

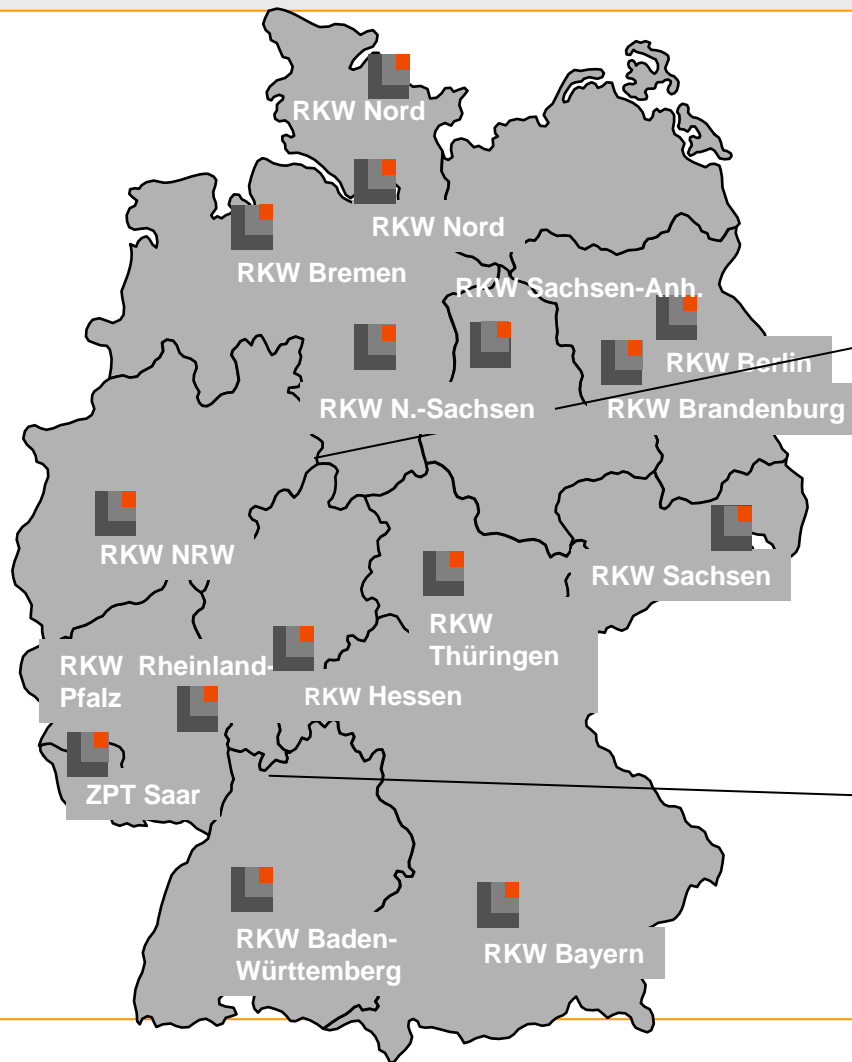
Gründertag der IHK Limburg Existenzgründung Workshop Businessplan

28.10.2010

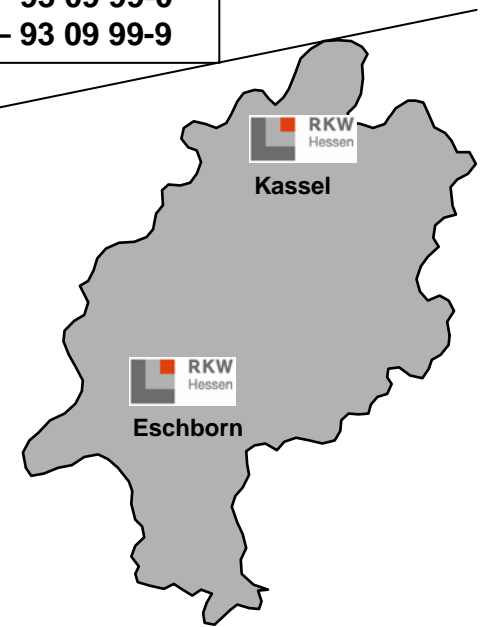
**Roland Nestler
RKW Hessen GmbH**

RKW-Netzwerk

Bundesweite Präsenz



RKW Hessen GmbH
Ludwig-Erhard-Str. 4
34131 Kassel
Tel. 05 61 – 93 09 99-0
Fax 05 61 – 93 09 99-9



RKW Hessen GmbH
Düsseldorfer Straße 40
65760 Eschborn
Tel. 0 61 96 – 97 02-00
Fax 0 61 96 – 97 02-99

Das RKW Hessen

Unser Auftrag

Hessische Unternehmen des Mittelstandes bei der Steigerung von Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit zu unterstützen.

