
Ihr eigener Businessplan

In fünf Schritten zum Finanzplan
Ihres Businessplans

Einführung in das Businessplan-Tool

In einem Businessplan für Existenzgründer soll Ihr Geschäftskonzept dargestellt und die Tragfähigkeit Ihres Gründungsvorhabens nachgewiesen werden. Ein Businessplan besteht immer aus 2 Teilen, dem Finanzplan und dem beschreibenden Textteil, der Ihre Geschäftsidee ausführlich vorstellt. Mit dem vorliegenden Tool wird die Finanzplanung Ihres Businessplans erstellt.

In dieser Schritt-für-Schritt-Anleitung wird Ihnen die Erstellung Ihrer Finanzplanung über das vorliegende Tool erläutert und über zusätzliche Hinweise, Tipps und Tricks die Planung erleichtert. Dies hilft Ihnen, Ihren eigenen Businessplan schrittweise selbst zu entwickeln, Fehler hierbei weitgehend zu vermeiden und ihn so Ihren Adressaten gegenüber mit Überzeugung präsentieren zu können.

Der Businessplan ist gedacht:

- Für Sie selbst, denn Sie sollten sich selbst davon überzeugen, dass die Tragfähigkeit Ihres Gründungsvorhabens gegeben ist
- Für den Antrag auf Gründungszuschuss (bzw. für eine Förderung über ein anderes Förderinstrument, das möglicherweise den Gründungszuschuss ersetzt)
- Für Banken und Investoren, um event. notwendige Kredite zu beantragen

Grundregeln zum Ausfüllen des Businessplan-Tools

1. Tragen Sie **alle Beträge als Netto-Beträge (ohne USt; Ausnahme: Entnahmetool)** ein.
2. Per Klick auf die Buttons gelangen Sie in die einzelnen Finanzpläne, Tools und Auswertungen.
3. Eingabefelder sind immer hell hinterlegt und umrandet.
4. Zu Ihrem Schutz sind nur die Eingabefelder beschreibbar – so ist sichergestellt, dass nicht versehentlich Formeln überschrieben werden.
5. Kommentare (mit einem roten Eck rechts oben in der Zellenecke) geben Ihnen zusätzliche Hilfestellung beim Ausfüllen

Löhne und Gehälter inklusive Sozialabgaben	500,40 €
Zahlungen an Lieferanten	
Bareinkäufe	
Provisionen	
Sonstige Betriebsausgaben	
Bezahlte Vorsteuer	
An das Finanzamt abgeführte Umsatzsteuer	
Zinsen	90,33 €

Marianne Kofahl:
Geben Sie hier die voraussichtlichen Zahlungen an Lieferanten - abhängig von Zahlungsziel und Zahlungskonditionen ein, beachten Sie aber, dass die Summe der Zahlung in etwa dem Wert des von Ihnen geplanten Wareneinsatzes entspricht!

Lizenzrechte bei Dipl. Kauffrau Marianne Kofahl, Schwelm, www.marianne-kofahl.de

Die Eingabe Ihrer Daten erfolgt über die Schritte 1-5, diese werden automatisch in die entsprechenden Teilpläne des Finanzplans übernommen.

Vier Zusatztools erleichtern Ihnen die Erstellung des Finanzplans. Sie entscheiden über die Eingabemasken selbst, ob Sie Ihre Werte in den Zusatztools planen und dann in die Grundplanung übernehmen wollen, oder ob Sie Ihre Werte direkt in die Kostenplanung eingeben möchten.

Die vier Zusatztools sind:

- Personalkosten-Tool
- Materialkosten-Tool
- AfA-Tool
- Entnahme-Tool

Sind alle Daten eingegeben, erstellt Ihnen das Tool automatisch die 4 Pläne Ihres Finanzplans (Rentabilität, Liquidität, Kapitalbedarf, Finanzierung) die Sie dann z.B. Ihrer Bank oder bei der Agentur für Arbeit einreichen.

Die Finanzplanerstellung erfolgt in 5 Schritten:

Schritt 1: Eingabe der Investitionen

Im Investitionsplan werden die notwendigen Anschaffungen und anfallende, gründungsbedingte Kosten zusammengetragen. Tragen Sie daher hier die voraussichtlichen Ausgaben für die von Ihnen geplanten Anschaffungen (ohne USt.) und die gründungsbedingten Kosten ein.

Ganz wichtig: Geben Sie zuerst Ihr beabsichtigtes Gründungsdatum ein und den für Sie gültigen gesetzlichen Mehrwertsteuersatz!

Investitionen		Zusätzliche Tools	Auswertungen
Start	Schritt 1: Investitionen	Personalkosten	Rentabilitätsplan
	Schritt 2: Umsätze	Materialkosten	Liquiditätsplan
	Schritt 3: Kostenaufstellung	Abschreibungen	Kapitalbedarf
	Schritt 4: Einnahmen	Entnahme	Finanzierungspla
	Schritt 5: Eigen- & Fremdkapital		

Beginn der Selbstständigkeit	1. Juli 2017
Mehrwertsteuersatz auf eigene Leistungen	19%

7%
oder
19%

In die folgenden Zeilen geben Sie Ihre geplanten Investitionen ein. Versuchen Sie Ihre Planung so realistisch wie möglich zu machen und keine Positionen zu vergessen. Das Tool überträgt dann Ihre Angaben automatisch in alle relevanten Einzelplanungen.

Gründungsbedingte Kosten	
Gründungsberatung	1.000,00 €
Erstberatung Steuerberater	
Eintragung ins Handelsregister und Notarkosten	
Gewerbeanmeldung	50,00 €
Markenschutz	
Einmalige Patent-, Lizenz-, Franchisegebühren	
Sonstiges	
Summe Gründungsbedingte Kosten	1.050,00 €

Büro, Halle, Laden

Investitionen Büro, Halle, Laden	
Anschaffung Grundstück, Gebäude	
Grunderwerbskosten (Notar, Grunderwerbssteuer)	
Maklerprovision	1.500,00 €
Baukosten	
Bauliche Änderungen, Renovierung	2.500,00 €
Übernahme, Kauf von Unternehmensanteilen	
Mietkaution	1.550,00 €
Sonstiges	
Summe Büro, Halle, Laden	5.550,00 €

Investitionen Geschäfts- und Betriebsausstattung

Maschinen, Geräte, Werkzeuge	
Büromöbel, Ladeneinrichtung	5.900,00 €
Warenlager	6.000,00 €
Fuhrpark, Betriebsfahrzeug	
PC, Laptop, Drucker	1.200,00 €
Kasse, Kopierer	1.200,00 €
Software	600,00 €
Telefon, ISDN oder DSL-Anschluss, Netzwerk	
Erstausstattung Marketing	1.000,00 €
Kosten der Markterschließung	3.000,00 €
Sonstiges	
Summe Geschäfts- und Betriebsausstattung	18.900,00 €
Summe Investitionen	24.450,00 €
Summe gründungsbedingte Kosten und Investitionen	25.500,00 €

Schritt 2: Eingabe der Umsätze

Hier planen Sie Ihre zukünftigen Umsätze für die ersten 3 Jahre Ihrer Geschäftstätigkeit. Eine Berechnung bzw. Verteilung Ihrer Jahresumsätze auf einzelne Monate des 1. und 2. Geschäftsjahres (notwendig für die spätere Liquiditätsvorschau) erfolgt automatisch mit Hilfe des Kalendariums. Zur einfacheren Berechnung Ihrer zukünftigen Umsätze bieten sich 4 unterschiedliche Alternativen an:

Alternative 1:

Sie planen auf Basis von **Tagesumsätzen**

Diese Alternative ist für diejenigen gedacht, die am ehesten ihren zukünftigen **Tagesumsatz** einschätzen können. Sie können für jedes einzelne Jahr einen anderen Durchschnittswert für den Tagesumsatz angeben. Es erfolgt eine automatische Berechnung und Verteilung des Jahresumsatzes auf einzelne Monate der ersten beiden Jahre.

Alternative 2:

Sie planen auf Basis eines **Jahresumsatzes**

Diese Alternative ist für Unternehmen aus Handel und Produktion gedacht, die am ehesten einen **Jahresumsatz** abschätzen können. Es kann hier der Jahresumsatz für 1 bis 5 unterschiedliche Produkte/Artikel oder Produktgruppen separat geplant werden; wieder erfolgt die notwendige Verteilung des Jahresumsatzes auf einzelne Monate automatisch.

Alternative 3:

Sie planen die **Absatzmenge** und kennen Ihren **Verkaufspreis**

Geben Sie in Alternative 3 die geplante Absatzmenge und der zukünftige Verkaufspreis für bis zu 5 Produkte/Artikel oder Produktgruppen ein, dann errechnet sich der Produktumsatz für die einzelnen Monate automatisch.

Alternative 4:

Manuelle Verteilung des geplanten Umsatzes auf Monate

Hier sind Sie frei, für jeden Monat der ersten beiden Jahre die geplanten Umsätze direkt einzugeben.

