

Schritte der Gründungsplanung bei imitatorischen Gründungen

(2)

Was sind imitatorische Gründungen?

Was sind imitatorische Gründungen?

Imitatorische Gründungen sind neugegründete Unternehmen mit einem Geschäftsmodell, das sich schon bei anderen Unternehmen bewährt hat.

Beispiele für imitatorische Gründungen

Beispiele für imitatorische Gründungen

- Eröffnung einer „Praxis“
(Zahnarzt, Arzt, Anwalt, Steuerberater...)

Beispiele für imitatorische Gründungen

- Eröffnung einer „Praxis“
(Zahnarzt, Arzt, Anwalt, Steuerberater...)
- Eröffnung eines „konventionellen“ Einzelhandels-
geschäftes
(„Boutique“, Shop für ..., Fachgeschäft für ...,
Autohändler)

Beispiele für imitatorische Gründungen

- Eröffnung einer „Praxis“
(Zahnarzt, Arzt, Anwalt, Steuerberater...)
- Eröffnung eines „konventionellen“ Einzelhandels-
geschäftes
(„Boutique“, Shop für ..., Fachgeschäft für ...,
Autohändler)
- Eröffnung eines Handwerksbetriebes
(Kfz, Bäckerei, Sanitär...)

Beispiele für imitatorische Gründungen

- Eröffnung einer Gaststätte

Beispiele für imitatorische Gründungen

- Eröffnung einer Gaststätte
- Eröffnung eines kleinen Produktionsbetriebes

Beispiele für imitatorische Gründungen

- Eröffnung einer Gaststätte
- Eröffnung eines kleinen Produktionsbetriebes
- Eröffnung einer Werbeagentur

Beispiele für imitatorische Gründungen

- Eröffnung einer Gaststätte
- Eröffnung eines kleinen Produktionsbetriebes
- Eröffnung einer Werbeagentur
- Eröffnung einer Unternehmensberatung

Heute würde ich auch als imitatorische Gründung ansehen

- Eröffnung eines Internetshops

Heute würde ich auch als imitatorische Gründung ansehen

- Eröffnung eines Internetshops
- Web-Designer

Heute würde ich auch als imitatorische Gründung ansehen

- Eröffnung eines Internetshops
- Web-Designer
- Franchise-Nehmer
(McDonald's, Vapiano,
ETL-Steuerberatungsgesellschaft...)

Was macht eine imitatorische Gründung aus?

Was macht eine imitatorische Gründung aus?

- Es gibt Erfahrungswerte, Benchmarks (Kostenstruktur, notwendiges Einzugsgebiet, Finanzierungsbedarf, Anlaufzeit...).

Was macht eine imitatorische Gründung aus?

- Es gibt Erfahrungswerte, Benchmarks (Kostenstruktur, notwendiges Einzugsgebiet, Finanzierungsbedarf, Anlaufzeit...).
- Damit soll in aller Regel eine tragfähige Vollexistenz geschaffen werden.

„Gute“ Konzepte für eine imitatorische Gründung...

- ...führen schnell zu einer Kapitaldienstfähigkeit des Gründers,

„Gute“ Konzepte für eine imitatorische Gründung...

- ...führen schnell zu einer Kapitaldienstfähigkeit des Gründers,
- damit sind sie (fremd-)finanzierbar.

„Gute“ Konzepte für eine imitatorische Gründung...

- ...führen schnell zu einer Kapitaldienstfähigkeit des Gründers,
- damit sind sie (fremd-)finanzierbar.
- Denn sie sind ein überschaubares Risiko für Finanziers und Gründer.

„Gute“ Konzepte für eine imitatorische Gründung...

- ...führen schnell zu einer Kapitaldienstfähigkeit des Gründers,
- damit sind sie (fremd-)finanzierbar.
- Denn sie sind ein überschaubares Risiko für Finanziers und Gründer.
- Es gibt zusätzliche „öffentliche“ Finanzierungshilfen (Sonderkonditionen, öffentliche Bürgschaften etc.)

Wie kann sich ein imitatorischer Gründer selbstständig machen?

Wie kann sich ein imitatorischer Gründer selbständig machen?

- Neugründung

Wie kann sich ein imitatorischer Gründer selbstständig machen?

- Neugründung
- Einstieg in ein Unternehmen (Beteiligung)

Wie kann sich ein imitatorischer Gründer selbständig machen?

- Neugründung
- Einstieg in ein Unternehmen (Beteiligung)
- Übernahme (z.B. bei Abgabe aus Altersgründen)

Wie kann sich ein imitatorischer Gründer selbständig machen?

- Neugründung
- Einstieg in ein Unternehmen (Beteiligung)
- Übernahme (z.B. bei Abgabe aus Altersgründen)

Wie kann sich ein imitatorischer Gründer selbständig machen?

- Neugründung

Damit beschäftigen wir uns vor allem in dieser Veranstaltung (originäre Neugründung)!

Das sind die idealtypischen Phasen eines Start up's

- Vorgründungsphase
- Gründungsphase
- Frühentwicklungsphase
- (frühe) Wachstumsphase

Das sind die idealtypischen Phasen eines Start up's

- Vorgründungsphase

Die Vorgründungsphase dient der Vorbereitung des Gründungsvorhabens.

Zielvorstellungen (Pläne) werden erstellt.

Das Projekt wird finanziell und rechtlich abgesichert.

Das sind die idealtypischen Phasen eines Start up's

- Vorgründungsphase

- Gründungsphase

Das sind die idealtypischen Phasen eines Start up's

- Vorgründungsphase

- Gründungsphase

Dann erfolgt die formale Gründung.

Das sind die idealtypischen Phasen eines Start up's

- Vorgründungsphase
- Gründungsphase
- Frühentwicklungsphase
- (frühe) Wachstumsphase

Das sind die idealtypischen Phasen eines Start up's

- Frühentwicklungsphase
- (frühe) Wachstumsphase

In diesen Phasen wird die zielgemäße Entwicklung (nach Businessplan) kontrolliert, Abweichungen analysiert und – falls notwendig – gegengesteuert.

Das sind die idealtypischen Phasen eines Start up's

- Vorgründungsphase
- Gründungsphase
- Frühentwicklungsphase
- (frühe) Wachstumsphase

Damit beschäftigen wir uns jetzt

- Vorgründungsphase

Die Vorgründungsphase dient der Vorbereitung des Gründungsvorhabens.

Zielvorstellungen (Pläne) werden erstellt.

