

**DataCubis**  
**Analysen, Checklisten, Planungsrechnungen**  
**Managementwerkzeuge für Ihren Unternehmenserfolg**

## **Gründungskonzept**

**Musterfirma**  
**48155 Münster**

**Branche: Metallbau**

# Bericht

## Unternehmen

Unternehmen: Musterfirma  
Inhaber, Geschäftsführer: Herr Mustermann Martin  
Ort: 48155 Münster  
Straße: Bahnhofstraße 1  
Branche: Metallbau  
Rechtsform: Einzelunternehmen  
Telefon: 0251-123 456  
Handy: 0170 51 52 60  
Fax: 0251-123 457  
e-mail: martin@muster.de  
Web:

## Berater/in

Beratungsbüro: Musterbüro  
Berater/in: Herr Martina Musterfrau  
Ort: 48151 Münster  
Straße: Bismarckalle 1  
Telefon: 0251-52 03 201  
Handy: 0170123456  
Fax: 0251-52 03 217  
e-mail:  
Web:

## Beratung

Beratungsthemen: Existenzgründungskonzept  
Beratungszeit:

Die Beratung erfolgt nach bestem Wissen und Gewissen des Beraters. Für einen Erfolg der Beratungsleistung kann nicht gehaftet werden. Rechtsansprüche wegen der Anwendung der Ratschläge können gegen den Berater oder seinen Arbeitgeber nicht begründet werden.

Bericht erstellt am  
Bericht erstellt von

# Persönlichkeitsprofil

## persönliche Angaben

Name	Vorname	
Geburtsdatum	Geburtsort	
PLZ, Ort	Straße	
Telefon, Fax	Familienstand	
E-Mail:	Nationalität	
Ehepartner (Name, Alter, Beruf, Tätigkeit)		
Kinder (Namen, Alter)		

## Schulbildung, Ausbildung, Weiterbildung

Schul-/Aus-/Weiterbildung	von	bis	Abschluss als:

## Berufstätigkeit

tätig bei:	von	bis	tätig als:

## Persönlichkeitsmerkmale

Das Persönlichkeitsprofil sollte neben den persönlichen Daten Angaben zur Schulbildung, Ausbildung, Weiterbildung und zur Berufstätigkeit enthalten und dokumentieren, dass der/die Existenzgründer/in aufgrund der bisherigen privaten und beruflichen Erfahrungen ausreichend qualifiziert ist, ein Unternehmen in der geplanten Größenordnung erfolgreich zu führen.

Persönlichkeitsmerkmale: Zusatzausbildung und Qualifikation, besondere Fachkenntnisse, kfm. Kenntnisse, Sprachkenntnisse, Verkaufserfahrungen, persönliche Ziele, persönliche Motivation, persönliche Stärken und Ausgleich von Defiziten, persönliches Zeitmanagement, Lernbereitschaft, Gesundheit, Belastbarkeit, persönliches Umfeld, finanzielle Basis, Kontakte, Entscheidungs- und Organisationsfähigkeit, Führungsqualitäten, Zuverlässigkeit, Kreativität, Flexibilität, Eigeninitiative, Kommunikationsfähigkeit, Kontaktfähigkeit, Überzeugungskraft, Konfliktmanagement, usw.

# Konzept

Die systematische Zusammenstellung aller relevanten Informationen ist ein wichtiger Bestandteil des Konzeptes. Es gibt dem Gründer / der Gründerin die Sicherheit, alle wesentlichen Aspekte durchdacht zu haben. Externe können sich mit der Beschreibung einen Eindruck vom Gründungsvorhaben verschaffen. Die folgende Auflistung zeigt eine Gliederung des Konzeptes. Stichworte geben Hinweise zu möglichen Inhalten.

Name	
Branche	
Privatanschrift, Tel., Fax, E-Mail	
Betriebsanschrift, Tel., Fax, E-Mail	
Firmierung / Übernahmeunternehmen	
Datum Gründung / Betr.übernahme	
Steuerberater	
Unternehmensberater	

## Rechtsform

Rechtsformen: Einzelunternehmen, Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), OHG; KG, GmbH, kleine AG  
Kriterien zur Rechtsformwahl: Haftung, Geschäftsführung, Vertretungsregelungen, Stimmrechte in der Gesellschafterversammlung, Gewinn- und Verlustbeteiligung, Steuern, Insolvenzantragspflichten, Standesrecht, Firmierung, Image, betriebliche Altersversorgung für Inhaber, Sozialversicherungen, Gründungsformalitäten, Gründungskosten, Bilanzierungskosten, Mindestkapital, Stammkapital, Handelsregistereintragung, Publizitätspflichten, Übertragung von Anteilen, Regelungen bei Ausscheiden oder Tod von Gesellschaftern, Finanzierung  
rechtliche Voraussetzungen: Gewerberecht, Zulassungen, Baurecht, Arbeitsrecht, Scheinselbständigkeit, Aufenthalts- und Arbeits- erlaubnis, Firmierung, Handelsregister, Lizenzen, Patente, Konzessionen, Normen (DIN, CE-Zeichen).

## Geschäftsfelder, Produkte, Dienstleistungen

Geschäftsfelder, Produkte, Dienstleistungen: Spezifizierung der Kernangebote, Zusatzangebote, Serviceleistungen, Franchise, Produktqualität, Qualitätsgarantien, Produktpreise, Preisgarantien, saisonale Schwankungen, Lieferzeiten, Umweltverträglichkeit, Design, Produktimage, zukünftige Ausrichtung und Entwicklung der Produkte  
Kundenorientierung: Kundenbedürfnisse, Neubedarf, Ersatzbedarf, Nachfolgebedarf, Problemlösungen für Kunden, Hauptnutzen, Zusatznutzen für Kunden, Service, Erwartungen der Kunden bzgl. Mode, Technik, Trends, Umwelt, usw.

## Marketing, Absatz

Kunden: Kundenstruktur (z.B. private, gewerbliche, öffentliche Auftraggeber), Einteilung in Zielgruppen (Alter, Geschlecht, Einkommen, Familienstand, Beruf, Wohnlage, Freizeitverhalten, Kaufgewohnheiten, Kaufkraft usw.), Kundenwünsche, besondere Vorteile (Zusatznutzen) für Kunden, Kundenbindung, Abhängigkeit von Kunden

Standort: Standortbeschreibung, Standortsicherung, Standortentwicklung, *Absatzaspekte:* Kundenerreichbarkeit, Kundenpotenzial, Konkurrenz, Verkehrsanbindung, Parkplätze, Schaufenster, Wirkungen vom Umfeld, städtebauliche Planungen, *Produktionsaspekte:* Größe, Zustand, Zuschnitt Räume, Erweiterung, Ausstattung, Lieferantennähe, Personalrekrutierung, *Kostenaspekte:* Miete, Pacht, Kaufpreis, Transportkosten, Einrichtungskosten, Entsorgung, Umweltschutz, Baurecht, Gewerbesteuer, standortspezifische Förderung

Vertrieb: Vertriebsstruktur, Absatzgebiet, Absatzwege, Vertreter, Vertriebspartner, Händler, Filialen, Versand, Vertriebskooperationen

Werbung: Werbekonzeption, Werbemittel, Verkaufsförderung, zielgruppenspezifische Akquisitionsmaßnahmen, Werbebudget

Preise: Hochpreise, Niedrigpreise, Preisstrategien, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen (Rabatte, Skonto, Preisstaffeln, Provisionen, Zahlungsziele), Kenntnisse über Selbstkostenpreise und Deckungsbeiträge, Garantieleistungen

## Markt, Wettbewerb

Markt, Branche: Quellen Marktinformationen, bisherige und zukünftige Entwicklung des Marktes, Marktsituation (Zukunftsmarkt, Wachstumsmarkt, Marktsättigung, Verdrängungsmarkt usw.), Marktpotenzial, Trends, Risiken und Zukunftsaussichten

Marktpositionierung: Unternehmensimage, Marktstellung, Alleinstellungsmerkmale, Preis – Leistungsverhältnis, eigene Stärken bzw. Schwächen

Wettbewerb, Konkurrenz: Zahl, Größe, Standort, Struktur der Wettbewerber, Potenzial der Wettbewerber, Wettbewerbsvorteile und Wettbewerbsnachteile (Preis, Kosten, Qualität, Standort, Technik, Marketing, Service usw.)

## Einkauf, Beschaffung

Bezugsquellen, Import, Einkaufskonditionen (Rabatte, Skonti, Zahlungsziele), Qualitäten, Bestellmengen, Abnahmeverpflichtungen, Lieferbereitschaft und -sicherheit, Frachtkosten, Lagerkosten, Abhängigkeit von Lieferanten, Einkaufskooperationen



### Mitarbeiter

Mitarbeiter	Zahl Mitarbeiter	wöchentl. Arbeitszeit	mtl. Gehalt / Std.lohn	Weihnachts- + Urlaubsgeld	Qualifikation Aufgaben
Inhaber					
GmbH-Geschäftsf.					
Fachkräfte					
Hilfskräfte					
Büro, Verkauf					
Mini-Jobs					
Lehrlinge					
Zahl Mitarbeiter					

Personalstruktur: Zahl Mitarbeiter, Arbeitszeit, Vergütung, Qualifikation, Aufgaben, Alter, Geschlecht, Einsatzorte, Personalorganisation mit Stellenplänen

Personalsuche: Agentur für Arbeit, andere Vermittler, Anzeigen, frühere Arbeitskollegen, Prüfungsabsolventen, Leiharbeiter

Personalentwicklung: Einstellungen, Qualifizierung, Motivation, Personalabbau

Arbeitsvertrag: Tarif, Vergütung, Zusatzvergütung, Arbeitszeit, Urlaub, Arbeitserlaubnis, Sonstiges

Wirtschaftlichkeit: Entlohnung, Leistungslohn, Zuschüsse, Mitarbeiterproduktivität, Lösungen für Arbeitsspitzen (Leiharbeiter, Überstunden, Arbeitszeitmodelle), Personalkostenquote im Branchenvergleich

Mitarbeiterführung: Führungsstil, Mitarbeitermotivation, Delegationsregelungen mit Zuständigkeiten, Verantwortungs- und Entscheidungsregelungen

### Räumlichkeiten

Größe in qm	Miete / Kaufpreis	Anmerkungen
Grundstück	mtl. Miete	Baujahr
Geschäftslokal	mtl. Nk.	Zustand
Werkstatt	Miete / qm	Erweiterung
Lager	Mietzeit	
Büro	Verläng.option	
Ausstellung		
Sozialräume	Kaufpreis	

Quantität: Größe Grundstück, Größe Werkstatt, Lager, Laden, Filialen, Ausstellung, Büro, Sozialräume, Freiflächen, Parkplätze

Qualität: Baujahr, Zustand, Renovierungsbedarf, Umwelt- und Energieaspekte, Erweiterungsmöglichkeiten, Entwicklung der Standortqualität

Kosten: Miethöhe, Mietnebenkosten, Kauttionen, Renovierungen, Umbauten

Recht: Eigentumsverhältnisse, Bauvorschriften, Arbeitsstättenverordnung, Arbeitssicherheit, Umweltschutz, behördliche Auflagen, erforderliche Genehmigungen

Miete, Pacht: Mietvertrag, Mietdauer, Verlängerungsoptionen, Kündigungsfristen, Untervermietung, Regelung Reparaturen, Ersatzinvestition bei Pacht

### Technik, Organisation

Quantität: Maschinen, Geräte, Werkzeuge, Einrichtungen, Fahrzeuge, EDV, (Auflistung der technischen Ausstattung im Investitionsplan)

Qualität: Neu, Gebrauch, Zustand, Ausstattung, Nutzungszeit

Wirtschaftlichkeit: Anschaffungskosten, lfd. Kosten, Leasingkosten, Kapazitätsauslastung, Kostensätze

Organisation: Aufbauorganisation, Ablauforganisation

## rechtliche Voraussetzungen

Gewerberecht, Zulassungsvoraussetzungen, Baurecht, Arbeitsrecht, Scheinselbständigkeit, Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis, Firmierung, Handelsregister, Lizenzen, Patente, Konzessionen, Normen (CE-Zeichen, DIN-Normen)

## Chancen, Risiken, Risikovorsorge

Chancen: Marktdurchdringung, Wachstum, höhere Kapazitätsauslastung, neue Arbeitsplätze, Kooperationen, Produktentwicklung, Optimierungen, Produktivitätsverbesserungen, steigende Erträge  
Risiken: *Absatzrisiko*: Nachfrageentwicklung, Wettbewerbsintensität, Preisdruck, Preisverfall, Abhängigkeit von Kunden, neue innovative Konkurrenzprodukte, *Führungsrisiko*: Zusammenarbeit Management, Führungsschwäche, fehlende Führungsinstrumente (Controlling, Frühwarnsysteme, Kalkulation, Organisation, EDV, Mitarbeiterführung, Qualitätsmanagement), *Produktionsrisiken*: hohe fixe Kosten, Produktivität Mitarbeiter, Produktivität Maschinen, Einkauf, Beschaffung, technische Veränderungen, Umweltschutz, Arbeitsschutz, Brandschutz, *Finanzrisiken*: Umsatzentwicklung, Rentabilität, Liquiditätsengpässe, Kreditlinien, Überschuldung, Forderungsausfälle, *allgemeine Risiken*: Gewährleistungsansprüche, Schadensersatzansprüche, Produkthaftung, Umwelthaftung, Vertragsrisiken, Naturereignisse, politische, rechtliche, gesellschaftliche Veränderungen, persönliche Risiken: Krankheit, Tod, Berufsunfähigkeit, Partnertrennung  
Risikovorsorge: realistische umfassende Planung, sorgfältige Unternehmensführung, Controlling und transparente Kostenrechnung, Marketingkonzepte, Entscheidungen auf Basis von fundierten Informationen, betriebliche und persönliche Versicherungen, Beratung durch Experten