Wählen Sie aus den vier verschiedenen Alternativen die für Sie am besten Geeignete aus und arbeiten Sie nur mit dieser weiter.

Kalendarium für Alternativen 1-3

Kalender zur Ermittlung der Arbeitstage bzw. Umsatztage

Planung 1. Jahr:	1. Monat Jul. 17	2. Monat Aug. 17	3. Monat Sep. 17	4. Monat Okt. 17	5. Monat Nov. 17	6. Monat Dez. 17
Verfügbare Arbeitstage des Monats	21	23	21	18	21	19
davon Urlaub bzw. geschlossen						3
davon nicht fakturierbar						
Umsatzminderung während Anlaufzeit in %	50%	40%	20%	10%		
Summe Arbeitstage bzw. Umsatztage	10,5	13,8	16,8	16,2	21	16

Planung 2. Jahr:	1. Monat Jul. 18	2. Monat Aug. 18	3. Monat Sep. 18	4. Monat Okt. 18	5. Monat Nov. 18	6. Monat Dez. 18
Werktage des Monats	22	23	21	20	21	16
davon Urlaub bzw. geschlossen	10					
davon nicht fakturierbar						
Umsatzminderung während Anlaufzeit in %						
Summe Arbeitstage bzw. Umsatztage	12	23	21	20	21	16

...

Zunächst sehen Sie bei der Eingabe der Umsätze einen Kalender für die Jahre 1+2. Diesen benötigen Sie **nur** für die **Alternativen 1 bis 3** um die notwendige Verteilung eines Gesamtumsatzes auf einzelne Monate berechnen zu lassen.

Ihre Eingaben:

Zunächst geben Sie die echten Werktage eines jeden Monats ein. Sie finden die Anzahl der Werktage zum Beispiel dadurch, dass Sie einen Jahresplaner zur Hand nehmen und die einzelnen Tage abzählen. Berücksichtigen Sie dabei, ob Sie Teilzeit, eine 5- oder 6- Tage-Woche planen.

In der zweiten Zeile geben Sie die Anzahl der Tage ein, an denen aufgrund von Urlaub oder anderer Gründe nicht gearbeitet wird.

Für **Dienstleister** ist die dritte Zeile gedacht: Hier können Sie die Anzahl der Tage pro Monat eingeben, die aufgrund von Akquisetätigkeit, Erstgesprächen, Angebotsschreiben oder Verwaltung nicht weiterverrechnet werden können, an denen also kein Umsatz erzielt wird.

Ergebnis sind die tatsächlichen Arbeitstage, an denen Umsatz erzielt werden kann.

Ganz wichtig für Existenzgründer: die Umsatzminderung während der Anlaufzeit in %. In der Anlaufzeit der Existenzgründung kann in der Regel nicht mit dem normalen durchschnittlichen Umsatz gerechnet werden. Deshalb haben Sie hier die Möglichkeit, eine prozentuale monatliche Umsatzminderung einzutragen. Diese bewirkt keine Verminderung des Gesamtumsatzes, sondern lediglich eine Verschiebung des (über das Kalendarium) ermittelten Monatsumsatzes auf spätere Monate.

Alternative 1: für Dienstleister und Handwerksbetriebe

Alternative 1: Berechnung des Monatsumsatzes aus Tagesumsatz und Anzahl Arbeitstage						
Geplanter Umsatz pro Arbeitstag 1. Jahr:	250,00 €		Umsatz pro Arbeitstag 2. Jahr:	320,00 €		
Umsatz pro Monat Jahr 1	Jul. 17	Aug. 17	Sep. 17	Okt. 17	Nov. 17	Dez. 17
	2.625,00 €	3.450,00 €	4.200,00 €	4.050,00 €	5.250,00 €	4.000,00 €
Umsatz pro Monat Jahr 2	Jul. 18	Aug. 18	Sep. 18	Okt. 18	Nov. 18	Dez. 18
	3.840,00 €	7.360,00 €	6.720,00 €	6.400,00 €	6.720,00 €	5.120,00 €
Umsatzplanung Folgejahr 3	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr			
Umsatztage	214,3	235,0	235			
Umsatz pro Tag	250 €	320 €	370,00 €			
Jahresumsatz	53.575 €	75.200 €	86.950 €			

...

Diese Alternative ist für Firmen gedacht, die ihren Tagesumsatz abschätzen können, sie ist zum Beispiel besonders gut für Dienstleister geeignet.

Umsatz Jahr 1 + 2: Geben Sie den Durchschnittswert für den **Umsatz pro Arbeitstag** ein.

Umsatz drittes Jahr: Tragen Sie die Summe der geplanten Umsatztage ein sowie den durchschnittlich geplanten Umsatz pro Tag.

Alternative 2: für Produktion und Handel

Alternative 2: Verteilung des Jahresumsatzes nach Arbeitstagen						
Umsatzplanung für 3 Jahre	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr			
Jahresumsatz Produkt 1	9.000 €	13.500 €	15.200 €			
Jahresumsatz Produkt 2	15.000 €	21.250 €	23.400 €			
Jahresumsatz Produkt 3	6.250 €	10.000 €	10.710 €			
Jahresumsatz Produkt 4	24.000 €	30.000 €	37.800 €			
Jahresumsatz Produkt 5						
Jahresumsatz gesamt	54.250 €	74.750 €	87.110 €			
Monatsplanung Jahr 1:	Jul. 17	Aug. 17	Sep. 17	Okt. 17	Nov. 17	Dez. 17
Umsatz pro Monat Produkt 1	441 €	580 €	706 €	680 €	882 €	672 €
Umsatz pro Monat Produkt 2	735 €	966 €	1.176 €	1.134 €	1.470 €	1.120 €
Umsatz pro Monat Produkt 3	306 €	402 €	490 €	472 €	612 €	467 €
Umsatz pro Monat Produkt 4	1.176 €	1.545 €	1.881 €	1.814 €	2.352 €	1.792 €
Umsatz pro Monat Produkt 5	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Gesamtumsatz pro Monat	2.658 €	3.493 €	4.253 €	4.101 €	5.316 €	4.050 €
Monatsplanung Jahr 2:	Jul. 18	Aug. 18	Sep. 18	Okt. 18	Nov. 18	Dez. 18
Umsatz pro Monat Produkt 1	689 €	1.321 €	1.206 €	1.149 €	1.206 €	919 €
Umsatz pro Monat Produkt 2	1.085 €	2.080 €	1.899 €	1.809 €	1.899 €	1.447 €
Umsatz pro Monat Produkt 3	511 €	979 €	894 €	851 €	894 €	681 €

...

Mit dieser Alternative planen Sie am einfachsten, wenn Sie Produkte/Artikel herstellen oder verkaufen. Bis zu 5 Produkte/Produktgruppen bzw. Artikel/Artikelgruppen können hier eingetragen werden.

Umsatz erstes Jahr bis drittes Jahr: Geben Sie für jedes Produkt bzw. jeden Artikel den geplanten **Jahresumsatz** separat an. Die Monatsumsätze pro Produkt/Artikel sowie der gesamte Monatsumsatz errechnen sich automatisch.

Alternative 3: für Verkauf

Alternative 3: Berechnung des Umsatzes aus Absatzmenge und Verkaufspreis und Verteilung nach Arbeitstagen

Geplante Jahres-Absatzmenge Produkt 1	600	Geplanter Verkaufspreis in € Produkt 1	15,00 €
Geplante Jahres-Absatzmenge Produkt 2	600	Geplanter Verkaufspreis in € Produkt 2	25,00 €
Geplante Jahres-Absatzmenge Produkt 3	125	Geplanter Verkaufspreis in € Produkt 3	50,00 €
Geplante Jahres-Absatzmenge Produkt 4	1200	Geplanter Verkaufspreis in € Produkt 4	20,00 €
Geplante Jahres-Absatzmenge Produkt 5		Geplanter Verkaufspreis in € Produkt 5	
Jahresabsatz gesamt	2525		

Monatsplanung Jahr 1:	Jul. 17	Aug. 17	Sep. 17	Okt. 17	Nov. 17
Absatzmenge pro Monat Produkt 1:	29	39	47	45	59
Umsatz pro Monat Produkt 1:	435,00 €	585,00 €	705,00 €	675,00 €	885,00 €
Absatzmenge pro Monat Produkt 2:	29	39	47	45	59
Umsatz pro Monat Produkt 2:	725,00 €	975,00 €	1.175,00 €	1.125,00 €	1.475,00 €
Absatzmenge pro Monat Produkt 3:	6	8	10	9	12
Umsatz pro Monat Produkt 3:	300,00 €	400,00 €	500,00 €	450,00 €	600,00 €
Absatzmenge pro Monat Produkt 4:	59	77	94	91	118
Umsatz pro Monat Produkt 4:	1.180,00 €	1.540,00 €	1.880,00 €	1.820,00 €	2.360,00 €

Kennen Sie Jahres-Absatzmengen und Verkaufspreise, dann liegen Sie mit dieser Alternative richtig. Bis zu 5 Produkte/Produktgruppen bzw. Artikel/Artikelgruppen können hier eingetragen werden.

