



Hinweis

Dieses Script dient als Hilfe für diejenigen, die sich das eTraining nicht in der interaktiven Version in Flash ansehen können oder wollen. Für die interaktiven Funktionen und einen höheren Lernerfolg empfehlen wir die Flashversion: www.existenzgruender.de/etraining/gruenderinnen

Lektion 4 Businessplan und Finanzierung

Lerneinheit 4.1 Businessplan-Inhalte

Lerneinheit 4.2 Finanzplanung

Lerneinheit 4.3 Förderprogramme

ID	Lektion 4	Businessplan und Finanzierung
4.0.1	Fenster mit Titel der Lektion und der Lerneinheiten	Lektion 4: Businessplan und Finanzierung <ul style="list-style-type: none">• Lerneinheit 4.1: Businessplan-Inhalte

		<ul style="list-style-type: none"> • Lerneinheit 4.2: Finanzplanung • Lerneinheit 4.3: Förderprogramme
4.0.2	<p>Maike</p> <p>Rainer</p>	<p>Wer sich beruflich selbständig machen will, muss wissen, „wohin die Reise gehen soll“. Sie benötigen also einen Fahrplan, in dem die Etappen Ihrer Reise in die Selbständigkeit stehen.</p> <p>Außerdem müssen Sie wissen, wie Sie diese Reise finanzieren werden. Genauer gesagt: Sie müssen feststellen, welche Kosten für den Start und die Anlaufphase auf Sie zukommen, und wie Sie sie diese bezahlen. Beginnen wir zunächst mit Ihrem Fahrplan, dem Businessplan.</p>
	Lerneinheit 4.1	Businessplan-Inhalte
4.1.1	<p>Fenster mit Titel der Lektion, der Lerneinheit 4.1 und der Lernziele</p>	<p>Lektion 4: Businessplan und Finanzierung</p> <p>Lerneinheit 4.1: Businessplan-Inhalte</p> <p>Lernziel:</p> <ul style="list-style-type: none"> - In dieser Lerneinheit erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Inhalte eines Businessplans bzw. Geschäftsplans.
4.1.2	Maike	<p>Was wollen Sie anbieten? Was ist das Besondere an Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung? Wie erreichen Sie Ihre Kunden? Das alles und noch</p>

	Rainer	<p>viel mehr gehört in Ihren Businessplan.</p> <p>Je genauer dieser Fahrplan ist, desto besser sind Sie vorbereitet, und desto sicherer können Sie auftreten. Und für das Gespräch mit der Bank ist er ohnehin die wichtigste Unterlage.</p>
4.1.3	Maike	<p>Apropos Bank. Peter Schmidt hat uns ja schon in unserem eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“ unterstützt. Guten Tag Herr Schmidt. Als Gründungsberater wissen Sie doch sicher, was in einen Businessplan gehört. Verraten Sie es uns?</p>
4.1.4	Herr Schmidt	<p>Aber gerne. Ich bekomme ja täglich Businesspläne von Gründerinnen und Gründern vorgelegt. Dabei fällt mir immer wieder auf, dass viele nicht vollständig sind. Zum Beispiel fehlen Informationen darüber, wie der Kunde auf seine Geschäftsidee gekommen ist. Warum er sie für Erfolg versprechend hält. Oder es ist gar nicht klar, wer seine Kunden sein werden. Ja, und bei der Finanzierung vergessen viele Gründerinnen und Gründer, dass sie auch eine Anlaufphase vorfinanzieren müssen. Also: Gehen wir einmal durch, was auf jeden Fall in einen Businessplan gehört – ganz egal, wie groß oder klein das Gründungsvorhaben ist.</p>
4.1.5	Schaubild.	<p>Was gehört in einen Businessplan?</p> <p>- GründerInnenperson</p>

		<p>[In diesem Kapitel Ihres Businessplans beschreiben Sie, was Sie dazu befähigt, Ihre Geschäftsidee umzusetzen. Über welche fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen verfügen Sie? Welche Stärken haben Sie? Wie können Sie Schwächen ausgleichen?]</p> <ul style="list-style-type: none">- Geschäftsidee [Was genau wollen Sie anbieten? Was ist das Besondere an Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung?]- Marktübersicht Zum Markt gehören Ihre zukünftigen Kunden und Ihre Konkurrenten. Wer sind Ihre Kunden? Welche Wünsche und Bedürfnisse haben sie? Wie viel Geld können sie ausgeben? Wer sind Ihre Konkurrenten? Welche Ihrer Angebote gibt es schon bei der Konkurrenz? Zu welchem Preis? Was können Sie besser machen als Ihre Konkurrenten? Informationen bekommen Sie beispielsweise bei der IHK oder auch der Wirtschaftsförderung vor Ort.]- Standort Je nach Branche spielt der Standort eine entscheidende Rolle. Wägen Sie Vor- und Nachteile verschiedener Standorte ab. Müssen Sie in die belebte Innenstadt, weil Sie hauptsächlich Laufkundschaft haben? Welche Anforderungen müssten Ihre Räumlichkeiten erfüllen?- Marketing Wie bringen Sie potenzielle Kunden dazu, Ihr Angebot zu kaufen? Das
--	--	--

