

Finanzplanung in vier Schritten – praktischer Leitfaden mit Rechenbeispielen

Die Finanzplanung ist das Herzstück eines professionellen Businessplans und stellt die voraussichtliche Entwicklung Ihres Unternehmens in Zahlen dar.

Grundsätzlich lässt sich die Finanzplanung in vier Teile gliedern: die Kapitalbedarfsplanung, den Finanzierungsplan, die Rentabilitätsrechnung und die Liquiditätsplanung.

1. Kapitalbedarfsplanung

1.1. Privater Kapitalbedarf (Privatentnahme = Unternehmerlohn)

- Wie hoch sind Ihre monatlichen/jährlichen Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch muss Ihre Reserve für unvorhersehbare Ereignisse sein (Unfall, Krankheit)?

1.2. Betrieblicher Kapitalbedarf

- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für Anschaffungen, die Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart und eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase?

1.2.1. Gründungsausgaben (einmalig; Gewerbeanmeldung, Eintrag ins Handelsregister, Notar, Beratungshonorare, Anmeldegebühren für Patente u. a.)

1.2.2. Investitionen (Büroausstattung, Maschinen, Arbeitsmaterial, Marketing u. a.)

1.2.3. Laufende Kosten

1.2.3.1. Variable Kosten (Material, Rohstoffe, Transport u. a.)

1.2.3.2. Fixkosten (Gehälter, Mieten, Leasingkosten, IT-Kosten, Abschreibungen u. a.)

2. Finanzierungsplan

2.1. Eigenkapital

- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Können Sie Sicherheiten einsetzen?
- Gibt es Geld aus Förderprogrammen?
- Könnten Beteiligungskapitalgeber in Frage kommen oder gibt es Familie/Freunde, die Ihnen Geld leihen würden?

2.2. Fremdkapital

- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Könnten Objekte geleast werden, um den Fremdkapitalbedarf zu senken?
Wenn ja, zu welchen Bedingungen?

3. Rentabilitätsrechnung für mindestens drei Geschäftsjahre

- Wie hoch schätzen Sie Umsatz, Kosten und Gewinn?
- Greifen Sie auf Vergleichszahlen Ihrer Branche zurück, die Sie bei Banken oder Wirtschaftskammern erfragen können.

3.1. Umsatzplanung

3.2. Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

3.3. Errechnung der Gewinnschwelle (Break-even-Point) mittels Beitragsdeckungsrechnung (siehe Beispielrechnungen)

4. Liquiditätsplanung für mindestens drei Geschäftsjahre

(siehe Beispielrechnungen Finanzierungslücke)

- Wie hoch schätzen Sie Ihre monatlichen Einzahlungen aus Bruttoumsätzen, Startkapital u. a.?
- Wie hoch schätzen Sie Ihre monatlichen Kosten (fixe sowie variable Kosten, Material, Personal, Miete u. a.)?
- Wie hoch schätzen Sie Ihre Investitionskosten?
- Wie hoch schätzen Sie Ihren monatlichen Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung für Kredite)?
- Welche monatliche Liquiditätsreserve würde Ihnen zur Verfügung stehen?

Beispielrechnungen Finanzierungslücke

Wie berechne ich eine Finanzierungslücke?

Nach 12 Monaten haben Sie die Gewinnschwelle erreicht. Bis dahin müssen Sie 50.000,- EUR vorfinanzieren. Die Gründungskosten und Investitionen zum Start belaufen sich auf 30.000,- EUR. Sie selbst bringen 40.000,- EUR Startkapital mit, können also von den anfallenden Kosten in Höhe von 80.000,- EUR die Hälfte selbst finanzieren. Dann ergibt sich aus Ihrer Liquiditätsplanung eine Finanzierungslücke in Höhe von 40.000,- EUR.

Ab wann mache ich Gewinne? Berechnung des Break-even-Points

Am Break-even-Point (übersetzt etwa: „Punkt, an dem die Kosten gedeckt sind“) beträgt der Gewinn null. Der Break-even-Point kennzeichnet also die Schwelle zur Gewinnzone. Zu seiner Berechnung benötigen Sie den Deckungsbeitrag. Das ist der Betrag, der zur Deckung der Fixkosten zur Verfügung steht.

Den Deckungsbeitrag errechnet man mit folgender Formel:

$$\text{Umsatz} - \text{variable Stückkosten} = \text{Deckungsbeitrag}$$

Die Formel zur Berechnung des Break-even-Points lautet:

$$\text{Summe aller Fixkosten} : \text{Deckungsbeitrag je Stück}$$

Um es anschaulicher zu machen, stellen wir uns folgendes Beispiel vor:
Sie haben eine Bäckerei eröffnet.

Erster Schritt: Den Deckungsbeitrag ermitteln

Ein Brot verkaufen Sie zum Preis von 3,- EUR.

Die variablen Stückkosten (Mehl u. a.) liegen bei 1,- EUR.

Die Summe aller monatlichen Fixkosten (Miete für die Backstube, Gehalt der Angestellten) liegt bei 5.000,- EUR. Der Deckungsbeitrag je Stück läge bei 3,- EUR minus 1,- EUR, also bei 2,- EUR.

Zweiter Schritt: Den Break-even-Point ermitteln

Nun müssen Sie nur noch die Summe aller Fixkosten durch den Deckungsbeitrag je Stück teilen:

$$5.000 : 2 = 2.500$$

Das bedeutet, Sie müssen 2.500 Brote verkaufen, um Ihre Kosten komplett zu decken. Ab dem Verkauf von 2.501 Broten machen Sie Gewinn.

Wann Sie diesen Punkt erreichen, hängt von Ihrer Gewinn- und Verlustrechnung ab, die Sie monatsweise mindestens über einen Zeitraum von drei Jahren darlegen sollten. Als Faustregel gilt, dass eine Gründung innerhalb von 12 bis 24 Monaten den Break-even-Point erreichen sollte, weil es sonst schwierig wird, Fremdkapitalgeber zu gewinnen.