Erstes Jahr: Geben Sie **Jahres-Absatzmenge** und **Verkaufspreis** für jedes Produkt separat ein. Daraus errechnen sich der monatliche Umsatz pro Produkt sowie der Gesamtumsatz des Monats automatisch. Die unterschiedlichen Monatswerte resultieren aus der unterschiedlichen Anzahl der Werkzeuge eines jeden Monats.

Mengenplanung Folgejahre	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	Preisplanung Folgejahre	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	
Absatzmenge Produkt 1	600	900	950	Verkaufspreis Produkt 1	15 €	15 €	16 €	
Absatzmenge Produkt 2	600	850	900	Verkaufspreis Produkt 2	25 €	25 €	26 €	
Absatzmenge Produkt 3	125	200	210	Verkaufspreis Produkt 3	50 €	50 €	51 €	
Absatzmenge Produkt 4	1200	1.500	1.800	Verkaufspreis Produkt 4	20 €	20 €	21 €	
Absatzmenge Produkt 5	0			Verkaufspreis Produkt 5	0 €			
Umsatz Folgejahre	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr					
Umsatz Produkt 1	9.000,00 €	13.500,00 €	15.200,00 €					
Umsatz Produkt 2	15.000,00 €	21.250,00 €	23.400,00 €					
Umsatz Produkt 3	6.250,00 €	10.000,00 €	10.710,00 €					
Umsatz Produkt 4	24.000,00 €	30.000,00 €	37.800,00 €					
Umsatz Produkt 5	0,00 €	0,00 €	0,00 €					
Summe gesamt	54.250,00 €	74.750,00 €	87.110,00 €					
Monatsplanung Jahr 2:	Jul. 18	Aug. 18	Sep. 18	Okt. 18	Nov. 18	Dez. 18	Jan. 19	Feb. 19
Absatzmenge pro Monat Produkt 1:	46	88	80	77	80	61	77	69
Umsatz pro Monat Produkt 1:	690,00 €	1.320,00 €	1.200,00 €	1.155,00 €	1.200,00 €	915,00 €	1.155,00 €	1.035,00 €

Zweites und drittes Jahr: Tragen Sie auch hier die Jahres-Absatzmenge und den Verkaufspreis pro Produkt für das jeweilige Jahr ein. Sie erhalten den geplanten Jahresumsatz für die Folgejahre sowie die monatliche Verteilung (nur) für das 2. Jahr wieder automatisch berechnet.

Alternative 4: schnelle Einfach-Variante

Alternative 4: Manuelle Verteilung des geplanten Jahresumsatzes auf Monate						
Manuelle Verteilung für Jahr 1:	Jul. 17	Aug. 17	Sep. 17	Okt. 17	Nov. 17	Dez. 17
	2.600,00 €	3.500,00 €	4.300,00 €	4.000,00 €	5.300,00 €	4.000,00 €
Umsatzplanung Folgejahre	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr			
	54.250 €	74.750,00 €	87.110,00 €			
Manuelle Verteilung für Jahr 2:	Jul. 18	Aug. 18	Sep. 18	Okt. 18	Nov. 18	Dez. 18
	3.800,00 €	7.300,00 €	6.700,00 €	6.400,00 €	6.700,00 €	5.100,00 €

...

Diese Alternative ist eine Einfach-Variante für diejenigen, die ihre Umsätze nicht wie in den Alternativen 1 bis 3 beschrieben im Detail planen können.

Erstes und zweites Jahr: Geben Sie die geplanten **Monatsumsätze** für dieses Jahr ein.

Drittes Jahr: Tragen Sie nur den geplanten **Jahresumsatz** ein.

Schritt 3: Eingabe der Kosten

Hier erfolgt die Planung Ihrer laufenden Kosten des zukünftigen Geschäftsbetriebs.

Bitte geben Sie Ihre Beträge immer ohne MwSt. ein und berechnen Ihre Werte entweder monatlich **oder** als Jahresbetrag und tragen diese Werte in der entsprechenden Spalte ein.

Grundsätzlich haben Sie die Wahl, bei der Eingabe der Kosten die entsprechenden Tools (Nebenrechner) zu nutzen oder die Werte direkt einzugeben.

Nebenrechner-Tools gibt es für:

- Personalkosten
- Wareneinsatz/Materialkosten
- Abschreibungen
- Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Möchten Sie die errechneten Werte aus den Nebenrechner-Tools übernehmen, beantworten Sie die Frage nach der Übernahme durch Wahl des entsprechenden Auswahlfeldes. Die Werte werden dann automatisch in die Kostenaufstellung eingetragen. Alternativ tragen Sie einfach Ihre Werte direkt in die dafür vorgesehenen Zeilen ein.

Kostenplanung des zweiten und dritten Jahres

Zur Kostenplanung des zweiten und dritten Jahres füllen Sie die Spalten "Anpassung 2. Jahr" und "Anpassung 3. Jahr" aus.

Hier geben Sie z. B. Kostenveränderungen **bestehender** Positionen ein. Dies können Gehaltserhöhungen vorhandener Mitarbeiter sein oder Kostensteigerungen im Einkauf oder der Miete. Bitte geben Sie nur die Differenz zum ersten Jahr, also die Steigerung als **Jahresbetrag** (oder Kostensenkung als negativer Betrag) in Euro für die entsprechende Kostenposition des entsprechenden Jahres ein.

Planen Sie im 2. und 3. Jahr mit **zusätzlichen** Kostenpositionen, geben Sie den entsprechenden Jahresbetrag ebenfalls in der entsprechenden Zeile und Spalte des jeweiligen Folgejahres in Euro ein. Dies kann zum Beispiel die Einstellung eines zusätzlichen Mitarbeiters im 2. oder 3. Jahr betreffen oder bei der späteren Anschaffung einer zusätzlichen Maschine die dann zusätzlich entstehende Abschreibung.

Nochmal: Eingegebene Werte werden immer automatisch in die Folgejahre übernommen, Sie geben also nur die **Veränderung der Kostenposition (€ pro Jahr)** ein!

a) Personalkosten ohne Unternehmerlohn

Kostenaufstellung

Schritt 1: Investitionen
 Schritt 2: Umsätze
Schritt 3: Kostenaufstellung
 Schritt 4: Einnahmen
 Schritt 5: Eigen- & Fremdkapital

Zusätzliche Tools: Personalkosten, Materialkosten, Abschreibungen, Entnahme

Auswertungen: Rentabilitätsplan, Liquiditätsplan, Kapitalbedarfsplan, Finanzierungsplan

Betrag monatlich | Betrag pro Jahr | Anpassung 2. Jahr | Anpassung 3. Jahr

Personalkosten ohne Unternehmerlohn

Möchten Sie Werte aus dem Personal-Tool übernehmen?

	Betrag monatlich	Betrag pro Jahr	Anpassung 2. Jahr	Anpassung 3. Jahr
Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben		0,00 €		
Mini-Jobs, Aushilfen		6.004,80 €		
Löhne und Gehälter einschließlich Sozialabgaben				
Mini-Jobs und Aushilfen				
Freie Mitarbeiter				
Sonstiges				
Summe 1 Personalkosten ohne Unternehmerlohn	0,00 €	6.004,80 €		
Summe 2 Personalkosten ohne Unternehmerlohn		6.004,80 €	6.004,80 €	6.004,80 €

Werte aus Zusatztool übernehmen oder Werte direkt eingeben

Es gibt zwei Möglichkeiten der Personalkosten-Eingabe:

Als Hilfestellung zur Berechnung der Personalkosten steht Ihnen das Personalkosten-Tool zur Verfügung. Nutzen Sie den Personalkosten-Rechner, dann ist eine automatische Übernahme der Werte in die Kostenaufstellung möglich.

Oder Sie tragen die Personalkosten (incl. der Sozialbeiträge des Arbeitgebers) direkt in die Kostenaufstellung ein. Dies können monatliche Beträge sein (Spalte: Betrag monatlich) oder der jeweilige Jahresbetrag (Spalte: Betrag pro Jahr).

Kombinationen aus Übernahme aus dem Personalkosten-Rechner und manueller Eingabe sind möglich (bei "Freie Mitarbeiter" und bei "Sonstiges").

Zu Ihrer Unterstützung: Personalkosten-Tool

Das Personalkosten-Tool unterstützt Sie bei der Berechnung der Löhne und Gehälter Ihrer geplanten Mitarbeiter.

Im Personalkosten-Tool sind bereits die Durchschnittssätze für den Arbeitgeberanteil der Sozialbeiträge angegeben. Ggf. passen Sie diese Sätze bitte den geltenden Regelungen selbst an.

Auf dieser Basis berechnet das Tool für Sie neben den direkten Lohn- und Gehaltskosten auch die Personal-Nebenkosten und die Gesamt-Personalkosten.

