



Versorgung und Vergütung
Kompetenz und Service
Presseartikel

INFORMATIONEN ZUR EXISTENZGRÜNDUNG UND –SICHERUNG

Thema: "Kapitalbedarf und Rentabilität"
Teil I

Aufwand und Ertrag!

Wer ein Unternehmen gründet, muss zunächst einmal Geld und Arbeitskraft in die Gründungsvorbereitungen und die Startphase investieren. Dabei müssen Sie wissen, ob sich diese Investition auch tatsächlich lohnt bzw. ob Ihr Vorhaben rentabel ist. Das heißt, der Umsatz Ihres Unternehmens muss so hoch sein, dass alle betrieblichen Kosten gedeckt und darüber hinaus der von Ihnen kalkulierte Gewinn erzielt wird.

Gleich zu Beginn Ihrer Gründungsvorbereitungen sollten Sie daher die folgenden Fragen beantworten:

1. Wie viel Geld muss ich in mein Vorhaben investieren?
2. Wie viel Geld muss ich mindestens verdienen, um meine laufenden Ausgaben und evtl. die meiner Familie zu finanzieren?
3. Wie viel Geld möchte ich kurz-, mittel- und langfristig verdienen?
4. Wird mein Unternehmen genug Geld erwirtschaften, so dass so wohl meine privaten als auch meine betrieblichen Kosten gedeckt sind?
5. Ab wann mache ich im ersten Geschäftsjahr Gewinn (Break- Even-Point)?
6. Wird der voraussichtliche Gewinn auch mittel- und langfristig meinen Vorstellungen entsprechen?
7. Wie viel Geld muß ich kurz-, mittel- und langfristig verdienen, um mir eine finanzielle Reserve zu schaffen?

Kapitalbedarf - Private Ausgaben feststellen!

Notieren Sie sämtliche Ausgaben, die in Ihrem Haushalt anfallen. Berücksichtigen Sie dabei auch einen Puffer für unvorhergesehene Ausgaben (z.B. Reparaturen am Haus, Wohnung, Auto) Nach einer überschaubaren Anlaufphase (sechs bis zwölf Monate) sollte Ihr Unternehmen in der Lage sein, Ihre privaten Lebenshaltungskosten zu finanzieren.

Kapitalbedarf: Betriebliche Ausgaben und Einnahmen kalkulieren

Auf welche Zahlen soll man zurückgreifen, wenn man noch kein eigenes Unternehmen hat? Als Existenzgründer müssen Sie mit Zahlen vergleichbarer Unternehmen, mit Angebotspreisen zukünftiger Lieferanten und Nachfragepreisen potentieller Kunden arbeiten. Fragen Sie bei zuständigen Branchen- und Berufsverbänden, bei Unternehmensberatern, die auf ihre Branche spezialisiert sind, bei den Kammern – und soweit möglich – bei anderen Unternehmen nach.

Die recherchierten Zahlen fließen in die sogenannte Rentabilitätsvorschau ein. Sie gehören neben dem Investitionsplan, dem Kapitalbedarfsplan und dem Liquiditätsplan in ihr Geschäftskonzept. Bei der Rentabilitätsvorschau stellen Sie den zu erwartenden Umsatz den zu erwartenden Kosten gegenüber. Die Rentabilitätsvorschau sollte 3 Jahre umfassen. Das dritte Jahr gilt als besonders kritisch. Wenn Sie zinsgünstige Finanzierungen aus Förderprogrammen bekommen, müssen Sie in der Regel erst später mit der Tilgung beginnen. Ihre finanzielle Belastung steigt sprunghaft an. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für die Recherche. Je realistischer und genauer Ihre Kalkulation ist, desto sicherer wird Ihre Startphase sein

Hinweis: Viele Gründer unterschätzen die Kosten für Ihre betrieblichen Investitionen und laufenden Betriebsmittel. Eine Rentabilitätsvorschau hilft Ihnen

- festzustellen, ob sich Ihr Vorhaben lohnt
- ihre Geldgeber von der wirtschaftlichen Tragfähigkeit Ihres Vorhabens zu überzeugen
- Ziele zu setzen und festzulegen, was Sie erreichen wollen
- Abweichungen von Plan- und Sollzahlen festzustellen.

Gewinnvorstellungen

Wie viel Ihr Unternehmen erwirtschaften muss, um alle betrieblichen und privaten Kosten zu decken ist die eine Seite. Die andere Seite ist, dass Sie darüber hinaus sicherlich auch ganz bestimmte Vorstellungen davon haben, wie viel Sie erwirtschaften sollten, um einen bestimmten Lebensstandard zu halten oder zu erzielen. Wie groß dieses "Plus" sein soll, ist individuell sehr unterschiedlich. Stecken Sie Ihre Erwartungen aber nicht zu hoch sondern bleiben Sie realistisch. Jungunternehmer, welche auf die Schnelle das große Geld machen sind die Ausnahme.

Finanzielle Reserven schaffen

Als Selbständiger verfügen Sie über kein regelmäßiges Einkommen. Es ist daher überlebenswichtig, so früh wie möglich finanzielle Rücklagen zu bilden, um auf Durststrecken sowohl die privaten als auch betrieblichen Ausgaben decken zu können. Je nach Angebot müssen Sie Aufträge vorfinanzieren, je nach Zahlungsmoral müssen Sie einige Zeit auf Ihr Geld warten. Auch die ein oder anderen unbezahlten Rechnungen, sogenannte Forderungsausfälle, müssen Sie einkalkulieren oder entsprechend Vorsorge/Versicherung gegen Forderungsausfälle treffen. Dies sollten Sie bei Ihrer Liquiditäts- und Rücklagenplanung berücksichtigen.

Für ausreichende Finanzierung sorgen

Gründer sowie kleine und mittlere Unternehmen können öffentliche Fördermittel zu günstigen Konditionen beantragen. Wenn Sie ein Unternehmen gründen, sollten Sie sich bereits vor Ihrem ersten Bankgespräch einen Überblick über die für Sie in Frage kommenden Förderprogramme verschaffen

Wir danken dem Bundesministerium für Wirtschaft
Gründerzeiten

Hans-Joachim Sander, Dipl.-Betriebsw.
Agenturservice-Jupe
Versorgung und Vergütung
Web: <http://www.agenturservice-jupe.de>

Tel.: 02325 - 558 426
Fax : 02325 - 467 0 380
Mobil : 0174 - 29 11111

Mail : info@agenturservice-jupe.de

(Stand 07/2009)

Die oben stehenden Texte sind nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität und der ständige Wandel der Rechtsmaterie machen es jedoch notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen.