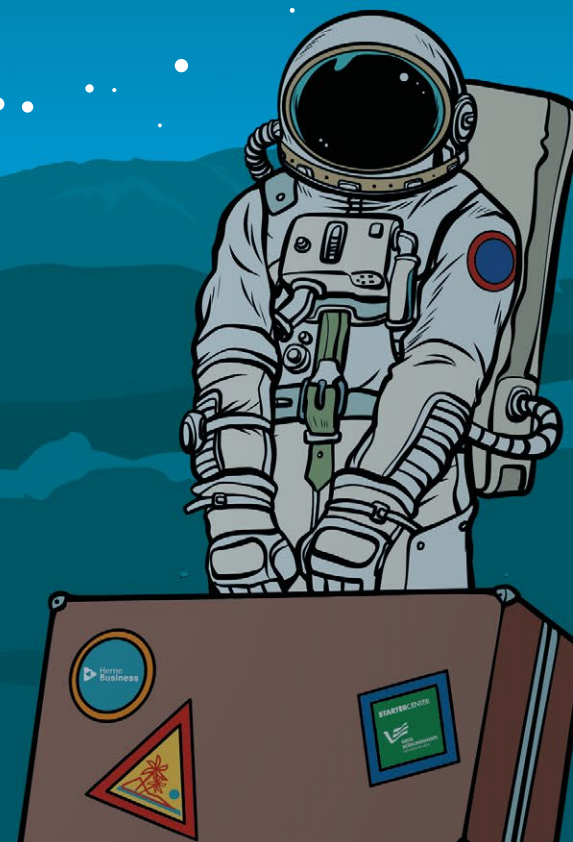


# BUSINESSPLAN | LEITFADEN

Für Gründerinnen und Gründer in Herne und im Kreis Recklinghausen

## BEREIT ZUM AUFBRUCH



## Inhalt

<b>Businessplan   Leitfaden</b>	<b>3</b>
<b>Inhalte eines umfassenden Businessplans</b>	
<b>A. Darstellung von Gründungsperson und Vorhaben</b>	<b>4</b>
1. Eigenes Profil und Lebenslauf	5
2. Geschäftsidee	6
3. Einschätzung von Markt, Standort und Wettbewerb	6
4. Marketingstrategie	7
5. Planung der Räumlichkeiten und der notwendigen Ausstattung	8
6. Organisations- und Personalplanung	9
7. Zukunftsaussichten	9
<b>B. Planrechnungen</b>	<b>10</b>
1. Notwendige und angestrebte Privatentnahmen (Vorlage 1)	10
2. Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung (Vorlage 2)	12
3. Rentabilitätsvorschau (Vorlage 3)	14
3a. Mindestumsatzermittlung im Dienstleistungsbereich (Vorlage 3a)	16
3b. Mindestumsatzermittlung im Handel (Vorlage 3b)	18
4. Liquiditätsplanung (Vorlagen 4a, 4b, 4c, 5a, 5b, 5c)	20

## Businessplan | Leitfaden

**In einem Businessplan stellst du dein Gründungsvorhaben ausführlich dar. Er ist in zwei Teile zu gliedern. Im Teil A werden die Gründungsperson und insbesondere das Vorhaben ausführlich dargestellt. Der Teil B umfasst die erforderlichen Planrechnungen in Tabellenform. Dein Businessplan ist damit die wichtigste Grundlage für deine Entscheidungen im Rahmen der Existenzgründung, notwendig für jede weiterführende Beratung und unerlässlich für die Bewilligung von Förder- und Finanzierungsmitteln. Dabei geht es hier nicht nur um Visionen, sondern um die Formulierung deiner konkreten Ziele und Umsetzungsstrategien.**

Als Hilfestellung dient dazu der dir vorliegende Leitfaden zur Erstellung eines Businessplans. Auf den Internetseiten der drei beteiligten Institutionen kannst du die Tabellen zum Leitfaden als formatierte Excel-Tabellen herunterladen.

Benötigst du Unterstützung bei der Erstellung der Planrechnungen, so kannst du die regelmäßig stattfindende STARTERWERKSTATT besuchen. An zwei Nachmittagen findet dort eine gezielte Vorbereitung zur Erstellung deiner Planrechnungen statt.

Wenn du eine der zahlreichen Vorlagen zur Erstellung eines Businessplans im Internet nutzen willst, bedenke, dass es sich dabei häufig nur um allgemein gehaltene Textbausteine handelt. Allgemein gehaltene Beschreibungen haben jedoch keinen Aussagewert! Du kannst diese Vorlagen nutzen, musst sie aber auf deine Gründungs-idee und deine Person anpassen.

Der Leitfaden wurde erstellt von:

STARTERCENTER NRW bei Herne.Business ([www.herne.business](http://www.herne.business))

STARTERCENTER NRW Emscher-Lippe Kreis Recklinghausen ([www.startercenter.com](http://www.startercenter.com))

Wirtschaftsförderung Bochum Wifö GmbH ([www.bochum-wirtschaft.de](http://www.bochum-wirtschaft.de))

Der Leitfaden wurde nach bestem Wissen erstellt. Für die Richtigkeit wird jedoch keine Haftung übernommen.

## A. Darstellung von Gründungsperson und Vorhaben

Bitte erstelle einen zusammenhängenden Text in deinen eigenen Worten. Nutze den Fragenkatalog als Hilfestellung. Auf geschliffene Formulierungen und betriebswirtschaftliche Fachbegriffe kommt es nicht an, wichtig ist die klare Darstellung deiner Vorstellungen und Ideen. Denke daran, dass du andere Personen oder Institutionen von deiner Idee und deiner Person überzeugen willst. Dazu ist es notwendig, alle gründungsrelevanten Informationen, auch wenn sie dir selbstverständlich und banal erscheinen, ins Unternehmenskonzept einzuarbeiten. Bewertet werden kann nur, was auch im Konzept steht. Gib deinen Textentwurf anderen Personen zum Lesen oder lese ihn selbst nach ein oder zwei Tagen erneut. Unklarheiten und Widersprüche im Entwurf werden so schneller klar.