Ihre Eingaben:

Geben Sie die Anzahl der Mitarbeiter mit dem jeweils geplanten Lohn/Gehalt ein. Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld sowie sonstige Bezüge können ebenso berücksichtigt werden.

Die Anzahl geplanter Minijobber bis 450,00 € tragen Sie im vorgesehenen Feld ein. Auch hier berechnen sich die Gesamt-Personalkosten automatisch.

Personal-Nebenkosten		
Arbeitgeberanteil Sozialbeiträge	%	Mini-Job
Krankenversicherung (durchschnittlich)	7,30	AG-Zuschlag %
Pflegeversicherung	1,28	31,29
Umlage KV (U1/U2 i. Durchschn.); Insolvenzumlage	2,50	
Rentenversicherung	9,35	
Arbeitslosenversicherung	1,50	
Berufsgenossenschaft		
Zusatzversorgungskasse		
Zusatzkosten 1		
Summe Arbeitgeberanteil Sozialbeiträge	21,93	

Bitte passen Sie diese Werte bei Bedarf an

Löhne und Gehälter						
Löhne und Gehälter	Anzahl Mitarbeiter	Lohn/Gehalt pro Monat	Urlaubsgeld/Weihn.geld	Sonstiges	Jahressumme Lohn/Gehalt	Zuzüglich Sozialbeiträge
Leitung					0,00 €	0,00 €
Verkauf	1	2.000,00 €	2.000,00 €		26.000,00 €	31.700,50 €
Produktion					0,00 €	0,00 €
Verwaltung					0,00 €	0,00 €
Technik					0,00 €	0,00 €
Summe Personalkosten im Jahr	1				26.000,00 €	31.700,50 €
Summe Personalkosten im Monat						2.641,71 €

Minijobs						
Anzahl Mini-Jobs	1	450,00 €			5.400,00 €	7.089,66 €
Summe Mini-Job im Jahr	1				5.400,00 €	7.089,66 €
Summe Mini-Job im Monat						590,81 €

b) Wareneinsatz/Materialkosten

Es gibt zwei Möglichkeiten der Materialkosten-Planung:

Als Hilfestellung zur Berechnung der Materialkosten steht Ihnen das Materialkosten-Tool zur Verfügung. Nutzen Sie das Tool, so ist auch hier eine automatische Übernahme der Werte in die Kostenaufstellung möglich.

Oder Sie tragen Ihre Materialkosten direkt in die Kostenaufstellung ein. Dies können monatliche Beträge sein (Spalte: Betrag monatlich) oder der jeweilige Jahresbetrag (Spalte: Betrag pro Jahr).

Kombinationen aus Übernahme aus dem Materialkosten- Tool und manueller Eingabe sind ebenfalls möglich (bei "Roh- Hilfs- und Betriebsstoffe", "Fremdleistungen" und bei "Sonstiges").

Zu Ihrer Unterstützung: Materialkosten-Tool

Das Materialkosten-Tool bietet zwei Alternativen der Jahresplanung:

Alternative 1: Jahresplanung auf Basis der Absatzmenge

Alternative 1: Jahresplanung über Absatzmenge						
	Produkt 1	Produkt 2	Produkt 3	Produkt 4	Produkt 5	Gesamt
1. Jahr: geplante Absatzmenge in Stück	600	600	125	1.200		2.525
2. Jahr: geplante Absatzmenge in Stück	900	750	175	1.400		3.225
3. Jahr: geplante Absatzmenge in Stück	950	800	200	1.450		3.400
dafür Preis für Wareneinsatz 1 in € pro Stück	5,00 €	12,00 €	18,00 €	9,00 €		
dafür Preis für Wareneinsatz 2 in € pro Stück			4,00 €			
dafür Preis für Wareneinsatz 3 in € pro Stück						
dafür Preis für Wareneinsatz 4 in € pro Stück						
1. Jahr: Summe Wareneinsatz	3.000 €	7.200 €	2.750 €	10.800 €	0 €	23.750 €
2. Jahr: Summe Wareneinsatz	4.500 €	9.000 €	3.850 €	12.600 €	0 €	29.950 €
3. Jahr: Summe Wareneinsatz	4.750 €	9.600 €	4.400 €	13.050 €	0 €	31.800 €

Hier geben Sie die geplante Absatzmenge (z. B. aus Ihrer Umsatzplanung Alternative 3) für alle 3 Geschäftsjahre und die **Preise** für den zugehörigen Materialeinsatz ein (bis zu vier verschiedene Teile pro Produkt, ggf. summieren).

Alternative 2: Jahresplanung auf Basis des Jahresumsatzes

In Alternative 2 geben Sie den geplanten Umsatz pro Produkt (z. B. aus Ihrer Umsatzplanung Alternative 2) und den durchschnittlichen Wareneinsatz **in Prozent** vom Umsatz ein. Dieser Ansatz ist sehr beliebt im Handel.

Alternative 2: Jahresplanung über Umsatz						
	Produkt/ Artikel- gruppe 1	Produkt/ Artikel- gruppe 2	Produkt/ Artikel- gruppe 3	Produkt/ Artikel- gruppe 4	Produkt/ Artikel- gruppe 5	Gesamt
1. Jahr: geplanter Umsatz in €:	9.000 €	15.000 €	6.250 €	24.000 €		54.250
2. Jahr: geplanter Umsatz in €:	13.500 €	21.250 €	10.000 €	30.000 €		74.750
3. Jahr: geplanter Umsatz in €:	15.200 €	23.400 €	10.710 €	37.800 €		87.110
dafür durchschnittl. Wareneinsatz in % vom Umsatz	33,33%	48,00%	44,00%	45,00%		
1. Jahr: Summe Wareneinsatz	3.000 €	7.200 €	2.750 €	10.800 €	0 €	23.750 €
2. Jahr: Summe Wareneinsatz	4.500 €	10.200 €	4.400 €	13.500 €	0 €	32.600 €
3. Jahr: Summe Wareneinsatz	5.067 €	11.232 €	4.712 €	17.010 €	0 €	38.021 €

Ein Beispiel zur Berechnung: Sie kaufen ein Produkt für 10,00 € ein und beabsichtigen, es für 16,00 € zu verkaufen. Der Wareneinsatz beträgt dann $10 / 16 * 100 = 62,5 \%$. Diese 62,5 % müssten Sie dann im Feld für den durchschnittlichen Wareneinsatz in % vom Umsatz eintragen.

Entscheiden Sie, ob Sie das Materialkosten-Tool nutzen wollen und wenn ja, welche Alternative Sie verwenden wollen. Der Wert der ausgewählten Alternative wird dann automatisch in die Kostenaufstellung übernommen, wenn Sie im Auswahlfeld der Kostenaufstellung die genutzte Alternative auswählen und anklicken.

Wareneinsatz, Materialkosten			
Möchten Sie Werte aus dem Material-Tool übernehmen?	ja, Alternative 1		
Wareneinsatz, Materialkosten	23.750,00 €	29.950,00 €	31.800,00 €
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe			
Halbfertige Produkte, Fertigprodukte, Waren			
Fremdleistungen			
Sonstiges			
Summe 1 Wareneinsatz, Materialkosten	0,00 €	23.750,00 €	
Summe 2 Wareneinsatz, Materialkosten		23.750,00 €	29.950,00 € 31.800,00 €

Im nächsten Teil der Kostenplanung planen Sie u.U. zu zahlende Provisionen in Prozent vom Umsatz ein:

c) Provisionen

Provisionen	
Provisionen vom Umsatz in % (Angabe pro Jahr)	<input type="text"/>

Nun folgt die Planung Ihrer fixen Betriebsausgaben:

d) Sonstige Betriebsausgaben

Sonstige Betriebsausgaben			
Miete, Pacht für Büro, Laden, Halle	350,00 €		180,00 €
Mietnebenkosten	50,00 €		50,00 €
Laufende Lizenz- und Franchisegebühren			
Leasingraten			
Laufende Fahrzeugkosten			
Sonstige Fahrzeugkosten			
Reisekosten	100,00 €		
Instandhaltung für Geräte, Maschinen			50,00 €
Werbung, PR		2.000,00 €	1.000,00 €
Bewirtungskosten			
Weiterbildung			
Bürobedarf, Kopien		100,00 €	
Telefon, Fax, Handy	30,00 €		
Internetzugang, Hosting	10,00 €		
Porto, Kurierdienste			
Verpackung			
Fachzeitschriften und -bücher			
Buchhaltung, Steuer- und Rechtsberatung		750,00 €	
Nebenkosten des Geldverkehrs	30,00 €		
Beträge für Kammern und Verbände			
Gebühren			
Betriebliche Versicherungen		350,00 €	
Betriebssteuern (Gewerbesteuer, Körperschaftsst.)			840,64 €
Sonstiges, GWG			
Summe 1 Betriebsausgaben incl. Steuern	570,00 €	3.200,00 €	
Summe Betriebsausgaben im Jahr		10.040,00 €	10.980,64 €
			13.054,71 €

Geben Sie zu den einzelnen aufgeführten Positionen monatlich **oder** wahlweise jährlich den jeweiligen geschätzten Betrag ein.