		<p>ist die entscheidende Frage, die Sie in Ihrem Marketingkonzept beantworten. Marketing besteht immer aus vier Komponenten: Ihrem Angebot, dem Preis, dem Vertrieb und der Werbung bzw. der Kommunikation. Dazu sollten Sie u.a. folgende Fragen beantworten: Wie können Sie Ihren Kunden den größtmöglichen Nutzen anbieten? Welcher Preis ist angemessen und bezahlbar? Welche Vertriebswege und Vertriebspartner nutzen Sie? Und wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Angebot?]</p> <ul style="list-style-type: none">- Unternehmensorganisation Dazu gehört beispielsweise die Rechtsform. In der Regel starten Sie als Einzelunternehmerin oder, bei einer Teamgründung, als GbR. Erkundigen Sie sich aber auch über andere Rechtsformen. Wollen Sie Ihre Haftung beschränken? Dann kommt z.B. eine GmbH in Frage. Bei einer Teamgründung sollten Sie festhalten, wer wofür zuständig ist. Und wenn Sie von Anfang an Personal einstellen: Wie viele Mitarbeiter sollen es sein? Mit welchen Qualifikationen? Und in welcher Art von Beschäftigungsverhältnis?- Chancen und Risiken Als Unternehmerin muss man den Tatsachen ins Auge blicken. Überlegen Sie daher: Was kann den Start und die Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen? Und vor allem: Was könnte seine Entwicklung behindern?]
--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> - Finanzierung Das ist ein besonders wichtiger Teil Ihres Businessplans. Berechnen Sie: Wie viel Geld benötigen Sie, um Ihr Unternehmen ans Laufen zu bringen und auch eine Anlaufphase zu überbrücken? Wie hoch sind Ihre Lebenshaltungskosten, die Sie mindestens erwirtschaften müssen? Werden Sie von Ihrer unternehmerischen Tätigkeit leben können? Wie hoch werden Ihr Umsatz und Ihre Kosten sein? Wie viel Gewinn bleibt übrig? Entsprechen die zu erwartenden Einnahmen Ihren Vorstellungen? Keine leichten Fragen. Sowohl die Industrie- und Handelskammer als auch Gründungsberaterinnen und -berater, die sich in Ihrer Branche auskennen, helfen Ihnen bei der Beantwortung.] - Zusammenfassung Die Zusammenfassung schreiben Sie, wenn Sie Ihren Businessplan fertig gestellt haben. Sie hat maximal 2 Seiten und wird an den Anfang des Businessplans gesetzt. So kann sich jeder, dem Sie Ihren Businessplan vorlegen, erst einmal ein schnelles Bild von Ihrem Vorhaben machen.]
<p>4.1.6</p>	<p>Rainer</p>	<p>Vielen Dank, Herr Schmidt.</p> <p>So, liebe Nutzerin, jetzt kennen Sie die wichtigsten Punkte, die Sie in Ihrem Businessplan berücksichtigen sollten. Je nach Branche und Größe</p>

	<p>Maike</p>	<p>Ihres Vorhabens müssen Sie bestimmte Fragen vertiefen. Der Standort spielt beispielsweise im Einzelhandel eine entscheidende Rolle. Physiotherapeuten müssen wiederum bei der Ausstattung ihrer Praxis bestimmte gesetzliche Auflagen erfüllen.</p> <p>Erkundigen Sie sich am besten bei der zuständigen Kammer, beim Berufsverband oder einem Existenzgründungsberater, der auf Ihre Branche spezialisiert ist. Die bundesweite gründerinnenagentur hilft Ihnen mit erfahrenen Expertinnen weiter. Erste Hinweise für verschiedene Branchen finden Sie auch im BMWi-Existenzgründungsportal. Nutzen Sie die Angebote der Gründungsinitiativen in Ihrer Region. Oder nehmen Sie an einem Businessplan-Wettbewerb teil.</p>
	<p>Lerneinheit 4.2</p>	<p>Finanzplanung</p>
<p>4.2.1</p>	<p>Fenster mit Titel der Lektion, der Lerneinheit 4.2 und der Lernziele</p>	<p>Lektion 4: Businessplan und Finanzierung</p> <p>Lerneinheit 4.2: Finanzplanung</p> <p>Lernziel:</p> <ul style="list-style-type: none"> - In dieser Lerneinheit lernen Sie die Bestandteile eines Finanzplans kennen. - Sie erfahren, wie Sie Ihre Lebenshaltungskosten, Ihren Kapitalbedarf, die