Das RKW Hessen wird getragen von

- Unternehmen
- Verbänden
- Kammern
- Gewerkschaften
- Universitäten
- Kreditinstituten
- Hessischer Landesregierung

Die Angebote des RKW Hessen

1. Beratung

Unterstützung für Unternehmen in Situationen, die das Know-how eines externen Experten erfordern (über 1.200 Beratungen pro Jahr)



2. Arbeitsgemeinschaften/Weiterbildung

18 Arbeitsgemeinschaften mit regelmäßigen Treffen zu Themen, die Unternehmen aktuell interessieren (über 500 Teilnehmer)

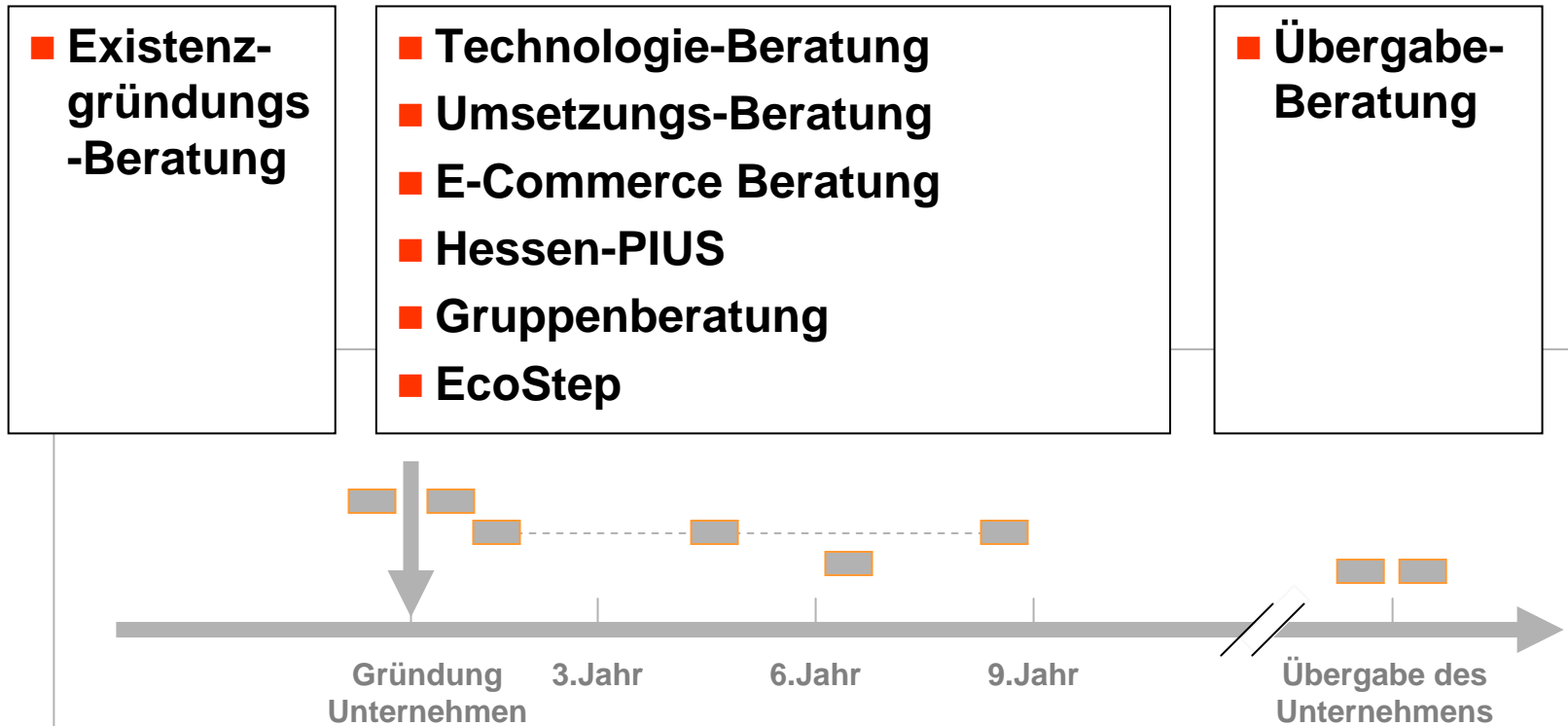


3. Einzel-Projekte zu aktuellen Themen

Umsetzung von Forschungs- und Expertenwissen in Handwerkszeug für Unternehmer des Mittelstandes