Berücksichtigung der betrieblichen Steuern: Hier erfassen Sie bitte die vermutliche Höhe Ihrer Gewerbesteuer sowie – falls Sie eine Kapitalgesellschaft gründen möchten (z.B. GmbH, UG u.ä.) – auch die Körperschaftsteuer.

Die Berechnung der Gewerbesteuer können Sie vereinfacht vornehmen, indem Sie nur Ihren Gewinn (ohne steuerlichen Zurechnungen u.ä.) ansetzen. Als Einzelunternehmen dürfen Sie davon 24.500 € Freibetrag subtrahieren. Auf den verbleibenden Restbetrag berechnen Sie 3,5% mal den Hebesatz Ihres Standortes. (z.B. Hebesatz 420, Berechnung $3,5\% \times 4,2 = 14,7\%$ als Gewerbesteuersatz). Der Körperschaftssteuersatz beträgt 15% zzgl. Soli 5,5% auf die errechnete Körperschaftsteuer. Tragen Sie die errechneten Werte in die dafür vorgegebene Zeile ein und berücksichtigen Sie bitte, dass der Jahres-Steuerbetrag für die Folgejahre nur als Differenzbetrag (also nur die Erhöhung gegenüber Vorjahr) eingetragen werden darf.

Nun folgt die Planung Ihrer Abschreibungen:

e) Abschreibungen

Die Abschreibungen stehen für die Abnutzung Ihrer Investitionsgüter. Abschreibungen sind Kosten, aber keine Ausgaben. Sie verändern daher Ihr Betriebsergebnis, haben aber keine Auswirkungen auf die Liquidität (und damit Zahlungsfähigkeit) Ihrer Firma. Für die Liquidität ist dagegen der Auszahlungszeitpunkt der Investition ausschlaggebend.

Abschreibungen			
Möchten Sie Werte aus dem AfA-Tool übernehmen?	ja, lineare AfA		
Abschreibungen in den ersten drei Jahren	1.086,36 €	1.086,36 €	1.086,36 €
Weitere AfA pro Jahr: <i>bitte Text eingeben</i>			
Weitere AfA pro Jahr: <i>bitte Text eingeben</i>			
Weitere AfA pro Jahr: <i>bitte Text eingeben</i>			
Weitere AfA pro Jahr: <i>bitte Text eingeben</i>			
Summe Abschreibungen	1.086,36 €	1.086,36 €	1.086,36 €
Summe alle Kosten	570,00 €	28.036,36 €	
Summe alle Kosten insgesamt pro Jahr		34.876,36 €	
Summe alle Kosten insgesamt pro Jahr ohne Abschreibungen		33.790,00 €	

Zu Ihrer Unterstützung steht das AfA-Tool bereit (AfA: Abschreibung für Abnutzung). Sie können Ihre Abschreibungen wieder über das AfA-Tool planen oder direkt in die Kostenaufstellung eingeben. Bitte nutzen Sie wieder das Auswahlfeld um die Daten aus dem AfA-Tool in die Kostenaufstellung zu übernehmen.

Zu Ihrer Unterstützung: AfA-Tool

Steuerlich zugelassen ist die lineare Abschreibung über die gesamte Nutzungsdauer, hierbei bleiben die Abschreibungsbeträge über die gesamte Nutzungszeit konstant.

AfA-Rechner: Lineare Abschreibung						
Wirtschaftsgut	Nutzungsdauer in Jahren	Anschaffungswert	Abschreibungsmethode	AfA 1. Nutzungsjahr	AfA 2. Nutzungsjahr	AfA 3. Nutzungsjahr
Ladeneinrichtung	11	5.900 €	linear	536 €	536 €	536 €
PC	3	1.200 €	linear	400 €	400 €	400 €
Kasse	8	1.200 €	linear	150 €	150 €	150 €
Bitte Text eingeben			linear	0 €	0 €	0 €
Bitte Text eingeben			linear	0 €	0 €	0 €
Bitte Text eingeben			linear	0 €	0 €	0 €
Bitte Text eingeben			linear	0 €	0 €	0 €
Bitte Text eingeben			linear	0 €	0 €	0 €
Bitte Text eingeben			linear	0 €	0 €	0 €
Bitte Text eingeben			linear	0 €	0 €	0 €
Summe lineare AfA pro Jahr				1.086 €	1.086 €	1.086 €
Summe lineare AfA pro Monat				91 €	91 €	91 €

Im AfA-Tool stehen Ihnen 10 Abschreibungspositionen zur Verfügung. Bei mehr als 10 abzuschreibenden Anlagegütern summieren Sie einfach die Beträge für gleiche Nutzungsdauer und schreiben Sie diese in das zugehörige Feld.

Der Anschaffungswert, den Sie eintragen, errechnet sich aus den Kosten des Wirtschaftsgutes und den zugehörigen Anschaffungs-Nebenkosten. Zum Beispiel: Die Kosten eines Kraftfahrzeugs plus Kosten für Überführung, Anmeldung etc. Die Nutzungsdauer aller Anlagegüter ist steuerlich vorgeschrieben und nicht frei wählbar, Sie finden diese im Internet.

Die Übernahme der oben berechneten Werte in die Kostenaufstellung erfolgt, wenn Sie im vorgesehenen Auswahlfeld die Variante "lineare AfA" wählen.

Wählen Sie "keine Übernahme", dann geben Sie Ihre Abschreibungsbeträge selbst manuell in die Kostenaufstellung ein.

f) Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Kalkulatorischer Unternehmerlohn			
Möchten Sie Werte aus dem Entnahme-Tool übernehmen?	<input type="text" value="ja"/>		
Unternehmerlohn im Jahr	13.933,33 €	25.333,33 €	25.333,33 €
Anpassung für Folgejahr:		<input type="text"/>	<input type="text"/>
Monatliche Entnahme (manuell)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Summe Unternehmerlohn im Jahr	13.933,33 €	25.333,33 €	25.333,33 €

Der kalkulatorische Unternehmerlohn wird bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften angesetzt. Der Unternehmer ist kein Angestellter seiner Firma, sondern er muss vom Gewinn seines Unternehmens „leben“. Da der Unternehmer somit kein Gehalt beziehen kann, stellt der kalkulatorische Unternehmerlohn den Ersatz für eine Gehaltszahlung dar. Dieser Unternehmerlohn heißt kalkulatorisch, da ihm keine echten Fremdkosten gegenüberstehen. Der kalkulatorische Unternehmerlohn (steuerlich Privatentnahme) steht also für den Betrag, den Sie privat entnehmen, um Ihre Lebenshaltungskosten zu decken.

Zu Ihrer Unterstützung steht Ihnen das Entnahme-Tool zur Verfügung, das Ihnen die Berechnung des anzusetzenden Unternehmerlohns erleichtert:

Zu Ihrer Unterstützung: Entnahme-Tool

Im Entnahme-Tool geben Sie Ihre **monatlichen** (ggf. durchschnittlichen) Ausgaben für Ihre Lebenshaltung ein.

Im Anschluss daran tragen Sie Ihre monatlichen Einkommen aus anderen Einkunftsarten ein. Rechnen Sie mit der Gewährung eines Gründungszuschusses, so tragen Sie den monatlichen Zuschussbetrag in das entsprechende Feld ein. Das Entnahme-Tool erkennt automatisch, dass diese Förderung nur über 6 Monate läuft und berücksichtigt diesen Betrag daher auch nur für diesen Zeitraum. Da die mögliche Fortzahlung des Zuschusses in Höhe von 300 € (als Ausgleich für Sozialabgaben) nur auf nochmaligen Antrag und auch nur in bestimmten Fällen ausgezahlt wird, wird dieser Betrag hier nicht berücksichtigt.

Wenn vorhanden, geben Sie auch weitere Einkunftsarten an. Daraus berechnet das Entnahme-Tool automatisch die Höhe der notwendigen Netto-Privatentnahmen. Bei Bezug von Gründerzuschuss variieren diese Beträge in den ersten 6 Bezugsmonaten von den darauffolgenden Monaten.

Da Sie Ihre Privatentnahmen (= unsteuerter Gewinn) später privat (in der Einkommensteuer-Erklärung) versteuern müssen, sollten Sie den zu erwartenden Steuerabzug auf Ihre Netto-Privatentnahme/Gewinn aufschlagen. Andernfalls würde Ihnen später ein Betrag in Höhe Ihrer Steuerschuld zur Deckung Ihrer privaten Ausgaben fehlen.

Berechnung des kalkulatorischen Unternehmerlohns / Privatentn.

