

Finanzbedarf und Finanzierung

Die Finanzplanung „übersetzt“ den Businessplan-Textteil in Zahlen und schafft somit messbare Planungsziele.

Nur wenn eine Wirtschaftlichkeit darstellbar ist, kann eine Selbstständigkeit auch erfolgreich sein. Unternehmerisch denken heißt „Gewinne erzielen wollen“.

Je nach Verwendungszweck des Businessplans kann der Zahlenteil unterschiedlich umfangreich sein.

Immer heißt das aber:

- Umsätze und andere Einnahmen planen
- Kosten und Aufwendungen planen
- Rentabilität errechnen und prüfen
- Liquidität planen
- Investitions- und Gesamtkapitalbedarf ermitteln
- Startkapital berechnen

Im Wesentlichen soll aus der Finanzplanung hervorgehen, ab wann wie viel Gewinn erwartet werden kann.

Nutzen Sie für die folgenden Planungen unsere Exceltabellen.

3.1 Investitions- und Kapitalbedarfsplan

Die Kapitalbedarfsplanung gliedert sich in:

- Investitionsplanung
- Planung des Kapitalbedarfs für die Anlaufphase
- Planung der Gründungskosten.

Der Investitionsplan beinhaltet den Investitionsbedarf und dessen Finanzierung. Der Plan wird meistens für jeweils ein Geschäftsjahr aufgestellt. Der Investitionsplan ist die Grundlage für Ihre Kreditbeschaffung. Darüber hinaus lässt sich eine solide Preiskalkulation nur auf der Basis eines Kapitalbedarfsplans erstellen. Anhand des Investitionsplans kann der Gründer zudem feststellen, ob sein Eigenkapital zur Deckung der Investitionen ausreicht oder ob ein Kredit aufgenommen werden muss.

3.2 Finanzierungsplan

Nachdem Sie nun den Kapitalbedarf für Ihr Gründungsvorhaben kennen, stellt sich die Frage, mit welchen Finanzierungsalternativen Sie den Bedarf decken können.

Zur Finanzierung Ihres Kapitalbedarfs können Sie eigene Mittel einsetzen (Eigenkapital) und Fremdkapital aufnehmen. Dabei sollte beachtet werden: Wenn der Fremdkapitalanteil an der Gesamtfinanzierung zu hoch ist, ist Ihr Unternehmen konjunktur- und krisenanfällig.

Die Eigenmittel, die Sie für Ihr Vorhaben einsetzen möchten, können in unterschiedlichster Form vorhanden sein: wie etwa als Geldvermögen (Bargeld, Bankguthaben) oder als Sachanlagen (vorhandene Einrichtungen, Maschinen, Fuhrpark). Immaterielle Güter, beispielsweise Patente oder Lizenzen, können ebenfalls als Eigenkapital gewertet werden.

3.3 Rentabilitätsplan

Der Rentabilitätsplan (oder auch Erfolgsplan) ist der Teil der Planung, der sagt, inwieweit das Vorhaben einen Gewinn oder einen Verlust erwirtschaften wird. Die Werte der Einzelpläne werden hierzu zusammengeführt und die Kenngrößen Deckungsbeitrag und Betriebsergebnis vor Steuern berechnet. Im Gründungsjahr ist oft noch nicht mit einem positiven Ergebnis zu rechnen. Sind aber auch die Folgejahre nur durch rote Zahlen gekennzeichnet, sind die Planteile nochmals auf Ungereimtheiten zu prüfen.

Bringt das keine deutliche Besserung, liegt der Verdacht nahe, dass die Idee wirklich nicht realisierbar ist – dass sich „das Ganze nicht rechnet“. Sieht das Ergebnis eher gut aus, ist das schon mal eine gute Basis. Aber denken Sie trotzdem immer daran: Zunächst wird hier nur mit Planzahlen gearbeitet. Die Ergebnisse sind in der Realität erst noch erfolgreich umzusetzen.

3.4 Liquiditätsplan

In der Rentabilitätsplanung wurde ermittelt, ob mit den geplanten Umsätzen ein ausreichend hoher Gewinn erwirtschaftet wird. Ob das Unternehmen jedoch liquide ist, also über genügend flüssige Mittel verfügt, kann aus der Rentabilitätsvorschau nicht abgeleitet werden. Der Liquiditätsplan verschafft Überblick über die Geldflüsse, über die Zahlungsein- und Zahlungsausgänge.

In diesem Plan stellen Sie Ihre Ausgaben den Einnahmen gegenüber. Es ist zu beachten, in welchem Monat Ihre geplanten Einnahmen zu Einzahlungen werden, also tatsächlich auf Ihrem Konto eingehen werden.

Dieselbe Überlegung gilt für die Auszahlungen. Da Ein- und Auszahlungen in der Regel nicht gleichzeitig erfolgen (saisonale Schwankungen, Einräumung von Zahlungszielen) kommt es entweder zu einem monatlichen Überschuss (Überdeckung) oder zu einem monatlichen Fehlbetrag (Unterdeckung). Eine zu lange Unterdeckung führt zur Illiquidität eines Unternehmens, in anderen Worten: Es wird zahlungsunfähig. Diesem Fall ist unbedingt vorzubeugen!

Ist der Betrag der Liquidität positiv („Überdeckung“), dann ist man imstande den Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Jedoch sollte man sich von kurzfristigen Überdeckungen nicht zu „unüberlegten“ Anschaffungen oder höheren Privatentnahmen verleiten lassen.

Bei einer negativen Liquidität („Illiquidität“ oder „Unterdeckung“) müssen Gegenmaßnahmen ergriffen werden.

Je weiter Sie in die Zukunft planen, desto mehr Unsicherheit ist natürlich mit Ihren Planungen verbunden. In Ihrem 3-Jahres-Plan sollte aus diesem Grund das erste Jahr monatlich, das zweite Jahr quartalsweise und das dritte Jahr jährlich aufgezeigt werden.

Ganz wichtig: Passen Sie die Planung regelmäßig an die tatsächlichen Ergebnisse an und nutzen Sie Ihre Planung als Kontrollinstrument.

3.5 Planung der Privatentnahmen bzw. des Unternehmerlohnes

Bevor Sie Ihre betrieblichen Daten berechnen, sollten Sie eingehend Ihre privaten Ausgaben überprüfen. Durch Ihr Vorhaben sollten zumindest Ihre Lebenshaltungskosten abgedeckt werden. Eine befriedigende betriebswirtschaftliche Basis erreichen Sie jedoch nur, wenn Ihnen die Ertragslage auch die Bildung von Rücklagen ermöglicht. Mit diesem Eigenkapital können Sie künftige Investitionen kostengünstig finanzieren.

Wichtig ist bei Ihrem Gründungsvorhaben unbedingt die Kosten für Ihre private Lebensführung (Miete, Haushalt, Vorsorge und Versicherungen) einzuplanen. Neben der reinen Liquiditätsplanung des Unternehmens ist es deshalb auch notwendig den erforderlichen (kalkulatorischen) Unternehmerlohn zu bestimmen.

Denken Sie daran, als Selbstständiger müssen Sie sich selbst Kranken- und Pflegeversichern. Auch für Ihre Altersvorsorge müssen Sie etwas tun. Kalkulieren Sie diese Kosten ein. Der Unternehmerlohn sollte auch Rücklagen für Einkommensteuer und Unvorhergesehenes beinhalten.