

Finanzierung & Finanzplanung

20. November 2020

Dr. Till von den Driesch

Berater für Startups & Gründer

Till.vondenDriesch@aachen.ihk.de

Tel. +49 241 4460-104

Kurze Vorstellung Till von den Driesch

Werdegang

- RWTH Wirt.-Ing. Studium
- Forschung im Bereich Innovation
- Beratung von RWTH Spin-offs
- Industrie:
Innovationsmanagement &
Patentmanagement
- Seit 2018 bei der IHK Aachen
- Seit April 2020 Gruppenleitung

Aufgabenbereich

- Gruppenleitung Gründung &
Unternehmensförderung
- Jury Gründerstipendium.NRW
- Gutachter RWTH Innovation, AC²
- Digital Officer

Idee



**Du hast eine großartige
Geschäftsidee...**



Realisierung



**... dann brauchst du für die
Umsetzung vermutlich Geld**

Wie realisiert man so ein Projekt?!

Facebook



**Von der Studentenbude in Harvard
bis zu ca. 950 Mio. Nutzern in 2012
ohne Finanzierung!?**

Finanzierung durch Peter Thiel



**Wagniskapital von 400k in 2004
für ca. 10% der
Gesellschaftsanteile.**

- **Finanzplanung**
- **Finanzierung**
- **Öffentliche Förderung**

1. Zusammenfassung
2. Unternehmensziele
3. Produkt/Dienstleistung
4. Branche/Markt
5. Geschäftssystem und Organisation
6. Marketing-Mix
7. Management und Schlüsselpositionen
8. Realisierungsplanung
9. Finanzplanung (3 bis 5 Jahre)

Anhang

www.gruenderregion.de

Planungszeiträume 3 – 5 Jahre

	monatsgenau	jahresgenau
Umsatz- und Rentabilitätsvorschau	X*	X
Liquiditätsplanung	X*	X
Investitionsplan / Kapitalbedarfsplan		X
Plan-Bilanz		X

* Die monatsgenaue Betrachtung empfiehlt sich für das erste Planungsjahr

Lohnt sich das?!

Industrie- und Handelskammer
Aachen



Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Planung des Gewinnbedarfs (Einzelunternehmen, Freiberufler)

- Einkommensteuer
- Private Vorsorge
- Tilgung der Kredite
- Private Lebensführung
- Eigenkapitalverzinsung/Risikoprämie

+ Kostenplanung

- Hauptkosten
- Sonstige Kosten
- Kalkulatorische Kosten
- Ggf. Wareneinsatz

= Erforderlicher Mindestumsatz

Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Planung des Gewinnbedarfs **30.000 Euro**

Kostenplanung **20.000 Euro**

= Erforderlicher Mindestumsatz **50.000 Euro**

220 Arbeitstage x 8 h x Stundensatz 35 Euro

100 % Auslastung Umsatz 61.600 Euro

70 % Auslastung Umsatz 43.120 Euro

50 % Auslastung Umsatz 30.800 Euro

30 % Auslastung Umsatz 18.480 Euro

Jedes Geschäftsmodell ist anders...



Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Planung des Gewinnbedarfs (Einzelunternehmen, Freiberufler)

- Einkommensteuer
- Private Vorsorge
- Tilgung der Kredite
- Private Lebensführung
- Eigenkapitalverzinsung

+ Kostenplanung

- Hauptkosten
- ...
- ... Kosten
- ... Einsatz

ACHTUNG: MARKTPOTENZIAL beachten!