Beginne mit einem Titelblatt, das folgende Informationen enthält:

- Bezeichnung des Vorhabens
- Name, Vorname
- Adresse
- Telefonnummer, Mobilnummer
- Mailadresse
- Datum der Erstellung

## 1. Eigenes Profil und Lebenslauf

Stelle dar, dass du aufgrund deines bisherigen privaten und beruflichen Lebensweges ausreichend qualifiziert bist, um das Unternehmen erfolgreich zu führen. Denke dabei auch an Tätigkeiten, die du nicht sofort mit unternehmerischem Handeln in Verbindung bringst, die dich aber für deine Unternehmensgründung qualifizieren.

### Fachliche Qualifikation

- Welche berufliche und fachliche Qualifikation kannst du aufweisen?
- Erfüllst du die gegebenenfalls bestehenden Zulassungsvoraussetzungen für die Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit?

### Kaufmännische Qualifikation

- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügst du?

### Besondere Fähigkeiten und Erfahrungen

- Welche Branchenkenntnisse hast du?
- Welche Fähigkeiten hast du, um ein Unternehmen zu führen?
- Hast du Erfahrungen sammeln können, z. B. in den Bereichen Personalführung, Kalkulation, Marketing, Verkauf?

### Motive und Ziele, Stärken und Schwächen

- Was motiviert dich?
- Welche Ziele verknüpfst du mit der Selbstständigkeit?
- Welche besonderen Stärken hast du?
- Welche Defizite hast du in Bezug auf die Selbstständigkeit?
- Wie wirst du diese Schwächen ausgleichen?

### Persönliche Voraussetzungen

- Wie ist deine familiäre Situation?
- Wer muss von den Einkünften aus der beruflichen Selbstständigkeit leben?
- Gibt es weitere Familieneinkünfte?
- Für wen bist du verantwortlich?
- Unterstützt dich deine Familie bei deinem Vorhaben?

### Lebenslauf

Füge dem Unternehmenskonzept einen ausführlichen Lebenslauf bei. Denke daran, mit dem Lebenslauf bewirbst du dich nicht auf eine sozialversicherungspflichtige Stelle, sondern stellst deine Eignung als Unternehmerin bzw. Unternehmer dar.

### Der Lebenslauf sollte mindestens enthalten:

- Name, Vorname
- Adresse, Telefonnummer, E-Mailadresse
- Staatsangehörigkeit
- Geb.-Datum, Geb.-Ort
- Familienstand, Anzahl der Kinder
- Schulausbildung, Berufsausbildung
- Fortbildungen/Studium
- Berufliche Tätigkeiten
- Besondere Fähigkeiten und Kenntnisse
- Andere Tätigkeiten z. B. Auslandsaufenthalte

## 2. Geschäftsidee

**Beantworte die Frage: Was möchtest du tun? Womit möchtest du Geld verdienen?**

**Beschreibe deine Unternehmensidee detailliert. Je detaillierter du deine Unternehmensidee ausgearbeitet hast, desto leichter wird es dir fallen, deine Zielgruppe zu definieren und deine Marktchancen einzuschätzen.**

**Oftmals macht es Sinn, dein Produkt- oder Dienstleistungsangebot in einzelne Teilbereiche zu gliedern. In der Regel erleichtert eine Aufteilung die Kalkulation und Planrechnung im Teil B. Denke dabei daran, dass auch ein Branchenfremder deine Ideen nachvollziehen können muss.**

### Produkt/Dienstleistung

Bitte stelle dein Leistungsangebot ausführlich dar.

- Was willst du anbieten (Produkt, Dienstleistung, Service)?
- Welche Tätigkeitsschwerpunkte möchtest du setzen?
- Wo siehst du eine Marktlücke oder Nische?
- Was ist das Besondere bzw. Neue an deinem Angebot?

### Zielgruppe

- Welche Gruppen von Kundinnen und Kunden sprichst du an? Bitte grenze diese Gruppen möglichst genau ein.
- Was ist der besondere Nutzen deiner Leistung für deine Zielgruppe?
- Auf welche Aspekte legen diese besonderen Wert?

### Anmeldungen und Genehmigungen

- Welche rechtlichen Voraussetzungen müssen vor oder mit Aufnahme der Tätigkeit erfüllt sein?
- Erfüllst du diese Voraussetzungen?
- Welchen Namen wird das Unternehmen haben? Was ist dabei zu beachten?
- Wann wirst du deine Tätigkeit beginnen?
- Wo wird dein Betriebssitz sein? (Siehe auch Punkt 5)
- Wie ist der Datenschutz bei deinem Vorhaben zu beachten?

## 3. Einschätzung von Markt, Standort und Wettbewerb

**Wie stellt sich die Markt- und Wettbewerbssituation in deiner Branche und in deiner Region dar? Eine zielgerichtete Recherche im Internet kann dabei helfen. Wenn du deinen Markt bzw. Mitbewerberinnen und Mitbewerber suchst, überlege dir, wie potentielle Kundinnen und Kunden bei der Suche vorgehen würden.**

### Markt- und Wettbewerbssituation

- Wie hat sich der Markt in letzter Zeit entwickelt?
- Welche Chancen und Risiken sind in deiner Branche zu erkennen?
- In welchem Umkreis möchtest du tätig werden?
- Wie vielen anderen Anbieterinnen und Anbietern musst du dich am geplanten Standort stellen? (Zahl, Größe, Struktur, Standort)
- Welchen Preis können diese im Schnitt durchsetzen?
- Was weißt du über Image und Strategie der Mitbewerberinnen und Mitbewerber sowie über deren Stärken und Schwächen? (Kosten, Qualität, Standort, Technik, Image, Marktauftritt, Service usw.)
- Bestehen Kooperationsmöglichkeiten?

## 4. Marketingstrategie

**Beschreibe deine Strategie für die Zielgruppenansprache und die Bindung der potentiellen Kundinnen und Kunden. Bedenke, dass Kundinnen und Kunden dein Produkt nicht kaufen oder deine Dienstleistung in Anspruch nehmen, nur weil du selbstständig bist. Sie versprechen sich davon einen Vorteil bzw. einen Nutzen.**

### Alleinstellungsmerkmale, Nutzen für potentielle Kundinnen und Kunden

- Was machst du anders oder besser als deine Mitbewerberinnen und Mitbewerber?
- Was macht dein Angebot so einzigartig und führt zum Kauf bzw. deiner Beauftragung?
- Worin besteht der besondere Nutzen für deine Kundinnen und Kunden?