## Zusammenfassung, Beurteilung

# **Investition**

## **Finanzierung**

**DataCubis**  
**Analysen, Checklisten, Planungsrechnungen**  
**Managementwerkzeuge für Ihren Unternehmenserfolg**

Unternehmen: Musterfirma  
 Ort: 48155 Münster

Branche: Metallbau  
 Rechtsform: Einzelunternehmen

## Investition, Finanzierung

Planungsjahr: 2008

### Investitionsplanung

Investition	€	%	Nutz.jahre	lineare AfA
Immobilien (Kauf, Umbau, Renovierung)	5.000	4,2%	6	833
Maschinen	35.000	29,2%	10	3.500
Fahrzeuge	20.000	16,7%	6	3.333
Geschäftsausstattung (Büro, Laden, Lager)	5.000	4,2%	8	625
Sacheinlagen	10.000	8,3%	6	1.667
Unternehmenskauf	0	0,0%	0	0
Unternehmensbeteiligung	0	0,0%	0	0
sonstige Investitionen	0	0,0%	0	0
Material- und Warenlager	5.000	4,2%	0	0
<b>langfristige (förderbare) Investitionen</b>	<b>80.000</b>	<b>66,7%</b>	<b>Summe AfA</b>	<b>9.958</b>
mittelfristig finanzierte Betriebsmittel	40.000	33,3%	0	0
<b>Investitionen + Betriebsmittel</b>	<b>120.000</b>	<b>100%</b>	<b>Summe AfA</b>	<b>9.958</b>

Absatz-, Produktions- und Investitionsplanung sind aufeinander abgestimmt. Der Investor prüft die Investitionsgüter auf Notwendigkeit und Wirtschaftlichkeit mit den Kriterien Anschaffungskosten, lfd. Kosten, Nutzungszeit und besonders Nutzungsgrad (Kapazitätsauslastung). Investitionsalternativen wie Leasing, Outsourcing, Kooperationen werden analysiert. Durch eine Vollständigkeitsprüfung der Investitionen und einen Sicherheitspuffer in der Finanzierung sollen Nachfinanzierungen vermieden werden. In die Ermittlung des durchschnittlichen Betriebsmittelbedarfes gehen Planumsatz und durchschnittliche Vorfinanzierungszeit von der ersten Zahlung zu Produktionsbeginn bis zum Zahlungseingang beim Produktverkauf ein.

### Kontokorrent

Kontokorrentrahmen (incl. durchschnittliche Inanspruchnahme Kontokorrent)	50.000	100%
durchschnittliche Inanspruchnahme Kontokorrentkredit	5.000	10,0%
Liquiditätsreserven über Kontokorrent	45.000	90,0%

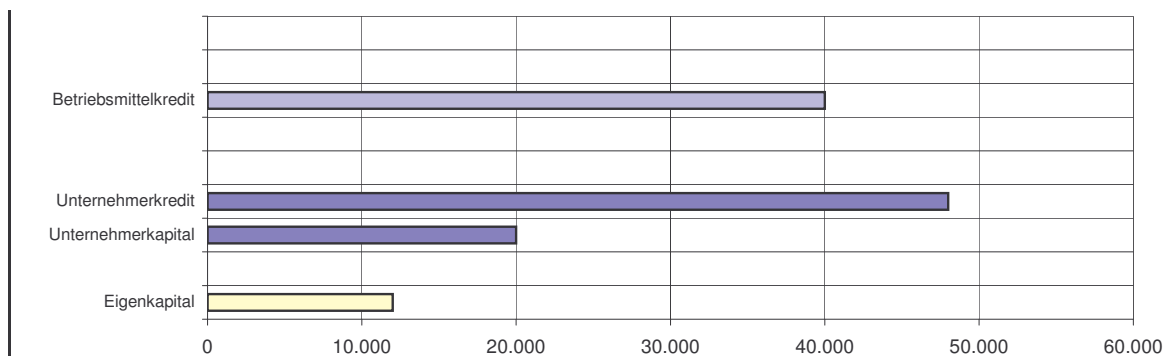
Liquiditätsreserven sollen über das Kontokorrentkonto vorgehalten und mit der Bank der angegebenen Kontokorrentrahmen vereinbart werden. Da ein täglich ändernder Kontostand eine genaue zukünftige Zinsberechnung nicht zulässt, werden die Kontokorrentzinsen von der angegebenen durchschnittlichen Inanspruchnahme des Kontokorrentkredites berechnet.

### Kapital- und Liquiditätsbedarf

Investitionen	80.000	48,7%
+ mfr. finanzierte Betriebsmittel	40.000	24,3%
+ durchschnittliche Inanspruchnahme Kontokorrentkredit	5.000	3,0%
+ Finanzierungskosten / Disagio	4.320	2,6%
+ Kauttionen	0	0,0%
<b>Kapitalbedarf</b>	<b>129.320</b>	<b>78,7%</b>
- Sacheinlagen	-10.000	-6,1%
+ Avale, Bankbürgschaft	0	0,0%
+ Liquiditätsreserven über Kontokorrent	45.000	27,4%
<b>Liquiditätsbedarf</b>	<b>164.320</b>	<b>100,0%</b>
- Eigenkapital / Zuschüsse (Eigenkapital ohne Sachwerte und Eigenleistung)	2.000	1,2%
<b>Kreditrahmen</b>	<b>162.320</b>	<b>98,8%</b>

### lang- und mittelfristige Finanzierung

Finanzierungs- mittel	Finanzierungsanteil		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Eigenkapital</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Barmittel</td> <td>2.000</td> </tr> <tr> <td>Sachwerte</td> <td>10.000</td> </tr> <tr> <td>Eigenleist.</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td><b>Eigenkapital</b></td> <td><b>12.000</b></td> </tr> </tbody> </table>				Eigenkapital		Barmittel	2.000	Sachwerte	10.000	Eigenleist.	0	<b>Eigenkapital</b>	<b>12.000</b>
	Eigenkapital															
Barmittel	2.000															
Sachwerte	10.000															
Eigenleist.	0															
<b>Eigenkapital</b>	<b>12.000</b>															
	%	€														
<b>Eigenkapital</b>																
Eigenkapital		€														
Eigenkapital	10,0%	12.000														
Investitionszuschüsse	0,0%	0														
<b>Tilgungsdarlehn</b>																
Tilgungsdarlehn	%	€	Zinssatz	Auszahlung	Laufzeit	tilg.freie J.										
Unternehmerkapital	16,7%	20.000	Staffelzins	96,0%	15	7										
Unternehmerkredit	40,0%	48.000	4,50%	96,0%	10	2										
Startgeld	0,0%	0	0,00%	96,0%	0	0										
Tilgungsdarlehn	0,0%	0	0,00%	100,0%	0	0										
Betriebsmittelkredit	33,3%	40.000	4,50%	96,0%	6	1										
<b>Annuitätendarlehn</b>																
Annuitätendarlehn	%	€	Zinssatz	Auszahlung	Laufzeit	Tilgungssatz										
Annuitätendarlehn 1	0,0%	0	0,00%	100,0%	0,0	0,00%										
Annuitätendarlehn 2	0,0%	0	0,00%	100,0%	0,0	0,00%										
<b>langfristige Mittel</b>	<b>100,0%</b>	<b>120.000</b>														

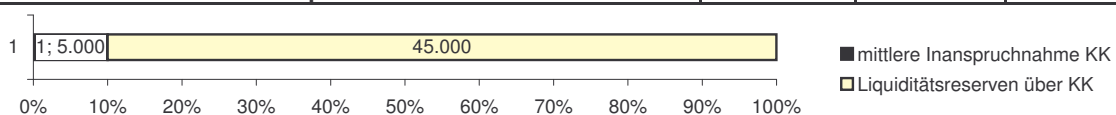


Die Auswahl der Finanzierungsmittel erfolgt nach den Kriterien Rendite (Zinssatz), Liquidität (Laufzeit, tilgungsfreie Jahre), Flexibilität (Möglichkeiten der Sondertilgung), Planungssicherheit (Zinsbindungsdauer) und Besicherung (Nachrangdarlehn, Haftungsfreistellung). Die Bank kann den Nominalzins in Abhängigkeit von der Bonität und der Besicherung um max. 0,5 % p.a. erhöhen.

Für Nachrangdarlehn wie dem Unternehmerkapital sind keine dinglichen Besicherungen erforderlich. Bei einigen öffentlichen Geldern können Haftungsfreistellungen beantragt werden. Für diese Kredite würde bei einem Kreditausfall die Refinanzierungsbank den Ausfall in Höhe der Haftungsfreistellung tragen. Grundsätzlich sind auch Darlehn mit Haftungsfreistellung in voller Höhe zu besichern. Für folgende Darlehn sollen Haftungsfreistellungen beantragt werden:

### kurzfristige Finanzierung; Kontokorrent

	€	KK-Zinssatz	KK-Zins
Kontokorrentrahmen; Kontokorrentlinie	50.000		
- durchschnittliche Inanspruchnahme Kontokorrent	5.000	10,00%	500
- Finanzierung Disagio über Kontokorrent	0	0,00%	0
<b>Liquiditätsreserve über Kontokorrent</b>	<b>45.000</b>	<b>Zinsen KK</b>	<b>500</b>



Über das Kontokorrentkonto werden die laufenden Zahlungsvorgänge (Einzahlungen, Barabhebungen, Überweisungen, Schecks usw.) abgewickelt. Die Liquiditätsreserve bis zur Höhe des Kontokorrentrahmens soll nur in Zeiten außergewöhnlichen Liquiditätsbedarfs genutzt werden und danach die Inanspruchnahme des Kontokorrentkontos auf Normalmaß zurückgefahren werden..

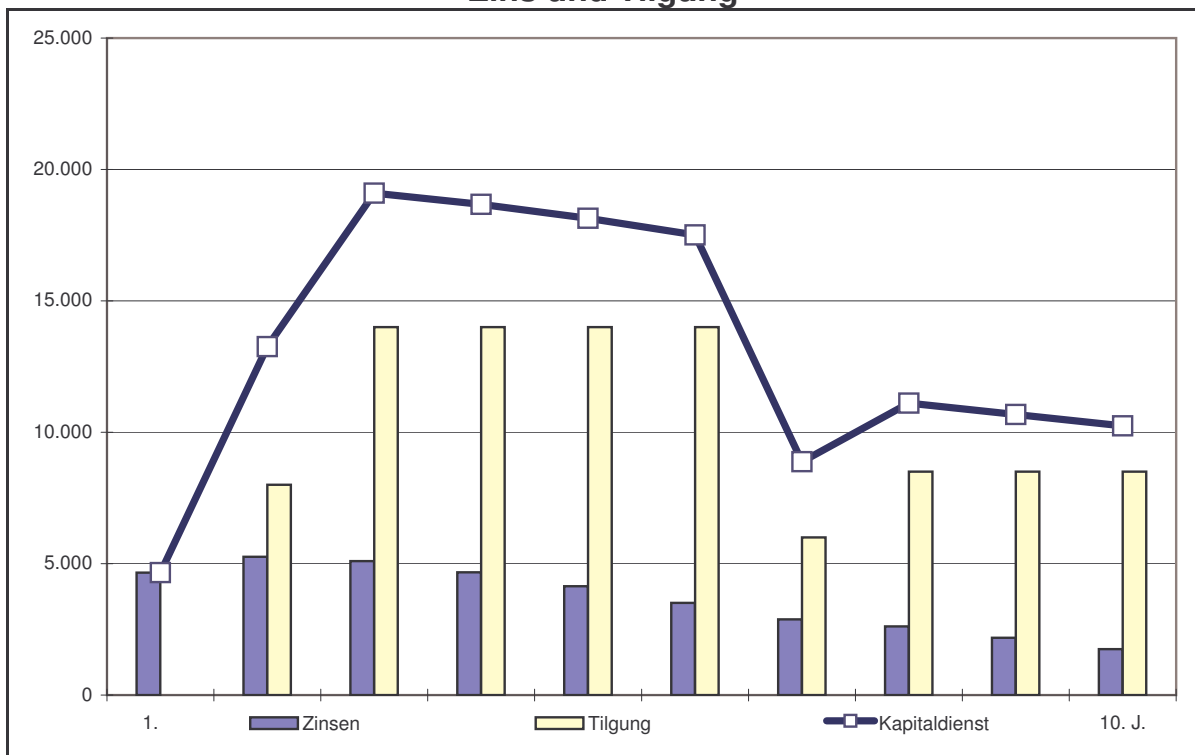
Investitionen und normale Auftragsvorfinanzierungen werden lang- und mittelfristig finanziert, da eine Finanzierung über Kontokorrent zu teuer (Zinssatz) und zu unsicher (Überschreiten des Kontokorrentrahmens, Kündigung Kontokorrent) ist.