Beratung mit Förderungen



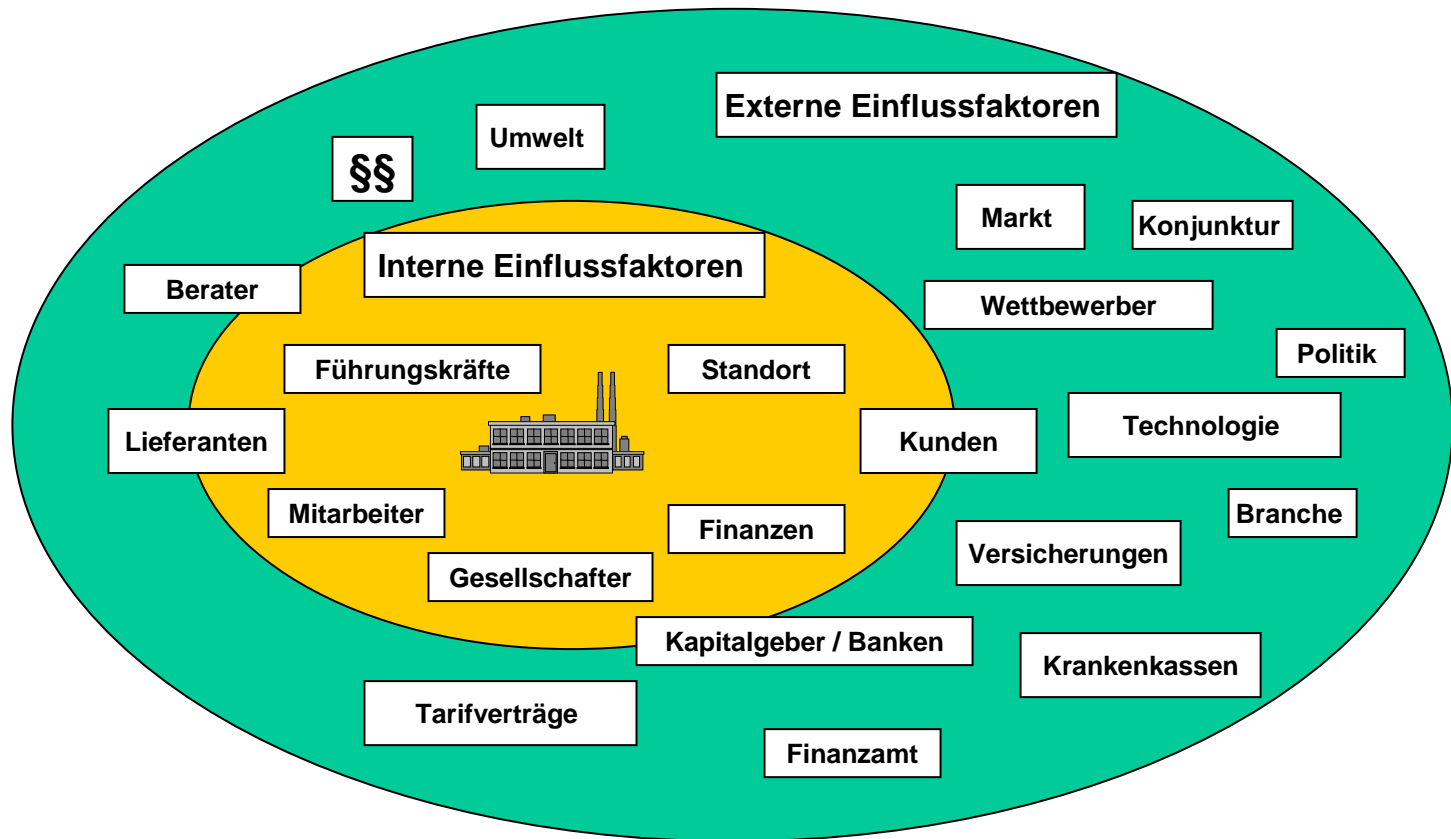
Gründercoaching Deutschland




HESSEN
 Hessisches Ministerium
 für Wirtschaft,
 Verkehr und
 Landesentwicklung

EUROPÄISCHE UNION:
 Investition in Ihre Zukunft
 – Europäischer Fonds
 für regionale Entwicklung.