### Preis

- Handel:
  - Zu welchem Preis willst du deine Produkte anbieten? Erstelle eine Preiskalkulation.
  - Ist dieser Preis am Markt durchsetzbar?
  - Welche Lieferungs- und Zahlungsbedingungen bietest du an?
  - Welche Extras bietest du an?
- Dienstleistungen:
  - Wie hoch ist dein Stundenlohn?
  - Wie kalkulierst du den Preis deiner Dienstleistung?
  - Wie setzen sich dann die Umsätze zusammen?
  - Wie viele Aufträge sind dazu nötig?

### Auftragsakquise, Werbung

- Welche Werbemaßnahmen und -mittel wirst du nutzen, um deinen Betrieb bekannt zu machen?
- Wie nimmst du Kontakt zu Kundinnen und Kunden auf?
- Hast du bereits Branchenkontakte oder Aufträge in Aussicht? Liste diese auf.
- Wie beschaffst du dir weitere Aufträge?
- Welches Erscheinungsbild gibst du deinem Unternehmen?
- Wie schützt du dieses Erscheinungsbild (Markenschutz)?
- Welches Werbebudget planst du für die Umsetzung einzelner Werbemaßnahmen?

## 5. Planung der Räumlichkeiten und der notwendigen Ausstattung

**Beschreibe, welche Räumlichkeiten und welche Ausstattung du für den Betriebsablauf benötigst.**

### Standort

- Wo soll dein Betriebssitz sein?
- Müssen baurechtliche Voraussetzungen geklärt werden?
- Handelt es sich um Eigentum oder um ein Mietobjekt?

### Lage

- Welche Anforderungen stellt dein Vorhaben an die Lage des Betriebssitzes?
- Wie werden diese erfüllt, insbesondere die Erreichbarkeit?

### Räumlichkeiten

- Welche Räumlichkeiten benötigst du (Büro, Laden, Werkstatt, Lager)?
- In welchem Zustand? Mit welchem Zuschnitt? Wie groß?
- Wie werden die benötigten Räumlichkeiten bereitgestellt?
- Wie hoch ist die Miete, die Kautions?
- Welche Laufzeit soll der Mietvertrag haben?
- Gibt es Kündigungs- und Verlängerungsoptionen?

### Ausstattung

- Welche Materialien, Maschinen, Fahrzeuge, Einrichtungen brauchst du für einen reibungslosen Betriebsablauf?
- Welche Lizenzen für Software oder andere Nutzungsrechte müssen angeschafft werden?
- Was muss bei Betriebsbeginn vorhanden sein?
- Was kann mittelfristig angeschafft werden?
- Was ist bereits vorhanden (Sacheinlagen)?
- Welches Alter haben die Sacheinlagen?
- In welchem Zustand sind diese?



## 6. Organisations- und Personalplanung

Erläutere die verschiedenen Aufgaben- und Verantwortungsbereiche deines Unternehmens, deren Organisation und deinen Personalbedarf.

**Bedenke, wenn du ein Einzelunternehmen startest, steht und fällt das Unternehmen mit deiner Einsatzfähigkeit. Aber auch für Einzelunternehmerinnen und -unternehmer hat der Tag nur 24 Stunden und du kannst nicht an mehreren Stellen gleichzeitig sein. Lege Wert darauf, dass du für die einzelnen Aufgabenbereiche die notwendige Zeit hast oder Aufgaben auslagern kannst.**

### Rechtsform, Aufgaben- und Verantwortungsbereiche

- Welche Rechtsform hat dein Unternehmen?
- Wie sind die Abläufe organisiert?
- Welche Aufgaben delegierst du an dein Personal oder andere Unternehmen, z. B. Buchhaltung?

### Personal

- Wie viel Personal brauchst du, mit welcher Qualifikation, ab wann, zu welchen Arbeitszeiten und mit welcher Vergütung?
- Wie bewältigst du eventuell saisonale Spitzen, Urlaubs- und Krankheitszeiten?

### Netzwerke und Kooperationen

- Mit wem willst du zusammenarbeiten?
- Wer sind die wichtigsten Kooperationspartnerinnen und Kooperationspartner?
- Welche Netzwerke kennst du?

## 7. Zukunftsaussichten

Beschreibe, wo du in 5 Jahren mit deinem Unternehmen stehen willst und was du langfristig erreichen möchtest.

### Chancen und Risiken

Dein Unternehmenskonzept kann andere nur dann überzeugen, wenn das Konzept sowohl die Chancen als auch die Risiken klar und deutlich beschreibt.

- Welche Chancen siehst du?
- Welche Risiken siehst du bei deinem Vorhaben?
- Wie kannst du diese Risiken vermeiden oder minimieren?

Bitte bedenke, dass es kein Vorhaben ohne Risiken gibt. Was passiert z. B., wenn du krank wirst?

## B. Planrechnungen

Hier findest du nun die einzelnen Planrechnungen mit den dazugehörigen Erläuterungen. Bitte trage deine Planzahlen nicht in diese Broschüre ein! Schau auf unseren Internetseiten, dort findest du die folgenden Tabellen als vorformatierte Excel-Datei zum Download. Auf Wunsch mailen wir dir diese auch gerne zu.

### 1. Notwendige und angestrebte Privatentnahmen (Vorlage 1)

**Ob dein Unternehmen tragfähig ist, hängt davon ab, ob der Umsatz ausreicht, deine betrieblichen Kosten, deine Privatausgaben und ggf. die Tilgung eines Gründungskredites zu decken.**

Überlege, wie hoch deine privaten Ausgaben und Einnahmen in einem Monat zu Beginn deiner Selbstständigkeit sind. Rechne dann deine privaten Ausgaben und Einnahmen zunächst für das erste Jahr deiner Selbstständigkeit hoch. Zu deinen privaten Ausgaben gehören auch Beiträge zu deiner Altersvorsorge, deine Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge und eine Rücklage für die Einkommensteuer. Weiterhin sind hier die Beiträge für private Sach- und Lebensversicherungen aufzuführen.