### Kapitaldienst

Jahr	langfristige Zinsen	Tilgung Darlehn	kurzfristige Zinsen	Zins- und Tilgung incl. kfr. Zinsen		Restschuld langfristige Darlehn
	jährlich	jährlich	KK	jährlich	monatlich	
1. Jahr	4.160	0	500	4.660	388	108.000
2. Jahr	4.760	8.000	500	13.260	1.105	100.000
3. Jahr	4.600	14.000	500	19.100	1.592	86.000
4. Jahr	4.170	14.000	500	18.670	1.556	72.000
5. Jahr	3.640	14.000	500	18.140	1.512	58.000
6. Jahr	3.010	14.000	500	17.510	1.459	44.000
7. Jahr	2.380	6.000	500	8.880	740	38.000
8. Jahr	2.110	8.500	500	11.110	926	29.500
9. Jahr	1.678	8.500	500	10.678	890	21.000
10. Jahr	1.245	8.500	500	10.245	854	12.500
11. Jahr	813	2.500	500	3.813	318	10.000
12. Jahr	650	2.500	500	3.650	304	7.500
13. Jahr	488	2.500	500	3.488	291	5.000
14. Jahr	325	2.500	500	3.325	277	2.500
15. Jahr	163	2.500	500	3.163	264	0
16. Jahr	0	0	0	0	0	0
17. Jahr	0	0	0	0	0	0
18. Jahr	0	0	0	0	0	0
19. Jahr	0	0	0	0	0	0
20. Jahr	0	0	0	0	0	0
21. - 25. Jahr	0	0	0	0		0
26. - 30. Jahr	0	0	0	0		0
<b>Summe</b>	<b>34.190</b>	<b>108.000</b>	<b>7.500</b>	<b>149.690</b>		

Die Zinsberechnung erfolgt auf Basis nachschüssiger jährlicher Zinsen.  
 Die Tilgungsberechnung erfolgt auf Basis nachschüssiger jährlicher Tilgungen.  
 Die Kontokorrentzinsen werden unter kurzfristigen Zinsen ausgewiesen. Berechnungsgrundlage ist die durchschnittliche Inanspruchnahme des Kontokorrentkontos.

### Zins und Tilgung



## Allgemeine Bedingungen für die Vergabe öffentlicher Gelder

### Antragstellung

Wann: Mit dem Investitionsvorhaben darf vor Antragstellung nicht begonnen worden sein.

Wo: Die Antragstellung muss über eine Geschäftsbank erfolgen, die die Antragsunterlagen nach Prüfung und Übernahme des Kreditengagements an die Refinanzierungsinstitute weiterleitet.

Wie: Für die Beantragung ist ein Geschäftsplan mit folgende Unterlagen erforderlich: Unternehmensplan, Vorjahresbilanzen, BWA, Investitionsplan, Finanzierungs- und Tilgungspläne, zukünftige Erfolgserwartungen, mehrjährige Rentabilitätsvorschauen, Liquiditätsplan, Vermögensaufstellung, Selbstauskunft, Besicherungsvorschläge, Lebenslauf und Persönlichkeitsprofil.

Bei einigen öffentlichen Geldern geben die regional zuständigen Industrie- und Handelskammern oder Handwerkskammern eine Stellungnahme zum Vorhaben ab.

### Absicherung der Finanzierungsmittel

Öffentliche Gelder sind grundsätzlich banküblich zu besichern.

Für Nachrangdarlehn sind keine dinglichen Sicherheiten erforderlich (z.B. KfW-Unternehmerkapital).

Haftungsfreistellung bei einigen öffentlichen Geldern bedeutet, dass bei Kreditausfall die Refinanzierungsbank den Ausfall in Höhe der Haftungsfreistellung trägt. Grundsätzlich sind auch Kredite mit Haftungsfreistellung in voller Höhe zu besichern.

Bürgschaften: Bei schlüssigen Unternehmenskonzepten können Ausfallbürgschaften von der Bürgschaftsbank bzw. vom Land übernommen werden. Die Bürgschaftsbank verbürgt max. 80 % der Darlehenssumme. An Kosten fallen einmalig Bearbeitungsgebühren und laufende Bürgschaftsprovisionen an.

### Konditionen

Die Konditionen werden verbindlich für die gesamte Laufzeit (Ausnahmen bei Krediten mit Laufzeiten über 10 Jahre) zum Zeitpunkt der jeweiligen Kreditzusage durch die Refinanzierungsinstitute festgelegt. Die Hausbank kann den Nominalzins in Abhängigkeit von der Bonität des Unternehmens und der Besicherung um 0,50 % p.a. bei einigen Krediten erhöhen.

### Allgemeines

Ein Rechtsanspruch auf Gewährung öffentlicher Gelder besteht nicht.

## Allgemeine Finanzierungsgrundsätze

### Fristigkeit, Kreditlaufzeit

Anlagevermögen und langfristig gebundenes Umlaufvermögen sollten durch Eigenkapital und langfristige Finanzierungsmittel gedeckt sein. Die Laufzeit der Finanzierungsmittel sollte mit der Nutzungsdauer der finanzierten Gegenstände übereinstimmen.

Kurzfristige Kredite sollten **nur** zur Finanzierung des kurzfristigen betrieblichen Umlaufvermögens und der laufenden betrieblichen Ausgaben dienen.

### Kapitaldienst, Liquidität

Bei jeder Investition muß gewährleistet sein, dass alle notwendigen Zahlungen fristgerecht erbracht werden können, d.h. es müssen jederzeit genügend flüssige Mittel für den laufenden Zahlungsverkehr zur Verfügung stehen. Die Aufstellung eines Liquiditätsplanes ist sinnvoll.

### Eigenkapital

Bei jeder Investition sollte in die Finanzierung angemessenes Eigenkapital eingebracht werden.

### Konditionen

Beim Kostenvergleich der Verschiedenen Finanzierungsalternativen sollten neben Zinssatz, Laufzeit und Auszahlungskurs auch die Nebenbedingungen beachtet werden (z.B. tilgungsfreie Jahre, Zinsbindungsdauer, Verwaltungskostenzuschläge, Bereitstellungszinsen, Schätzkosten, Tilgungsmodalitäten).

**DataCubis**  
**Analysen, Checklisten, Planungsrechnungen**  
**Managementwerkzeuge für Ihren Unternehmenserfolg**

Betrieb: Musterfirma  
 Ort: 48155 Münster

Branche: Metallbau  
 jährlich berücksichtigte Tage: 365

## Betriebsmittel

### Liquiditätsdarf für die Vorfinanzierung der Leistungserstellung

Ein Vorfinanzierungsbedarf für die Leistungserstellung besteht, da Auszahlungen für die Betriebsleistung i.d.R. eher anfallen als Einzahlungen beim Verkauf erfolgen. Die Höhe des erforderlichen Liquiditätsbedarfs ist abhängig vom Leistungsumfang und von der Vorfinanzierungszeit.

#### Lagerbestand

Planungsjahr	Planzahlen 2008	Planzahlen 2009	Planzahlen 2010
Material-, Wareneinsatz	230.600	253.500	279.000
mittlere Lagerdauer in Tagen	7	7	7
<b>durchschnittl. Lagerbestand Material</b>	<b>4.400</b>	<b>4.900</b>	<b>5.400</b>

Die Kosten der Lagerhaltung (Raumkosten, Zinsen für gebundenes Kapital, Energiekosten, Personalkosten für Lagerarbeiten, Schwund) sollen durch einen kleinen Lagerbestand gering gehalten werden. Es ist gewährleistet, dass für die Leistungserstellung jederzeit die erforderlichen Materialien und Waren verfügbar sind.

#### Produktionszeit, halbfertige Arbeiten

Betriebsleistung	780.600	858.000	944.000
mittlere Produktionszeit, halbfertige Arb.	5	5	5
<b>durchschnittl. halbfertige Arbeiten</b>	<b>10.700</b>	<b>11.800</b>	<b>12.900</b>

Durch Bündelung der Arbeitsleistungen werden die Produktionszeiten für einzelne Aufträge oder Produkte kurz gehalten. Restarbeiten werden zügig ausgeführt, um Kunden zufrieden zu stellen und um die Leistung in Rechnung stellen zu können.

#### Zeit bis Rechnungsausgang

Betriebsleistung	780.600	858.000	944.000
mittlere Zeit bis Rechnungsausgang	3	3	3
<b>mittlere Vorfinanzierung Rechnung</b>	<b>6.000</b>	<b>7.100</b>	<b>7.800</b>

Nach Fertigstellung der Leistung erfolgt die Rechnungsstellung zügig. Die betrieblichen Arbeitsabläufe und die Büroorganisation sind entsprechend eingerichtet.

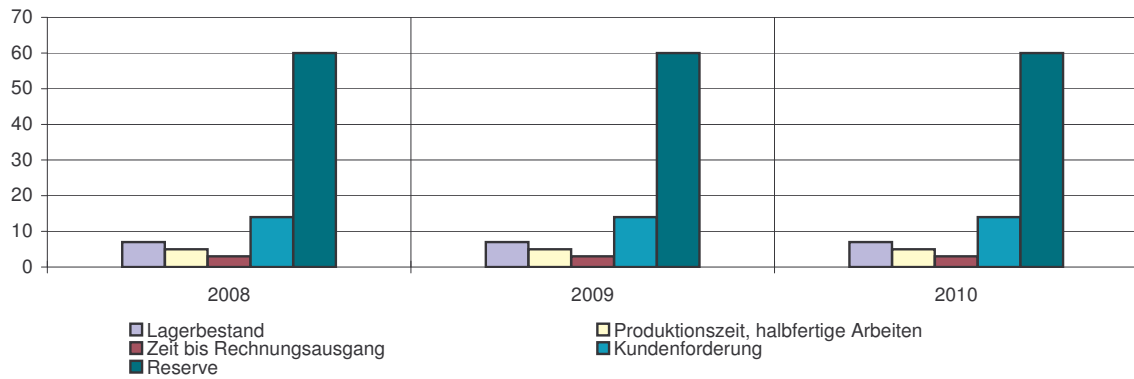
#### Kundenforderung

Betriebsleistung	780.600	858.000	944.000
mittleres Zahlungsziel in Tagen	14	14	14
<b>durchschnittl. Forderungsstand</b>	<b>29.900</b>	<b>32.900</b>	<b>36.200</b>

Mit den Kunden werden vertraglich die Zahlungskonditionen und Zahlungsziele vereinbart. Ein geordnetes Forderungsmanagement gewährleistet, dass bei Zahlungsverzögerungen geeignete Maßnahmen eingeleitet werden.

### Vorfinanzierungszeiten (Tage) für die Leistungserstellung

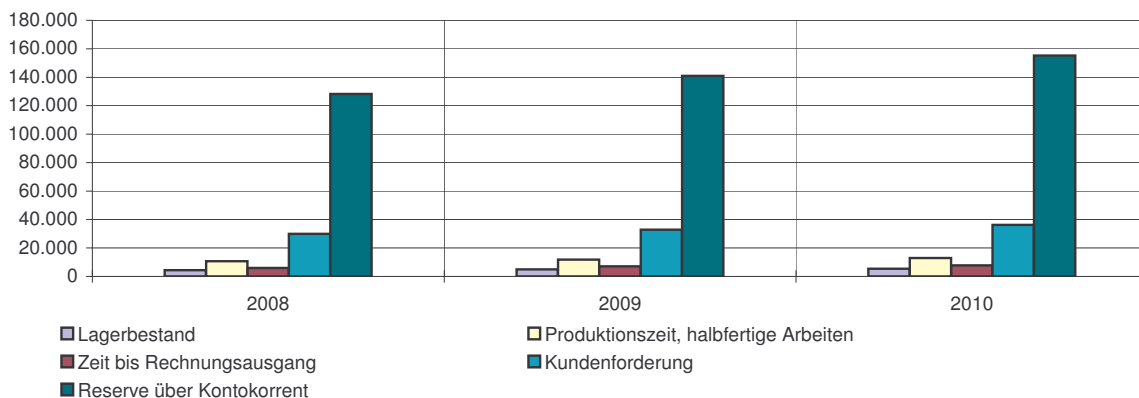
	Planzahlen 2008	Planzahlen 2009	Planzahlen 2010
Lagerbestand	7	7	7
Produktionszeit, halbfertige Arbeiten	5	5	5
Zeit bis Rechnungsausgang	3	3	3
Kundenforderung	14	14	14
<b>Vorfinanzierungszeit</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>29</b>
Reserve	60	60	60
<b>Vorfin.zeiten incl. Reserve</b>	<b>89</b>	<b>89</b>	<b>89</b>



Die Vorfinanzierungszeiten werden kurz gehalten werden, um den Liquiditätsbedarf für die Vorfinanzierung der Leistungserstellung möglichst niedrig zu halten.