		Rentabilität und Liquidität Ihres Vorhabens ermitteln.
4.2.2	Maike Rainer	<p>Wie viel Geld müssen Sie in Ihr Unternehmen stecken, um es startklar zu machen? Woher soll dieses Geld kommen? Und können Sie mit Ihrer Geschäftsidee überhaupt genug Geld verdienen?</p> <p>Antworten auf diese Fragen geben Sie im Finanzierungskapitel Ihres Businessplans. Wir zeigen Ihnen, wie Sie dabei vorgehen können.</p>
4.2.3	Schaubild	<p>In fünf Schritten zum Finanzplan</p> <p>SCHAUBILD</p> <p style="text-align: center;">Lebenshaltungskosten</p> <p style="text-align: center;">Kapitalbedarf</p> <p style="text-align: center;">Umsatzvorschau</p> <p style="text-align: center;">Rentabilitätsvorschau</p> <p style="text-align: center;">Liquiditätsvorschau</p> <p style="text-align: center;">↓</p>

	Rainer	<p style="text-align: center;">Finanzplan</p> <p>SPRECHERTEXT</p> <p>Ihre Finanzplanung besteht aus fünf Schritte oder besser fünf Übersichten.</p> <p>Erstens benötigen eine Übersicht über Ihre persönlichen Lebenshaltungskosten, also Ihre Ausgaben für Miete, Haushalt usw. Diese Kosten müssen Sie mit Ihrer Selbständigkeit mindestens erwirtschaften.</p> <p>Zweitens müssen Sie den Kapitalbedarf für Ihre Gründung und Ihr Unternehmen kalkulieren. Darin führen Sie die Investitionen auf, die Sie für den Start benötigen. Also z.B. Ausgaben für Ihre Büroausstattung, für Waren, die Sie einkaufen müssen, für Anmeldegebühren, für Beratung usw.</p> <p>Drittens benötigen Sie eine Umsatz- und danach – viertens - eine Rentabilitätsvorschau. Diese Rentabilitätsvorschau ist besonders aufschlussreich. Denn hier stellen Sie Ihren voraussichtlichen Umsatz den Kosten gegenüber. So können Sie sehen, ob Sie Gewinn oder aber Verlust machen werden.</p>
--	---------------	--

		<p>Und schließlich, fünftens, müssen Sie noch eine Liquiditätsübersicht erstellen. Die zeigt Ihnen, wann Sie mit welchen Einnahmen und Ausgaben rechnen müssen und ob Sie „flüssig“ sind, um Ihre Rechnungen bezahlen zu können. Wenn Ihre Liquidität nicht ausreicht, könnten Sie schnell zahlungsunfähig werden.</p>
4.2.4	Rainer	<p>War das zu schnell? Wir gehen am besten noch einmal Punkt für Punkt durch. Beginnen wir mit Punkt 1, den Lebenshaltungskosten. Um festzustellen, ob Sie von Ihrer Selbständigkeit überhaupt leben können, müssen Sie natürlich erst einmal wissen, wie viel Geld Sie und ggf. Ihre Familie überhaupt benötigen.</p>
4.2.5	<p>Schaubild mit Haus, Einkaufswagen, Telefon, Kinderwagen, Auto, Erste-Hilfe-Kasten, Ball, Sparschwein]</p>	<p>Überlegen Sie: Wie hoch sind Ihre Lebenshaltungskosten?</p> <p>[Haus] Miete oder Kredit- und Zinszahlungen sowie Nebenkosten (Strom, Heizung, Wasser, Müllabfuhr)</p> <p>[Einkaufswagen] Kosten für Lebensmittel, Haushalt und Anschaffungen wie etwa Kleidung</p> <p>[Kinderwagen] Kosten für Kinderbetreuung, Kleidung, Spielzeug, Freizeit. Bei älteren Kindern müssen Beiträge zum Sportverein, Musikunterricht usw.</p>

	<p>berücksichtigt werden</p> <p>[Auto] Benzin, Versicherungen und Reparaturen</p> <p>[Erste-Hilfe-Kasten] Beiträge zur Kranken-, Unfall- und Lebensversicherung sowie zur Haftpflicht-, Hausrat- und Rechtsschutzversicherung</p> <p>[Schaukelstuhl] Beiträge zur Rentenversicherung sowie weitere Rücklagen für Ihre Altersvorsorge</p> <p>[Telefon] Geräte und Gebühren: Telefon, TV, Radio, Computer</p> <p>[Ball] Ausgaben für Freizeit und Urlaub</p> <p>[Sparschwein] Ganz wichtig: Etwas „auf die hohe Kante“ legen. Für Geburtstage, Weihnachten, Urlaub oder Unvorhergesehenes</p>
--	---