Existenzgründung Einflussfaktoren



Gründer scheitern ...

Weil sie den Markt im Vorfeld nicht gründlich analysiert haben

Weil sie nicht genug Eigenkapital besitzen

Weil nicht hinreichend Branchen-Know-how vorhanden ist

Entscheidend ist es daher ...

Die Marktentwicklung, die Konkurrenzsituation und die Nachfrage für das eigene Produkt richtig einschätzen und stets im Blick zu behalten

**Genügend Sicherheit und Liquidität vorzuhalten
Kapital zu akquirieren um die Eigenkapitalbasis zu erweitern**

Fachwissen und betriebswirtschaftliche Expertise aufzubauen und Branchenkenntnisse zu sammeln

Gründer scheitern ...

Weil sie es versäumt haben ihr Unternehmen unter Kontrolle zu halten

Weil ihnen die richtigen Mitarbeiter fehlen

Weil sie zu wenig Zeit für Planung verwenden

Entscheidend ist es daher ...

Steuerungsinstrumente (Controlling, Rechnungswesen) einzusetzen, um Liquiditätsprobleme frühzeitig zu erkennen

Frühzeitig neue qualifizierte Mitarbeiter einzuplanen und Kontakte zu knüpfen

Eine längerfristige Strategie für die nächsten Jahre zu entwickeln und ständig zu aktualisieren

Business-Plan, Aufbau

- 1. Zusammenfassung
- 2. Unternehmensgegenstand und rechtliche Verhältnisse
- 3. Management und Mitarbeiter
 - Geschäftsleitung
 - Mitarbeiter
 - Berater
- 4. Unternehmensmodell und Innovation
 - Geschäftsmodell
 - Produkte / Dienstleistungen
 - Innovation / USP
 - Unternehmensentwicklung / Produktionsaufbau
- 5. Markt und Wettbewerb
 - Der Markt
 - Der Wettbewerb
 - Marketing und Vertrieb
- 6. (Finanz-)Planung
 - Aktuelle wirtschaftliche Situation
 - 3-Jahres-Planung
 - G und V-Rechnung
 - Liquiditätsplanung
 - Kapitalbedarf, Mittelverwendung, Finanzierung
 - Massnahmenplan
- 7. Chancen und Risiken

Business-Plan, Aufbau

- 1. Zusammenfassung
 - 2. Unternehmensgegenstand und rechtliche Verhältnisse
 - 3. Management und Mitarbeiter
 - Geschäftsleitung
 - Mitarbeiter
 - Berater
 - 4. Unternehmen
 - Geschäftsmodell
 - Produkte / Dienstleistungen
 - Innovation / USP
 - Unternehmensentwicklung
- welches Produkt / welche Dienstleistung
 - Nutzen des Angebots / Vorteile des Kunden / Vorteile gegenüber der Konkurrenz
 - Bekanntheitsgrad
 - Welcher Service wird geboten
 - Alleinstellungsmerkmal
 - Warum kauft ein Kunde das Produkt/ Dienstleistung

- 1. Zusammenfassung
- 2. Unternehmensgegenstand und rechtliche Verhältnisse
- 3. Management und Mitarbeiter
 - Geschäftsleitung
 - Mitarbeiter
 - Berater
- 4. Unternehmensgründung
 - Geschäftsmodell
 - Produkte / Dienstleistungen
 - Innovation / USP
 - Unternehmensentwicklung
 - Alleinstellungsmerkmal / Eignung
 - schulische / berufliche Ausbildung
 - Fähigkeiten, um ein Unternehmen zu führen
 - Kaufmännische Kenntnisse
 - Erfahrungen in der Branche des Unternehmens
 - Unterstützung des Vorhabens im sozialen Umfeld
 - Motiv für die Unternehmensgründung
 - Mitarbeiterplanung

Business-Plan, Aufbau

■ 5. Markt und Wettbewerb

- Der Markt
- Der Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb

■ 6. (Finanz-)Plan

- Aktiv
 - Zielgruppe
 - Wünsche der Kunden
- 3
 - Größe der Zielgruppe / des Marktes
 - Wachstumsraten des Marktes / Grundlagen der Wachstumsprognosen
 - Zukunftsaussichten des Marktes und der Branche
 - wie viele Anbieter gibt es für das angebotene Produkt / Dienstleistung
- K
 - wer sind Wettbewerber
 - wo ist ihre Konkurrenz besser / schlechter
- Mas
 - wie kann der Nutzen für den Kunden maximiert werden