### Liquiditätsbedarf für die Vorfinanzierung der Leistungserstellung

	Planzahlen 2008	Planzahlen 2009	Planzahlen 2010
Lagerbestand	4.400	4.900	5.400
Produktionszeit, halbfertige Arbeiten	10.700	11.800	12.900
Zeit bis Rechnungsausgang	6.000	7.100	7.800
Kundenforderung	29.900	32.900	36.200
<b>üblicher Vorfinanzierungsbedarf</b>	<b>51.000</b>	<b>56.700</b>	<b>62.300</b>
Reserve über Kontokorrent	128.300	141.000	155.200
<b>Liquiditätsbedarf</b>	<b>179.300</b>	<b>197.700</b>	<b>217.500</b>



Der feste Vorfinanzierungsbedarf wird über einen mittelfristigen Betriebsmittelkredite finanziert. Die Liquiditätsreserve wird über einen ausreichend bemessenen Kreditrahmen beim Kontokorrentkonto vorgehalten.

# Finanzierung des Liquiditätsbedarfs

## Lieferantenverbindlichkeiten

Material, Wareneinkauf	230.600	253.500	279.000
Zahlungsfristen in Tagen	10	10	10
<b>durchschnittliche Lieferantenverbindl.</b>	<b>6.300</b>	<b>6.900</b>	<b>7.600</b>

Lieferantenrechnung werden schnell beglichen, um Skontoerträge zu realisieren.

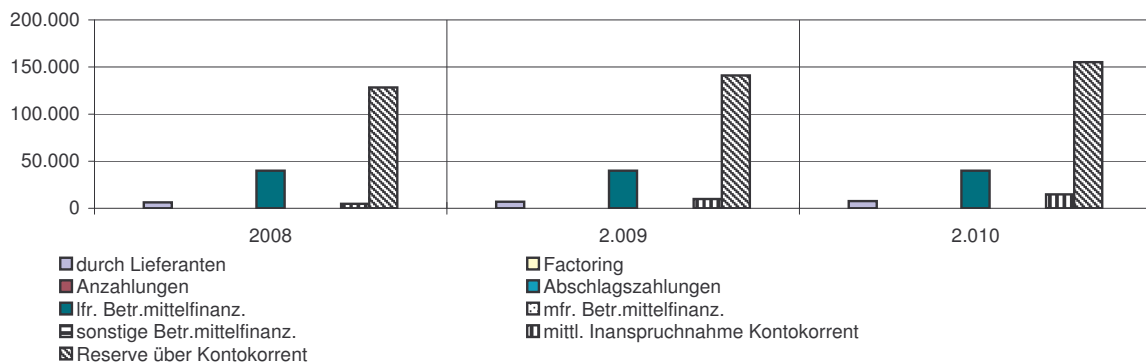
## Factoring

Betriebsleistung	780.600	858.000	944.000
zeitlicher Gewinn (Tage) durch Factoring	0	0	0
<b>Factoring</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Factoring ist die Finanzierung von Forderungsbeständen aus Warenlieferungen in Form des laufenden Ankaufs kurzfristiger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch eine sogenannte Factoring-Gesellschaft unter Übernahme des Risikos der Uneinbringlichkeit der Forderungen (echtes Factoring). Factoring dient dabei als eine Finanzierungsform, durch die sich Unternehmen Liquidität beschaffen können. Dazu tritt ein Unternehmen oder ein Kunde Forderungen aus Warenlieferungen an eine Factoring-Gesellschaft ab und erhält daraufhin eine Bevorschussung des Forderungsbetrages.

## Finanzierung der Betriebsmittel

	Planzahlen 2008	Planzahlen 2009	Planzahlen 2010
<b>Finanzierungsbedarf</b>	<b>51.000</b>	<b>56.700</b>	<b>62.300</b>
durch Lieferanten	6.300	6.900	7.600
Factoring	0	0	0
0% Anzahlungen	0	0	0
0% Abschlagszahlungen	0	0	0
lfr. Betr.mittelfinanz.	40.000	40.000	40.000
mfr. Betr.mittelfinanz.	0	0	0
sonstige Betr.mittelfinanz.	0	0	0
<b>mittl. Inanspruchnahme Kontokorrent</b>	<b>4.700</b>	<b>9.800</b>	<b>14.700</b>
Reserve über Kontokorrent	128.300	141.000	155.200
<b>erforderlicher Kontokorrentrahmen</b>	<b>133.000</b>	<b>150.800</b>	<b>169.900</b>



Zur Vorfinanzierung der Zeit von der Materialbeschaffung bis zur Bezahlung der erstellten Leistung müssen liquide Mittel bereitstehen. Die Finanzierung des Betriebsmittelbedarfs setzt sich aus mehreren Teilfinanzierungen zusammen.

**DataCubis**  
**Analysen, Checklisten, Planungsrechnungen**  
**Managementwerkzeuge für Ihren Unternehmenserfolg**

Unternehmen: Musterfirma  
Ort: 48155 Münster

Branche: Metallbau  
Rechtsform: Einzelunternehme

## Kreditsicherheiten

Planungsjahr: 2008

### Kredite, Avale

Kredite	Kredit- höhe	Besicher- ungsgrad	erford. Kredit- sicherheiten	Haft.freistell. Bank bei ÖMI
Unternehmerkapital	20.000	0%	0	0%
Unternehmerkredit	48.000	100%	48.000	0%
Startgeld	0	0%	0	80%
Tilgungsdarlehn	0	0%	0	0%
Betriebsmittelkredit	40.000	100%	40.000	0%
Annuitätendarlehn 1	0	0%	0	0%
Annuitätendarlehn 2	0	0%	0	0%
<b>Kredite (ohne KK)</b>	<b>108.000</b>	<b>81%</b>	<b>88.000</b>	<b>0%</b>
<b>Kontokorrent, Avale, Bürgschaften</b>	<b>Höhe</b>	<b>Besicherung</b>		
Sicherheiten für Kontokorrentkonten	50.000	100%	50.000	0%
Garantie-, Auftragserfüllungsbürgschaft	0	0%	0	0%
Kautionen	0	0%	0	0%
sonstige Avale, Bürgschaften	0	0%	0	0%
<b>Kredite, Kontokorrent, Avale</b>	<b>158.000</b>	<b>87%</b>	<b>138.000</b>	<b>0%</b>

Für **Nachrangdarlehn** sind keine dinglichen Sicherheiten erforderlich (z.B. KfW-Unternehmerkapital).  
**Haftungsfreistellung** bei einigen öffentlichen Geldern bedeutet, dass bei Kreditausfall die Refinanzierungsbank den Ausfall in Höhe der Haftungsfreistellung trägt. Grundsätzlich sind auch Kredite mit Haftungsfreistellung in voller Höhe zu besichern.

### Stufe I: betriebliche Sicherheiten

betriebliche Investitionen betriebl. Aktiva	Anschaffung Verkehrswert	Beleihungs- wert	betriebliche Sicherheiten
Immobilien (Kauf, Umbau, Renovierung)	5.000	0%	0
Maschinen	35.000	40%	14.000
Fahrzeuge	20.000	60%	12.000
Geschäftsausstattung (Büro, Laden, Lager)	5.000	30%	1.500
Sacheinlagen	10.000	30%	3.000
Unternehmenskauf	0	0%	0
Unternehmensbeteiligung	0	0%	0
sonstige Investitionen	0	0%	0
Material- und Warenlager	5.000	0%	0
mittelfristig finanzierte Betriebsmittel	40.000	0%	0
	0	0%	0
	0	0%	0
	<b>120.000</b>	<b>25%</b>	<b>30.500</b>
Kredite + Avale, für die Sicherheiten erforderlich sind		138.000	100%
betriebliche Sicherheiten		30.500	22%
<b>fehlende Sicherheiten, Blankoanteil</b>		<b>-107.500</b>	<b>-78%</b>

### Stufe II: betriebliche + private Sicherheiten

	Wert	best. Grund- bucheintr.	verfügb. Wert für Sicherh.	Beleihungs- wert	private Sicherheiten
Grundstücke	0	0	0	0%	0
Gebäude	250.000	200.000	50.000	60%	30.000
Wertpapiere	0	0	0	0%	0
LV (Rückkauf)	0	0	0	0%	0
Sparverträge	0	0	0	0%	0
Bürgschaft	0	0	0	0%	0
	0	0	0	0%	0
	0	0	0	0%	0
	0	0	0	0%	0
	<b>250.000</b>	<b>200.000</b>	<b>50.000</b>	<b>60%</b>	<b>30.000</b>
erforderliche Sicherheiten für Kredite Avale				138.000	100%
betriebliche Sicherheiten				30.500	22%
fehlende Sicherheiten, Blankoanteil				-107.500	-78%
private Sicherheiten				30.000	22%
<b>fehlende Sicherheiten, Blankoanteil</b>				<b>-77.500</b>	<b>-56%</b>

#### Beleihungswert:

Unter Beleihungswert wird der auf Dauer erzielbare Verkaufswert (nicht zu verwechseln mit den Anschaffungs- und Herstellungskosten) verstanden. Der Beleihungswert ist ein zentraler Begriff des Realkredites und dient der Ermittlung der Beleihungsgrenze sowie der längerfristigen Risikobeurteilung durch die Bank und ist damit Teil der Kreditentscheidung.

Während der **Verkehrswert** im wesentlichen stichtagsbezogen ermittelt wird, wird beim Beleihungswert auf den langfristig erzielbaren Verkaufspreis abgestellt, da das bewertete Wirtschaftsgut in der Regel für viele Jahre als Kreditsicherheit dienen soll. Der Beleihungswert liegt daher häufig deutlich niedriger als der Verkehrswert.

### Stufe III: Bürgschaften Bürgschaftsbank, Treuarbeit

Kredite	Kredit- höhe	erforderliche Sicherheiten	Bürgschaftübernahme	
			%	Wert
Unternehmerkapital	20.000	0	0%	0
Unternehmerkredit	48.000	48.000	80%	38.400
Startgeld	0	0	0%	0
Tilgungsdarlehn	0	0	0%	0
Betriebsmittelkredit	40.000	40.000	80%	32.000
Annuitätendarlehn 1	0	0	0%	0
Annuitätendarlehn 2	0	0	0%	0
<b>Kredite (ohne KK)</b>	<b>108.000</b>	<b>88.000</b>	<b>80%</b>	<b>70.400</b>
Sicherheiten für Kontokorrentkonten	50.000	50.000	80%	40.000
Garantie-, Auftrags Erfüllungsbürgschaft	0	0	0%	0
Kautionen	0	0	0%	0
sonstige Avale, Bürgschaften	0	0	0%	0
<b>Kredite, Avale</b>	<b>158.000</b>	<b>138.000</b>	<b>80%</b>	<b>110.400</b>

#### Bürgschaftshöhe reicht zur Deckung der Besicherungslücke aus.

Bei schlüssigen Unternehmenskonzepten können Ausfallbürgschaften von der Bürgschaftsbank bzw. vom Land übernommen werden. Die Bürgschaftsbank verbürgt max. 80 % der Darlehenssumme. An Kosten fallen einmalig Bearbeitungsgebühren und laufende Bürgschaftsprovisionen an. Die Bürgschaftsbank / Treuarbeit übernimmt maximal bis zu 80 % des Kreditausfalls nach Verwertung aller Sicherheiten.



# **Rentabilitätsvorausschau für 1 Jahr**

**DataCubis**  
**Analysen, Checklisten, Planungsrechnungen**  
**Managementwerkzeuge für Ihren Unternehmenserfolg**

Unternehmen: Musterfirma  
 Ort: 48155 Münster

Branche: Metallbau  
 Rechtsform: Einzelunternehmen

## Rentabilitätsvorausschau

Planungsjahr: 2008

Die Umsatzplanung erfolgt auf Basis der personellen Kapazitäten. Die verkaufbaren Stunden werden über die Zahl der Arbeitstage und die tägliche Arbeitszeit berechnet. Die Betriebsleistung ergibt sich aus verkauften Stunden multipliziert mit dem Erlös je Stunde zuzüglich Materialumsatz und sonstigen Umsätzen.