Damit beschäftigen wir uns jetzt

- Vorgründungsphase

Die Vorgründungsphase dient der Vorbereitung des Gründungsvorhabens.

Zielvorstellungen (Pläne) werden erstellt.

Aus der Sicht eines externen Beraters!

Schritte der Gründungsplanung

Schritte der Gründungsplanung

Frage:

Was sollten Sie als externer Berater prüfen, bevor Sie mit der Planung bzw. der Annahme des Auftrages anfangen?

Schritte der Gründungsplanung

Nicht vergessen - be**vor** Sie mit einer **Planung** anfangen, prüfen Sie, die Gründungsidee:

Schritte der Gründungsplanung

Nicht vergessen - bevor Sie mit einer Planung anfangen, prüfen Sie, die Gründungsidee:

- Ist die Gründungsidee/das Geschäftsmodell plausibel?

Schritte der Gründungsplanung

Nicht vergessen - bevor Sie mit einer Planung anfangen, prüfen Sie, die Gründungsidee:

- Ist die Gründungsidee/das Geschäftsmodell plausibel?
- Trauen Sie den Beteiligten zu, das Unternehmen erfolgreich zu gründen und zu führen?

Schritte der Gründungsplanung

Nicht vergessen - bevor Sie mit einer Planung anfangen, prüfen Sie, die Gründungsidee:

- Ist die Gründungsidee/das Geschäftsmodell plausibel?
- Trauen Sie den Beteiligten zu, das Unternehmen erfolgreich zu gründen und zu führen?
- Kennen Sie sich in der Branche aus oder können Sie sich notwendige Kenntnisse verschaffen?

Schritte der Gründungsplanung

Nicht vergessen - bevor Sie mit einer Planung anfangen, prüfen Sie, die Gründungsidee:

- Ist die Gründungsidee/das Geschäftsmodell plausibel?
- Trauen Sie den Beteiligten zu, das Unternehmen erfolgreich zu gründen und zu führen?
- Kennen Sie sich in der Branche aus oder können Sie sich notwendige Kenntnisse verschaffen?
- **Kurzum: Stehen Sie hinter dieser Gründungsidee?**

Schritte der Gründungsplanung

Frage: Was umfasst eine Gründungsplanung?

Schritte der Gründungsplanung

Umfasst:

- Ermittlung der Wirtschaftlichkeit

Schritte der Gründungsplanung

Umfasst:

- Ermittlung der Wirtschaftlichkeit
 - ➔ Plan GuV

Schritte der Gründungsplanung

Umfasst:

- Ermittlung der Wirtschaftlichkeit
➔ Plan GuV

Und wie sieht es auf dem Konto aus?

Schritte der Gründungsplanung

Umfasst:

- Ermittlung der Wirtschaftlichkeit
 - ➔ Plan GuV
- Ermittlung des Geldbedarfs
 - ➔ Liquiditätsplanung/Finanzplan

Frage:

Was sind die Unterschiede?

Unterschiede

Beispiel: Den Gewinn mindert die Abschreibungen

**Nur: Maschinen, Einrichtung, etc. sind gekauft,
dafür fließt nichts mehr vom Girokonto ab.**

An Geld fließt ab...

- Ausgaben für Investitionen
- Tilgung des Kredites
- Bei Einzelunternehmen: Entnahmen für den Lebensunterhalt, Steuern, private Versicherungen
- etc.

**...und diese Abflüsse mindern
nicht den Gewinn!**

**Deshalb sind die
Entwicklung des Gewinnes
und
Entwicklung des Girokontos
zwei Paar Schuhe!**

Trennen Sie also strikt:

- Ermittlung der Wirtschaftlichkeit
 - ➔ Plan GuV
- Ermittlung des Geldbedarfs
 - ➔ Liquiditätsplanung/Finanzplan

Schritte der Gründungsplanung

Umfasst:

- Ermittlung der Wirtschaftlichkeit
 - ➔ Plan GuV
- Ermittlung des Geldbedarfs
 - ➔ Liquiditätsplanung/Finanzplan

Frage:

Wie nennt man das Ergebnis der Gründungsplanung?

Schritte der Gründungsplanung

Umfasst:

- Ermittlung der Wirtschaftlichkeit
 - ➔ Plan GuV
- Ermittlung des Geldbedarfs
 - ➔ Liquiditätsplanung/Finanzplan

Ergebnis: Businessplan

Schritte der Gründungsplanung

Frage:

Womit beginnen wir bei der eigentlichen Gründungsplanung?

Schritte der Gründungsplanung

- Ermittlung der Grundinvestitionen

Schritte der Gründungsplanung

- Ermittlung der Grundinvestitionen

Frage:

Warum beginnen wir mit Investitionen und nicht mit einer Marktanalyse?

Schritte der Gründungsplanung

- Ermittlung der Grundinvestitionen

Frage:

Warum beginnen wir mit Investitionen und nicht mit einer Marktanalyse?

Antwort:

Weil in aller Regel die Gründer dazu die konkretesten Informationen haben!

Schritte der Gründungsplanung

- Ermittlung der Grundinvestitionen

Frage:

Was versteht man unter Grundinvestition?

Schritte der Gründungsplanung

- Ermittlung der Grundinvestitionen

Frage:

Was versteht man unter Grundinvestition?

Antwort:

Verwendung von Geld, um es langfristig für das zu gründende Unternehmen zu verwenden.

Schritte der Gründungsplanung

- Ermittlung der Grundinvestitionen

Schritte der Gründungsplanung

- Ermittlung der Grundinvestitionen

Bei diesem Verständnis des Begriffs gehören zu Grundinvestitionen auch:

- einmalige Gründungsaufwendungen
- und Anlaufkosten

Schritte der Gründungsplanung

Frage:

Wie wirken sich die Grundinvestitionen in der Plan GuV aus?

Schritte der Gründungsplanung

- Ermittlung der Grundinvestitionen
 - ➔ Abschreibungen

Schritte der Gründungsplanung

- Ermittlung der Grundinvestitionen

Frage:

Was ist der nächste Schritt?

Schritte der Gründungsplanung

- Ermittlung der Grundinvestitionen
- Ermittlung des fixen Personalbedarfs

Schritte der Gründungsplanung

- Ermittlung der Grundinvestitionen
- Ermittlung des fixen Personalbedarfs

Frage:

Was ich daraus für meine Plan GuV ableiten?