Durchschnittliche monatliche Ausgaben	Betrag
Privat-Kfz inkl. Steuer, Versicherung, Reparaturen, Benzin, Stellplatz	450,00
Ausgaben für Öffentliche Verkehrsmittel	
Telefon / Handy privat	50,00
Internet, GEZ	
Täglicher Bedarf (Lebensmittel, Genussmittel, Hygiene- und Putzartikel)	250,00
Bekleidung, Schuhe, Accessoires	
Haushalt (Einrichtung, Geräte und Zubehör)	
Gesundheit (Arztbesuche, Arzneimittel, u. ä.)	
Freizeit und Hobby	
Weiterbildung	
Miete und Nebenkosten	800,00
Ratenzahlungen, Sparverträge	
Zinsen, Tilgung für Privatkredit	
Unterhaltszahlungen	
Sonstige regelmäßige Verpflichtungen	
Kranken- und Pflegeversicherung	350,00
Rentenversicherung	
Lebensversicherung	
Sonstige Versicherungen	
Sonstige Ausgaben	
Gesamtausgaben	1.900,00

Monatliches Einkommen aus anderen Einkunftsarten

Gründerzuschuss (monatlicher Betrag, Laufzeit 6 Monate)	1.900,00
Kindergeld	
Unterhalt	
Erziehungsgeld	
Einkommen aus Vermietung und Verpachtung	
Einkommen aus Kapitalerträgen	
Nettoeinkommen LebenspartnerIn	
Sonstige Einkünfte	
Summe andere Einnahmen	1.900,00
Summe andere monatliche Einnahmen in den ersten 6 Monaten	1.900,00
Summe andere monatliche Einnahmen in den letzten 6 Monaten	0,00
Abzüglich Gesamtausgaben pro Monat	1.900,00
Notwendige Netto - Privatentnahme pro Monat (erste 6 Monate)	0,00
Notwendige Netto - Privatentnahme pro Monat (letzte 6 Monate)	1.900,00
Summe Netto-Privatentnahme im Jahr 1	11.400,00
Zuschlag für Einkommenssteuer, SoZ, Kirchensteuer in %	10,0%
	1.266,67

Steuersatz nicht vergessen

Unternehmerlohn monatlich (erste 6 Monate)	0
Unternehmerlohn monatlich (letzte 6 Monate)	2.322
Unternehmerlohn inkl. EkSt im Jahr 1	13.933
Unternehmerlohn inkl. EkSt im Jahr 2	25.333
Unternehmerlohn inkl. EkSt im Jahr 3	25.333

Automatische Berechnung der notwendigen Privatentnahme

Empfehlung: Legen Sie monatlich einen festen Betrag in Höhe der zu erwartenden Einkommenssteuer (anteilig auf die Monate gerechnet) zurück. Damit sind Sie gerüstet für die Bezahlung Ihrer Steuerschuld im Folgejahr.

Wichtig: Beachten Sie, dass es bei der Steuererklärung nicht auf Ihre tatsächliche Privatentnahme ankommt, sondern dass Sie den Gewinn Ihres Unternehmens versteuern müssen.

Das Tool ist hier für Sie nur eine kalkulatorische Rechnung, die nicht als Basis für die Steuererklärung dient!

Schritt 4: Eingabe der Einnahmen

In die Aufstellung der geplanten Einnahmen fließen Ihre Zahlen aus dem Umsatzplan. Deshalb wählen Sie zunächst die von Ihnen gewünschte Umsatzermittlungs-Alternative aus.

Die Werte der Einnahmen-Aufstellung sind wichtig für den Liquiditätsplan, der später hieraus automatisch erstellt wird. Da Umsatz nicht in jeder Branche zeitgleich auch einer Einnahme (Zahlung) entspricht (abhängig von Ihren Rechenkonditionen), können Sie die voraussichtlichen Zahlungseingänge über Prozentangaben steuern. So können Sie festlegen, wie viel Prozent Ihrer Kunden im selben Monat oder später zahlen.

Einzelhandelsgeschäfte, bei denen sofort Zahlungen fließen, geben im Feld "Zahlung im selben Monat" 100% ein, und in den anderen Feldern 0% (Voreinstellung).

Wahl der Umsatzberechnung aus dem Umsatzplan:		Alternative 3			
		Jul. 17	Aug. 17	Sep. 17	Okt. 17
Umsatz Jahr 1		2.640,00 €	3.500,00 €	4.260,00 €	4.070,00 €
Zahlungseingang der Umsatzerlöse in %					
Anzahlung		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Zahlung im selben Monat	50%	1.320,00 €	1.750,00 €	2.130,00 €	2.035,00 €
Zahlung im Folgemonat	50%	0,00 €	1.320,00 €	1.750,00 €	2.130,00 €
Zahlung in zwei Monaten		0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Summe der Einnahmen	100%	1.320,00 €	3.070,00 €	3.880,00 €	4.165,00 €

Schritt 5: Eingabe des Eigen- und Fremdkapital

In der Kapitalerfassung geben Sie Ihr vorhandenes Eigenkapital sowie das geplante, zu beantragende Fremdkapital ein. Die Summe ergibt das vorhandene Gesamtkapital.

Die erfassten Werte fließen direkt in Ihren Finanzierungsplan ein, Sie können bis zu drei verschiedene Kredite eingeben.

Vorhandenes Eigenkapital	
Barvermögen	
Bankguthaben	5.000,00 €
Betriebsnotwendige Sacheinlagen	
Eigenleistungen (nur wenn aktivierungsfähig)	
Bausparverträge	
Verwandtendarlehen	
Schenkungen	
Finanzmittel von privaten Dritten	
Sonstiges	
Summe Eigenkapital	5.000,00 €

Langfristiges Fremdkapital			
Fördermittel (vergünstigte Kredite) Kredit 1:	30.000,00 €	Auszahlung	Betrag
Fördermittel (vergünstigte Kredite) Kredit 2:		100%	30.000,00 €
Kredite der Hausbank (Kredit 3) :		100%	0,00 €
Sonstiges		100%	0,00 €
Summe Fremdkapital	30.000,00 €	Auszahlungssumme	30.000,00 €

Vorhandenes Gesamtkapital	
	35.000,00 €

Kurzfristiges Fremdkapital	
Kontokorrent-Kredit	

Vorhandene Sicherheiten	
Haus- und Grundbesitz	
Lebensversicherungen	
Bürgschaften Dritter	

Informieren Sie sich vorab z.B. unter <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen> über mögliche Kreditkonditionen (Zinssatz, Laufzeit und Tilgungsfreiheit in Jahren). Diese Werte setzen Sie in die entsprechenden Felder ein bzw. wählen in dem vorgesehenen

Auswahlfeld die Alternative für die gewünschte Tilgungsfreiheit aus. Das Programm errechnet dann den zu zahlenden Zinsbetrag und die fällige Tilgung automatisch.

	Kredit 1	Kredit 2	Kredit 3
Kreditsumme:	30.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Zinssatz:	2,35%		
Tilgungsfreiheit in Jahren: <i>(bitte auswählen)</i>	2	1	2
Laufzeit des Kredits in Jahren:	10	10	10

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Zinsen			
Zins 1 (Jahresbetrag) für: <i>bitte Text eingeben</i>	705 €	705 €	672 €
Zins 2 (Jahresbetrag) für: <i>bitte Text eingeben</i>	- €	- €	- €
Zins 3 (Jahresbetrag) für: <i>bitte Text eingeben</i>	- €	- €	- €
Summe Zinsen	705 €	705 €	672 €

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Tilgung			
Tilgung 1 pro Jahr	0 €	0 €	3.750 €
Tilgung 2 pro Jahr	0 €	0 €	0 €
Tilgung 3 pro Jahr	0 €	0 €	0 €
Summe Tilgung	0 €	0 €	3.750 €

Auswertungen für Ihren Businessplan (Finanzplan)

Der eigentliche Finanzplan besteht dann aus der Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung, dem Kapitalbedarfs- und dem Finanzierungsplan. Sie ergeben sich automatisch als Ergebnis Ihrer bis jetzt getätigten Eingaben.

Die einzelnen Auswertungen beinhalten die Daten aus folgenden Eingaben:

Kapitalbedarfsplan

- Investitionen
- Kosten
- Umsätze

Rentabilitätsvorschau

- Umsätze
- Kosten
- Kapital (Zins + Tilgung)

Finanzierungsplan

- Eigen- und Fremdkapital

Liquiditätsvorschau

- Einnahmen
- Ausgaben (Kosten), Kapital (Zins + Tilgung)
- Ggf. zusätzliche eigene Dateneingaben

Rentabilitätsplan

„Lohnt sich meine Geschäftsidee?“

Die Rentabilitätsübersicht zeigt Ihnen, ob sich Ihre Geschäftsidee lohnt.

Die Gliederung des Rentabilitätsplans ist angelehnt an die Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung nach § 275 HGB. Die Banken bevorzugen diese Gliederung.

Im Rentabilitätsplan werden die anfallenden Kosten vom eingeplanten Umsatz abgezogen.

Das Ergebnis zeigt den erwarteten Gewinn der ersten drei Jahre.