### jährliche produktive Stundenkapazität (am Markt verkaufbare Stunden)

	Betriebsleitung	Fachkräfte	Montage	Helfer
Jahrestage	365	365	365	365
Sonntage, Samstag, sonstige unbez. Tage	104	104	104	104
<b>jährlich bezahlte Tage</b>	<b>261</b>	<b>261</b>	<b>261</b>	<b>261</b>
Feiertage	10	10	10	10
Urlaubstage	20	30	30	30
Krankheitstage	5	8	8	10
<b>jährliche Arbeitstage</b>	<b>226</b>	<b>213</b>	<b>213</b>	<b>211</b>
Schulungen, Weiterbildung	5	3	3	1
sonstige Nichtproduktionstage	0	0	0	0
<b>jährliche Präsenztage</b>	<b>221</b>	<b>210</b>	<b>210</b>	<b>210</b>

### Arbeitszeiten je Person

übliche Wochenarbeitszeit	40,00	Betriebsleitung	Fachkräfte	Montage	Helfer
wöchentliche Arbeitszeit	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Arbeitstage je Woche	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
tägliche Arbeitsstunden	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
<b>normale jährliche Präsenzstunden</b>	<b>1.766</b>	<b>1.678</b>	<b>1.678</b>	<b>1.678</b>	<b>1.678</b>
jährliche Überstunden je prod. Mitarbeiter	0	0	60	0	0
Überstundenzuschlag	0%	0%	20%	0%	0%
jährliche Präsenzstunden incl. Überstunden	1.766	1.678	1.738	1.678	1.678
davon Arbeitseinsatz in der Produktion	20%	100%	100%	100%	100%
jährliche Arbeitsstunden in der Produktion	353	1.678	1.738	1.678	1.678
unproduktiver Zeitanteil	17%	17%	25%	20%	20%
jährliche unproduktive Stunden	60	285	434	336	336
<b>verrechenb., am Markt verkaufbare Std.</b>	<b>293</b>	<b>1.392</b>	<b>1.303</b>	<b>1.342</b>	<b>1.342</b>

### Arbeitszeiten der produktiv Beschäftigten

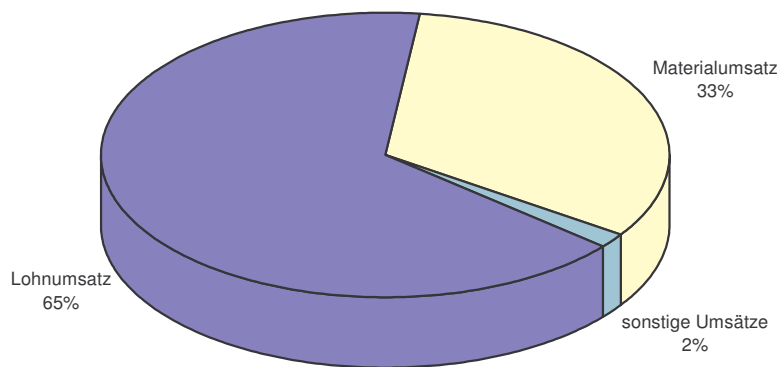
	Betriebsleitung	Fachkräfte	Montage	Helfer
Zahl der in der Produktion Beschäftigten	1,00	5,00	2,00	3,00
jährliche bezahlte Stunden	2.086	10.428	4.291	6.257
jährliche Arbeitsstunden	1.806	8.508	3.523	5.057
jährliche Präsenzstunden	1.766	8.388	3.475	5.033
jährliche Arbeitsstunden in der Produktion	353	8.388	3.475	5.033
verrechenbare, am Markt verkaufbare Stunden	293	6.962	2.607	4.026
<b>Summe der verrechenbaren, am Markt verkaufbaren Stunden</b>			<b>13.888</b>	

Jahreszeit  
 - nicht bezahlte Zeit (Wochenende, sonstige nicht bezahlte Tage)  
 = bezahlte Zeit  
 - bezahlte Zeiten, die nicht Anwesenheitszeiten sind (Urlaub, Krankheit, Feiertage usw.)  
 = Arbeitszeit  
 - Nichtproduktionstage (Weiterbildung)  
 = Präsenzzeiten, Anwesenheitszeiten  
 - nicht produktive Zeiten (Lagerarbeiten, persönliche Bedürfnisse, usw.)  
 - Zeiten, die nicht direkt vom Kunden bezahlt werden (Fahrzeiten, Garantiarbeiten usw.)  
 = produktive Zeit, verkaufte, verrechenbare Zeiten

Auf Basis der produktiven, verkauften Stunden werden die Lohnerlöse ermittelt.

## Umsatzplanung

Produktion					
Lohnerlöse Mitarbeiter	Stunden	Erlöse / Std.	Lohnumsatz	€	% vom Umsatz
Lohnerlöse Betriebsleitung	293	40,00	11.700		
Lohnerlöse Fachkräfte	6.962	38,00	264.600		
Lohnerlöse Montage	2.607	39,00	101.700		
Lohnerlöse Helfer	4.026	34,00	136.900	514.900	66,0%
Materialumsatz, Fremdleistungen					
Materialeinsatz zu Einkaufspreisen		30,00%	230.600		0,0%
Materialaufschlag / Materialumsatz		10,00%	23.100	253.700	32,5%
Fremdleistungen zu Einkaufspreisen			0		0,0%
Aufschlag auf Fremdleistungen / Umsatz		0,00%	0	0	0,0%
<b>Produktion</b>				<b>768.600</b>	<b>98,5%</b>
sonstige Umsätze					
	Wareneinsatz	Einkaufspreis	Aufschlag	Verkaufspreis	
Provisionen	0,00%	0	12.000	12.000	1,5%
Handel	0,00%	0	0	0	0,0%
<b>Umsatz</b>				<b>780.600</b>	<b>100,0%</b>



### Umsatzplanung

Die angesetzten Stundenerlöse entsprechen marktüblichen Verrechnungssätzen. Der geplante Umsatz kann bei normaler Absatzentwicklung unter den bestehenden Marktbedingungen abgesetzt werden.

## Kostenplanung

### Material- und Wareneinsatz

Material- und Wareneinsatz für eigene Produktion	230.600	29,5%
Material- und Wareneinsatz für Fremdleistungen zu Einkaufspreisen	0	0,0%
Material- und Wareneinsatz für Provisionen	0	0,0%
Material- und Wareneinsatz für Handel	0	0,0%
<b>Summe Material- und Wareneinsatz</b>	<b>230.600</b>	<b>29,5%</b>

Die Festlegung der Höhe des Materialeinsatzes erfolgte auf Basis von Erfahrungswerten und Durchschnittswerten der Branche. Materialverluste durch Verschnitt, Verderb, Diebstahl und prozessbedingte Verluste sind zu minimieren. Beim Einkauf werden Aspekte wie Produktqualitäten, Bestellmenge, Lagerhaltung, Lieferbereitschaften und Einkaufskonditionen beachtet.

### Rohgewinn I

<b>Rohgewinn I (Wertschöpfung)</b>	<b>550.000</b>	<b>70,5%</b>
------------------------------------	----------------	--------------

Der Rohgewinn I zeigt die Wertschöpfung des Unternehmens und setzt sich im wesentlichen aus Arbeitsleistungen und Aufschlägen auf Material und Waren zusammen.

### Personalaufwand

Mitarbeiter (gruppen)	Zahl Mitarbeiter	Std.lohn mtl. Gehalt	jährl. Pk je Mitarb.	jährliche Personalkosten	
Verwaltung	1,00	2.100,00	32.600	32.600	4,2%
Fachkräfte	5,00	14,50	38.700	193.500	24,8%
Montage	2,00	15,50	42.800	85.600	11,0%
Helfer	3,00	12,50	33.200	99.600	12,8%
Verkauf	0,00	0,00	0	0	0,0%
weitere Mitarbeiter	0,00	0,00	0	0	0,0%
11,00		Personalaufwand ohne Zuschüsse		411.300	52,7%
		Zuschüsse zum Personalaufwand		0	0,0%
<b>Personalaufwand</b>				<b>411.300</b>	<b>52,7%</b>

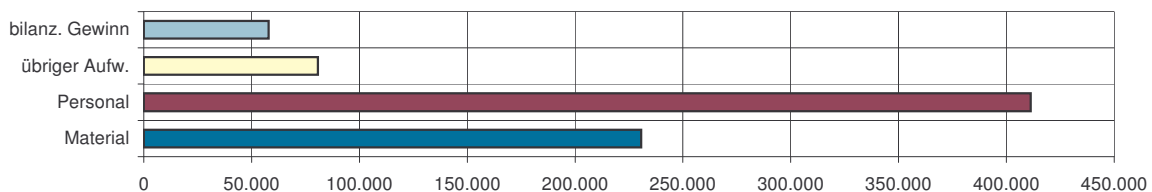
Personalzusatzkosten: AG-Anteile Sozialvers.: 26 %; Weihnachts- + Urlaubsgeld: 0,5 Monatsgehälter  
 Die Personalkosten umfassen das Bruttogehalt, den Arbeitgeberanteil zu Sozialversicherungen (KV, RV, AV, PV, BG) sowie gesetzliche und tarifliche Zusatzzahlungen wie Weihnachtsgeld und Urlaubsgeld.

### Rohgewinn II

Rohgewinn II	138.700	17,8%
Der Rohgewinn II berechnet sich aus Umsatz - Materialeinsatz - Personalaufwand und zeigt den Wert, der zur Deckung der übrigen Aufwendungen und zur Gewinnerzielung verbleibt.		

### übriger Aufwand und Ergebnis

Raumkosten (Miete)	12.000	1,5%	
Energiekosten	3.000	0,4%	
Fahrzeuge (ohne AfA)	20.000	2,6%	
Reparatur, Wartung	3.000	0,4%	
Kleingeräte, GWG	3.500	0,4%	
Leasing	2.400	0,3%	
Büro, Verwaltung (Telefon, Büromaterial, Porto)	5.000	0,6%	
Werbung, Vertrieb	3.000	0,4%	
Entsorgung	2.000	0,3%	
Versicherung, Beiträge	2.000	0,3%	
Rechts- / Betriebsberatung	2.500	0,3%	
Steuerberater	5.000	0,6%	
langfristige Zinsen	4.200	0,5%	
kurzfristige Kontokorrentzinsen	500	0,1%	
Abschreibung	10.000	1,3%	
	0	0,0%	
	0	0,0%	
Sonstiges	5.000	0,6%	
neutrales Ergebnis (Gewinn)	-5.000	-0,6%	
Summe übriger Aufwand	78.100	10,0%	
Ergebnis vor Steuern	60.600	7,8%	
Gewerbesteuer Personengesellschaft Hebesatz	400%	2.700	0,3%
<b>Bilanzergebnis</b>	<b>57.900</b>	<b>7,4%</b>	
keine KSt für Personengesellschaft KSt.satz	0,00%	0	0,0%
<b>Bilanzergebnis nach Körperschaftsteuer</b>	<b>57.900</b>	<b>7,4%</b>	



Die Planungen der Aufwendungen beziehen sich auf das Planungsjahr. Der Ansatz der Aufwendungen erfolgt auf Basis von sicher planbaren Eckwerten (z.B. Miete), Erfahrungswerten, Pauschalen und Durchschnittswerten der Branche. Der Anteil der Fixkosten soll möglichst gering gehalten werden, um flexibel auf Änderungen reagieren zu können.

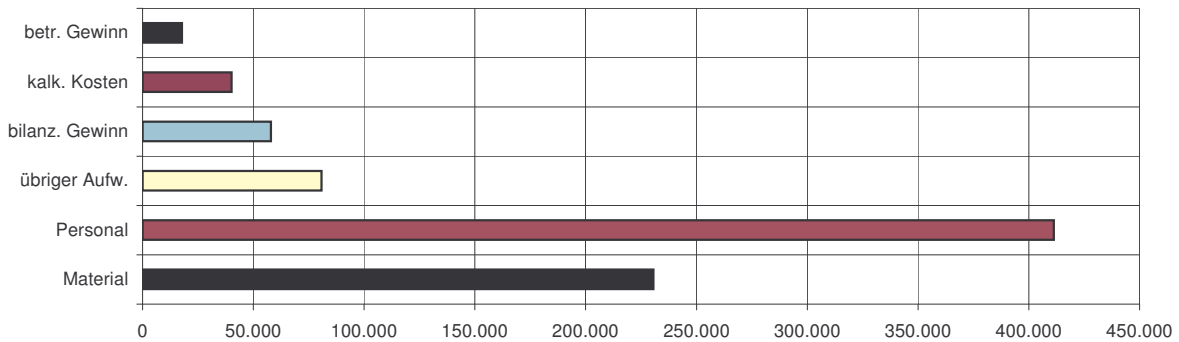
### neutrales Ergebnis

Meistergründungsprämie	5.000	143,9%
betriebsfremder Ertrag	0	0,0%
<b>neutraler Ertrag</b>	<b>5.000</b>	<b>143,9%</b>
außerordentlicher Aufwand	0	0,0%
betriebsfremder Aufwand	0	0,0%
<b>neutraler Aufwand</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>neutrales Ergebnis (Gewinn)</b>	<b>5.000</b>	<b>143,9%</b>

Beim neutralen Ergebnis handelt es sich um betriebsfremde und außerordentliche Erträge und Aufwendungen. Dieses nichtbetriebliche Ergebnis wird separat ausgewiesen, da es losgelöst vom normalen Geschäftszweck entsteht.