		<ul style="list-style-type: none"> ○ Sicherheitspolster berücksichtigen <p>SPRECHERTEXT</p> <p>„Ich habe einen Monat lang Buch geführt und genau aufgeschrieben, was wir für Lebensmittel, Kleidung, Freizeit usw. ausgeben. Ich habe einfach mal alles notiert, was bei uns so anfällt. Und trotzdem hätte ich beinahe die Beiträge für die Kfz-Versicherung, die Hausrat- und Haftpflichtversicherung vergessen. Wir bekommen ja nur einmal im Jahr eine Rechnung, und dann vergisst man so etwas leicht. Ich habe dann noch ein Polster hinzugerechnet und mir gesagt: ‚So viel musst Du auf jeden Fall mit Deiner Selbständigkeit verdienen.‘“</p>
4.2.8	Rainer	Um Ihnen zu helfen, eine Übersicht Ihrer Lebenshaltungskosten zu erstellen, haben wir für Sie eine Checkliste vorbereitet. Diese und weitere Checklisten für Ihre Finanzplanung finden Sie in den Hintergrundinfos.
4.2.9	Maike	Kapitalbedarf
		<p>Kommen wir zum zweiten Punkt Ihrer Finanzplanung: dem Kapitalbedarf für die Gründung. Die Höhe des Kapitalbedarfs ist je nach Vorhaben sehr unterschiedlich. Eröffnen Sie beispielsweise ein Einzelhandelsgeschäft, müssen Sie die Ausstattung und Kautions für die Pacht vorfinanzieren. Machen Sie sich dagegen als Journalistin</p>

		<p>selbständig, reicht dafür in der Regel ein Arbeitszimmer in den eigenen vier Wänden. Auf der nächsten Seite erfahren Sie, welche Positionen bei der Berechnung des Kapitalbedarfs eine Rolle spielen können.</p>
<p>4.2.10</p>	<p>Schaubild Texte in Klammern erscheinen bei mouseover</p>	<p>Überlegen Sie: Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf im ersten Jahr?</p> <p>1. Gründungskosten [Beispiele: Beratung, Anmeldungen/Genehmigungen, Kautionen, Eintrag ins Handelsregister, Notarkosten]</p> <p>2. Anlaufphase [Beispiele: Beratung, Mietkaution, Akquise (z.B. Messeteilnahme), Werbung, Vorfinanzierung von Aufträgen, Versicherungen]</p> <p>3. Anlagevermögen [Einmalige und langfristige Investitionen. Beispiele: Baukosten, Fahrzeug, Büroausstattung, Geräte, Franchisegebühren]</p> <p>4. Umlaufvermögen [Laufende betriebliche Aufwendungen. Beispiele: Material- u. Warenlager, Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe; Eröffnen Sie z.B. ein Einzelhandelsgeschäft, müssen Sie die Waren, die Sie verkaufen möchten, erst einmal einkaufen]</p>

		<p>5. Personalkosten [Löhne u. Gehälter, Sozialversicherungsabgaben; bei GmbH-Gründung auch das Geschäftsführerinnengehalt]</p> <p>6. Reserve für Unvorhergesehenes [Planen Sie auf jeden Fall einen Sicherheitszuschlag auf alle Positionen ein.]</p> <p>7. Unternehmerinnenlohn [Ihre persönlichen Lebenshaltungskosten]</p> <p>8. Kapitaldienst [Für den Fall, dass Sie einen Kredit oder ein Förderdarlehen in Anspruch nehmen, müssen Sie die Zinszahlungen und Tilgungsraten berücksichtigen. Tragen Sie diese Position später ein, wenn Sie wissen, ob Sie ein Darlehen in Anspruch nehmen und zu welchen Konditionen.]</p>
<p>4.2.11</p>	<p>Rainer</p>	<p>Ich habe gerade eine E-Mail für Sie erhalten. Wollen Sie sie lesen? Dann klicken Sie einfach auf „E-Mail öffnen“.</p> <p><u>E-Mail öffnen</u></p>
<p>4.2.12</p>	<p>Text</p>	<p>Liebe Nutzerin,</p> <p>unserer Erfahrung nach ist es ganz schön knifflig, den Kapitalbedarf zu</p>

		<p>ermitteln. Holen Sie Kostenvoranschläge bei Lieferanten ein. Branchenverbände, Kammern und Gründerinnennetzwerke können Ihnen Tipps geben, wie Sie an realistische Zahlen kommen.</p> <p>Denken Sie daran, Ihren Kapitalbedarf nicht zu knapp zu kalkulieren, sonst kann Ihnen kurz nach dem Start die „finanzielle“ Puste ausgehen. Wenn Sie vorhaben, Förderdarlehen zu beantragen, ist es schwierig, einen „Nachschlag“ zu bekommen. Deshalb: Kalkulieren Sie eher großzügig.</p> <p>Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!</p> <p>Brigitte Hermann Inge Berg Karin Sänger und Marianne Pfeifer Katrin Amsel</p>
--	--	---