■ 7. Chancen und Risiken

■ 5. Markt und Wettbewerb

- Der Markt
- Der Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb

■ 6. (Finanz-)Plan

- **Aktuelle Werbemaßnahmen**
 - Welche Maßnahmen sind geeignet, um die Zielgruppe zu erreichen (Werbestrategie)
- **3-5 Jahre**
 - Produktbroschüren
 - Auftritte auf Fachmessen / Artikel in Branchenzeitschriften
 - Internetauftritt
 - Pressemitteilungen / Mailings
- **Kosten**
 - Kosten der Marketingaktivitäten
- **Marketingkanäle**
 - Welche Kundenkontakte bestehen bereits
 - Liegen bereits konkrete Aufträge vor

■ 7. Chancen

Business-Plan, Aufbau

■ 5. Markt und Wettbewerb

- Der Markt
- Der Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb

■ 6. (Finanz-)Planung

- Aktuelle wirtschaftliche Situation
- 3-Jahres-Planung
 - Gewinn- und Verlustrechnung
 - Liquiditätsplanung
- Kapitalbedarf, Mittelverwendung, Finanzierung
- Massnahmenplan

- Umsatzplan (für 3 Jahre)
 - Mindestumsatz
 - Zielumsatz
 - Preiskalkulation
- Liquiditätsplan (für 3 Jahre)
- Investitionsplan (falls erforderlich)
- Finanzierungsplan
 - Finanzierungsarten
 - Zuschüsse

■ 7. Chancen und Risiken

■ 5. Markt und Wettbewerb

- Der Markt
- Der Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb

■ 6. (Finanz-)Planung

- Aktuelle wirtschaftliche Situation
- 3-Jahres-Planung
 - Gewinn- und Verlustrechnung
 - Liquiditätsplanung
- Kapitalbedarf, Mittelverwendung, Finanzierung
- Massnahmenplan

- Gründungskosten
- Investitionen
- Betriebskosten (Aufstellung)
- Lebenshaltungskosten (Aufstellung)
- Warenerstausstattung

■ 7. Chancen und Risiken

■ 5. Markt und Wettbewerb

- Der Markt
- Der Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb

- Best case / worst case Szenarien
- Welche Risiken bestehen?
- Wie soll diesen Risiken begegnet werden
- Welche außergewöhnlichen Chancen bestehen in welchen Bereichen

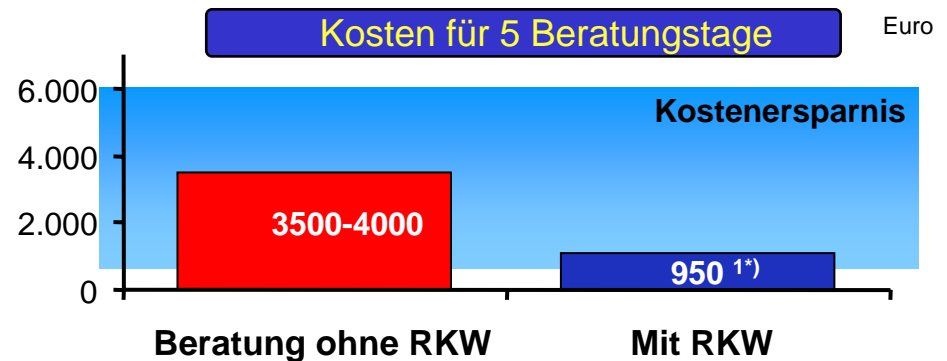
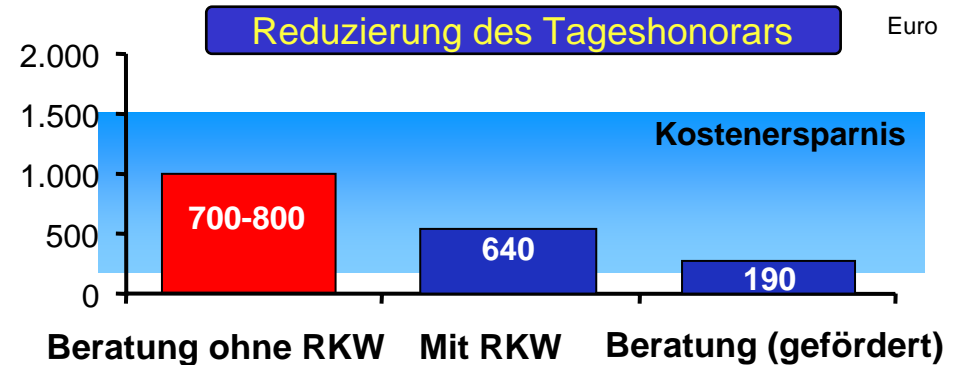
■ 6. (Finanz-)Planung