Die Beiträge für betriebliche Versicherungen, z. B. die Betriebshaftpflichtversicherung, werden hier nicht berücksichtigt, sondern in der Rentabilitätsvorschau als Betriebskosten aufgeführt. Betriebliche Zins- und Tilgungsverpflichtungen, bspw. aus der Gründungsfinanzierung, finden in der Rentabilitätsvorschau bzw. Liquiditätsplanung Berücksichtigung. Bereits bestehende private Verbindlichkeiten sind dagegen bei der Berechnung der notwendigen Privatentnahmen einzuplanen.

Im ersten Jahr kannst du deine privaten Ausgaben vielleicht einige Zeit deutlich einschränken, die Ausgaben müssen dabei aber realistisch bleiben. Das Ergebnis aus privaten Einnahmen minus privaten Ausgaben zeigt den Betrag, der zu Beginn deiner selbstständigen Tätigkeit entnommen werden muss = notwendige Privatentnahmen. Unabhängig von der Geschäftsentwicklung ist dieser Betrag Monat für Monat deinem Betrieb zu entnehmen.

Gegebenenfalls planst du, Zuschüsse zum Lebensunterhalt von der Arbeitsagentur oder vom Jobcenter zu beantragen. Da du darauf keinen Rechtsanspruch hast und zum Zeitpunkt der Businessplanerstellung und Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit nicht weißt, ob der Zuschuss gezahlt wird, solltest du mögliche Zahlungen nicht bei der Berechnung der notwendigen Privatentnahmen berücksichtigen. Ein Hinweis auf eine beabsichtigte Antragstellung ist daher ausreichend.

Neben den notwendigen Privatentnahmen errechne bitte auch deine angestrebten Privatentnahmen. Berücksichtige hier neben möglichen Preissteigerungen bei den Lebenshaltungskosten auch eine ausreichende Altersvorsorge und eine Erhöhung deines Lebensstandards gegenüber dem ersten Jahr der Selbstständigkeit. Insgesamt ist hier eine dauerhafte Privatentnahme zu errechnen, die du mit der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit innerhalb eines selbst gesetzten Zeitrahmens anstrebst.

## Notwendige und angestrebte Privatentnahmen

Vorlage 1

Privat Ausgaben	notwendig (1. Jahr) mtl.	notwendig (1. Jahr) gesamt	angestrebt mtl.	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom		0		0
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		0		0
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)		0		0
Freizeit		0		0
Telefon, Fernsehen, Radio, Internet (Privat)		0		0
Private Kfz-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)		0		0
Kosten für öff. Verkehrsmittel		0		0
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)		0		0
Altersvorsorge (Rentenversicherung, Lebensversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung)		0		0
Kranken- und Pflegeversicherung		0		0
Arbeitslosenversicherung		0		0
Kosten für Kinderbetreuung		0		0
Unterhaltszahlungen an andere		0		0
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		0		0
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder		0		0
Sonstiges		0		0
Rücklage Einkommensteuer (30% vom angestrebten Gewinn)		0		0
<b>Summe</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Privateinnahmen				
Netto Gehalt aus Festanstellung (bei nebenberufl. Selbstständigkeit)		0		0
Netto Gehalt Lebenspartner/in		0		0
Kindergeld		0		0
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung		0		0
Unterhalt		0		0
Sonstiges		0		0
<b>Summe</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>Notwendige Privatentnahmen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
-----------------------------------	----------	----------	----------	----------

## 2. Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung (Vorlage 2)

**Liste deine Investitionen, deinen Betriebsmittelbedarf und deine Gründungskosten auf. Demgegenüber stelle dar, wie die Gründung finanziert werden soll.**

Trage für deine Investitionen, Betriebsmittel und Gründungskosten die voraussichtlichen Netto-Beträge ein, die einmalig zur Gründung oder Betriebsübernahme anfallen. Die eventuell zu zahlende Mehrwertsteuer berücksichtige bitte in der Reserve des Betriebsmittelbedarfs. Erläutere die wichtigsten Positionen des Kapitalbedarfsplans im Text deines Unternehmenskonzepts, z. B. unter dem Punkt 5 Ausstattung.

**Kalkuliere deinen Betriebsmittelbedarf für die Anlaufphase nicht zu knapp.**

Die Summe des ermittelten Kapitalbedarfs muss vollständig durch die Finanzierung gedeckt werden. Die Finanzierung erfolgt über Eigenkapital und/oder Fremdkapital. Bringst du Sacheinlagen in die Finanzierung ein, ist der Wert durch entsprechende Belege darzulegen.

**Beachte bitte, dass die Summen von Kapitalbedarf und Kapitalherkunft identisch sein müssen.**

## Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung (ohne MwSt.)

Vorlage 2

Kapitalbedarf		Finanzierung	
<b>Investitionen</b>		<b>Eigenkapital</b>	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)		Barvermögen	
Maschinen, Geräte, Werkzeuge		Sacheinlagen (mit Belegen)	
EDV (Hard- und Software)		<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>0</b>
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer, Internetzugang ...)			
Einrichtung (Büro, Laden, Lager ...)			
Warenerausstattung			
Fahrzeuge			
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen			
<b>Summe Investitionen</b>	<b>0</b>		
<b>Betriebsmittelbedarf</b>		<b>Fremdkapital</b>	
Renovierungskosten, Umbaukosten		öff. Kreditprogramme	
Beratungskosten		Hausbankdarlehen	
Anlaufkosten (lfd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)		Verwandtdarlehen	
Vorfinanzierung von Aufträgen		<b>Summe Fremdkapital</b>	<b>0</b>
Reserve für ungeplante Ausgaben/Verzögerungen, Liquiditätsreserve, MwSt.			
<b>Summe Betriebsmittelbedarf</b>	<b>0</b>		
<b>Gründungskosten</b>			
Kaution, Makler-Courtage			
Anmeldung, Genehmigung			
Werbe- und Marketingkosten			
Weiterbildungs- und Seminarkosten			
<b>Summe Gründungskosten</b>	<b>0</b>		
<b>Summe Kapitalbedarf</b>	<b>0</b>	<b>Summe Kapitalherkunft</b>	<b>0</b>

### 3. Rentabilitätsvorschau (Vorlage 3)

**Eine Prognose der künftigen Umsätze und Kosten ist immer unsicher. Du solltest jedoch in der Lage sein, die Erfolgchancen deines Leistungsangebotes möglichst realistisch einzuschätzen.**

**Berücksichtige für die Erstellung deiner Rentabilitätsvorschau bitte folgende Hinweise:**

Beginne deine Planrechnungen mit dem Monat, in dem du starten möchtest. Übernehme diesen Startmonat auch in der Liquiditätsplanung.