<p>4.2.13</p>	<p>Maike</p>	<p>Wie Sie sich einen Überblick über die persönlichen und betrieblichen Kosten verschaffen, haben Sie nun erfahren. Für diese Kosten müssen Sie vom ersten Tag Ihrer Existenzgründung an aufkommen. Fragt sich nur: wie?</p>
<p>4.2.14</p>	<p>Schaubild</p> <p>3 Kästen nebeneinander</p> <p>mouseover-Funktion</p>	<p>Damit finanzieren Sie Ihre Start- und Anlaufphase</p> <p style="text-align: center;">Eigenkapital laufende Umsätze Fremdkapital</p> <p>[Eigenkapital:] Überlegen Sie: Wie viel Geld haben Sie, um es in Ihr Vorhaben zu investieren? Haben Sie zum Beispiel Sparguthaben? Um Ihr Eigenkapital zu ermitteln, bieten wir Ihnen auf einer der folgenden Seiten eine Übersicht an.]</p> <p>[laufende Umsätze:] Der Umsatz bezeichnet alle Einnahmen oder genauer Erlöse, die Sie durch den Verkauf erzielen. Einfach gesagt: Umsatz ist alles, was an Geld ins Unternehmen „reinkommt“. Erst wenn Sie davon alle Kosten abziehen, wissen Sie, wie hoch Ihr Gewinn ist.]</p> <p>[Fremdkapital:] Eine Finanzierungslücke können Sie beispielsweise über öffentliche Förderdarlehen schließen. Der Bund und die Bundesländer bieten Förderdarlehen für Existenzgründerinnen und -</p>

		gründer zu günstigen Konditionen an. Mehr dazu erfahren Sie in der Lerneinheit „Förderprogramme“.]
--	--	--

<p>4.2.15</p>	<p>Rainer Schaubild Baut sich nacheinander auf</p>	<p>Umsatzvorschau</p> <p>Branchenzahlen Recherche vor Ort ↓ ↓ Umsatzvorschau</p> <p>SPRECHERTEXT</p> <p>Bleiben wir bei Ihren Umsätzen. Wie viel Umsatz werden Sie erwirtschaften? Keine einfache Frage: Denn woher können Sie wissen, wie viele Produkte oder Dienstleistungen Sie verkaufen werden? Damit sind wir bei der dritten Übersicht, die Sie für Ihre Finanzplanung benötigen: der Umsatzvorschau.</p> <p>Für diese Umsatzvorschau müssen Sie schätzen, wie viel Umsatz Sie machen werden. Bei Ihren Schätzungen können Sie sich an den Umsatzzahlen Ihrer Branche orientieren. Solche Vergleichszahlen bekommen Sie bei Ihrem Branchenverband, bei Banken und manchmal auch bei den Kammern. Zahlen für den Einzelhandel veröffentlicht regelmäßig das Institut für Handelsforschung, Universität Köln. Die Oberfinanzdirektionen ermitteln die durchschnittlichen Gewinnspannen für das Kleingewerbe.</p> <p>Sie sollten darüber hinaus aber auch selbst vor Ort recherchieren. Wie zum Beispiel Brigitte Hermann und Inge Berg:</p>
----------------------	---	---

4.2.16	Brigitte Hermann, Hotelinhaberin	„Ich führe ein familienfreundliches Hotel und biete stundenweise Kinderbetreuung an. Zur Schätzung meiner Umsatzzahlen habe ich damals während meiner Gründungsvorbereitungen einen kurzen Fragebogen erstellt und an Bahnhöfen, Flughäfen und in der Nähe von Hotels Mütter und Väter gefragt, ob Sie an meinem Angebot Interesse haben würden und wie viel Sie bereit wären, dafür zu bezahlen.“
4.2.17	Inge Berg, Einzelhändlerin	„Ich wollte ein Blumengeschäft eröffnen. Die Preise für Blumen, Sträuße und Kränze habe ich von Großhändlern bekommen. Ich musste aber überschlagen, wie viele Kunden in etwa bei mir einkaufen würden. Ich habe mich also an mehreren Tagen unauffällig vor die Geschäfte meiner Konkurrenten gestellt und deren Kunden gezählt.“
4.2.18	Rainer	Die Ergebnisse Ihrer Recherchen sollten Sie mit Ihrer Beraterin oder Ihrem Berater besprechen. Deren Erfahrungen sind für Ihre Umsatzplanung entscheidend. Nicht nur, was die Höhe des Umsatzes angeht, sondern auch dessen Entwicklung. Mit wie viel Umsatz können Sie im ersten, zweiten, dritten und den Folgemonaten rechnen? Wie wird es aussehen, wenn „der Laden läuft“? Lassen Sie sich bei der Beantwortung dieser Fragen unbedingt helfen und nehmen Sie sich ausreichend Zeit dafür. Sie werden sehen: Die Mühe lohnt sich.
4.2.19	Maike	Nun sind wir schon bei der vierten Übersicht für Ihre Finanzplanung: der Rentabilitätsvorschau. Sie wird Sie besonders interessieren. Sie

