

## Kapitalbedarf und Rentabilität

### Anmoderation

Viele Gründerinnen und Gründer starten mit viel Elan und mit viel Mut. Und mit einem guten Schuss Gottvertrauen. Viele Jungunternehmer haben nämlich keine blasse Ahnung, ob sich das, was sie da vor haben, finanziell auch lohnen kann. Dafür muss man kein Hellseher sein. Man kann – nur grob natürlich, aber immerhin – schätzen, wie viel man mit seiner Geschäftsidee umsetzen kann. Und kann ganz genau ausrechnen, wie hoch die Kosten sein werden, wenn man als Selbständiger leben und arbeiten will. Wenn man die Kosten von dem Umsätzen abzieht, weiß man, ob es sich lohnt. Oder rentabel ist, wie der Fachbegriff heißt. Mehr zum Thema Rentabilität erfahren Sie im folgenden Podcast.

### Beitrag

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. 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.

Beginnen Sie mit den Kosten, die während Ihrer Gründungsvorbereitung anfallen. Dazu zählen beispielsweise Beratungskosten, Notarkosten, Gebühren für Anmeldungen und Genehmigungen. Sprechen Sie mit Ihrem Gründungsberater und stellen Sie gemeinsam fest, welche Gründungskosten in welcher Höhe anfallen.

Als nächstes: Wie viel Geld müssen Sie ausgeben, um Ihr Unternehmen startklar zu machen?

Unterscheiden Sie in Anlagevermögen wie z.B. Lizenzen, Grundstücke, Gebäude,

Maschinen, Fahrzeuge, Büroeinrichtung und das Umlaufvermögen. Letzteres bezeichnet die laufenden betrieblichen Aufwendungen für Waren, Verwaltung, Vertrieb, Personal u. a. Diese müssen Sie später durch Ihre Einnahmen decken. Da Sie in der Anlaufphase noch keinen bzw. einen geringen Umsatz haben, müssen Sie die Anlaufphase erst einmal vorfinanzieren. Kalkulieren Sie hier einen Zeitraum von vier bis sechs Monaten ein.

Vergessen Sie schließlich nicht, wenn Sie ein Einzelunternehmen oder eine Personengesellschaft (z.B. eine GbR) gründen wollen, Ihre privaten Aufwendungen und Ihren Unternehmerlohn einzuplanen. Dazu zählen alle monatlichen Ausgaben, die Sie für Ihren privaten Lebensunterhalt benötigen.

Notieren Sie dafür sämtliche Ausgaben, die in Ihrem Haushalt anfallen.

Berücksichtigen Sie dabei auch einen Puffer für unvorhergesehene Ausgaben (z.B. für Reparaturen am Haus, an der Wohnung oder am Auto). Nach einer überschaubaren Anlaufphase von sechs bis zwölf Monaten sollte Ihr Unternehmen in der Lage sein, Ihre privaten Lebenshaltungskosten zu finanzieren. Das bedeutet: Dann wäre es – zunächst – rentabel.

Rentabilität bedeutet für Gründerinnen und Gründer, dass sie mit ihrem Unternehmen ihre privaten und betrieblichen Kosten gedeckt und darüber hinaus einen akzeptablen Gewinn erwirtschaftet haben.

Für größere Unternehmen heißt Rentabilität weitaus mehr. Hier geht es darum, welche Rendite (also welche Verzinsung) das investierte Kapital des Unternehmers bzw. des Unternehmens erreicht. Investiert man z.B. 250.000 Euro, dann bedeuten 50.000 Euro Gewinn eine Verzinsung des Kapitals von 20 Prozent. Wurden die 50.000 Euro dagegen mit 500.000 Euro verdient, ist lediglich eine Verzinsung von 10 Prozent erreicht worden. Die Frage, welches Ergebnis besser ist, ist damit leicht beantwortet.

**Wie Rentabilität** – also das Verhältnis von eingesetztem Kapital und seiner Verzinsung – erreicht werden kann, hängt von vielen Faktoren ab, zum Beispiel vom Entwicklungsstadium des Unternehmens, von der Branche und von dem Marktanteil des Unternehmens. Es ist normal, dass die Rentabilität

in der frühen Phase nach der Gründung noch verhältnismäßig gering ist und erst nach und nach, mit zunehmendem Umsatz und optimierter Kostengestaltung, steigt.

GründerZeiten 7 „Kapitalbedarf und Rentabilität“

<http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/gz7.pdf>