Rentabilitätsplan		Zusätzliche Tools	Auswertungen
Start	Schritt 1: Investitionen	Personalkosten	Rentabilitätsplan
	Schritt 2: Umsätze	Materialkosten	Liquiditätsplan
	Schritt 3: Kostenaufstellung	Abschreibungen	Kapitalbedarfsplan
	Schritt 4: Einnahmen	Entnahme	Finanzierungsplan
	Schritt 5: Eigen- & Fremdkapital		

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Plan-Umsatz (ohne Bestandsveränderungen)	54.250 €	74.750 €	87.110 €
Abzüglich variable Kosten			
Wareneinsatz	23.750 €	32.600 €	38.021 €
Provisionen	0 €	0 €	0 €
= Rohertrag	30.500 €	42.150 €	49.089 €
Abzüglich Personalkosten	0 €	0 €	0 €
Raumkosten	4.800 €	4.850 €	5.080 €
Fahrzeugkosten	0 €	0 €	0 €
Leasing	0 €	0 €	0 €
Instandhaltung	0 €	50 €	50 €
Werbekosten	2.000 €	2.000 €	3.000 €
Reise- / Bewirtungskosten	1.200 €	1.200 €	1.200 €
Weiterbildung / Fachzeitschriften, Bücher	0 €	0 €	0 €
Buchführung, Beratung	750 €	750 €	750 €
Bürobedarf	100 €	100 €	100 €
Telefon / Fax / Internet / Porto	480 €	480 €	480 €
Beiträge, Gebühren (auch Lizenz/Franchise)	0 €	0 €	0 €
Betriebliche Versicherungen	350 €	350 €	350 €
Sonstige Kosten	360 €	360 €	360 €
Abzüglich AfA	1.086 €	1.086 €	1.086 €
Abzüglich Zinsen	705 €	705 €	672 €
Abzüglich gründungsbedingte Kosten	1.050 €		
= Gewinn	17.619 €	30.219 €	35.961 €

Tipps für die Tragfähigkeitsbescheinigung

- 👁 Der Gewinn sollte möglichst ab dem 1. Jahr positiv sein und über die kommenden Jahre ansteigen.
- 👁 Die Bank achtet bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften darauf, dass mit dem erwirtschafteten Gewinn, neben den betrieblichen Steuern, insbesondere Tilgung und Unternehmerlohn abgedeckt sind.

Erste Hilfe

- Überprüfen Sie die Umsätze, ob diese gesteigert werden können (Änderung der Menge oder des Preises).
- Überprüfen Sie, inwieweit Kosten gesenkt werden können (z. B. Materialeinkauf, Miete, Personaleinsatz).

Berechnung des Cash Flow: Im Gegensatz zum Gewinn berücksichtigt der Cash Flow nur die Beträge, denen echte Zahlungen zugrunde liegen. Da die Abschreibungen zwar Kosten, aber keine Ausgaben sind (es fließt hier kein Geld), wird zur Ermittlung des Cash Flows der errechnete Betrag für Abschreibungen dem Gewinn wieder zu addiert.

Steuern, Tilgung und Unternehmerlohn sind aus dem Gewinn zu zahlen. Ebenso werden hier Ausgaben für Investitionen und Zuflüsse aus Krediten miteinbezogen um den Cash Flow zu ermitteln.

Der Cash Flow zeigt an, wieviel Geldmittel Ihnen zum Beispiel für zukünftige Investitionen zur Verfügung stehen oder an die Eigentümer/Gesellschafter ausgeschüttet werden könnte. Zusätzlich bedeutet ein positiver Cash Flow für Sie ein Liquiditäts-Sicherheitspuffer, falls Sie später Ihr geplantes Ergebnis doch nicht realisieren können.

Zuzüglich AfA	1.086 €	1.086 €	1.086 €
Eigenkapital & Fremdkapital	35.000 €		
Abzüglich Tilgung	0 €	0 €	3.750 €
Unternehmerlohn	13.933 €	25.333 €	25.333 €
Betriebliche Steuern	0 €	841 €	1.685 €
Investitionen	24.450 €		
= Cash Flow	15.322 €	5.131 €	6.279 €

Tipp für die Tragfähigkeitsbescheinigung

 **Der Cash Flow muss immer positiv sein, bevorzugt ansteigend.**

Online-Hilfe

Die Bemerkung „Bitte prüfen!“ im Rentabilitätsplan weist Sie darauf hin, dass Ihre Werte den oben genannten Anforderungen noch nicht entsprechen.

Erste Hilfe:

- Überprüfen Sie, ob Sie Ihre persönlichen Lebenshaltungskosten senken können (kalkulatorischer Unternehmerlohn).
- Überprüfen Sie, ob ggf. andere Kreditangebote für Sie geeigneter sind (z. B. Kredite mit Tilgungsaussetzung in den ersten beiden Jahren).
- Überprüfen Sie die Höhe Ihrer geplanten Investitionen.
- In den Folgejahren: Prüfen Sie, ob Sie den Gewinn erhöhen können, sollte dieser noch nicht ausreichen um Steuern, Tilgung und Unternehmerlohn vollständig zu begleichen.

Liquiditätsplan

„Kann ich immer zahlen?“

Aus der Liquiditätsvorschau der Jahre 1+2 entnehmen Sie, ob Ihre Firma jederzeit in den ersten 24 Monaten nach der Gründung zahlungsfähig ist. Der Plan zeigt Ihnen also, ob Sie Monat für Monat Ihren Zahlungsverpflichtungen vollständig nachkommen können.

Geplante Investitionen, vorhandenes Eigenkapital und zu beantragendes Fremdkapital werden automatisch in die Liquiditätsplanung übernommen, ebenso Ihre geplanten Umsätze und Kosten sowie die berechneten Zinsen, Tilgung und Ihr Unternehmerlohn (Privatentnahme). Bei Bedarf können Sie die übernommenen Werte teilweise manuell anpassen wie z.B.

- den Anfangsbestand der Ihnen zur Verfügung stehenden Geldmittel (Kasse und Bankguthaben)
- ggf. den Auszahlungsbetrag oder -Zeitpunkt Ihres Kredites
- Einnahmen, die bisher nicht in Ihrer Umsatzplanung berücksichtigt wurden. Diese sind als Sonstige Einnahmen ausgewiesen und stellen eher die Ausnahme dar. Es handelt sich hierbei in der Regel um betriebsfremde, außerplanmäßige Einnahmen.
- Privateinlagen (Geldbeträge, die Sie aus Ihrem Privatvermögen in die Firma einbringen)
- ggf. Bareinkäufe
- ggf. Anpassung der betrieblichen Steuern an die vorgegebenen Zahlungstermine
- Investitionen und gründungsbedingte Kosten
- Sonstige Ausgaben

Wichtig: Ergänzen/Ändern Sie aber nur Zahlungen, die in gleicher Höhe auch in der Rentabilität berücksichtigt wurden, andernfalls stimmen die Planungen nicht mehr überein.

Lieferantenzahlungen: Für den Liquiditätsplan ist nicht der Wareneinsatz wichtig, sondern die dafür zu leistenden Zahlungen an Ihre Lieferanten. Diese sind abhängig von den Zahlungskonditionen Ihrer Lieferanten und Ihrem Einkaufsverhalten. Das Tool übernimmt automatisch Ihre geplanten Werte für Ihren Materialeinsatz und verteilt diese gleichmäßig auf 12 Monate, dies können Sie bei Bedarf jedoch manuell abändern.

Achtung: Die Summe Ihrer Zahlungen muss der Summe des von Ihnen in der Rentabilität angegebenen Wareneinsatzes entsprechen.

Monat ab Gründung	Monat 1 Jul. 17	Monat 2 Aug. 17	Monat 3 Sep. 17	Monat 4 Okt. 17	Monat 5 Nov. 17	Monat 6 Dez. 17
1. Bestand an liquiden Mitteln						
Kasse / Bankguthaben	5.000,00	2.816,21	8.189,13	9.348,44	10.693,01	12.614,13
2. Einnahmen						
Kreditauszahlungen	30.000,00					
Geldeingang aus Netto-Umsätzen	1.320,00	3.070,00	3.880,00	4.165,00	4.695,00	4.685,00
Eingenommene Umsatzsteuer	250,80	583,30	737,20	791,35	892,05	890,15
Vom Finanzamt erstattete Vorsteuer	0,00	5.380,01	535,01	535,01	535,01	535,01
Sonstige Einnahmen						
Privateinlage						
Summe Einnahmen	31.570,80	9.033,31	5.152,21	5.491,36	6.122,06	6.110,16
3. Verfügbare Mittel (1+2)	36.570,80	11.849,52	13.341,33	14.839,80	16.815,07	18.724,28
4. Ausgaben						
Löhne und Gehälter inklusive Sozialabgaben	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zahlungen an Lieferanten	1.979,17	1.979,17	1.979,17	1.979,17	1.979,17	1.979,17
Bareinkäufe						
Provisionen	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sonstige Betriebsausgaben	836,67	836,67	836,67	836,67	836,67	836,67
Bezahlte Vorsteuer	5.380,01	535,01	535,01	535,01	535,01	535,01
An das Finanzamt abgeführte Umsatzsteuer	0,00	250,80	583,30	737,20	791,35	892,05
Zinsen	58,75	58,75	58,75	58,75	58,75	58,75
Kredittilgung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Betriebliche Steuern						
Investitionen und gründungsbedingte Kosten	25.500,00					
Sonstige Ausgaben						
Privatentnahme	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Summe Ausgaben	33.754,59	3.660,39	3.992,89	4.146,79	4.200,34	4.301,64
Ergebnis (2-4)	-2.183,79	5.372,92	1.159,32	1.344,57	1.921,12	1.808,52
Liquidität (3-4)	2.816,21	8.189,13	9.348,44	10.693,01	12.614,13	14.422,64

