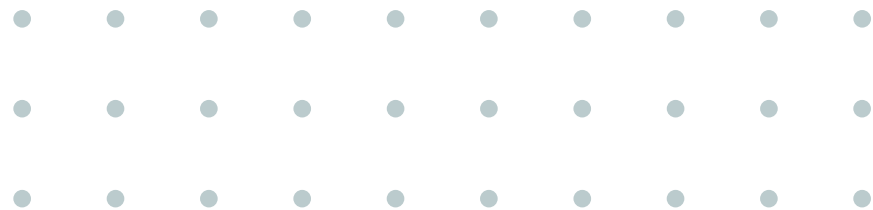
Die Liquiditätsplanung

	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>						



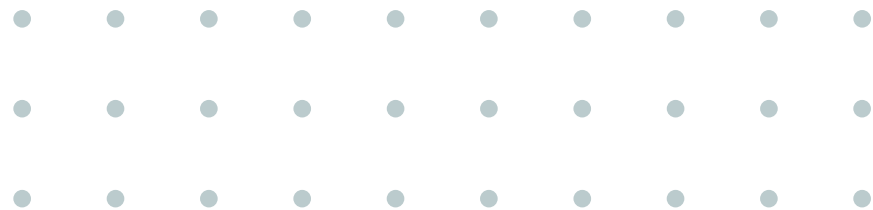
Die Planung der liquiden Mittel

- Liquide Mittel 1. Monat:
 - Erfahrungswert: 3,5 % von 100 %
- Zahlungseingang: Rechnungsgeschäft
60 Tage Zahlungsziel
(Alternative: Bargeschäft)



Die Planung der Ausgaben

- Personalkosten: monatlich
- Versicherungen: jährlich im voraus
- Buchführung: Kontierung monatlich
Jahresabschluss jährlich
- Zinsen: vierteljährlich



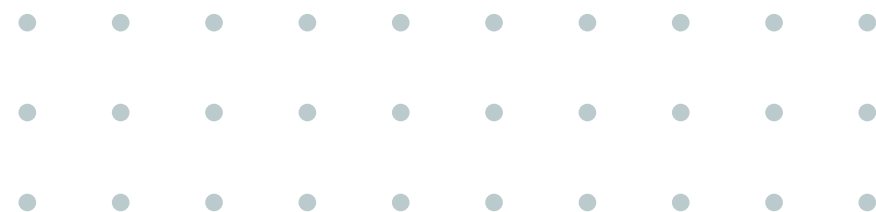
Beispiel Liquiditätsplanung

	1. Monat in €					
	Plan	Ist				
Geschäftskonto	0					
+Liquide Mittel (Umsatzerlöse)	0					
Summe liquide Mittel	0					
Personalkosten	783,90					
Versicherungen	3.000,00					
...						
Buchführung	0					
Zinsen	0					
Summe Ausgaben	3.783,90					
Überdeckung						
Unterdeckung	-3.783,90					

- • • • • • • • • •
- • • • • • • • • •
- • • • • • • • • •

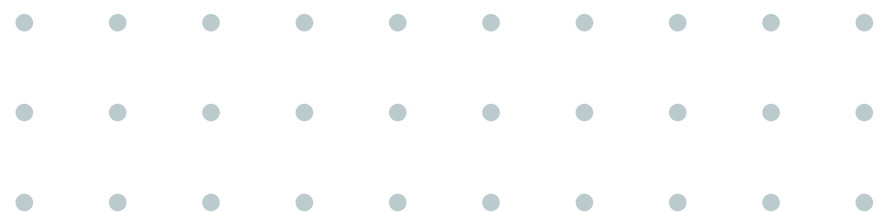
Beispiel Liquiditätsplanung

			2. Monat in €			
			Plan	Ist		
Geschäftskonto			-3.783,90			
+Liquide Mittel (Umsatzerlöse)			0			
Summe liquide Mittel			-3.783,90			
Personalkosten			783,90			
Versicherungen			0			
...						
Buchführung			100,00			
Zinsen			0			
Summe Ausgaben			883,90			
Überdeckung						
Unterdeckung			-4.667,80			



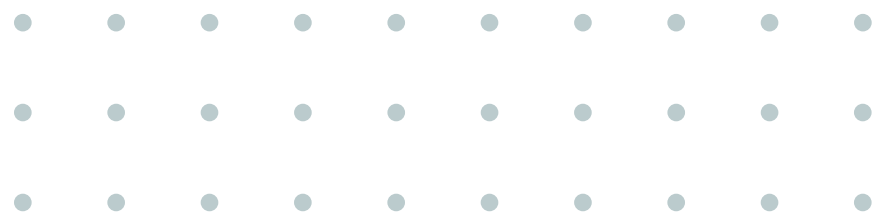
Beispiel Liquiditätsplanung

					3. Monat in €	
					Plan	Ist
Geschäftskonto					-4.667,80	
+Liquide Mittel (Umsatzerlöse)					3.500,00	
Summe liquide Mittel					-1.167,80	
Personalkosten					783,90	
Versicherungen					0	
...						
Buchführung					100,00	
Zinsen					300,00	
Summe Ausgaben					1.183,90	
Überdeckung						
Unterdeckung					-2.351,70	



Beispiel Liquiditätsplanung

	1. Monat in €		2. Monat in €		3. Monat in €	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
Geschäftskonto	0		-3.783,90		-4.667,80	
+Liquide Mittel (Umsatzerlöse)	0		0		3.500,00	
Summe liquide Mittel	0		-3.783,90		-1.167,80	
Personalkosten	783,90		783,90		783,90	
Versicherungen	3.000,00		0		0	
...						
Buchführung	0		100,00		100,00	
Zinsen	0		0		300,00	
Summe Ausgaben	3.783,90		883,90		1.183,90	
Überdeckung						
Unterdeckung	-3.783,90		-4.667,80		-2.351,70	



BIETET IHR BUSINESSPLAN
GENÜGENDE KONKRETE ERFOLGS-
FAKTOREN?



**GEHEN SIE IHREM
GLÜCK ENTGEGEN.**



ICH WÜNSCHE IHNEN
VIEL ERFOLG!





GÜNTER FUNK

Betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung

FRAGEN?