- Aktuelle wirtschaftliche Situation
- 3-Jahres-Planung
 - Gewinn- und Verlustrechnung
 - Liquiditätsplanung
- Kapitalbedarf, Mittelverwendung, Finanzierung
- Massnahmenplan

■ 7. Chancen und Risiken

Existenzgründungs-Beratung Förderung

- **Umfang: 5 Tage**
- **Projektdauer: 2 Wochen bis mehrere Monate**
- **Alle Honorare inkl. Nebenkosten**
- **Förderung durch das Hessische Wirtschaftsministerium und die EU**
- **Ergebnis: Erarbeitung eines Businessplans**



1*) plus USt. auf 3200,- Euro = 608,00 Euro

Exkurs

Unseriöse Beratung

- **Erstkontakt über Call-Center mit viel psychologischem Geschick**
- **Die Kontaktpersonen verstärken die Krisenängste, setzen Unternehmer unter Druck**
- **Mehrere „Beratungs-Mitarbeiter“ sind unterwegs, jeder verweist auf den nachfolgenden Experten**
- **Wage Versprechungen, keine klaren Ziele**
- **Abrechnung nach Stunden. Mindesthonorare mit keinen oder ungenauen Angaben zu Nebenkosten**
- **Bei Fördermittel werden Zuschüsse ohne konkrete Angaben versprochen**
- **Nur wenige Beratungstage im Vertrag - nachträglich höherer Zeitbedarf**
- **Beratungsziel ist nur allgemein formuliert**
- **Beratungsergebnisse werden teilweise nur mündlich mitgeteilt**
- **Beratungsende: der Berater drängt Kunden zu unterschreiben, dass er mit der Beratung zufrieden war**



Quelle: DMEuro 11/03 nach Interview mit RKW-Mitarbeiter

Exkurs

Seriöse Beratung

Seriöse Beratung erkennt man an:

- **Fester Tagessatz ohne Mindesthonorarklauseln.**
- **Nebenkosten werden im Vorfeld genau geklärt und im Vertrag schriftlich fixiert.**
- **Berater vereinbaren auch mehrere Termine verbindlich .**
- **Begleitung über längeren Zeitraum.**
- **Beratungsziel und -zeitrahmen sind klar definiert.**
- **Kunde erhält Beratungsergebnisse schriftlich (Bericht).**
- **Berater ist bei Förderinstitutionen gelistet.**



Sie sollten:

- **Beraterempfehlungen durch Verbände, Kammern oder dem RKW einholen.**
- **Angebote verschiedener Berater vergleichen.**
- **Referenzen des Beraters klären & überprüfen.**



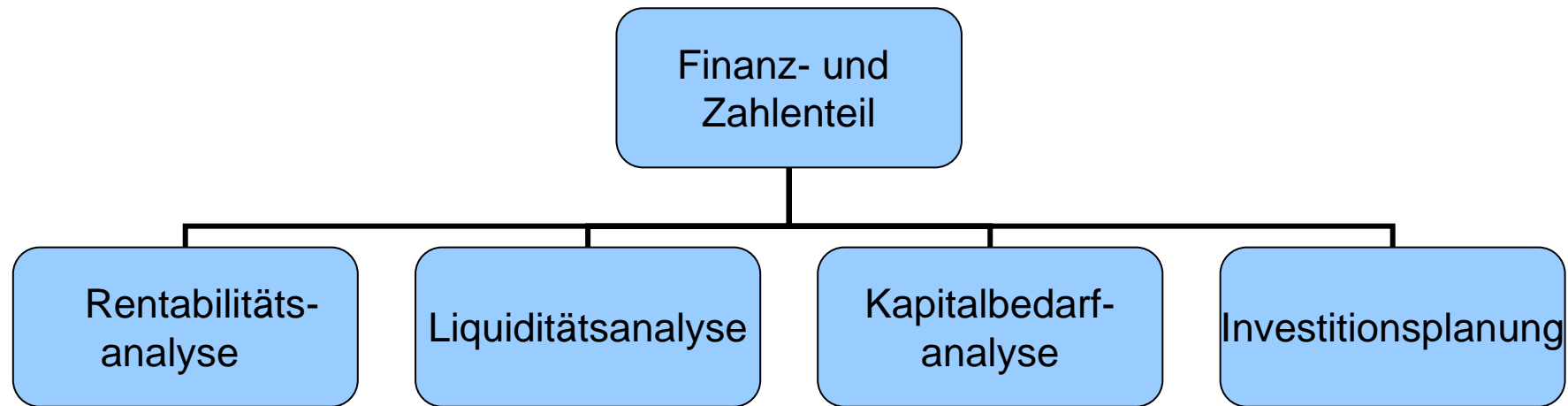
Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