	<p>Rainer</p>	<p>zeigt Ihnen nämlich, ob Sie mit Ihrem Unternehmen voraussichtlich einen Gewinn oder aber einen Verlust machen werden. Und das kann zum Beispiel so aussehen:</p> <p>Eine Rentabilitätsvorschau sollte drei Geschäftsjahre umfassen. Rentabel ist Ihr Unternehmen dann, wenn Sie mit den Erlösen alle laufenden betrieblichen und privaten Kosten bezahlen können und darüber hinaus auch einen akzeptablen Gewinn erwirtschaften.</p>
<p>4.2.20</p>	<p>Schaubild mit Mouseover 3 Gesichtsausdrücke (in der Art von Smilies)</p>	<p>Wird Ihr Unternehmen voraussichtlich rentabel sein?</p> <p>[trauriges Gesicht]</p> <p>Umsatz: 50.000 Euro/Jahr minus Persönliche Kosten: 40.000 Euro/Jahr minus Betriebliche Kosten: 20.000 Euro/Jahr = Verlust: -10.000 Euro/Jahr</p> <p>[neutrales Gesicht]</p> <p>Umsatz: 60.000 Euro/Jahr minus Persönliche Kosten: 40.000 Euro/Jahr minus Betriebliche Kosten: 20.000 Euro/Jahr = Gewinn/Verlust: 0 Euro/Jahr</p>

		<p>[Smiley]</p> <p>Umsatz: 80.000 Euro/Jahr minus Persönliche Kosten: 40.000 Euro/Jahr minus Betriebliche Kosten: 20.000 Euro/Jahr = Gewinn: 20.000 Euro/Jahr</p>
4.2.21	Rainer	<p>Als vorausschauende Unternehmerin wissen Sie, dass Sie im ersten Jahr eher rote Zahlen schreiben werden. Deshalb ist es wichtig, dass Sie auf Eigenkapital und Darlehen zurückgreifen können. Vielleicht stehen Sie am Ende des Jahres aber auch auf Null, so dass alle Kosten gedeckt sind. Im zweiten und dritten Jahr sollte es aber schon besser aussehen. Dann sollten Sie in jedem Fall kostendeckend arbeiten oder aber bereits schwarze Zahlen schreiben und Gewinn machen.</p>
4.2.22	Maike Rainer	<p>Erstellen Sie eine Rentabilitätsvorschau für einen Zeitraum von drei Jahren, in der Sie Ihre voraussichtlichen Umsätze den laufenden betrieblichen Kosten gegenüber stellen. Auf diese Weise können Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens ablesen. Gegebenenfalls müssen Sie versuchen, Kosten zu sparen, um in die Gewinnzone zu kommen.</p> <p>Für die Ermittlung der voraussichtlichen Rentabilität Ihres Vorhabens bieten wir Ihnen eine Checkliste an, in der Sie Ihren Umsatz und Ihre Kosten in Euro und Cent eintragen können. Sie können diese Übersicht</p>

	<p>Sprechertext Rainer</p>	<p>Null blinkt.</p> <p>[Sprechertext:] Eine Architektin eröffnet Ihr Unternehmen und hat bereits einen Auftrag. Das Geld dafür bekommt Sie erst nach Erledigung des Auftrags. Allerdings hat Sie bereits Kosten für Miete, Telefon, Strom. Sie gerät also erst einmal ins Minus.</p> <p>[Roter Pfeil verläuft auf x-Achse, dann auf Minus 1.000 Euro.]</p> <p>[Sprechertext] Im zweiten Monat erhält Sie einen weiteren Auftrag. Aber Umsatz macht Sie noch immer nicht. Die laufenden Kosten muss Sie weiterhin aus der privaten Tasche zahlen. Die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens geht weiter ins Minus.</p> <p>[Roter Pfeil geht weiter ins Minus 2.000 Euro.]</p> <p>[Sprechertext:] Am Ende des zweiten Monats wird Ihre Rechnung für den ersten Auftrag bezahlt. Es gehen 2.000 Euro ein.</p> <p>[Roter Pfeil geht auf Null]</p> <p>[Sprechertext] Im dritten Monat wird der zweite Auftrag bezahlt. Es gehen wieder 2.000 Euro ein. Immerhin: Ihr Unternehmen ist jetzt in der Lage, die laufenden Kosten für diesen Monat zu zahlen.</p> <p>[Roter Pfeil steigt auf 2.000 Euro, sinkt dann auf 1.000 Euro.</p>
<p>4.2.25</p>	<p>Maike</p>	<p>Sie sehen, selbst wenn Sie mit hohen Einnahmen rechnen können: Was nützt es Ihnen, wenn das Geld erst in ein oder zwei Monaten auf Ihrem Geschäftskonto eingeht? Während Sie auf das Geld Ihres</p>