Achten Sie auch auf die Online-Hilfe unter Ihrer Liquiditätsplanung:

Online-Hilfe

Kontrolle:	In Ordnung!	In Ordnung!	← Kontrollzeile
Kontrollsummen:	Nicht ausdrucken!		
Summe geplanter Wareneinsatz:	35.740,00 €		
Geplanter Wareneinsatz pro Monat:	2.978 €		
Summe Zahlung an Lieferanten:	35.740,00 €		← Kontroll-Box
Differenz:	0,00 €		
Kontokorrent-Kredit:			
Kleinster Wert in Liquiditätsvorschau:	-234,79 €		
Kontokorrent-Kredit-Linie eingehalten:	ja		

In der Kontrollzeile erscheint „Achtung!“, wenn der Kontokorrentrahmen überschritten wurde. Andernfalls finden Sie die Einblendung „In Ordnung!“.

Zur Abstimmung Ihrer Lieferantenzahlungen mit dem geplanten Wareneinsatz dient Ihnen die Kontroll-Box. Dort finden Sie zur Orientierung auch die Angabe des durchschnittlichen monatlichen Wareneinsatzes.

Außerdem erkennen Sie auf einen Blick den niedrigsten Wert Ihrer Liquiditätsübersicht. Dies zeigt Ihnen, ob Sie stets liquide bleiben bzw. Ihre Kontokorrent-Kredit-Linie (falls vorhanden) einhalten.

Tipp für die Tragfähigkeitsbescheinigung

 Ihre monatliche Zahlungsfähigkeit sollte immer gegeben sein, in jedem Fall muss aber Ihr eingetragener Kontokorrentrahmen eingehalten werden.

Erste Hilfe

- Überprüfen Sie, ob Sie die eingetragenen Zahlungen an Lieferanten verändern können.
- Überprüfen Sie alle übrigen manuell eingetragenen Werte auf Verminderung bzw. Verschiebung in passende Monate.
- Überprüfen Sie, ob Sie den Anfangsbestand erhöhen oder auf zusätzliches Kapital zurückgreifen können.
- Überprüfen Sie die Höhe Ihres Kredits.

Achtung:

Voraussetzung für einen ausgeglichenen Liquiditätsplan ist immer ein positives Ergebnis im Rentabilitätsplan.

Kapitalbedarfsplan

„Wieviel Kapital brauche ich?“

Im Kapitalbedarfsplan ermitteln Sie die Höhe Ihres Kapitalbedarfs für Investitionen und Kosten für Betriebsmittel während der ersten Monate.

Der Kapitalbedarfsplan erstellt sich automatisch aus den von Ihnen unter Investitionen eingegebenen Informationen:

Gründungsbedingte Kosten (Investitionen vor der Gründung)	
Gründungsberatung	1.000,00 €
Erstberatung Steuerberater	0,00 €
Eintragung ins Handelsregister und Notarkosten	0,00 €
Gewerbeanmeldung	50,00 €
Markenschutz	0,00 €
Einmalige Patent-, Lizenz-, Franchisegebühren	0,00 €
Sonstiges	0,00 €
Summe Gründungskosten	1.050,00 €

Investitionen Büro / Halle / Laden	
Investition Büro, Halle, Laden	0,00 €
Anschaffung Grundstück, Gebäude	0,00 €
Grunderwerbskosten (Notar, Grunderwerbssteuer)	0,00 €
Maklerprovision	1.500,00 €
Baukosten	0,00 €
Bauliche Änderungen, Renovierung	2.500,00 €
Übernahme bzw. Kauf von Unternehmensanteilen	0,00 €
Mietkaution	1.550,00 €
Sonstiges	0,00 €
Summe Büro, Halle, Laden	5.550,00 €

Investitionen Geschäfts- und Betriebsausstattung

Maschinen, Geräte, Werkzeuge	0,00 €
Büromöbel, Ladeneinrichtung	5.900,00 €
Warenlager	6.000,00 €
Fuhrpark, Betriebsfahrzeug	0,00 €
PC, Laptop, Drucker	1.200,00 €
Kasse, Kopierer	1.200,00 €
Software	600,00 €
Telefon, ISDN-/DSL- Neuanschluss, Netzwerk	0,00 €
Erstausstattung Geschäftsunterlagen	1.000,00 €
Kosten der Markterschließung	3.000,00 €
Sonstiges	0,00 €
Summe Geschäfts- und Betriebsausstattung	18.900,00 €
Summe Kapitalbedarf vor der Gründung	25.500,00 €

Berücksichtigung der größten Liquiditätslücke nach der Gründung

Die größte Liquiditätslücke entsteht in Monat:

1

Summe Ausgaben in diesem Zeitraum	8.254,59 €
Summe Einnahmen in diesem Zeitraum	1.570,80 €
Summe zusätzlicher Kapitalbedarf nach der Gründung	6.683,79 €
Gesamter Kapitalbedarf (Eigen- und Fremdkapital)	32.183,79 €

Das Tool ermittelt Ihnen automatisch, ob und wenn ja, wieviel zusätzliches Kapital Sie benötigen um auch während der ersten Monate nach der Gründung stets liquide bleiben zu können. Damit stellen Sie sicher, dass Sie auch im Laufe der einzelnen Monate, in denen der Umsatz noch nicht in voller Höhe entsteht, zahlungsfähig bleiben. Der vom Tool ermittelte Betrag zur Vermeidung einer späteren Liquiditätslücke wird automatisch in den Kapitalbedarf mit einberechnet.

Finanzierungsplan

„Woher bekomme ich das Kapital?“

Im Finanzierungsplan werden alle Finanzierungsquellen nach ihrer Herkunft aufgeführt, außerdem wird angegeben, ob Sicherheiten zur Verfügung stehen. Die Gesamtfinanzierung muss ausreichen, den gesamten Kapitalbedarf zu decken. Der Finanzierungsplan erstellt sich aufgrund der von Ihnen eingegebenen Werte automatisch.

Kapitalbedarf vor der Gründung	25.500,00 €
Vorhandenes Eigenkapital	
Barvermögen	0,00 €
Bankguthaben	5.000,00 €
Betriebsnotwendige Sacheinlagen	0,00 €
Eigenleistungen (nur wenn aktivierungsfähig)	0,00 €
Bausparverträge	0,00 €
Verwandtendarlehen	0,00 €
Schenkungen	0,00 €
Finanzmittel von privaten Dritten	0,00 €
Sonstiges	0,00 €
Summe Eigenkapital	5.000,00 €
Langfristiges Fremdkapital	
Fördermittel (vergünstigte Kredite)	30.000,00 €
davon Auszahlungsbetrag:	30.000,00 €
Kredite der Hausbank	0,00 €
Sonstiges	0,00 €
Summe Fremdkapital	30.000,00 €
Vorhandenes Gesamtkapital	35.000,00 €

Über-(+) / Unterdeckung (-) vor Gründung	9.500,00 €
Zusätzlicher Kapitalbedarf nach der Gründung für die erst 1 Monate	
Summe der Ausgaben in diesem Zeitraum	8.254,59 €
Summe der Einnahmen in diesem Zeitraum	1.570,80 €
Zusätzlicher Kapitalbedarf nach der Gründung	6.683,79 €
Über- (+)/ Unterdeckung (-) gesamt	2.816,21 €
Kurzfristiges Fremdkapital	
Kontokorrent-Kredit	0,00 €
Vorhandene Sicherheiten	
Haus- und Grundbesitz	0,00 €
Lebensversicherungen	0,00 €
Bürgschaften Dritter	0,00 €
Summe Sicherheiten	0,00 €

Unterdeckung vermeiden, Überdeckung nicht zu groß wählen

Beachtenswert ist hier insbesondere der Über- bzw. Unterdeckungsbetrag nach der Gründung:

Tipp für die Tragfähigkeitsbescheinigung

- Achten Sie auf den Über- bzw. Unterdeckungsbetrag: Der Wert darf nicht negativ sein, aber auch nicht zu positiv. Ist der Wert zu hoch, bedeutet dies nämlich, dass der Kreditbetrag zu hoch angesetzt ist.

Erste Hilfe

- Verändern Sie die Höhe von Eigenkapital oder Darlehen so, dass die Relation passt.
- Bei Bedarf prüfen Sie, inwieweit Sie die eingeplanten Investitionen nochmals anpassen können

Viel Erfolg bei Ihrer Gründung!