### Betriebsergebnis

Betriebsleistung	780.600	100,0%
- Material, Waren	230.600	29,5%
Rohgewinn I	550.000	70,5%
- Personal	411.300	52,7%
Rohgewinn II	138.700	17,8%
- Aufwand (ohne Material, Personal, AfA, Zins, Steuer)	68.400	0,0%
Ergebnis vor AfA, Zins, Steuer (EBITDA)	70.300	9,0%
- Abschreibung	10.000	1,3%
Ergebnis vor Zins und Steuer (EBIT)	60.300	7,7%
- Zinsaufwand	4.700	0,6%
Ergebnis vor Steuer	55.600	7,1%
- betriebl. Steuern (Gewerbsteuer)	2.700	0,3%
Ergebnis nach Steuer	52.900	6,8%
+ neutrales Ergebnis (Gewinn)	5.000	0,6%
<b>Bilanzergebnis</b>	<b>57.900</b>	<b>7,4%</b>
- neutrales Ergebnis (Gewinn)	5.000	0,6%
- kalkulatorischer Unternehmerlohn	40.000	5,1%
- kalkulatorische Miete	0	0,0%
5,00% - kalkulatorische Zinsen	100	0,0%
- kalkulatorische Abschreibung	0	0,0%
- sonstige kalkulatorische Kosten	0	0,0%
<b>Bilanzerg. - neutr. Erg. - kalk. Kosten = Betriebsergebnis</b>	<b>12.800</b>	<b>1,6%</b>



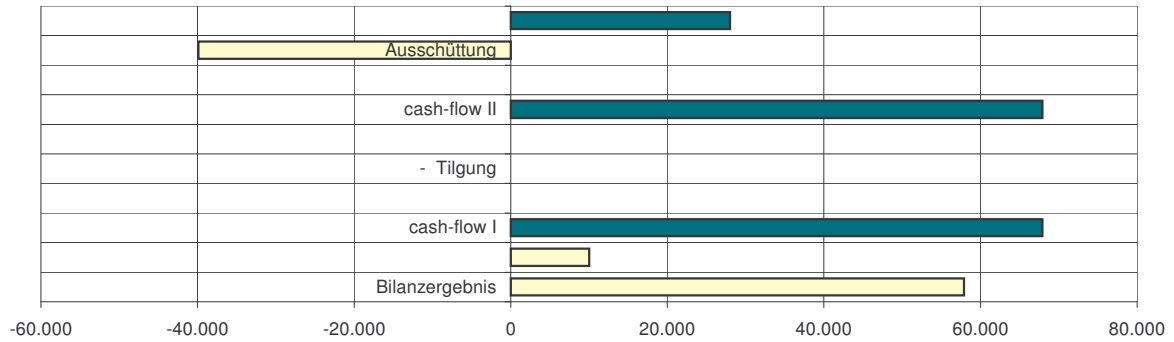
### Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis zeigt den aus dem betrieblichen Zweck erwirtschafteten betrieblichen Erfolg. Deshalb wird das Bilanzergebnis um das neutrale Ergebnis und um kalkulatorische Kosten bereinigt. Der Ansatz kalkulatorischer Kosten erfolgt, wenn Ressourcen eingesetzt werden, deren Kosten im Aufwand noch nicht berücksichtigt werden. Dazu gehören der kalkulatorische Unternehmerlohn (Arbeitseinsatz des Inhabers ohne Ansatz Personalaufwand), kalkulatorische Zinsen (Eigenkapitaleinsatz ohne Ansatz Zinsaufwand), kalkulatorische Miete (Immobilieninsatz ohne Ansatz Mietaufwand), kalkulatorische Abschreibung (Werteverzehr vom Wiederbeschaffungswert). Den kalkulatorischen Kosten liegt das Prinzip der Opportunitätskosten zugrunde, d.h. der tätige Inhaber einer Personengesellschaft könnte seine Arbeitskraft anderweitig einsetzen und Einkommen erwirtschaften oder der Inhaber als Investor könnte sein Kapital anderweitig anlegen und Kapitaleinkünfte erzielen.

### Liquidität; cash-flow

Bilanzergebnis	57.900	100%
+ Abschreibung	10.000	17%
<b>cash-flow I</b>	<b>67.900</b>	<b>117%</b>
- Tilgung	0	0%
sonstige nicht im Bilanzergebnis enthaltene Zahlungen	0	0%
<b>betriebliche Liquidität; cash-flow II</b>	<b>67.900</b>	<b>117%</b>
- Entnahme, Ausschüttung (ohne Steuer)	-30.000	-52%
- Einkommensteuer	-9.900	-17%
<b>betriebliche + private Liquidität; cash-flow III</b>	<b>28.000</b>	<b>48%</b>

Hinweis: Bei Finanzierung über Gründungsgelder steigt die Tilgung und beträgt im 4. Jahr 14000 € (s. Finanzierung).



#### Liquidität

Ein Unternehmen muss jederzeit in der Lage sein, sämtlichen Zahlungsverpflichtungen fristgerecht nachzukommen. Die Liquidität stellt auf Geldflüsse in Form von Einzahlungen und Auszahlungen ab. Abschreibungen, Tilgungen und andere nicht im Bilanzergebnis enthaltene zahlungswirksame Vorgänge (Investitionen, Darlehnsaufnahmen, Rückstellungen usw.) beeinflussen die Liquidität. Eine unterjährige Planung der mtl. Einzahlungen und Auszahlungen erfolgt im Liquiditätsplan.

#### Liquidität, erweitert um den Privatbereich

Wenn der Betrieb die wesentliche Einkommensquelle des Inhabers ist, müssen die betrieblichen Einkünfte zusätzlich zur Deckung der Privatentnahmen ausreichen. In diesen Fällen ist die Liquiditätsanalyse um den privaten Bereich zu erweitern.

#### Beurteilung der Liquidität

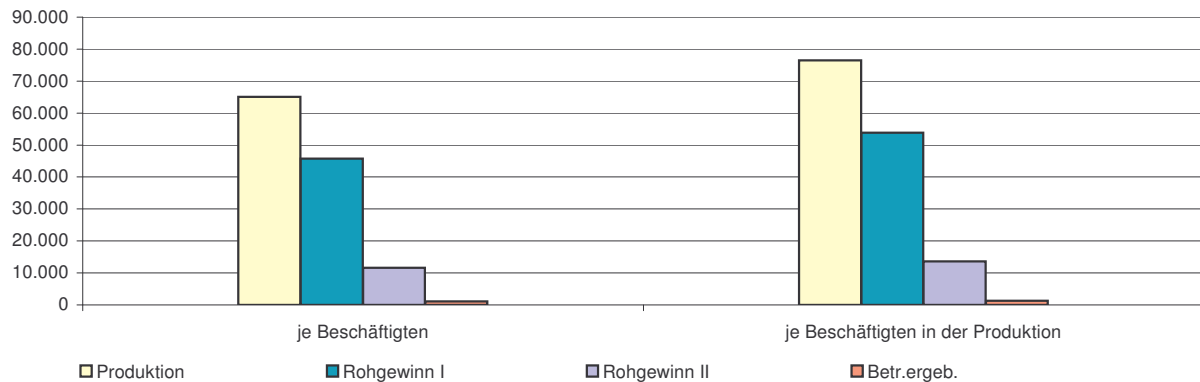
Bei Finanzierung über öffentliche Darlehn mit tilgungsfreien Jahren ist zu berücksichtigen, dass in späteren Jahren mit einsetzender Tilgung die Liquidität zusätzlich belastet wird.

### Mitarbeiterproduktivität

	Beschäftigte Personenzahl	Beschäftigte als Vollzeit	Einsatz in der Produktion	produktiv Beschäftigte
Inhaber	1,00	1,00	20%	0,20
Verwaltung	1,00	1,00	0%	0,00
Fachkräfte	5,00	5,00	100%	5,00
Montage	2,00	2,00	100%	2,00
Helfer	3,00	3,00	100%	3,00
Verkauf	0,00	0,00	0%	0,00
weitere Mitarbeiter	0,00	0,00	0%	0,00
<b>Summe</b>	<b>12,00</b>	<b>12,00</b>	<b>85%</b>	<b>10,20</b>

### Mitarbeiterproduktivität / Wertschöpfung

	Produktion	Rohgewinn I	Rohgewinn II	Betr.ergeb.
Unternehmenswerte	780.600	550.000	138.700	12.800
je Beschäftigten	65.100	45.800	11.600	1.100
je Beschäftigten in der Produktion	76.500	53.900	13.600	1.300



### Mitarbeiterproduktivität

Aus dem Rohgewinn I (Umsatz - Material) kann die Wertschöpfung ersehen und beurteilt werden. Die Kennzahl Mitarbeiterproduktivität (Rohgewinn I je Beschäftigten bzw. je produktiv Beschäftigten) eignet sich besonders

- zur Beurteilung der betrieblichen Leistung / Mitarbeiterleistung
- als innerbetrieblicher Vergleich zwischen Abteilungen oder anderen Organisationseinheiten
- als Vergleich zu Branchenwerten
- als Vergleich mit Kalkulationswerten.

### Mindestumsatz

erforderl. Umsatz zum Erreichen der	Gewinnschwelle Bilanzerg.	Gewinnschwelle Betr.erg.
erforderl. Mindestumsatz Produktion	683.900	98,5%
erforderlicher Mindestumsatz Provisionen	10.700	1,5%
erforderlicher Mindestumsatz Handel	0	0,0%
<b>erforderlicher Gesamtumsatz</b>	<b>694.600</b>	<b>100,0%</b>

Die Berechnung berücksichtigt ausschließlich den Material- und Wareneinsatz als variable Kosten.

### Aufteilung des erforderlichen Produktionsumsatzes

	Planumsatz incl. Gewinn	Break-even-point, Mindestumsatz		
		Bilanzerg. = 0	Betr.ergeb. = 0	Anteile
produktive verkaufte Stunden	13.888	12.359	13.497	
Lohnumsatz	514.900	458.200	500.400	67,0%
Materialumsatz	253.700	225.700	246.500	33,0%
Fremdleistungen	0	0	0	0,0%
<b>Gesamtumsatz/-stunden</b>	<b>768.600</b>	<b>683.900</b>	<b>746.900</b>	<b>100,0%</b>

Der Mindestumsatz, auch Break-even-point genannt, ist die Umsatzgröße, die mindestens erreicht werden muss, um die Gewinnschwelle zu erreichen.

Hier wird die Berechnung zweifach vorgenommen,

- Mindestumsatz zum Erreichen der Gewinnschwelle Betriebsergebnis und
- Mindestumsatz zum Erreichen der Gewinnschwelle Bilanzergebnis.

Ergänzend erfolgt die Aufteilung des Umsatzes auf einzelne Umsatzträger.

## Stundenkostensatz

Die Kostenrechnung über den Stundenkostensatz eignet sich für Produktionsunternehmen und Dienstleister, die ihre Wertschöpfung primär durch individuelle Leistungen erbringen und über Zeit abrechnen. In der Berechnung werden zunächst die produktiven, verkaufbaren Stunden und die Plankosten ermittelt. Alle Kosten, die nicht als Einzelkosten direkt oder über Kostenstellen indirekt verrechnet werden, werden dann auf produktive, verkaufbare Stunden umgelegt und ergeben so den Stundenkostensatz.

### (Plan) Kosten

	Materialaufwand	230.600	30,0%
	Fremdleistungen	0	0,0%
	Provisionen	0	0,0%
	Handel	0	0,0%
	Personalaufwand	411.300	53,6%
	übriger Aufwand	85.800	11,2%
	Gesamtaufwand	727.700	94,8%
	kalkulatorische Kosten	40.100	5,2%
	<b>Gesamtkosten</b>	<b>767.800</b>	<b>100,0%</b>

### Kosten, verrechnet über produktive (verkaufte) Stunden

	Gesamtkosten	767.800	100%
<b>direkte Verrechnung der Einzelkosten</b>			
	Material- und Wareneinsatz für eigene Produktion	-230.600	-30,0%
	Material- und Wareneinsatz für Fremdleistungen zu Einkaufspreisen	0	0,0%
	Material- und Wareneinsatz für Provisionen	0	0,0%
	Material- und Wareneinsatz für Handel	0	0,0%
	Gesamtkosten - Einzelkosten	537.200	70,0%
<b>über Material verrechnete Gemeinkosten</b>			
	Aufschlag auf Material 10,00%	-23.060	-3,0%
	Gemeinkostenaufschlag auf Fremdleistungen zu Einkaufspreisen 0,00%	0	0,0%
	Gemeinkostenaufschlag auf Provisionen 0,00%	-12.000	-1,6%
	Gemeinkostenaufschlag auf Handel 0,00%	0	0,0%
	Gesamtkosten - Einzelkosten - Materialaufschläge	502.140	65,4%
	abzüglich der über Kostenstellen direkt verrechneten Kosten	0	0,0%
	abzüglich der über Kostenstellen indirekt verrechneten Kosten	0	0,0%
	<b>über Stunden zu verrechnende Kosten</b>	<b>502.140</b>	<b>65,4%</b>

Aufbau der Stundenkostensatzberechnung: Von den Gesamtkosten werden Einzelkosten und über Kostenstellen (Maschinen, Lager, Lehrlinge, Kfz) verrechenbare Kosten abgezogen. Der Stundenkostensatz ergibt sich, indem die verbleibenden Kosten auf die direkt verrechenbaren (verkaufbaren) Stunden verteilt werden.

### Stundenkostensatz

über Stunden zu verrechnende Kosten	502.140	
direkt verrechenbare (verkaufbare) Stunden (ohne Lehrlinge)	13.888	Stunden
<b>Stundenkostensatz</b>	<b>36,16</b>	€/ Stunde
<b>Minutenkostensatz</b>	<b>0,60</b>	€/ Minute

Mit dem Stundenkostensatz werden alle betrieblichen Kosten (Grundkosten und kalkulatorische Kosten) abgedeckt. In den Stundenkostensatz fließen keine außerordentliche und betriebsfremde Erträge und Aufwendungen ein. Der Stundenkostensatz zeigt die Selbstkosten an, er enthält keinen Gewinnanteil.