	<p>Rainer</p>	<p>Kunden warten, müssen Sie schließlich Strom, Miete, Warenlieferungen usw. bezahlen. Und Ihren Unternehmerinnenlohn müssen Sie sich auch auszahlen können. Sie müssen also dafür sorgen, dass Ihr Unternehmen immer zahlungsfähig, also liquide bleibt.</p> <p>In der Liquiditätsplanung, die Sie übrigens auch später als Unternehmerin fortlaufend betreiben sollten, tragen Sie ein, wann Sie mit Zahlungseingängen rechnen können und wann welche Zahlungsausgänge anstehen. Auf diese Weise können Sie drohenden Zahlungseingängen vorbeugen. Ich sehe gerade, unsere Unternehmerinnen haben Ihnen wieder eine E-Mail geschrieben. Sicher steht wieder ein hilfreicher Hinweis darin.</p>
<p>4.2.26</p>	<p>E-Mail</p>	<p>Liebe Nutzerin,</p> <p>bitte denken Sie auch daran, von Anfang an Rücklagen für Ihre Steuervorauszahlungen und ggf. Steuernachzahlungen zu schaffen. Das Finanzamt lässt nicht mit sich handeln. Sie müssen also in der Lage sein, fristgerecht Ihre Steuern zu zahlen.</p> <p>Viele junge Unternehmerinnen und Unternehmer denken nicht an diesen wichtigen Punkt und kommen schnell in Zahlungsschwierigkeiten.</p>

		<p>Fragen Sie Ihre Steuerberaterin oder Ihren Steuerberater, wie viel Sie zurücklegen sollten.</p> <p>Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!</p> <p>Brigitte Hermann Inge Berg Karin Säger und Marianne Pfeifer Katrin Amsel</p>
4.2.27	Maike	<p>So, geschafft. Nun sollten Sie für Ihre Finanzplanung gewappnet sein. Wissen Sie noch, welche Übersicht welche Bedeutung hat? Machen Sie doch einen kleinen Test.</p>
4.2.28	Postits – Single Choice	<p>Was sollten Sie in Ihrem Kapitalbedarfsplan aufführen?</p> <p>[Postit1, falsch] Lebenshaltungskosten Gründungskosten voraussichtlicher Umsatz</p> <p>[Postit 2, richtig] Gründungskosten betriebliche Kosten</p>

		<p>Unternehmerinnenlohn</p> <p>[Postit 3, falsch]</p> <p>Anschaffungskosten</p> <p>betriebliche Kosten</p> <p>Höhe der Förderdarlehen</p>
	Postits – Single Choice	<p>Was zeigt das Ergebnis Ihrer Rentabilitätsvorschau an?</p> <p>[Postit1, falsch]</p> <p>Meinen Kapitalbedarf.</p> <p>[Postit 2, falsch]</p> <p>Die Zahlungsfähigkeit meines Unternehmens.</p> <p>[Postit 3 richtig]</p> <p>Den voraussichtlichen Gewinn oder Verlust.</p>
	Postits – Single Choice	<p>Was sollte eine Rentabilitätsvorschau enthalten?</p> <p>[Postit 1 richtig]</p> <p>zukünftige Kosten</p> <p>zukünftiger Wareneinsatz</p>

		<p>zukünftiger Umsatz</p> <p>[Postit 2 falsch]</p> <p>Gründungskosten</p> <p>Unternehmerinnenlohn</p> <p>voraussichtlicher Umsatz</p> <p>[Postit 3 falsch]</p> <p>Anschaffungskosten</p> <p>betriebliche Kosten</p> <p>zukünftiger Gewinn</p>
	Postits – Single Choice	<p>Was zeigt das Ergebnis Ihrer Liquiditätsplanung an?</p> <p>[Postit1, falsch]</p> <p>Meinen Kapitalbedarf.</p> <p>[Postit 2 richtig]</p> <p>Die Zahlungsfähigkeit meines Unternehmens.</p> <p>[Postit 3 falsch]</p> <p>Den voraussichtlichen Gewinn oder Verlust.</p>
	Postits – Single	<p>Was sollte eine Liquiditätsplanung enthalten?</p>

	<p>Choice</p>	<p>[Postit 1 falsch] zukünftiger Gewinn zukünftiger Umsatz zukünftigen Kapitalbedarf</p> <p>[Postit 2 richtig] zukünftige Zahlungseingänge Bestand an Barmitteln zukünftige Zahlungsausgänge</p> <p>[Postit 3 falsch] Anschaffungskosten betriebliche Kosten zukünftiger Umsatz</p>
	<p>Postits – Single Choice</p>	<p>Wozu müssen Sie Ihre Lebenshaltungskosten berechnen?</p> <p>[Postit 1 falsch] Um die Zahlungsfähigkeit zu sichern.</p> <p>[Postit 2 richtig] Um meinen Unternehmerinnenlohn zu ermitteln.</p>

