

## Expertentipps zur Finanzplanung

### *Der Kapitalbedarf*

#### **Kapitalbedarf spielerisch mit Freunden prüfen**

Es empfiehlt sich, den Kapitalbedarf einmal kritisch von Freunden prüfen zu lassen. Hierbei hilft es, einen typischen Geschäftsablauf gedanklich durchzuspielen, wobei die Freunde die Rolle der kritischen Geschäftspartner und Kunden einnehmen. Am Beispiel einer geplanten Gründung eines Cafés bedeutet das:

Gründer: Ich öffne mein Café und die ersten Kunden frühstücken bei mir. Kunde: Wenn ich mir vorstelle, ich gehe an Deinem Cafe vorbei – was bringt mich dazu, bei Dir zu frühstücken? Gründer: Eine große *Lichtwerbung mit meinem Café-Namen, ein schön dekoriertes Fenster und eine Tafel mit meinen Frühstücksangeboten machen auf mich aufmerksam.* Kunde: *Bei schönem Wetter frühstücke ich gerne draußen, geht das bei Dir?* Gründer: *Ja, ich habe Stühle und Tische vor meinem Laden stehen. Eine Markise schützt vor Regen. Und wenn es kälter ist, stelle ich meinen Kunden Decken zur Verfügung.* Kunde: *Ja, dann möchte ich einen Blick in die Karte werfen.* Gründer:...

Prüfen Sie dann, ob die angesprochenen Punkte auch in Ihrer Kapitalbedarfsplanung vorhanden sind bzw. noch ergänzt werden müssen. Spielen Sie den Geschäftsablauf mit verschiedenen Rollen durch. Selbst bei scheinbar banalen Dingen werden sich plötzlich neue Fragen stellen: Haben Sie die Regale eingeplant, um die vom Lieferanten gelieferten Waren zu verstauen? Verbuchen Sie Rechnung selbst und haben Sie die hierfür benötigte Software und Schulung eingeplant oder erledigt dies jemand gegen Bezahlung für Sie?

#### **Kapitalbedarf richtig kalkulieren**

- Beachten Sie: Kalkulieren Sie Ihren Kapitalbedarf zu knapp, kann es sein, dass es schwer fällt, die gerade in der Startphase fast immer auftretenden finanziellen Engpässe zu überbrücken. Eine üppige Finanzierung hingegen gäbe hier zwar mehr Spielraum, kostet aber viel Geld, wenn Sie das Kapital mit Krediten finanzieren müssen. Es kommt also immer auf ein ausgewogenes, gut durchdachtes Konzept an.
- Überlegen Sie gut, ob die Ausstattung, die man sich für den Start anschaffen will, auch tatsächlich in vollem Umfang notwendig ist. Verschaffen Sie sich damit zunächst die Voraussetzungen, um in Ihrem Kerngeschäft tätig zu sein, anstatt "Nebenbaustellen" (z.B. Vermietung von Geschäftsflächen, die Sie nicht selbst nutzen) zu bezuschussen.
- Stellen Sie Angebote auf den Prüfstand! Oft werden gut erhaltene Fahrzeuge, Maschinen oder Büromöbel aus zweiter Hand zu Schnäppchenpreisen angeboten. Auch Leasing kann eine echte Alternative zum Kauf sein. Bei Mietverträgen sollten Sie sich nicht davon blenden lassen, dass langfristige Mietverträge heute Usus sind.
- Wie hoch Ihr Kapitalbedarf ist, ist nicht zuletzt abhängig von der Art des Unternehmens

und den sich daraus ergebenden Anforderungen an die Geschäftsausstattung: Bei der Gründung eines Übersetzungsbüros z.B. dürften wesentlich niedrigere Kosten anfallen als bei der Eröffnung einer Schlosserei.

### **Alternative Berechnungsmethode**

Simulieren Sie die ersten 36 Monate Ihrer Kontobewegungen – also alles, was an Einzahlungen auf Ihrem Konto eingehen sollte bzw. als Auszahlung anfällt (auch Investitionsausgaben und Eigenentnahmen). So sehen Sie, wie tief Ihr Kontostand "abtauchen" würde, wenn Sie keine Bankfinanzierung o.ä. erhielten. Der niedrigste Monatskontostand ist dann ein sehr realistischer Anhaltspunkt für Ihren Kapitalbedarf!

### **Die Ertragsvorschau**

#### **Positives Unternehmensergebnis**

Kapitalgeber werden grundsätzlich nur solche Unternehmen finanzieren, die im Planungszeitraum Gewinne ausweisen. In der Praxis reicht es jedoch nicht aus, nur im Kerngeschäft Gewinne auszuweisen (Betriebsergebnis). Es ist zudem wichtig, dass die Höhe des Gewinns ausreicht, auch alle weiteren Ausgaben (z.B. für private Lebensführung, Zins- und Steueraufwendungen) zu bestreiten. Nur wenn auch dieses weiter gefasste "Unternehmensergebnis" positiv ist, machen Sie insgesamt Gewinn.