### Zuschlagsätze auf den Bruttostundenlohn

	Stunde	Minute	Zuschlagsatz
mittlerer Bruttostundenlohn	14,06	0,23	100%
Lohnzusatzkosten	13,67	0,23	97%
Lohn + Lohnzusatzkosten je verrechenbarer Std.	27,73	0,46	197%
Gemeinkostenzuschlag auf Bruttostundenlohn	8,42	0,14	60%
<b>Stundenkostensatz (ohne MwSt)</b>	<b>36,16</b>	<b>0,60</b>	<b>257%</b>

### Betriebsergebnis pro Stunde

	Stunde	Minute	
am Markt erzielbarer Stundenverrechnungssatz	37,07	0,62	ohne MwSt
Stundenkostensatz	36,16	0,60	ohne MwSt
<b>betriebswirtschaftlicher Gewinn je Stunde</b>	<b>0,91</b>	<b>0,02</b>	<b>ohne MwSt</b>

# **mehrjährige Rentabilitätsvorausschau**

**DataCubis**  
**Analysen, Checklisten, Planungsrechnungen**  
**Managementwerkzeuge für Ihren Unternehmenserfolg**

Unternehmen: Musterfirma  
 Ort: 48155 Münster

Branche: Metallbau  
 Rechtsform: Einzelunternehmen

**mehrfährige Planungsrechnung**  
 Planungsjahre: 2008 und folgende Jahre

**Umsatzplanung**

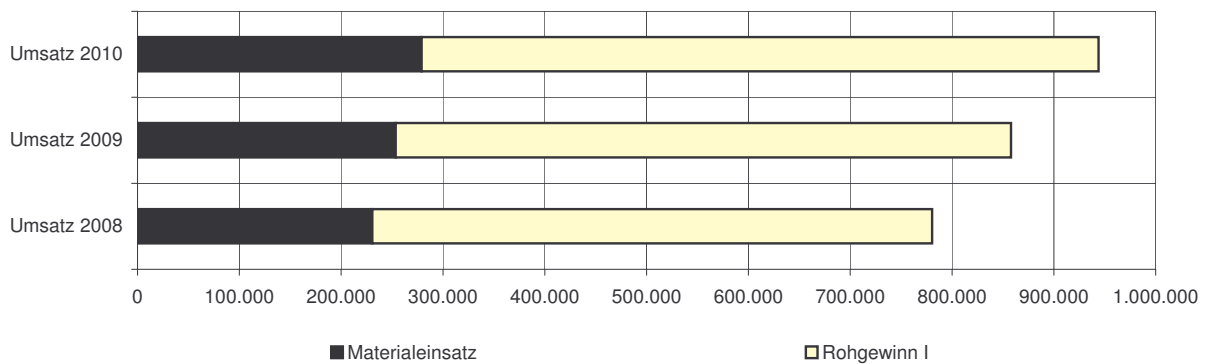
Jahr Umsatzträger	2008		2009		2010	
	€	Anteil	Umsatzentwicklung		Umsatzentwicklung	
Produktion	768.600	98%	845.000	10%	930.000	10%
Provisionen	12.000	2%	13.000	10%	14.000	10%
Handel	0	0%	0	10%	0	10%
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>780.600</b>	<b>100%</b>	<b>858.000</b>	<b>10%</b>	<b>944.000</b>	<b>10%</b>

**Material- und Wareneinsatz**

Material-/Wareneinsatz	2008		2009		2010	
	€	Anteil	€	Anteil	€	Anteil
Material Produktion	230.600	30%	253.500	30%	279.000	30%
kein Materialeinsatz	0	0%	0	0%	0	0%
kein Materialeinsatz	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Material-/ Wareneinsatz</b>	<b>230.600</b>	<b>30%</b>	<b>253.500</b>	<b>30%</b>	<b>279.000</b>	<b>30%</b>

**Rohgewinn I, Wertschöpfung**

	2008		2009		2010	
	€	Anteil	€	Anteil	€	Anteil
Rohgewinn Produktion	538.000	70%	591.500	70%	651.000	70%
Rohgewinn Provisionen	12.000	100%	13.000	100%	14.000	100%
Rohgewinn Handel	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Rohgewinn I</b>	<b>550.000</b>	<b>70%</b>	<b>604.500</b>	<b>70%</b>	<b>665.000</b>	<b>70%</b>



**Umsatz:** In die Umsatzplanung gehen Zielsetzungen des Unternehmens und Einschätzungen der Markt- und Wettbewerbsentwicklung ein. Die geplante Betriebsleistung kann bei normaler Absatzentwicklung unter den bestehenden Marktbedingungen abgesetzt werden. Die betrieblichen Kapazitäten und Produktionsmöglichkeiten werden der Umsatzentwicklung angepasst.

**Materialeinsatz:** Die Festlegung der Höhe des Materiales erfolgte auf Basis von Erfahrungswerten und Durchschnittswerten der Branche.

### Personalaufwand

Mitarbeiter	2008		2009		2010	
Verwaltung	32.600	4,2%	32.600	3,8%	32.600	3,5%
Fachkräfte	193.500	24,8%	212.700	24,8%	234.000	24,8%
Montage	85.600	11,0%	94.100	11,0%	103.500	11,0%
Helfer	99.600	12,8%	109.500	12,8%	120.500	12,8%
Verkauf	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
weitere Mitarbeiter	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Personalaufwand ohne Zuschüsse	411.300	52,7%	448.900	52,3%	490.600	52,0%
Zuschüsse zum Personalaufwand	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Personalaufwand</b>	<b>411.300</b>	<b>52,7%</b>	<b>448.900</b>	<b>52,3%</b>	<b>490.600</b>	<b>52,0%</b>

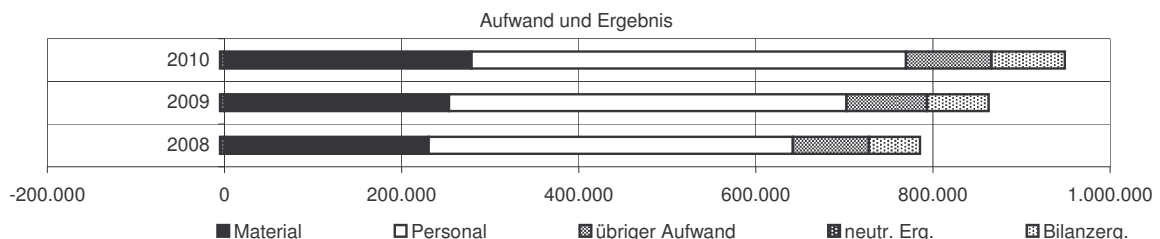
Die Personalkosten umfassen das Bruttogehalt, den Arbeitgeberanteil zu Sozialversicherungen (KV, RV, AV, PV, BG) sowie gesetzliche und tarifliche Zusatzzahlungen wie Weihnachtsgeld und Urlaubsgeld.

### Rohgewinn II

Rohgewinn II	2008	2009	2010
	138.700	155.600	174.400
	17,8%	18,1%	18,5%

### übriger Aufwand und Ergebnis

	2008		2009		2010	
Raumkosten (Miete)	12.000	1,5%	12.000	1,4%	12.000	1,3%
Energiekosten	3.000	0,4%	3.100	0,4%	3.300	0,3%
Fahrzeuge (ohne AfA)	20.000	2,6%	21.500	2,5%	23.100	2,4%
Reparatur, Wartung	3.000	0,4%	3.100	0,4%	3.300	0,3%
Kleingeräte, GWG	3.500	0,4%	3.700	0,4%	3.900	0,4%
Leasing	2.400	0,3%	2.400	0,3%	2.400	0,3%
Büro, Verwaltung	5.000	0,6%	5.100	0,6%	5.300	0,6%
Werbung, Vertrieb	3.000	0,4%	3.100	0,4%	3.200	0,3%
Entsorgung	2.000	0,3%	2.100	0,2%	2.200	0,2%
Versicherung, Beiträge	2.000	0,3%	2.000	0,2%	2.000	0,2%
Rechts- / Betriebsberatung	2.500	0,3%	2.500	0,3%	2.500	0,3%
Steuerberater	5.000	0,6%	5.100	0,6%	5.300	0,6%
langfristige Zinsen	4.200	0,5%	4.800	0,6%	4.600	0,5%
e Kontokorrentzinsen	500	0,1%	500	0,1%	500	0,1%
Abschreibung	10.000	1,3%	10.000	1,2%	10.000	1,1%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Sonstiges	5.000	0,6%	5.200	0,6%	5.500	0,6%
neutrales Ergebnis (Gewinn)	-5.000	-0,6%	-5.000	-0,6%	-5.000	-0,5%
Bilanzergebnis vor Steuern	60.600	7,8%	74.400	8,7%	90.300	9,6%
Gewerbesteuerhebesatz	400%					
Gewerbesteuer Personengesellschaft	2.700	0,3%	4.700	0,5%	7.400	0,8%
<b>Bilanzergebnis</b>	<b>57.900</b>	<b>7,4%</b>	<b>69.700</b>	<b>8,1%</b>	<b>82.900</b>	<b>8,8%</b>
keine KSt für Personengesellschaft	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Bilanzergebnis nach Körperschaftst.</b>	<b>57.900</b>	<b>7,4%</b>	<b>69.700</b>	<b>8,1%</b>	<b>82.900</b>	<b>8,8%</b>



**Aufwand** Der Ansatz der Aufwendungen erfolgt auf Basis von sicher planbaren Eckwerten (z.B. Miete, Zinsen), Erfahrungswerten, Pauschalen und Durchschnittswerten der Branche. Der Anteil der Fixkosten soll möglichst gering gehalten werden, um flexibel auf Änderungen reagieren zu können.

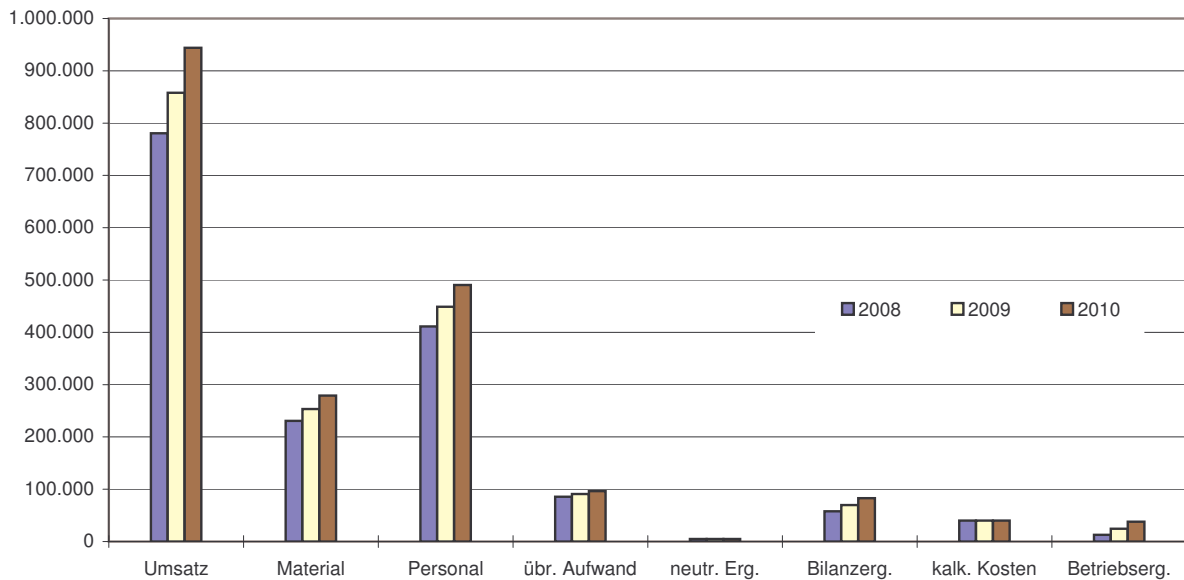
**Ergebnis**

### neutrales Ergebnis

	2008		2009		2010	
Meistergründungsprämie	5.000	0,6%	5.000	0,6%	5.000	0,5%
betriebsfremder Ertrag	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>neutraler Ertrag</b>	<b>5.000</b>	<b>0,6%</b>	<b>5.000</b>	<b>0,6%</b>	<b>5.000</b>	<b>0,5%</b>
außerordentlicher Aufwand	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
betriebsfremder Aufwand	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>neutraler Aufwand</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>neutrales Ergebnis (Gewinn)</b>	<b>5.000</b>	<b>0,6%</b>	<b>5.000</b>	<b>0,6%</b>	<b>5.000</b>	<b>0,5%</b>