**Gründertag der IHK Limburg
Workshop Businessplan
Finanz- und Zahlenteil
28.10.2010**

**Patricia Dörr
Steuerberaterin / Diplom-Betriebswirtin
Lärchenstraße 5
35781 Weilburg-Waldhausen
Telefon: 0 64 71 – 50 64 80
Mobil: 0 16 3 – 4 30 07 20**

Workshop Businessplan



Rentabilitätsanalyse (Ertragsvorschau)

Inhalt

- Umsätze aus der Umsatzplanung bzw. Kalkulation
- sonstige Betriebseinnahmen (z. B. Zinsen)
- Gegenstands- und Leistungsentnahmen
- Waren- und Materialeinsatz
- Betriebsausgaben (Raumkosten, Kfz-Kosten, Zinsen, Personalkosten, Büro- und Telefonkosten usw.)
- Betrachtungszeitraum 3 Jahre
 - 1. Jahr monatliche Planung
 - 2. und 3. Jahr als Jahresplanung

Rentabilitätsanalyse (Ertragsvorschau)

■ Ziel

Ermittlung des Plan-
Betriebsergebnisses

■ Interessenten

- Existenzgründer
- Agenturen für Arbeit
- Banken
- Investoren
- Finanzämter



	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Summe
Umsatz	1.000	1.500	1.300	1.700	2.300	3.100	4.000	14.900
Entnahme von Gegen-tänden Leistungen	150	150	150	150	150	150	150	1.050
Gesamt-leistung	1.150	1.650	1.450	1.850	2.450	3.250	4.150	15.950
Material-/ Wareneinsatz	8.000	1.500	300	0	2.700	500	1.000	14.000
Rohgewinn I	-6.850	150	1.150	1.850	-250	2.750	3.150	1.950
Personal / Raumkosten	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	7.000
Rohgewinn II	-7.850	-850	150	850	-1.250	1.750	2.150	-5.050
Kfz-Kosten / Reisekosten	350	50	100	50	150	150	100	950
Sonstige Kosten	250	100	50	50	100	150	100	800
Betriebsergebnis	-8.450	-1.000	0	750	-1.500	1.450	1.950	-6.800
Abschreibung	100	100	100	100	100	100	100	700
Gewerbsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0
Gewinn / - Verlust	-8.550	-1.100	-100	650	-1.600	1.350	1.850	-7.500

Rentabilitätsvorschau

Einnahmen-Überschuss-Rechner

- **Vereinnahmte Umsatzsteuer ist Betriebseinnahme**
- **Verausgabe Umsatzsteuer ist Betriebsausgabe**
- **gezahlte Umsatzsteuer an das Finanzamt führt zu einer Betriebsausgabe**
- **Erstattete Umsatzsteuer durch das Finanzamt führt zu einer Betriebseinnahme**

Liquiditätsanalyse

Inhalt

- **Sämtliche Ein- und Auszahlungen im Betrachtungszeitraum (Cash-in; Cash-out)**
- **Dazu gehören sowohl betriebliche als auch private**
- **Ein- und Auszahlungen**

Beispiele

- **Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben**
- **Umsatzsteuer- und Vorsteuer**
- **Kapitaldienste privat oder durch Banken**
- **Kreditbedienung (Zins- und Tilgungsleistungen)**
- **Private Lebenshaltungskosten und Privatvorsorge**
- **Anschaffung von Anlage- und Umlaufvermögen (Vorräte)**
- **Existenzgründungszuschuss oder Einstiegs geld**

Liquiditätsanalyse

Ziel

- Ermittlung sämtlicher privater und betrieblicher Zahlungsströme (Cash-flow-Analyse)
- Ermittlung des Zahlungsüber- oder unterdeckung

Adressaten

- Existenzgründer
- Banken, Sparkassen
- Arbeitsagenturen
- Investoren
- Finanzämter