#### **Umsätze realistisch planen**

Nutzen Sie die Rentabilitätsvorschau dazu, Ihre bisherigen Planungen zu Ihrem Unternehmen einmal kritisch zu überprüfen. Sollte unter dem Strich ein dickes Minus stehen und sollten sich diese Verluste auch im Laufe der nächsten beiden Jahre nicht in Überschüsse verwandeln, wird Ihr Unternehmen aller Voraussicht nach nicht lange tragbar sein. In diesem Fall sollten Sie Ihre Umsätze jedoch nicht nach oben schrauben, sofern es dafür keine triftige Begründung gibt. Sie riskieren dabei, Ihren Plan nie einhalten zu können. Vielmehr gilt es, einen Weg zu finden, die monatlichen Kosten nachhaltig zu verringern. Nur so wird Ihre Rentabilitätsplanung ein realistisches Ergebnis abwerfen.

Wenn Sie mit steigenden Umsätzen rechnen, sollten Sie bedenken, dass damit meist mehr Material bzw. Personalaufwand verbunden ist. Überlegen Sie sich dann auch, ob die geplanten Kapazitäten (z.B. Zeit, Personal, Maschinen) überhaupt ausreichen, um die benötigten Produkte bzw. Dienstleistungen zu erstellen.

Überlegen Sie sich realistisch, wie viel Sie von Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung verkaufen müssen, um den geplanten Umsatz zu erzielen. Beispiel: Ein Bäcker verkauft nur Brötchen und benötigt einen monatlichen Mindestumsatz von 5.000 EUR, um Kosten und Privatentnahme zu decken. Seine Brötchen will er für 0,25 EUR verkaufen. Er hat 20 Tage im

Monat geöffnet, was bedeutet, dass er tägl. einen Umsatz von 250 EUR benötigt. Ist es realistisch, dass der Bäcker also 1.000 Brötchen pro Tag verkaufen kann?

## ***Die Liquiditätsplanung***

Als echter "Profi" erweisen Sie sich, wenn Sie Ihre Businessplanzahlen nach der Gründung weiter nutzen. Eine Möglichkeit dazu bietet Ihnen die Planungssoftware "Minicontrol" (Link zur Homepage). Hier können Sie per Mausklick Ihre in Miniplan erarbeiteten Daten ganz einfach weiternutzen. Jeweils am Anfang eines Monats tragen Sie dann Ihre tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben in der Spalte "Ist" des Vormonats ein. Vergleichen Sie stets (am besten monatlich) die erreichten Ist-Werte mit den prognostizierten Plan-Werten. Werden die Abweichungen zu groß – positiv wie negativ – besteht Handlungsbedarf. Gehen Sie den Ursachen auf den Grund: Sind es vorübergehende oder dauerhafte Einflussfaktoren? Überlegen Sie sich entsprechende Maßnahmen.

SB: das sollte man vielleicht als eigene Seite anbieten nach dem Motto: „Nach der Gründung weiterarbeiten mit Minicontrol“!

## ***Die Finanzierung***

### **Finanzierung am Kapitalbedarf ausrichten**

Grundsätzlich gilt bei der Beschaffung von Kapital: Eine gute Finanzierung ist die Grundlage für den erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens. Kalkulieren Sie Ihre Finanzierung also zu knapp, kann es sein, dass es schwer fällt, die gerade in der Startphase fast immer auftretenden finanziellen Engpässe zu überbrücken. Eine üppige Finanzierung hingegen gäbe hier zwar mehr Spielraum, kostet aber viel Geld, das Sie in der Startphase nicht unbedingt leicht erwirtschaften werden. Es kommt also immer auf ein ausgewogenes, gut durchdachtes Konzept an.

### **Öffentliche Fördermittel**

Fast alle öffentlichen Förderprogramme müssen über die Hausbank beantragt werden. Am populärsten sind die verschiedenen Angebote der KfW. In Abgrenzung zu den klassischen Bankkrediten profitieren Sie hier häufig u.a. von günstigeren Zinsen, langen Laufzeiten und einer Tilgungsfreistellung in der Startphase Ihres Unternehmens (in dieser Zeit zahlen Sie die Zinsen für den Kredit, müssen aber noch nicht mit der Rückzahlung beginnen). Über das Angebot an Förderprogrammen können Sie sich ebenfalls über die Förderdatenbank informieren. Erkundigen Sie sich genauer über Produkte der KfW oder kontaktieren Sie einen der Berater aus dem KfW-Infocenter unter 01801/24 11 24 (bundesweit zum Ortstarif).