Erläutere wichtige Positionen der Rentabilitätsvorschau, insbesondere die Umsatzzahlen. Da der Geschäftserfolg in der Aufbauphase meist geringer und später als geplant eintritt, solltest du eine zu optimistische Darstellung vermeiden. Beachte, dass deine Absatzplanung mit deinem Leistungsvermögen (Kapazität) übereinstimmt. Ist das Umsatzziel realisierbar?

Fange dabei mit dem ersten Monat deiner Selbstständigkeit an und erläutere mindestens für die ersten sechs Monate detailliert, wie sich dein Umsatz in diesen Monaten zusammensetzt. Dadurch werden die Umsatzzahlen für dich und für andere transparenter und nachvollziehbarer. In der Regel fällt die Umsatzplanung auch danach leichter, wenn du mit Monatszahlen arbeitest.

Für Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftszweigen (z. B. Handel und Dienstleistungen) sollten die Umsätze separat in unterschiedlichen Umsatzbereichen ausgewiesen werden.

**Alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb bzw. auf deine freiberufliche Tätigkeit, nicht auf den privaten Bereich!**

Die Personalkosten sollten nicht nur die Bruttogehälter enthalten, sondern auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung und freiwillige soziale Aufwendungen (ca. 23 % der Lohnkosten).

Berücksichtige in der Rentabilitätsvorschau die Kreditzinsen. Die Tilgungsbeträge mindern den Betriebsgewinn hingegen nicht, sie sind erst in der Liquiditätsplanung aufzuführen.

Abschreibungen berücksichtigen den Wertverlust der Sachanlagen über die einzelnen Jahre der Nutzung und sind in der Kostenplanung zu berücksichtigen.

$\text{Anschaffungskosten} \div \text{Nutzungsdauer in Jahren} = \text{jährlicher Abschreibungsbetrag}$

Lassen sich die Absatzchancen für deine Produkte/Dienstleistungen nur schwer abschätzen, erstelle zunächst eine Mindestumsatzplanung. Mindestumsatz heißt: Wie viel Umsatz musst du mindestens erwirtschaften, um sämtliche betriebliche und private Kosten sowie ggf. die Tilgung begleichen zu können? Oder anders formuliert: Ab wann verdienst du wirklich?

## Rentabilitätsvorschau (immer ohne MwSt.)

Vorlage 3

1. Umsatz	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatzbereich 1													0		
Umsatzbereich 2													0		
Umsatzbereich 3													0		
<b>Summe Umsatz</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

2. Material- und Wareneinsatz	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatzbereich 1													0		
Umsatzbereich 2													0		
Umsatzbereich 3													0		
<b>Summe Material- und Wareneinsatz</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

3. Kosten	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Personalkosten													0		
Sozialabgaben für Personal													0		
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom													0		
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)													0		
Büro (Telefon, Internet, Büromaterial, Zeitschriften)													0		
Werbung													0		
Reisekosten													0		
Versicherungen, Beiträge													0		
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung													0		
Zinsen, Kontoführungsgebühren													0		
Abschreibungen													0		
Leasing													0		
Fortbildungskosten, Gründungskosten													0		
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)													0		
<b>Summe Kosten</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>= Gewinn/Verlust</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
-------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

### 3a. Mindestumsatzermittlung im Dienstleistungsbereich (Vorlage 3a)

**Mindestumsatz heißt:** Wieviel Umsatz musst du mindestens erwirtschaften, um sämtliche betriebliche Kosten und deine Privatentnahmen sowie ggf. die Tilgung für einen Gründungskredit begleichen zu können?

**Oder: Ab wann verdienst du wirklich?**

**Wichtig für Dienstleistungen:** Wie hoch muss der Stundensatz mindestens sein?

Dazu werden im ersten Schritt – wie im Beispiel – die betrieblichen Kosten (12.000 Euro) und deine Privatentnahmen (15.600 Euro) summiert. Berücksichtige ggf. auch die Tilgung für einen Gründungskredit.

Der erforderliche Mindestumsatz pro Jahr beträgt im Beispielfall für das erste Jahr 27.600 Euro. Nach Einsetzen der Tilgung eines Gründungskredites ab dem zweiten Jahr sind mindestens 42.150 Euro zu erwirtschaften.

Der Mindestumsatz lässt sich nun für die Honorarberechnungen beliebig auf den Monat, die Woche, den Tag oder die Stunde herunterbrechen.

Insbesondere freiberuflich Tätige berechnen ihr Honorar häufig in Stundensätzen. So werden im zweiten Schritt die Anzahl der Stunden, die jährlich in Rechnung gestellt werden können, berechnet. Der Ausgangslage von 365 Tagen werden alle Tage, die nicht produktiv sind, gegenüber gestellt. So verbleiben letztendlich 150,5 Tage und damit 1.204 Stunden im Jahr, die fakturierbar sind.

Im Dienstleistungsbereich ist eine Auslastung des Angebotes erfahrungsgemäß sehr zögerlich. Im Beispiel wird von einem Auslastungsgrad im ersten Jahr von 45 %, im zweiten Jahr von 60 % und im dritten Jahr von 70 % ausgegangen.

Bei einer Auslastung von 45 % und einer möglichen produktiven Arbeitszeit von 1.204 Stunden verbleiben 542 Stunden, die du in Rechnung stellen kannst. Diese Stunden müssen jeweils mit einem Stundensatz von mindestens 51 Euro netto vergütet werden, um alle betrieblichen Kosten und deine Privatentnahmen des ersten Jahres zu decken.

Der erforderliche Mindestumsatz pro Stunde beträgt im zweiten Jahr 58 Euro netto und im dritten Jahr 54 Euro netto.



## Mindestumsatzermittlung im Dienstleistungsbereich (unter Berücksichtigung von Tilgung)

Vorlage 3a

### 1 Berechnung des erforderlichen Mindestumsatzes

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Betriebliche Kosten	12.000	14.400	15.600
Tilgung	0	3.750	3.750
Privatentnahmen	15.600	24.000	26.400
<b>erforderlicher Mindestumsatz</b>	<b>27.600</b>	<b>42.150</b>	<b>45.750</b>

### 2 Mögliche produktive Arbeitsstunden pro Jahr

<b>Tage im Jahr</b>	<b>365</b>
Sonntage	52
Samstage	52
Urlaubstage	20
Feiertage incl. Brückentage	11
Fortbildung	5
Krankheitstage	10
<b>Summe Ausfalltage</b>	<b>150</b>
<b>Zwischensumme</b>	<b>215</b>
abzgl. unproduktiver Zeiten ca. 30 % (Akquise, Buchhaltung usw.)	
	<b>64,5</b>
<b>produktive Tage jährlich</b>	<b>150,5</b>
durchschnittliche Tagesarbeitsstunden	8
<b>produktive Arbeitsstunden jährlich</b>	<b>1.204</b>

### 3 Ermittlung des Mindestumsatzes

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
erforderlicher Mindestumsatz	27.600	42.150	45.750
Auslastung in % (Erfahrungswerte)	45 %	60 %	70 %
Auslastung in Stunden	542	722	843
<b>erforderlicher Mindestumsatz pro Stunde (netto)</b>	<b>51</b>	<b>58</b>	<b>54</b>



### 3b. Mindestumsatzermittlung im Handel (Vorlage 3b)

**Mindestumsatz heißt:** Wieviel Umsatz musst du mindestens erwirtschaften, um sämtliche betriebliche Kosten und deine Privatentnahmen sowie ggf. Tilgung für einen Gründungskredit begleichen zu können?

**Oder: Ab wann verdienst du wirklich?**

**Wichtig für Gründungen im Handel:** Wie hoch muss der Tagesumsatz mindestens sein?

Dazu werden im ersten Schritt – wie im Beispiel – die betrieblichen Kosten (27.000 Euro) und deine Privatentnahmen (24.000 Euro) summiert. Berücksichtige ggf. auch die Tilgung für einen Gründungskredit.

Im zweiten Schritt wird die jährliche Verkaufszeit berechnet. Von den jährlichen 365 Tagen werden alle Tage, an denen der Einzelhandel geschlossen bleibt, subtrahiert. Übrig bleiben 282 Tage mit insgesamt 1.996 Verkaufsstunden.

Um deinen Mindestumsatz zu berechnen, benötigst du an dieser Stelle deine branchentypische Handelsspanne. Die Handelsspanne ist die Differenz zwischen Verkaufspreis und Einstandspreis der Ware, ausgedrückt in Prozenten des Verkaufspreises. Die Handelsspanne deiner Branche erhältst du u. a. beim Einzelhandelsverband.

Im letzten Schritt summiere die betrieblichen Kosten, deine Privatentnahmen und ggf. Tilgung. Diese Summe – dividiert durch die Handelsspanne – ergibt einen jährlichen Mindestumsatz im ersten Jahr von 221.739 Euro und einen täglichen Mindestumsatz von 786 Euro und ein Mindestumsatz pro Stunde von 111 Euro.

Diese Rechnung hat als Ergebnis, dass du am Tag einen durchschnittlichen Umsatz von mindestens 786 Euro erzielen musst, um alle betrieblichen und privaten Kosten sowie die Kosten des Wareneinsatzes decken zu können. Im zweiten und dritten Jahr muss der tägliche Umsatz wegen der beginnenden Tilgung auf 844 Euro steigen.

# Mindestumsatzermittlung im Handel (unter Berücksichtigung von Tilgung)

Beispiel: Einzelhandel

Vorlage 3b

1

## Berechnung des erforderlichen Mindestumsatzes ohne Berücksichtigung des Wareneinsatzes

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Betriebliche Kosten	27.000	27.000	27.000
Tilgung	0	3.750	3.750
Privatentnahmen	24.000	24.000	24.000
<b>erforderlicher Mindestumsatz</b>	<b>51.000</b>	<b>54.750</b>	<b>54.750</b>

2

## Berechnung der jährlichen Verkaufszeit

Tage im Jahr	365
Sonntage	52
Feiertage	11
Sonstige/Urlaub	20
<b>Summe unproduktive Tage</b>	<b>83</b>
<b>Verkaufstage</b>	<b>282</b>

Öffnungszeiten beispielhaft

Werktage von 10.00 - 18.00 Uhr | Samstag von 10.00 - 13.00 Uhr

Öffnungstage	Anzahl Tage/Jahr	Öffnungsstunden	Gesamtstunden
Werktage	230	8	1.840
Samstage	52	3	156
<b>Gesamt</b>	<b>282</b>		<b>1.996</b>

3

## Ermittlung des Mindestumsatzes unter Berücksichtigung des Wareneinsatzes

$$\text{Mindestumsatz} = \frac{\text{betriebl. Kosten} + \text{Tilgung} + \text{Privatentnahmen}}{\text{Handelsspanne in \%}}$$

(Annahme für die Handelsspanne im Fallbeispiel: 23 %)

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
erforderlicher Mindestumsatz	51.000	54.750	54.750
Handelsspanne	23 %	23 %	23 %
zu erzielender Mindestumsatz jährlich	221.739	238.043	238.043
Verkaufstage im Jahr	282	282	282
Verkaufsstunden im Jahr	1.996	1.996	1.996
<b>zu erzielender Mindestumsatz pro Tag</b>	<b>786</b>	<b>844</b>	<b>844</b>
<b>zu erzielender Mindestumsatz pro Stunde</b>	<b>111</b>	<b>119</b>	<b>119</b>

#### 4. Liquiditätsplanung (Vorlagen 4a, 4b, 4c, 5a, 5b, 5c)

Bei der Liquiditätsplanung prüfe, zu welchem Zeitpunkt es voraussichtlich zu einer Einzahlung bzw. Auszahlung kommt. Damit erklärst du, wie lange es dauern wird, bis du tatsächlich einen Zahlungsüberschuss („schwarze Zahlen“) erwirtschaften wirst. Wie kannst du diesen Zeitraum bis dahin finanziell überstehen? Du stellst in der Liquiditätsplanung fiktiv die voraussichtlichen Kontobewegungen auf deinem Geschäftskonto dar.