	<p>Rainer</p>	<p>finanzieren, sollten Sie öffentliche Förderdarlehen beantragen.</p> <p>Der Bund und Ihr Bundesland greifen Ihnen mit speziellen Existenzgründungsförderdarlehen unter die Arme. Auf der nächsten Seite zeigen wir Ihnen die wichtigsten Förderprogramme des Bundes. Wenn Sie bereits wissen, wie viel Geld Sie maximal benötigen, klicken Sie direkt das entsprechende Förderdarlehen an.</p>
<p>4.3.3</p>	<p>Text</p>	<p>KfW-StartGeld: bis zu 50.000 Euro</p> <p>Gründung: zunächst auch im Nebenerwerb möglich</p> <p>Eigenkapital: ohne Eigenkapital je nach Hausbank möglich</p> <p>Sicherheiten: Darlehen kann auch bei nicht ausreichenden Sicherheiten vergeben werden</p> <p>Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung - bis zu 500.000 Euro</p> <p>Bis 3 Jahre nach Gründung</p> <p>Höchstbetrag: 500.000 Euro</p> <p>Eigenkapital in den alten Ländern 15 %, in den neuen Ländern und Berlin 10 % der Kreditsumme notwendig</p> <p>Keine banküblichen Sicherheiten nötig</p> <p>KfW-Unternehmerkredit: bis zu 10.000.000 Euro</p> <p>Eigenkapital: ohne Eigenkapital je nach Hausbank möglich</p>

		Sicherheiten: bankübliche Sicherheiten nötig
4.3.4	Schaubild, baut sich nacheinander auf Maike	<p>Antragstellung</p> <p>SCHAUBILD</p> <p style="text-align: center;">Antragstellung</p> <p style="text-align: center;">Bei Bank oder Sparkasse</p> <p style="text-align: center;">Vor Anschaffung und Start</p> <p style="text-align: center;">Bank prüft Business- und Finanzplan</p> <p>SPRECHERTEXT</p> <p>Den Antrag für ein Förderdarlehen beantragen Sie immer bei Ihrer Bank oder Sparkasse, und zwar bevor Sie Anschaffungen tätigen und mit Ihrer Selbständigkeit starten. Ihre Bank prüft zunächst die Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens. Um so wichtiger ist es daher, dass Ihr Businessplan und Ihre Finanzplanung Hand und Fuß haben und Sie Ihren Gesprächspartner von Ihrer Geschäftsidee überzeugen können.</p>
4.3.5	Maike	Jetzt kommen wir zum nächsten Lektion. Darin geht es um Ihre persönliche Absicherung und die Ihrer Familie.

Hintergrundinformationen der Lektion 4: Businessplan und Finanzierung

Lerneinheit 4.1 Businessplan-Inhalte

Übersicht: Was gehört in Ihren Businessplan?

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/businessplan/02_uebersicht.pdf

Businessplan allgemein

http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/planung/know_how/businessplan/04/index.php

Businessplan-Tipps für Klein Gründungen

http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/planung/know_how/businessplan/01310/index.php

Tipps für bestimmte Branchen und Zielgruppen

http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/erste_schritte/branchen_zielgruppen/index.php

BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 17 „Businessplan“

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_17.pdf

BMWi/bga: eTraining für Gründerinnen

Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen

www.softwarepaket.de

Übersicht bundesweiter Businessplan-Wettbewerbe

<http://www.existenzgruender.de/gruendermagazin/wettbewerbe/index.php>

bga-Publikationen

http://www.gruenderinnenagentur.de/bag/MainNavigation/10_Informationszentrum/Literatur/Daten-Fakten.php

Lerneinheit 4.2 Finanzplanung

BMWi-Existenzgründungsportal: Finanzierungs-Know-how

http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/gruendung_finanzieren/know-how/index.php

BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 6 „Existenzgründungsfinanzierung“

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_06.pdf

BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 7 „Kapitalbedarf und Rentabilität“

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_07.pdf

BMWi/bga: eTraining für Gründerinnen

BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 31 „Liquidität“

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_31.pdf

BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 28 „Preisgestaltung“

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_28.pdf

BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 25 „Kostenrechnung“

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_25.pdf

BMWi-Existenzgründungsportal: Kapitalbedarfsplan

http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/gruendung_finanzieren/know_how/00104/index.php

Checkliste: Lebenshaltungskosten

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/businessplan/03_check.pdf

Checkliste: Kapitalbedarfsplan

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/businessplan/04_check.pdf

Übersicht: Rentabilitätsvorschau

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/businessplan/05_check.pdf

BMWi/bga: eTraining für Gründerinnen

Checkliste: Liquiditätsvorschau

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/businessplan/06_check.pdf

eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“

http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/online_training/02883/index.php

Lerneinheit 4.3 Förderprogramme

eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“

http://www.existenzgruender.de/gruendungswerkstatt/online_training/02883/index.php

BMWi-Existenzgründungsportal: Tipps zu Finanzierung und Förderung

http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/gruendung_finanzieren/index.php

BMWi-Infoletter GründerZeiten Nr. 6 " Existenzgründungsfinanzierung"

http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_06.pdf

Förderdatenbank

www.foerderdatenbank.de