	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Summe
Umsätze	1.000	1.500	1.300	1.700	2.300	3.100	4.000	14.900
Sonstiges	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	7.000
Umsatz-steuer	190	285	247	323	437	589	760	2.831
Kredite		30.000						30.000
Einzahlungen	2.190	32.785	2.547	3.023	3.737	4.689	5.760	54.731
Tilgung			250	250	250	250	250	1.250
Wareneinsatz / Invest.	17.000	1.500	300		2.700	500	1.000	23.000
Raumkosten	4.500	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	10.500
Kfz-Kosten	350	50	100	50	150	150	100	950
Sonstige Kosten / Zinsen	1.350	100	163	163	213	263	213	2.465
Vorsteuer	4.056	494	257	200	722	314	399	6.442
Privatkosten	1.500	1.500	1.700	2.000	1.500	1.500	2.200	11.900
Zahllast	-3.866	-209	-10	123	-285	275	361	-3.611
Auszahlungen	26.390	4.435	3.760	3.786	6.250	4.252	5.523	54.396
Überschuss oder - Bedarf	-22.700	28.350	-1.213	-763	-2.513	437	237	1.835

Kapitalbedarfsanalyse

Definition

- Ermittlung des einmaligen und/oder laufenden Kapitalbedarfs eines Unternehmens zwecks Unternehmensgründung oder -erweiterung

Hilfsmittel

- Finanzplan
- Berichtigte Liquiditätsrechnung



Wichtig / Erforderlich

- Laufende Abstimmung mit Liquiditätsanalyse

Kapitalbedarfsanalyse

Vorarbeiten

- **Ermittlung aller Gründungskosten**
- **Ermittlung aller notwendigen Anschaffungskosten sowie deren Nebenkosten für notwendige Investitionen zum Unternehmensstart**
- **Erforderliche Maklercourtage für Büro- oder Ladenräume**
- **Erforderliche Mietkautionen**

Kapitalbedarfsanalyse

- **Ermittlung notwendiger Vorfinanzierungen von Waren oder Materialien**
- **Ermittlung aller anfallenden Fixkosten**
- **Ermittlung der Kosten für ein Gründungswerbungs-Budget**
- **Schaffung einer Liquiditätsreserve für Unvorhergesehenes**
- **Ermittlung der vorhandenen nutzbaren Eigenmittel**
- **Ermittlung der aufzunehmenden Fremdmittel**

Kapitalbedarfsanalyse

Name des Gründers Datum der Bestandsaufnahme

Bruttomiete für die ersten drei Monate	3.000
Mietkaution	2.100
Ablösung Ladeneinrichtung	3.000
Maklercourtage	2.000
Anlagevermögen	6.000
Grundwarenausstattung	9.500
Markterschließungskosten	500
Beratungskosten	100
Mehrwertsteuer aus Investitionen	3.895
Sonstige Anlaufkosten	500
Liquiditätsreserve	1.000
Privatentnahme für die ersten drei Monate	4.700
Kapitalbedarf	36.295
Vorhandene Eigenmittel	10.000
Benötigte Fremdmittel	30.000

Investitionsplanung

Definition

- Investitionen sind die anzuschaffenden Gegenstände, die zur dauerhaften Nutzung im Unternehmen bestimmt sind

Ziel der Investitionsplanung

- Zusammenstellung der Anlagegegenstände die zur Gründung und Betreuung des Unternehmens erforderlich sind unter Berücksichtigung der jeweiligen Nutzungsdauer
- Bestandteil der Kapitalbedarfsplanung

Investitionsplanung

Wichtig bei der Investitionsplanung

- Die Investitionsplanung ist ein Steuerungsinstrument des Unternehmens
- Sie ist auf mindestens 3 – 5 Jahre auszulegen
- Die steuerliche Abschreibungsdauer und Höhe ist zu ermitteln und mit aufzuführen
- Die jeweilige Abschreibung führt nicht zu einem Zahlungsmittelabfluss; sie ist jedoch als Rücklage für eine etwaige Wiederbeschaffung zu behandeln

Empfehlung

- **Die Erstellung eines Businessplan ist immer erforderlich**
- **Jede Gründung beginnt im finanztechnischen Bereich mit einer Kapitalbedarfsanalyse**
- **Seriöse und laufende Finanzplanung erhöht den geschäftlichen Erfolg um ein Vielfaches**
- **Eine kompetente Beratung und Überprüfung des Businessplans ist wichtig**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

**Ihre Ansprechpartnerin:
Patricia Dörr Steuerberatung
Lärchenstraße 5
35781 Weilburg
Telefon: 0 16 3 – 4 30 07 20**