Diese Planung soll dich in die Lage versetzen, zu jedem Zeitpunkt zu erkennen, ob du deinen Zahlungsverpflichtungen pünktlich nachkommen kannst. Deshalb solltest du die Liquiditätsplanung auch nach der Gründung regelmäßig, am besten monatlich, fortschreiben. Du erstellst dadurch eine Vorausschau der Geldeingänge und -abgänge auf deinem Geschäftskonto.

Folgende Fragen solltest du dir bei der Liquiditätsplanung insbesondere stellen:

- Wann werden deine Kundinnen und Kunden (voraussichtlich) welche Rechnung bezahlen? Saisonale Schwankungen müssen berücksichtigt werden.
- Welche sonstigen Einzahlungen erwartest du wann? (z. B. Kreditauszahlungen oder Zuflüsse aus Eigenkapital)?
- Welche festen Kosten fallen wann an (z. B. Miete, Personal)?
- Wann sind die Auszahlungen für Investitionen fällig?
- Wann musst du Material/Ware bezahlen?
- Wann fallen Zins- und Tilgungszahlungen für Kredite an?
- Bis wann musst du deine offenen Rechnungen beglichen haben?
- Wie hoch sind die monatlichen Privatentnahmen (siehe Vorlage 1)?
- Wie hoch muss der Liquiditätspuffer sein, um eventuelle Engpässe aufzufangen?
- Welche Reserven kannst du aufbringen, wenn das Geld knapp wird?

In der Liquiditätsplanung ist grundsätzlich die Mehrwertsteuer zu beachten. Die Berechnung und Zahlung der Umsatzsteuer/Vorsteuer ist daher in der Formatierung der Excel-Tabellen bereits berücksichtigt.

Wenn du aber die Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen wirst oder von der Mehrwertsteuer befreit bist, nutze die Vorlagen 5 a-c, da hier die Mehrwertsteuer nicht berücksichtigt wird. Die Möglichkeit, die Kleinunternehmerregelung zu nutzen, hast du, wenn dein Umsatz zzgl. Steuern im laufenden Kalenderjahr 22.000 Euro nicht übersteigt.

Für die Folgejahre gilt: Kleinunternehmen dürfen jeweils im vorangegangenen Kalenderjahr 22.000 Euro nicht überstiegen haben und im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 55.000 Euro nicht übersteigen. (Stand 2021)

## Liquiditätsplanung 1. Jahr (mit MwSt.)

Vorlage 4a

1. Einzahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr
Umsatzbereich 1													0
Umsatzbereich 2													0
Umsatzbereich 3													0
Umsatzsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kreditaufnahme / Eigenkapital													0
sonstige Einzahlungen													0
<b>Summe Einzahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2. Auszahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr
Materialeinsatz Umsatzbereich 1													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 2													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 3													0
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom													0
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)													0
Büro (Telefon, Internet, Büromaterial, Zeitschriften)													0
Werbung													0
Reisekosten													0
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung													0
Leasing													0
Fortbildungskosten, Gründungskosten													0
Investitionen													0
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)													0
Vorsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Versicherungen, Beiträge													0
Personalkosten													0
Sozialabgaben für Personal													0
Kaution, Genehmigungen u. ä.													0
Zinsen, Kontoführungsgebühren													0
Gewerbesteuer													0
Tilgung													0
Privatentnahmen													0
Umsatzsteuerzahllast		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Summe Auszahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Saldovortrag aus Vormonat</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätssaldo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätssaldo kumuliert</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## Liquiditätsplanung 2. Jahr (mit MwSt.)

Vorlage 4b

1. Einzahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	2. Jahr
Umsatzbereich 1													0
Umsatzbereich 2													0
Umsatzbereich 3													0
Umsatzsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kreditaufnahme / Eigenkapital													0
sonstige Einzahlungen													0
<b>Summe Einzahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2. Auszahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	2. Jahr
Materialeinsatz Umsatzbereich 1													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 2													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 3													0
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom													0
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)													0
Büro (Telefon, Internet, Büromaterial, Zeitschriften)													0
Werbung													0
Reisekosten													0
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung													0
Leasing													0
Fortbildungskosten, Gründungskosten													0
Investitionen													0
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)													0
Vorsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Versicherungen, Beiträge													0
Personalkosten													0
Sozialabgaben für Personal													0
Kaution, Genehmigungen u. ä.													0
Zinsen, Kontoführungsgebühren													0
Gewerbesteuer													0
Tilgung													0
Privatentnahmen													0
Umsatzsteuerzahllast		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Summe Auszahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Saldovortrag aus Vormonat</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>Liquiditätssaldo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätssaldo kumuliert</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## Liquiditätsplanung 3. Jahr (mit MwSt.)

Vorlage 4c

1. Einzahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	3. Jahr
Umsatzbereich 1													0
Umsatzbereich 2													0
Umsatzbereich 3													0
Umsatzsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kreditaufnahme / Eigenkapital													0
sonstige Einzahlungen													0
<b>Summe Einzahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2. Auszahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	3. Jahr
Materialeinsatz Umsatzbereich 1													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 2													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 3													0
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom													0
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)													0
Büro (Telefon, Internet, Büromaterial, Zeitschriften)													0
Werbung													0
Reisekosten													0
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung													0
Leasing													0
Fortbildungskosten, Gründungskosten													0
Investitionen													0
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)													0
Vorsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Versicherungen, Beiträge													0
Personalkosten													0
Sozialabgaben für Personal													0
Kaution, Genehmigungen u. ä.													0
Zinsen, Kontoführungsgebühren													0
Gewerbesteuer													0
Tilgung													0
Privatentnahmen													0
Umsatzsteuerzahllast		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Summe Auszahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Saldovortrag aus Vormonat</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätssaldo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätssaldo kumuliert</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## Liquiditätsplanung 1. Jahr (ohne MwSt.)

Vorlage 5a

1. Einzahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr
Umsatzbereich 1													0
Umsatzbereich 2													0
Umsatzbereich 3													0
Kreditaufnahme / Eigenkapital													0
sonstige Einzahlungen													0
<b>Summe Einzahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2. Auszahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr
Materialeinsatz Umsatzbereich 1													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 2													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 3													0
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom													0
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)													0
Büro (Telefon, Internet, Büromaterial, Zeitschriften)													0
Werbung													0
Reisekosten													0
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung													0
Leasing													0
Fortbildungskosten, Gründungskosten													0
Investitionen													0
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)													0
zu zahlende MwSt.													
Versicherungen, Beiträge													0
Personalkosten													0
Sozialabgaben für Personal													0
Kaution, Genehmigungen u. ä.													0
Zinsen, Kontoführungsgebühren													0
Gewerbesteuer													0
Tilgung													0
Privatentnahmen													0
<b>Summe Auszahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Saldovortrag aus Vormonat</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätssaldo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätssaldo kumuliert</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>



## Liquiditätsplanung 2. Jahr (ohne MwSt.)

Vorlage 5b

1. Einzahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	2. Jahr
Umsatzbereich 1													0
Umsatzbereich 2													0
Umsatzbereich 3													0
Kreditaufnahme / Eigenkapital													0
sonstige Einzahlungen													0
<b>Summe Einzahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2. Auszahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	2. Jahr
Materialeinsatz Umsatzbereich 1													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 2													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 3													0
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom													0
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)													0
Büro (Telefon, Internet, Büromaterial, Zeitschriften)													0
Werbung													0
Reisekosten													0
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung													0
Leasing													0
Fortbildungskosten, Gründungskosten													0
Investitionen													0
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)													0
zu zahlende MwSt.													
Versicherungen, Beiträge													0
Personalkosten													0
Sozialabgaben für Personal													0
Kaution, Genehmigungen u. ä.													0
Zinsen, Kontoführungsgebühren													0
Gewerbesteuer													0
Tilgung													0
Privatentnahmen													0
<b>Summe Auszahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Saldovortrag aus Vormonat</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätssaldo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätssaldo kumuliert</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## Liquiditätsplanung 3. Jahr (ohne MwSt.)

Vorlage 5c

1. Einzahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	3. Jahr
Umsatzbereich 1													0
Umsatzbereich 2													0
Umsatzbereich 3													0
Kreditaufnahme / Eigenkapital													0
sonstige Einzahlungen													0
<b>Summe Einzahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2. Auszahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	3. Jahr
Materialeinsatz Umsatzbereich 1													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 2													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 3													0
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom													0
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Versicherungen, Steuern)													0
Büro (Telefon, Internet, Büromaterial, Zeitschriften)													0
Werbung													0
Reisekosten													0
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung													0
Leasing													0
Fortbildungskosten, Gründungskosten													0
Investitionen													0
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)													0
zu zahlende MwSt.													
Versicherungen, Beiträge													0
Personalkosten													0
Sozialabgaben für Personal													0
Kaution, Genehmigungen u. ä.													0
Zinsen, Kontoführungsgebühren													0
Gewerbesteuer													0
Tilgung													0
Privatentnahmen													0
<b>Summe Auszahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Saldovortrag aus Vormonat</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätssaldo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätssaldo kumuliert</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>



### Impressum

Businessplan | Leitfaden

für Gründerinnen und Gründer in Herne und im Kreis Recklinghausen

### Herausgeber

STARTERCENTER bei Herne.Business  
Wirtschaftsförderungsgesellschaft Herne mbH  
Westring 303  
44629 Herne  
Tel.: 0 23 23 9 25-1 00  
E-Mail: [startercenter@herne.business](mailto:startercenter@herne.business)  
Website: [www.herne.business](http://www.herne.business)

KREIS RECKLINGHAUSEN  
STARTERCENTER  
Kurt-Schumacher-Allee 1  
45657 Recklinghausen  
Tel.: 0 23 61 53-43 30  
E-Mail: [startercenter@kreis-re.de](mailto:startercenter@kreis-re.de)  
Website: [www.startercenter.com](http://www.startercenter.com)

### 3. Auflage

1.000 Stück

### Stand

Mai 2021

### Layout, Satz, Umschlaggestaltung

Annika Lewin Grafikdesign, Recklinghausen





Kontakt zum  
**STARTERCENTER bei Herne.Business:**

**Kornelia Alles**

Tel.: 0 23 23 9 25-1 04

E-Mail: [alles@herne.business](mailto:alles@herne.business)

**Susanne Stegemann**

Tel.: 0 23 23 9 25-1 07

E-Mail: [stegemann@herne.business](mailto:stegemann@herne.business)

**Claudia Zielke**

Tel.: 0 23 23 9 25-1 08

E-Mail: [zielke@herne.business](mailto:zielke@herne.business)

[www.herne.business](http://www.herne.business)

**STARTERCENTER**



**KREIS  
RECKLINGHAUSEN**  
DER VESTISCHE KREIS

Kontakt zum  
**STARTERCENTER Kreis Recklinghausen:**

**Henrike Hartz**

Tel.: 0 23 61 53-43 30

E-Mail: [h.hartz@kreis-re.de](mailto:h.hartz@kreis-re.de)

**Petra Bauer**

Tel.: 0 23 61 53-46 11

E-Mail: [p.bauer@kreis-re.de](mailto:p.bauer@kreis-re.de)

**Silke Tappe**

Tel.: 0 23 61 53-38 09

E-Mail: [s.tappe@kreis-re.de](mailto:s.tappe@kreis-re.de)

**Eva-Maria Wobbe**

Tel.: 0 23 61 53-47 11

E-Mail: [e.wobbe@kreis-re.de](mailto:e.wobbe@kreis-re.de)

[www.startercenter.com](http://www.startercenter.com)