Schritte der Gründungsplanung

- Ermittlung der Grundinvestitionen
- Ermittlung des fixen Personalbedarfs
 - ➔ Ermittlung der Personalkosten

Schritte der Gründungsplanung

➔ Ermittlung der Personalkosten:

Ein Gründer stellt ein:

- 1 Verwaltungskraft für 1.000 €/Bruttogehalt pro Monat
- 1 Techniker für 2.000 €/Bruttogehalt pro Monat

Weihnachts- und Urlaubsgeld zahlt er nicht!

Frage:

Wie hoch sind die Personalkosten pro Monat?

Schritte der Gründungsplanung

➔ Ermittlung der Personalkosten:

Ein Gründer stellt ein:

- 1 Verwaltungskraft für 1.000 €/Bruttogehalt pro Monat
- 1 Techniker für 2.000 €/Bruttogehalt pro Monat

Weihnachts- und Urlaubsgeld zahlt er nicht!

Antwort:

Grob gerechnet 3.600 € pro Monat.

Schritte der Gründungsplanung

➔ Ermittlung der Personalkosten:

Zusätzlich **Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung:**

- Rentenversicherung (**18,9 %**)
- Gesetzliche Krankenversicherung (**15,5 %**)
- Arbeitslosenversicherung (**3,0 %**)
- Pflegeversicherung (**2,05 %**), Berufsgenossenschaft ?

Davon ca. **die Hälfte Arbeitgeberanteil.**

Antwort:

Grob gerechnet 3.600 € pro Monat.

Schritte der Gründungsplanung

➔ Ermittlung der Personalkosten:

Zusätzlich **Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung:**

- Rentenversicherung (18,9 %)
- Gesetzliche Krankenversicherung (15,5 %)
- Arbeitslosenversicherung (3,0 %)
- Pflegeversicherung (2,05 %), Berufsgenossenschaft ?

Insgesamt ca. **20 %** des Bruttogehalts (Daumenregel)

Antwort:

Grob gerechnet 3.600 € pro Monat.

Schritte der Gründungsplanung

- Abschreibungen
- Personalkosten
- **Sonstige fixe Kosten**

Schritte der Gründungsplanung

- Abschreibungen
- Personalkosten
- **Sonstige fixe Kosten**

Frage:

Was sind sonstige fixe Kosten?

Schritte der Gründungsplanung

- Abschreibungen
- Personalkosten
- Sonstige fixe Kosten

- = fixe Kosten

Schritte der Gründungsplanung

- Abschreibungen
- Personalkosten
- Sonstige fixe Kosten



Ableitung der Ausgaben

Schritte der Gründungsplanung

- Abschreibungen
- Personalkosten
- Sonstige fixe Kosten



Ableitung der Ausgaben

Frage:

Was ist dabei anders?

Schritte der Gründungsplanung

- ~~Abschreibungen~~
- Personalkosten
- Sonstige fixe Kosten



Ableitung der Ausgaben

- Ausgaben für Investitionen und einmalige Ausgaben
- feste Ausgaben

Schritte der Gründungsplanung

Frage:

Was ist der nächste Schritt nach den fixen Kosten?

Schritte der Gründungsplanung

- fixe Kosten
- Ermittlung der variablen Kosten

Schritte der Gründungsplanung

- fixe Kosten
- Ermittlung der variablen Kosten

Frage:

Warum werden die variablen Kosten nicht mit einem festen €-Betrag geplant?

Schritte der Gründungsplanung

- fixe Kosten
- Ermittlung der variablen Kosten

Frage:

Warum werden die variablen Kosten nicht mit einem festen €-Betrag geplant?

Antwort:

Weil sie abhängig davon sind, wie viel produziert, hergestellt...wird.

Schritte der Gründungsplanung

- fixe Kosten
- Ermittlung der variablen Kosten

Frage:

Und wie werden die variablen Kosten in der Planung berücksichtigt?

Schritte der Gründungsplanung

- fixe Kosten
- Ermittlung der variablen Kosten

Rohgewinnspanne (in % vom Umsatz)

Schritte der Gründungsplanung

- Fixe Kosten
- Rohgewinnspanne (in % vom Umsatz)

Frage:

Was kann ich damit berechnen?

Schritte der Gründungsplanung

- Fixe Kosten
- Rohgewinnspanne (in % vom Umsatz)
- **Berechnung des Break-Even-Point**

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

- Fixe Kosten: 10 T€/Monat

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

- Fixe Kosten: 10 T€/Monat
- Verkaufspreis: 100 % Aufschlag auf EK

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

- Fixe Kosten: 10 T€/Monat
- Verkaufspreis: 100 % Aufschlag auf EK
- **Berechnung des Break-Even-Point**

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

- Fixe Kosten: 10 T€/Monat
- Verkaufspreis: 100 % Aufschlag auf EK
- **Berechnung des Break-Even-Point**

$$\frac{10.000}{0,5}$$

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

- Fixe Kosten: 10 T€/Monat
- Verkaufspreis: 100 % Aufschlag auf EK
- **Berechnung des Break-Even-Point**

$$\frac{10.000}{0,5} = 20 \text{ T€}$$

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

- Fixe Kosten: 10 T€/Monat
- Verkaufspreis: 100 % Aufschlag auf EK
- **Berechnung des Break-Even-Point**

$$\frac{10.000}{0,5} = 20 \text{ T€}$$

Frage: Was fehlt?

Berechnung des Break-Even

- Diebstahl/Schwund

Berechnung des Break-Even

- Diebstahl/Schwund
- Ausverkauf, Sonderaktionen

Berechnung des Break-Even

- Diebstahl/Schwund
- Ausverkauf, Sonderaktionen
zum halben EK

Berechnung des Break-Even

- Diebstahl/Schwund
- Ausverkauf, Sonderaktionen
zum halben EK
- Normaler Verkauf

Berechnung des Break-Even

- Diebstahl/Schwund
- Ausverkauf, Sonderaktionen
zum halben EK
- Normaler Verkauf
zum doppelten EK

Berechnung des Break-Even

- Diebstahl/Schwund 10 %
- Ausverkauf, Sonderaktionen 20 %
zum halben EK
- Normaler Verkauf 70 %
zum doppelten EK

Berechnung des Break-Even

		VP
● Diebstahl/Schwund	10 %	0
● Ausverkauf, Sonderaktionen zum halben EK	20 %	10
● Normaler Verkauf zum doppelten EK	70 %	140

Berechnung des Break-Even

		VP
● Diebstahl/Schwund	10 %	0
● Ausverkauf, Sonderaktionen zum halben EK	20 %	10
● Normaler Verkauf zum doppelten EK	70 %	140
<hr/>		
● Summe	100 %	150

Berechnung des Break-Even

		VP
● Diebstahl/Schwund	10 %	0
● Ausverkauf, Sonderaktionen zum halben EK	20 %	10
● Normaler Verkauf zum doppelten EK	70 %	140
<hr/>		
● Summe	100 %	150

Berechnung des Break-Even

		VP
● Diebstahl/Schwund	10 %	0
● Ausverkauf, Sonderaktionen zum halben EK	20 %	10
● Normaler Verkauf zum doppelten EK	70 %	140
<hr/>		
● Summe	100 %	150

$$\frac{100}{150}$$

Berechnung des Break-Even

		VP
● Diebstahl/Schwund	10 %	0
● Ausverkauf, Sonderaktionen zum halben EK	20 %	10
● Normaler Verkauf zum doppelten EK	70 %	140
<hr/>		
● Summe	100 %	150

$$\frac{100}{150} = \text{2/3 Materialeinsatz}$$

Berechnung des Break-Even

		VP
● Diebstahl/Schwund	10 %	0
● Ausverkauf, Sonderaktionen zum halben EK	20 %	10
● Normaler Verkauf zum doppelten EK	70 %	140
<hr/>		
● Summe	100 %	150

$$\frac{100}{150} = 2/3 \text{ oder Rohgewinnspanne: } 1/3$$

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

- Fixe Kosten: 10 T€/Monat

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

- Fixe Kosten: 10 T€/Monat
- Rohgewinnspanne: 1/3

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

- Fixe Kosten: 10 T€/Monat
- Rohgewinnspanne: $1/3$
- Berechnung des Break-Even-Point mit korrekter Rohgewinnspanne

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

- Fixe Kosten: 10 T€/Monat
- Rohgewinnspanne: 1/3
- Berechnung des Break-Even-Point mit korrekter Rohgewinnspanne

Fixe Kosten .

Rohgewinnspanne

Berechnung des Break-Even

Beispiel: Gründung einer Boutique

- Fixe Kosten: 10 T€/Monat
- Rohgewinnspanne: 1/3
- Berechnung des Break-Even-Point mit korrekter Rohgewinnspanne

$$\frac{10.000}{0,333} = 30 \text{ T€}$$

Schritte der Gründungsplanung

- Break-Even
- Ermittlung der Kapazität
Marktstudien

Schritte der Gründungsplanung

- Break-Even
- Ermittlung der Kapazität

Marktstudien

- Wie viel Stück/Beratungsstunden/Kunden/Patienten sind pro Tag/Monat notwendig, um alle Kosten abzudecken?
- „Flaschenhalse“: Kann die Maschine, der Gründer diese Stückzahl etc. überhaupt bewältigen?
- Gibt es überhaupt genügend Nachfrage nach diesem Produkt zu diesem Preis/genügend Patienten etc.?

Schritte der Gründungsplanung

- Break Even
- Ermittlung der Kapazität
Marktstudien
- Erlösplanung

Schritte der Gründungsplanung

- Break Even
- Ermittlung der Kapazität
Marktstudien
- Erlösplanung
Verkaufspreis x Verkaufsmenge

Schritte der Gründungsplanung

- Erlösplanung

Verkaufspreis x Verkaufsmenge

Hinweis:

Möglichst konkret!

Beispiel: Boutique

100 Hosen á 80 €

Schritte der Gründungsplanung

- Erlösplanung

Verkaufspreis x Verkaufsmenge

Hinweis:

Möglichst konkret!

Beispiel: Bäckerei

200 Brötchen á 0,40 €

70 Brote á 3,50 €

...

Schritte der Gründungsplanung

- Erlösplanung

Verkaufspreis x Verkaufsmenge

Hinweis:

Möglichst konkret!

Beispiel: Unternehmensberatung

30 h á 120 €/h = 36 T€

Schritte der Gründungsplanung

- Erlösplanung

Verkaufspreis x Verkaufsmenge

Und möglichst konkret zeitlich planen (in T€):

01/16	02/16	...	I/17	...	18	19
38,5	42		140		710	780

Schritte der Gründungsplanung

- Erlösplanung
- Zahlungsziele: Einnahmenplanung

Schritte der Gründungsplanung

- Erlösplanung
- Zahlungsziele: Einnahmenplanung

in T€

01/16	02/16	03/16	04/16	05/16	...	Ausfall
38,5	42					
↓	↓	↓	↓			↓
21	9	5	2			1,5

Schritte der Gründungsplanung

- Erlösplanung
- Zahlungsziele: Einnahmenplanung

in T€

01/16	02/16	03/16	04/16	05/16	...	Ausfall
38,5	42					
	↓	↓	↓			↓
	24	11	5			2

Schritte der Gründungsplanung

- Erlösplanung
- Zahlungsziele: Einnahmenplanung

in T€

01/16	02/16	03/16	04/16	05/16
21	9	5	2			
	24	11	5			

Schritte der Gründungsplanung

- Erlösplanung
- Zahlungsziele: Einnahmenplanung

Schritte der Gründungsplanung

- Ausgaben für Investitionen
- feste Ausgaben
- variable Ausgaben
- geplante Einnahmen
- Entwicklung einer Liquiditätsplanung vor Kapitaldienst und Steuern

Schritte der Gründungsplanung

- Ausgaben für Investitionen
- feste Ausgaben
- variable Ausgaben
- geplante Einnahmen
- Entwicklung einer Liquiditätsplanung vor Kapitaldienst und Steuern

Schritte der Gründungsplanung

- Liquiditätsplanung vor Kapitaldienst und Steuern

in T€

01/16	02/16	03/16	04/16	05/16
+ 30	+ 50	+ 70	+ 90	+ 80	Einnahmen	
- 240	- 140	- 90	- 85	- 78	Ausgaben	
= - 210	= - 90	= - 20	= + 5	= + 2	mtl. Liquiditäts- ergebnis	

Schritte der Gründungsplanung

- Liquiditätsplanung vor Kapitaldienst und Steuern

in T€

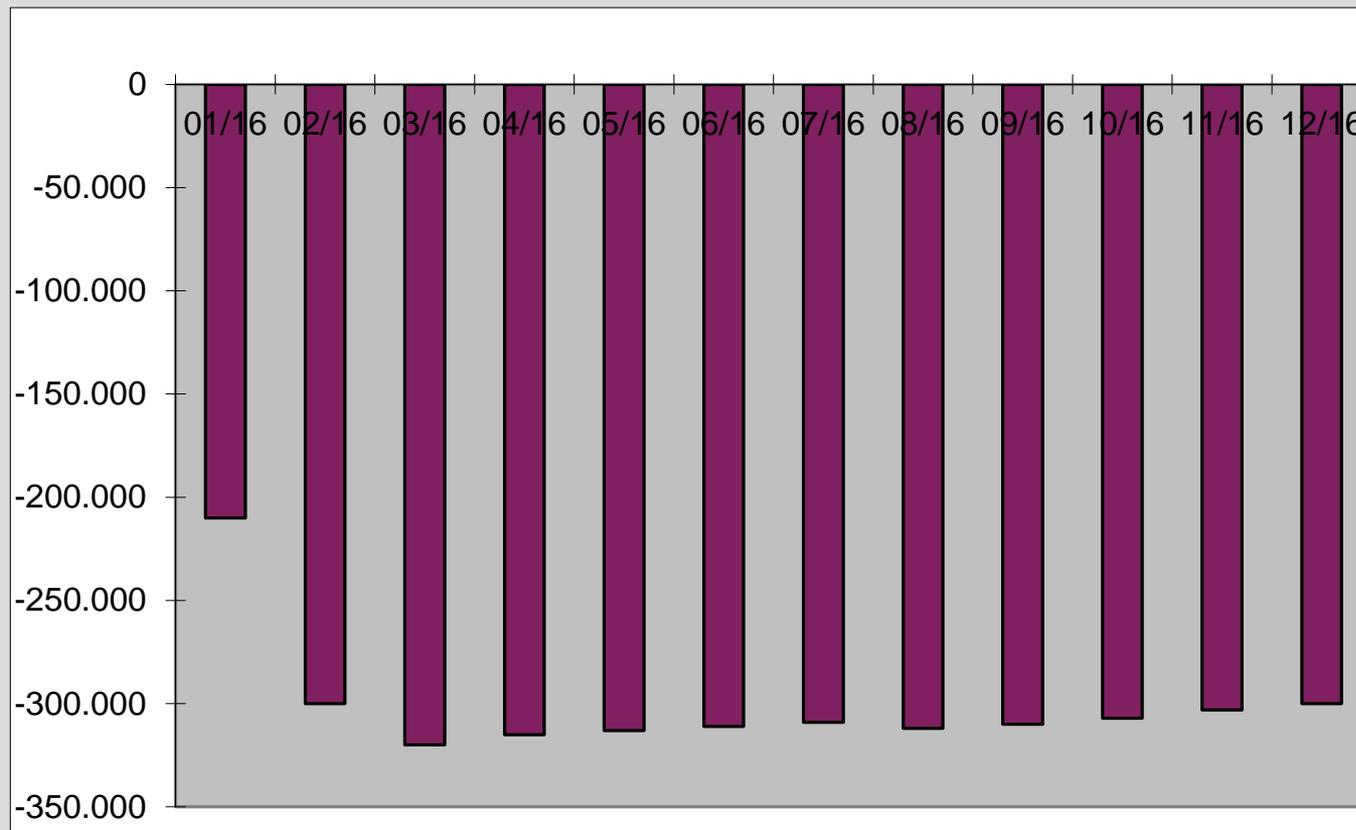
01/16	02/16	03/16	04/16	05/16
+ 30	+ 50	+ 70	+ 90	+ 80		
- 240	- 140	- 90	- 85	- 78		
= - 210	= - 90	= - 20	= + 5	= + 2		
- 210	- 300	- 320	- 315	- 313	Liquidität kumuliert	

Schritte der Gründungsplanung

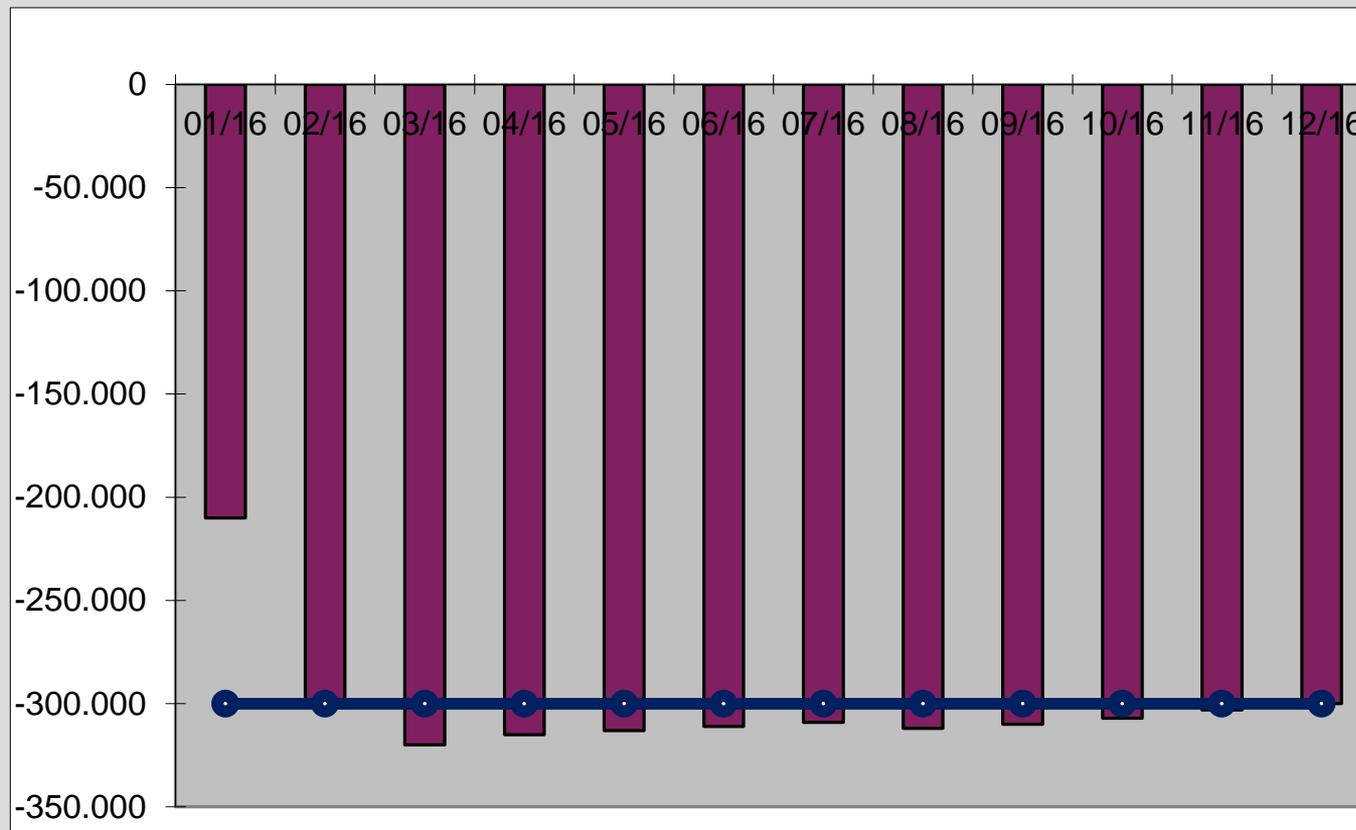
- Ausgaben für Investitionen
- feste Ausgaben
- variable Ausgaben
- geplante Einnahmen
- Entwicklung einer Liquiditätsplanung vor Kapitaleinstrom und Steuern

Kapitalbedarf pro Periode (mit Kapitalspitzenbedarf)

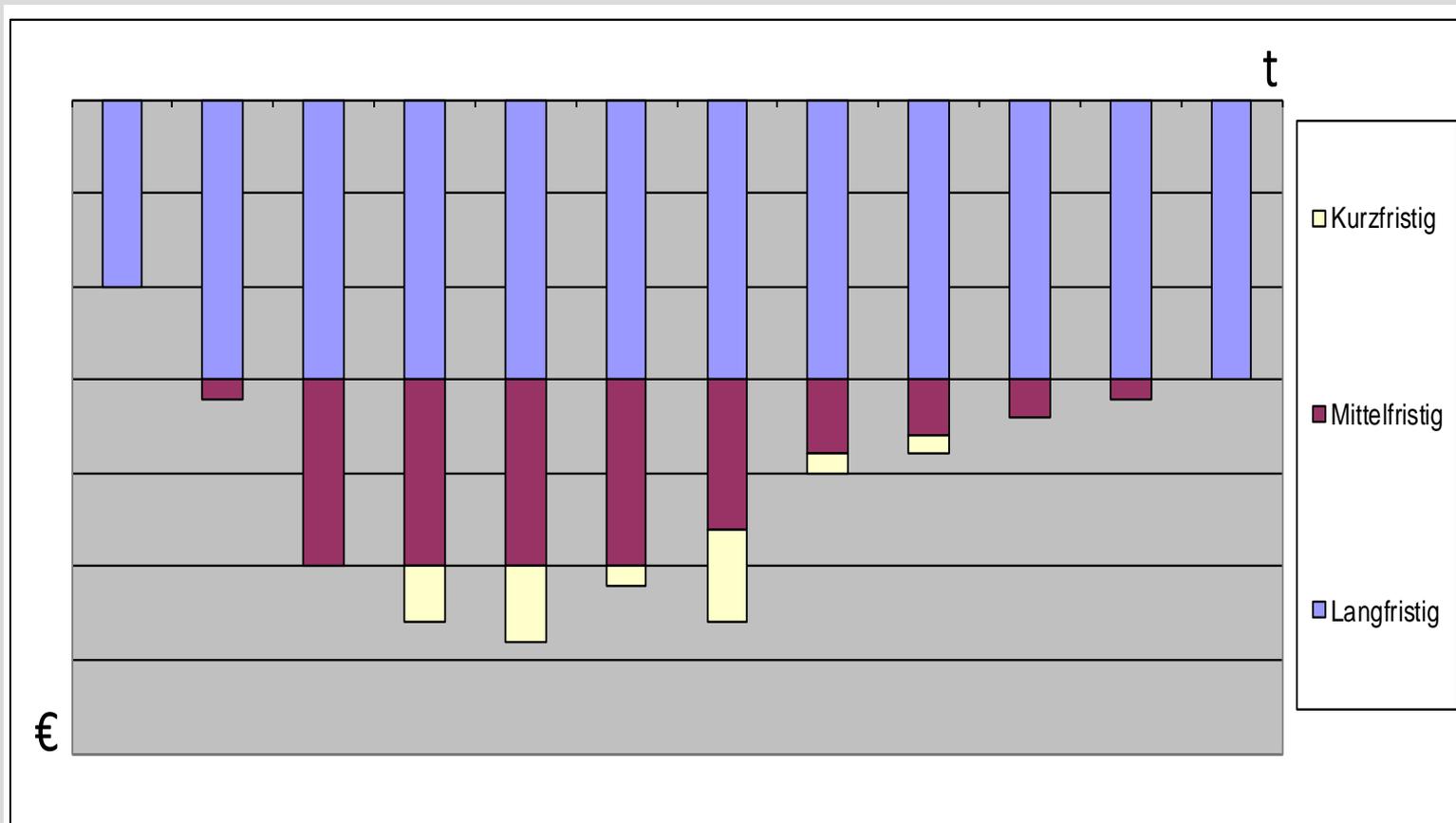
Kapitalbedarf



Kapitalbedarf: langfristig



Kapitalbedarf



Schritte der Gründungsplanung

- Ausgaben für Investitionen
- feste Ausgaben
- variable Ausgaben
- geplante Einnahmen
- Entwicklung einer Liquiditätsplanung vor Kapitaleinsatz und Steuern

Sensitivitätsanalyse

Kapitalbedarf pro Periode (mit Kapitalspitzenbedarf)

Schritte der Gründungsplanung

- Ausgaben für Investitionen
- feste Ausgaben
- variable Ausgaben
- geplante Einnahmen
- Entwicklung einer Liquiditätsplanung vor Kapitaldienst und Steuern

Sensitivitätsanalyse

Kapitalbedarf pro Periode (mit Kapitalspitzenbedarf)

Sensitivitätsanalyse

Sensitivitätsanalyse

Sinn:

**Erkennen von neuralgischen
Punkten des Vorhabens**

Sensitivitätsanalyse

Sinn:

**Erkennen von neuralgischen
Punkten des Vorhabens**

Einige Beispiele

Autohändler

- Marge: 20 % des Listenpreises
- ∅ Listenpreis 30 T€
- Fixkosten 100 T€

Aufgabe:

Wie viele PKWs muss er verkaufen bei

- 0 Rabatt
- 5 % Rabatt
- 10 % Rabatt
- 15 % Rabatt
- 18 % Rabatt für den Endkunden