= Erforderlicher Mindestumsatz

Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1.	Umsatz netto	150.000		
	./. Wareneinsatz	90.000		
2.	= Rohertrag	60.000		
3.1	<u>Hauptkostenarten</u>			
	Miete, Raumnebenkosten, Personalkosten, soziale Abgaben, Zinsen, Bankgebühren, Werbung, etc.	24.000		
3.2	<u>Weitere Kosten</u>			
	Kfz, Steuerberater, Rechtsanwalt, Versicherung, Gebühren, Verwaltung, Telefon, etc.	8.000		
3.3	Kalkulatorische Kosten	2.000		
4.	Gesamtkosten (aus 3.1 bis 3.3)	34.000		
5	Steuerlicher Gewinn (2. Abzüglich 4.)	26.000		
6.	./. Betriebliche Steuern			
7.	Betriebsergebnis	26.000		
8.	./. Einkommensteuer / ./. private Vorsorge			
9.	./. Tilgung der Kredite			
10.	= für die private Lebensführung			

Auch ein rentabel arbeitender Betrieb kann zahlungsunfähig werden: illiquide.

➤ Er hat nicht mehr genug Geld, um die laufenden Kosten zu bezahlen.

Es brauchen nur einige Kunden später als erwartet zu zahlen.

Häufige Folge: Zahlungsschwierigkeiten!

Was ist passiert?



Ein- und Auszahlungen für den Planungszeitraum

- Tatsächlicher Zeitpunkt der Zahlung innerhalb der Zahlungsströme
- Zahlungsmoral der Kunden beachten!
- Kaufmännische Vorsicht walten lassen
 - Erlöse ggf. gestaffelt planen
z. B. 60 % nach 30 Tagen, 40 % nach 90 Tagen etc.
 - Feste Zahlungstermine mit Vertragspartnern aushandeln
 - Teilzahlungen vereinbaren
 - aktiv Skonti und Rabatte nutzen

Einzahlungen und Auszahlungen

AB-Konto

+ Betriebliche Einzahlungen

./. Betriebliche Auszahlungen

+/. Entnahmen/ Einlagen

= EB-Konto

Übertrag

Nächste Periode

Kapitalbedarfsermittlung

	Kapitalbedarf	Euro
1.	Anlagevermögen	
1.1	Grundstück einschl. Nebenkosten:	
1.2	Baukosten (auch Umbau)	5.000
1.3	Produktionsanlagen:	
1.4	Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.000
1.5	Fuhrpark	10.000
1.6	Patente Lizenzen	
	Summe	20.000
2.	Umlaufvermögen	
2.1	Material- und Warenausstattung	30.000
2.2	Betriebsstoffe	
	Summe	30.000
3.	Liquiditätsreserve (mind. 6 Monate)	16.000
4.	Gründungskosten	5.000
	Kosten private Lebensführung	
5.	(mind. 6 Monate)	15.000
	Gesamtsumme	86.000

Investitions- und Finanzierungsplanung

Aktiva	Passiva
Anlagevermögen <ul style="list-style-type: none">- Maschinen- Betriebs- und Geschäftsausstattung- KFZ u.a.	Eigenkapital <ul style="list-style-type: none">- eigene Mittel- Sacheinlagen
Umlaufvermögen <ul style="list-style-type: none">- Waren- und Materialbestand- Liquide Mittel	Fremdkapital <ul style="list-style-type: none">- Geldinstitute- Öffentliche Förderung
Bilanzsumme	Bilanzsumme

Kapitalbedarf
Kapitalverwendung / Mittelverwendung

Finanzierung
Kapitalherkunft / Mittelherkunft

Wer soll das bezahlen?



Welche Finanzierungsarten sind bekannt?

Industrie- und Handelskammer
Aachen



Eigenfinanzierung

- Eigentümer oder Miteigentümer bringen Geld oder Sachmittel in die Unternehmung ein
- Kapital wird von außen, d. h. aus dem nicht betrieblichen Bereich zugeführt
- Einlagen- oder Beteiligungsfinanzierung hängt von der Rechtsform ab

Beteiligungsfinanzierung auch über Investoren:

- Venture-Capital Gesellschaften
- Private-Equity Gesellschaften
- Öffentliche Investoren
- Sonderformen: Mitarbeiterbeteiligung, Business Angels

Selbstfinanzierung (bestehende Unternehmen)

- Der Mittelzufluss kommt von innen, d. h. aus der erfolgreichen Tätigkeit der Unternehmung
- Offene Selbstfinanzierung
Verdiente Gewinne werden nicht ausgeschüttet, sondern erhöhen das Eigenkapital

Fremdfinanzierung

- Aufnahme von Geld- oder Sachmittel von unternehmensfremden Personen mit Verpflichtung zur späteren (Rück-)Zahlung.

Beispiele:

Bankkredit

Kredite der öffentlichen Hand

Kredite von Privatpersonen

Lieferantenkredit (Kaufpreisstundung)

Kundenkredite (Anzahlungen)

Leasing/Factoring

Institute und Programme

KFW Mittelstandsbank

- Existenzgründungsdarlehen / Unternehmerdarlehen

NRW. Bank

- Gründungs- und Wachstumsfinanzierung

Bürgschaftsbank NRW

- Ausfallbürgschaft

Beratungsprogramm Wirtschaft NRW

- Gründungsberatung

A stylized lightbulb icon is positioned to the left of the main title. It features a grey base with a vertical line of dots, and several short lines radiating from the top, colored in orange and grey.

GRÜNDER STIPENDIUM NRW

Ziel

- Gründerinnen und Gründern mit einer *innovativen* Geschäftsidee in der *Gründungsphase* fördern
- *Freiraum* für die Verwirklichung der Geschäftsidee schaffen

Umfang

- 1.000 € im Monat (brutto)
- Bis zu 12 Monate
- Bis zu 3 Gründer/ Team
- Coaching-Begleitung

Voraussetzungen

Existenzgründer

- überzeugende Unternehmerpersönlichkeit
- fachliche und kaufmännische Qualifikation
- geordnete Vermögensverhältnisse

Vorhaben/Unternehmen

- detaillierter Businessplan
- fundierte und nachvollziehbare Ertragsvorschau
- aussagefähige Liquiditätsvorschau
- Zahlenmaterial (bei bestehenden Unternehmen)

Grundsätze

Gründung, Übernahme, tätige Beteiligung

Selbstständigkeit = Haupterwerb

(StartGeld und Mikro-Darlehen auch Tätigkeiten, die zunächst nur im Nebenerwerb ausgeübt werden)

Qualifikation

Alle Branchen (außer landwirtschaftliche Primärproduktion)

Unternehmenssitz / Investitionsort im Bundesgebiet

Antragstellung bei Hausbank vor Gründung/Übernahme

Keine Sanierungsfälle

Förderbar sind:

- Sachinvestitionen
- erster Warenbestand
- liquide Mittel
- angemessener Übernahmepreis