Autohändler 0 Rabatt

- Verkaufspreis 30 T€
- Rohgewinnspanne 6 T€ : 30 T€ = 20 %
- Break-Even 100 T€ : 0,2 = 500 T€
- D.h. 500 T€ : 30 T€/Stk. = 17 PKWs

Autohändler 5 % Rabatt

- Verkaufspreis 28,5 T€
- Rohgewinnspanne $4,5 \text{ T€} : 28,5 \text{ T€} = 15,8 \%$
- Break-Even $100 \text{ T€} : 0,158 = 633 \text{ T€}$
- D.h. $633 \text{ T€} : 28,5 \text{ T€/Stk.} = 23 \text{ PKWs}$

Autohändler 10 % Rabatt

- Verkaufspreis 27 T€
- Rohgewinnspanne 3 T€ : 27 T€ = 11,11 %
- Break-Even 100 T€ : 0,111 = 900 T€
- D.h. 900 T€ : 27 T€/Stk. = 34 PKWs

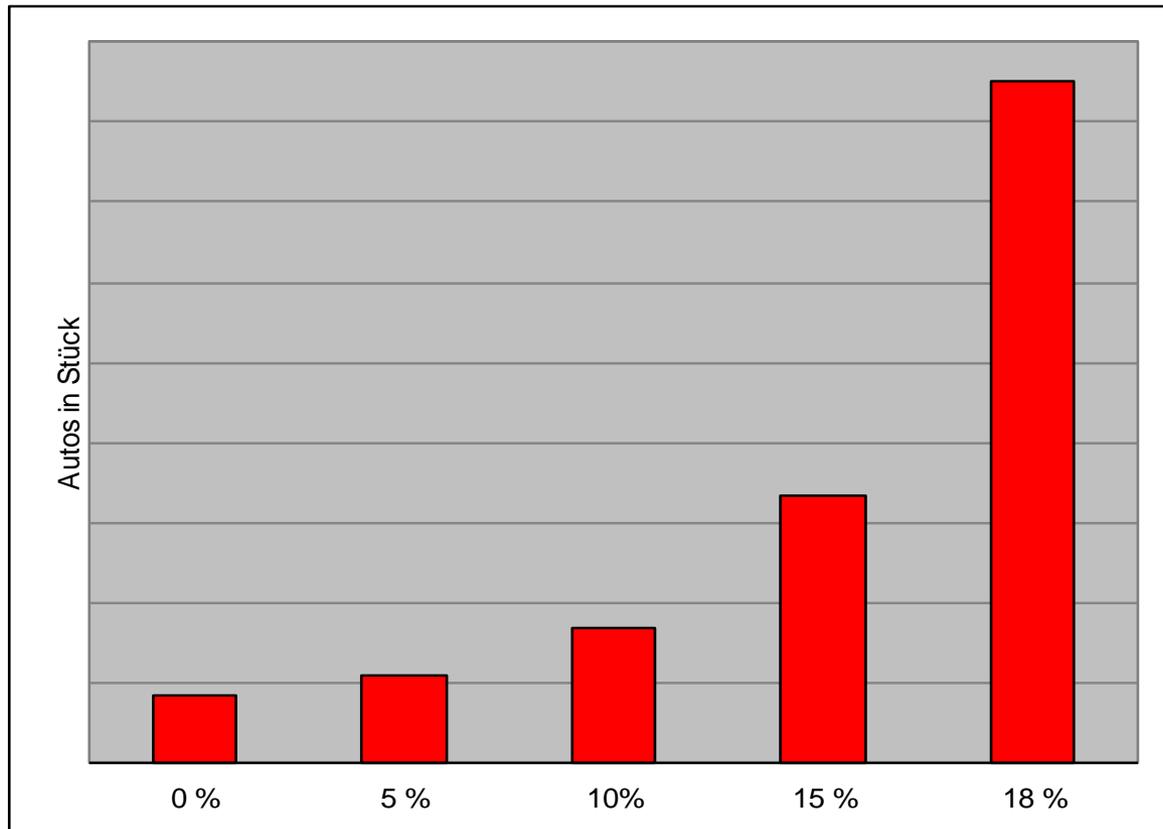
Autohändler 15 % Rabatt

- Verkaufspreis 25,5 T€
- Rohgewinnspanne $1,5 \text{ T€} : 25,5 \text{ T€} = 5,9 \%$
- Break-Even $100 \text{ T€} : 0,059 = 1,695 \text{ Mio. €}$
- D.h. $1,695 \text{ Mio. €} : 25,5 \text{ T€/Stk.} = 67 \text{ PKWs}$

Autohändler 18 % Rabatt

- Verkaufspreis 24,6 T€
- Rohgewinnspanne $0,6 \text{ T€} : 24,6 \text{ T€} = 2,4 \%$
- Break-Even $100 \text{ T€} : 0,024 = 4,167 \text{ Mio. €}$
- D.h. $4,167 \text{ Mio. €} : 24,6 \text{ T€/Stk.} = 170 \text{ PKWs}$

Notwendige Stückzahl bei unterschiedlichen Rabatten



Unternehmensberater

- Fixkosten 3 T€
- Maximal 150 Beratungsstunden pro Monat
- Honorar 100 €/h

Aufgabe:

Wie viele Beratungsstunden benötigt er zur Abdeckung aller Kosten

a) ohne Vermittlung?

Unternehmensberater

a) ohne Vermittlung:

- Fixkosten 3 T€
- Rohgewinn/h 100 €/h
- Zur Abdeckung aller Kosten:
 $3 \text{ T€} : 100 \text{ €/h} = 30 \text{ h}$

Unternehmensberater

- Fixkosten 3 T€
- Maximal 150 Beratungsstunden pro Monat
- Honorar 100 €/h

Aufgabe:

Wie viele Beratungsstunden benötigt er zur Abdeckung aller Kosten

b) bei Vermittlung der Aufträge durch einen Verband, an den er 25 % seiner Honorare abführen muss?