Vorteile

Lange Laufzeiten

Tilgungsfreie Jahre

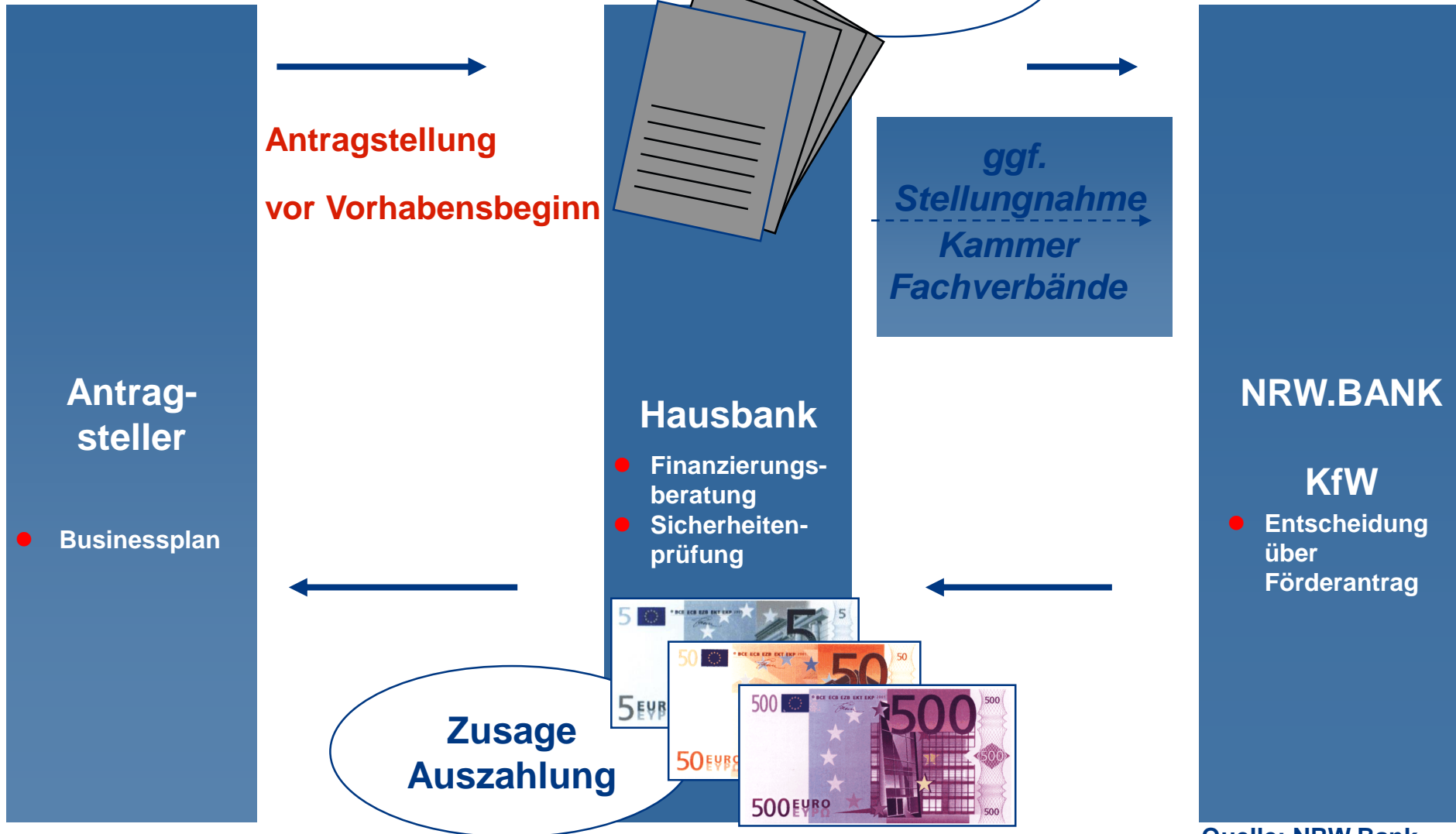
Günstige Zinssätze

Zinsbindung für 10 Jahre

Außerplanmäßige Rückzahlungen i. d. R. möglich

Finanzierungen auch in der Anlaufphase und Festigungsphase

Hausbankverfahren



Finanzierungsplan bei einer (Standard-) Existenzgründung mit einem Kapitalbedarf größer 50 T€ im gewerblichen und freiberuflichen Bereich

Investitionsplan	%	Finanzierungsplan	%
Umbaukosten, Maschinen,		Eigenmittel	15
Geräte, Fahrzeuge	80	ERP-Kapital für Gründung	25
Waren	20	Unternehmerkredit	60
Investitionssumme	100	Investitionsfinanzierung	100
Betriebsmittelbedarf	100	Betriebsmitteldarlehen	100

Viele gute Ideen & ein tolles Wochenende!

Kontakt:

Dr. Till von den Driesch

IHK Aachen

Theaterstr. 6 – 10

52062 Aachen

Till.vondenDriesch@aachen.ihk.de

+49 241 4460 104