Unternehmensberater

b) bei Vermittlung der Aufträge durch einen Verband, an den er 25 % seiner Honorare abführen muss:

- Fixkosten 3 T€
- Rohgewinn/h 100 €/h \cdot 0,75 = 75 €/Std.
- Zur Abdeckung aller Kosten:
 $3 \text{ T€} : 75 \text{ €/h} = 40 \text{ h}$

Schritte der Gründungsplanung

- Liquiditätsplanung (vor Kapitaleinsatz und Steuern)

Schritte der Gründungsplanung

- Liquiditätsplanung (vor Kapitaldienst und Steuern)
- Wahl der Unternehmensrechtsform

Schritte der Gründungsplanung

- Liquiditätsplanung (vor Kapitaldienst und Steuern)
- Wahl der Unternehmensrechtsform

Frage:

Welche Rechtsformen stehen einem Gründer **ohne** Partner zur Verfügung?

Gründung ohne Partner

Rechtsformen

- Einzelunternehmen

Gründung ohne Partner

Rechtsformen

- Einzelunternehmen
- Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)

Gründung ohne Partner

Rechtsformen

- Einzelunternehmen
- Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
- GmbH

Gründung ohne Partner

Rechtsformen

- Einzelunternehmen
- Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
- GmbH
- AG

Gründung ohne Partner

Rechtsformen

- Einzelunternehmen
- Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
- GmbH
- AG
- GmbH & Co. KG

Schritte der Gründungsplanung

- Liquiditätsplanung (vor Kapitaleinsatz und Steuern)
- Wahl der Unternehmensrechtsform

Frage:

Welche Rechtsformen stehen einem Gründer **mit** Partner zur Verfügung?

Gründung mit Partner Personengesellschaften

Kein vollkaufmännisches Gewerbe

- GbR
- Partnerschaft (für Freiberufler)

Bei vollkaufmännischem Gewerbe

- OHG
- KG
- GmbH & Co. KG
- (stille Gesellschaft)

Gründung mit Partner Kapitalgesellschaften

- Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
- GmbH
- AG

Frage:

**Was sind die wichtigsten
Kriterien für die
Rechtsformwahl?**

Kriterien für Rechtsformwahl

- Kosten der Rechtsform und die vorgeschriebene Mindestkapitalausstattung

Kriterien für Rechtsformwahl

- Kosten der Rechtsform und die vorgeschriebene Mindestkapitalausstattung
- Beeinflussung der finanziellen Risiken des Gründers (= Haftung)

Kriterien für Rechtsformwahl

- Kosten der Rechtsform und die vorgeschriebene Mindestkapitalausstattung
- Beeinflussung der finanziellen Risiken des Gründers (= Haftung)
- Wahl der Rechtsform verursacht Unterschiede in der Besteuerung

Kriterien für Rechtsformwahl

- Kosten der Rechtsform und die vorgeschriebene Mindestkapitalausstattung
- Beeinflussung der finanziellen Risiken des Gründers (= Haftung)
- Wahl der Rechtsform verursacht Unterschiede in der Besteuerung
- Finanzierungsmöglichkeiten

Kriterien für Rechtsformwahl

- Kosten der Rechtsform und die vorgeschriebene Mindestkapitalausstattung
- Beeinflussung der finanziellen Risiken des Gründers (= Haftung)
- Wahl der Rechtsform verursacht Unterschiede in der Besteuerung
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Gewinn- und Verlustverteilung sowie die Entnahmemöglichkeiten

Kriterien für Rechtsformwahl

- Kosten der Rechtsform und die vorgeschriebene Mindestkapitalausstattung
- Beeinflussung der finanziellen Risiken des Gründers (= Haftung)
- Wahl der Rechtsform verursacht Unterschiede in der Besteuerung
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Gewinn- und Verlustverteilung sowie die Entnahmemöglichkeiten
- Unternehmensleitung – Geschäftsführung, Vertretung und interne Willensbildung

Schritte der Gründungsplanung

- Liquiditätsplanung (vor Kapitaldienst und Steuern)
- Wahl der Unternehmensrechtsform
- Generierung einer Finanzstruktur

Schritte der Gründungsplanung

- Liquiditätsplanung (vor Kapitaldienst und Steuern)
 - Wahl der Unternehmensrechtsform
 - Generierung einer Finanzstruktur
- Kapitaldienst und Liquiditätsplanung mit Finanzierung

Liquiditätsplanung

- Ausgaben für Investitionen
- feste Ausgaben
- variable Ausgaben
- geplante Einnahmen
- Kapitaldienst

Plan G+V

- fixe Kosten
- variable Kosten (in % der geplanten Erlöse)
- Erlösplanung

Plan G+V

- fixe Kosten
- variable Kosten (in % der geplanten Erlöse)
- Erlösplanung
- Daraus abgeleitet: erwarteter Gewinn vor Steuern

Plan G+V

- fixe Kosten
- variable Kosten (in % der geplanten Erlöse)
- Erlösplanung
- Gewinn vor Steuern
- Steuern des Unternehmens
- Gewinn nach Steuern

Plan G+V

- fixe Kosten
- variable Kosten (in % der geplanten Erlöse)
- Erlösplanung
- Gewinn vor Steuern
- Steuern des Unternehmens
- Gewinn nach Steuern

Sensitivitätsanalyse

Plan G+V

- fixe Kosten
- variable Kosten (in % der geplanten Erlöse)
- Erlösplanung
- Gewinn vor Steuern
- Steuern des Unternehmens
- Gewinn nach Steuern

Liquiditätsplanung

- Ausgaben für Investitionen
- feste Ausgaben
- variable Ausgaben
- geplante Einnahmen
- Kapitaldienst
- Abfluss an Steuern

Liquiditätsplanung

- Ausgaben für Investitionen
- feste Ausgaben
- variable Ausgaben
- geplante Einnahmen
- Kapitaldienst
- Abfluss an Steuern

Sensitivitätsanalyse

Schritte der Gründungsplanung

Schritte der Gründungsplanung

- Verabschiedung des Businessplanes, d.h.:

Schritte der Gründungsplanung

- Verabschiedung des Businessplanes, d.h.:
- **Plan G+V**

Schritte der Gründungsplanung

- Verabschiedung des Businessplanes, d.h.:
- **Plan G+V**
- **Liquiditätsplanung (mit Kapitaldienst und Steuern)**

Schritte der Gründungsplanung

- Verabschiedung des Businessplanes, d.h.:
- **Plan G+V**
- **Liquiditätsplanung (mit Kapitaldienst und Steuern)**

- Abschließende Würdigung der Ergebnisse

Schritte der Gründungsplanung

- Verabschiedung des Businessplanes, d.h.:
- **Plan G+V**
- **Liquiditätsplanung (mit Kapitaldienst und Steuern)**

- Abschließende Würdigung der Ergebnisse
- Finanzierungsverhandlungen

Schritte der Gründungsplanung