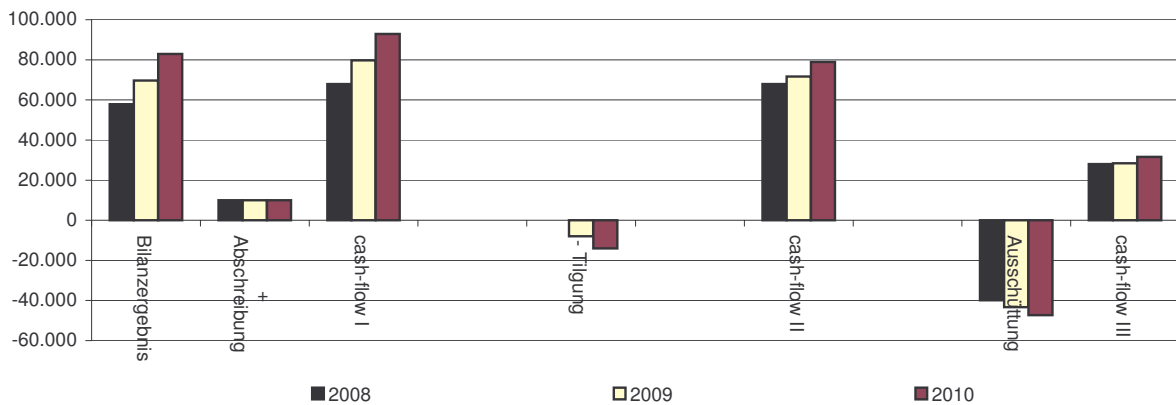
### Betriebsergebnis

	2008		2009		2010	
Betriebsleistung	780.600	100%	858.000	100%	944.000	100%
- Material, Waren	230.600	29,5%	253.500	29,5%	279.000	29,6%
Rohgewinn I	550.000	70,5%	604.500	70,5%	665.000	70,4%
- Personalkosten	411.300	52,7%	448.900	52,3%	490.600	52,0%
Rohgewinn II	138.700	17,8%	155.600	18,1%	174.400	18,5%
- übriger Aufwand	85.800	11,0%	90.900	10,6%	96.500	10,2%
Ergebnis nach Steuer	52.900	6,8%	64.700	7,5%	77.900	8,3%
+ neutrales Ergebnis (Gewinn)	5.000	0,6%	5.000	0,6%	5.000	0,5%
<b>Bilanzergebnis</b>	<b>57.900</b>	<b>7,4%</b>	<b>69.700</b>	<b>8,1%</b>	<b>82.900</b>	<b>8,8%</b>
- neutrales Ergebnis (Gewinn)	5.000	0,6%	5.000	0,6%	5.000	0,5%
- kalkulatorischer Unternehmerlohn	40.000	5,1%	40.000	4,7%	40.000	4,2%
- kalkulatorische Miete	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
- kalkulatorische Zinsen	100	0,0%	100	0,0%	100	0,0%
- kalkulatorische Abschreibung	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
- sonstige kalkulatorische Kosten	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>12.800</b>	<b>1,6%</b>	<b>24.600</b>	<b>2,9%</b>	<b>37.800</b>	<b>4,0%</b>



### Liquidität

	2008	2009	2010
Bilanzergebnis	57.900	69.700	82.900
+ Abschreibung	10.000	10.000	10.000
<b>cash-flow I</b>	<b>67.900</b>	<b>79.700</b>	<b>92.900</b>
- Tilgung	0	-8.000	-14.000
nicht im Bilanzerg. enthaltene Zahlungen	0	0	0
<b>betriebl. Liquidität; cash-flow II</b>	<b>67.900</b>	<b>71.700</b>	<b>78.900</b>
- Ausschüttung (ohne Steuer)	-30.000	-30.000	-30.000
- Einkommensteuer	-9.900	-13.300	-17.300
<b>betr. + priv. Liqui.; cash-flow III</b>	<b>28.000</b>	<b>28.400</b>	<b>31.600</b>



#### Liquidität

Ein Unternehmen muss jederzeit in der Lage sein, sämtlichen Zahlungsverpflichtungen fristgerecht nachzukommen. Die Liquidität stellt auf Geldflüsse in Form von Einzahlungen und Auszahlungen ab. Abschreibungen, Tilgungen und andere nicht im Bilanzergebnis enthaltene zahlungswirksame Vorgänge (Investitionen, Darlehnsaufnahmen, Rückstellungen usw.) beeinflussen die Liquidität. Eine unterjährige Planung der mtl. Einzahlungen und Auszahlungen erfolgt im Liquiditätsplan.

#### Liquidität, erweitert um den Privatbereich

Wenn der Betrieb die wesentliche Einkommensquelle des Inhabers ist, müssen die betrieblichen Einkünfte zusätzlich zur Deckung der Privatentnahmen ausreichen. In diesen Fällen ist die Liquiditätsanalyse um den privaten Bereich zu erweitern.

#### Beurteilung der Liquidität

Bei Finanzierung über öffentliche Darlehn mit tilgungsfreien Jahren ist zu berücksichtigen, dass in späteren Jahren mit einsetzender Tilgung die Liquidität zusätzlich belastet wird.

### Mindestumsatz

	2008		2009		2010	
Produktion	683.900	98%	741.000	98%	803.700	99%
Provisionen	10.700	2%	11.400	2%	12.100	1%
Handel	0	0%	0	0%	0	0%
	0	0%	0	0%	0	0%
	0	0%	0	0%	0	0%
<b>erforderlicher Umsatz</b>	<b>694.600</b>	<b>100%</b>	<b>752.400</b>	<b>100%</b>	<b>815.800</b>	<b>100%</b>

Der Mindestumsatz zeigt den erforderlicher Umsatz zum Erreichen der steuerlichen Gewinnschwelle. In der Break-even-point Berechnung werden nur Material- und Wareneinsatz als variable Kosten berücksichtigt.

## **Best Case, Worst Case**

**DataCubis**  
**Analysen, Checklisten, Planungsrechnungen**  
**Managementwerkzeuge für Ihren Unternehmenserfolg**

Betrieb: Musterfirma  
 Ort: 48155 Münster

Branche: Metallbau  
 Rechtsform: Einzelunternehmen

## Chancen und Risiken

Prognosen bei unterschiedliche Annahmen für das Planungsjahr

### Umsatzplanung

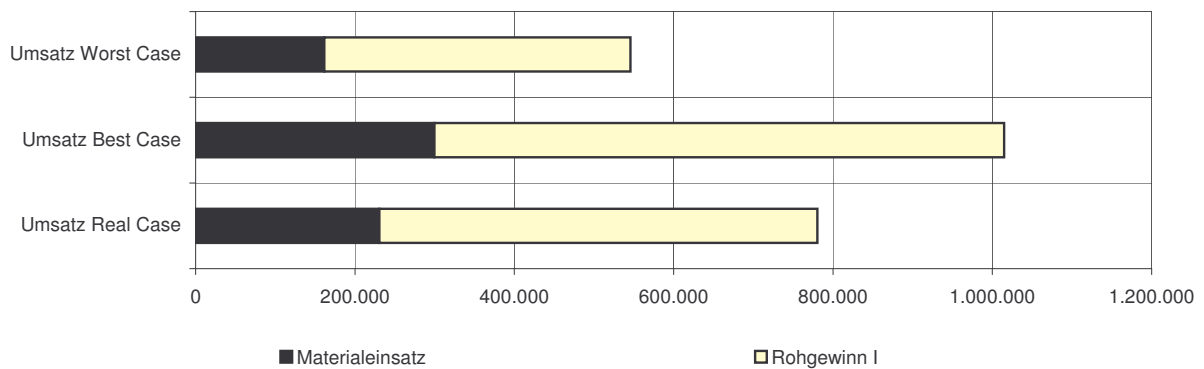
Umsatzträger	Real Case		Best Case		Worst Case	
	€	Anteil	Umsatzentwicklung		Umsatzentwicklung	
Produktion	768.600	98%	999.000	30%	538.000	-30%
Provisionen	12.000	2%	16.000	30%	8.000	-30%
Handel	0	0%	0	30%	0	-30%
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>780.600</b>	<b>100%</b>	<b>1.015.000</b>	<b>30%</b>	<b>546.000</b>	<b>-30%</b>

### Material- und Wareneinsatz

Material-/Wareneinsatz	Real Case		Best Case		Worst Case	
	€	Anteil	€	Anteil	€	Anteil
Material Produktion	230.600	30%	299.700	30%	161.400	30%
kein Materialeinsatz	0	0%	0	0%	0	0%
kein Materialeinsatz	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Material-/ Wareneinsatz</b>	<b>230.600</b>	<b>30%</b>	<b>299.700</b>	<b>30%</b>	<b>161.400</b>	<b>30%</b>

### Rohgewinn I, Wertschöpfung

	Real Case		Best Case		Worst Case	
	€	Anteil	€	Anteil	€	Anteil
Rohgewinn Produktion	538.000	70%	699.300	70%	376.600	70%
Rohgewinn Provisionen	12.000	100%	16.000	100%	8.000	100%
Rohgewinn Handel	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Rohgewinn I</b>	<b>550.000</b>	<b>70%</b>	<b>715.300</b>	<b>70%</b>	<b>384.600</b>	<b>70%</b>



**Umsatz:** In die Umsatzplanung gehen Zielsetzungen des Unternehmens und Einschätzungen der Markt- und Wettbewerbsentwicklung ein. Umsatzprognosen sind unsicher. Die Berechnung zeigen das Ergebnis bei unterschiedlichen Marktentwicklungen. Die betrieblichen Kapazitäten und Produktionsmöglichkeiten werden der Umsatzentwicklung angepasst.

**Materialeinsatz:** Die Festlegung der Höhe des Materiales erfolgte auf Basis von Erfahrungswerten und Durchschnittswerten der Branche.

### Personalaufwand

Mitarbeiter	Real Case		Best Case		Worst Case	
Verwaltung	32.600	4,2%	32.600	3,2%	32.600	6,0%
Fachkräfte	193.500	24,8%	251.600	24,8%	135.300	24,8%
Montage	85.600	11,0%	111.300	11,0%	59.900	11,0%
Helfer	99.600	12,8%	129.500	12,8%	69.700	12,8%
Verkauf	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
weitere Mitarbeiter	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Personalaufwand ohne Zuschüsse	411.300	52,7%	525.000	51,7%	297.500	54,5%
Zuschüsse zum Personalaufwand	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Personalaufwand</b>	<b>411.300</b>	<b>52,7%</b>	<b>525.000</b>	<b>51,7%</b>	<b>297.500</b>	<b>54,5%</b>

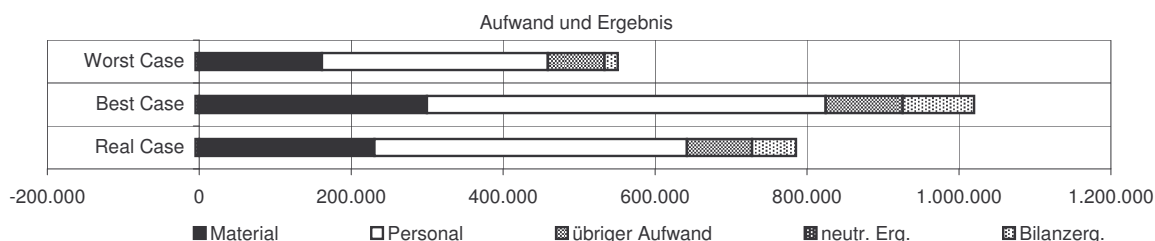
Die Personalkosten umfassen das Bruttogehalt, den Arbeitgeberanteil zu Sozialversicherungen (KV, RV, AV, PV, BG) sowie gesetzliche und tarifliche Zusatzzahlungen wie Weihnachtsgeld und Urlaubsgeld.

### Rohgewinn II

<b>Rohgewinn II</b>	<b>138.700</b>	<b>17,8%</b>	<b>190.300</b>	<b>18,7%</b>	<b>87.100</b>	<b>16,0%</b>
---------------------	----------------	--------------	----------------	--------------	---------------	--------------

### übriger Aufwand und Ergebnis

	Real Case		Best Case		Worst Case	
Raumkosten (Miete)	12.000	1,5%	12.000	1,2%	12.000	2,2%
Energiekosten	3.000	0,4%	3.500	0,3%	2.500	0,5%
Fahrzeuge (ohne AfA)	20.000	2,6%	24.500	2,4%	15.500	2,8%
Reparatur, Wartung	3.000	0,4%	3.500	0,3%	2.500	0,5%
Kleingeräte, GWG	3.500	0,4%	4.000	0,4%	3.000	0,5%
Leasing	2.400	0,3%	2.400	0,2%	2.400	0,4%
Büro, Verwaltung	5.000	0,6%	5.500	0,5%	4.500	0,8%
Werbung, Vertrieb	3.000	0,4%	3.200	0,3%	2.800	0,5%
Entsorgung	2.000	0,3%	2.400	0,2%	1.600	0,3%
Versicherung, Beiträge	2.000	0,3%	2.100	0,2%	1.900	0,3%
Rechts- / Betriebsberatung	2.500	0,3%	2.500	0,2%	2.500	0,5%
Steuerberater	5.000	0,6%	5.500	0,5%	4.500	0,8%
langfristige Zinsen	4.200	0,5%	4.200	0,4%	4.200	0,8%
e Kontokorrentzinsen	500	0,1%	500	0,0%	500	0,1%
Abschreibung	10.000	1,3%	10.000	1,0%	10.000	1,8%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Sonstiges	5.000	0,6%	5.800	0,6%	4.200	0,8%
neutrales Ergebnis (Gewinn)	-5.000	-0,6%	-5.000	-0,5%	-5.000	-0,9%
Bilanzergebnis vor Steuern	60.600	7,8%	103.700	10,2%	17.500	3,2%
Gewerbsteuerhebesatz 400%						
Gewerbsteuer Personengesellschaft	2.700	0,3%	9.600	0,9%	0	0,0%
<b>Bilanzergebnis</b>	<b>57.900</b>	<b>7,4%</b>	<b>94.100</b>	<b>9,3%</b>	<b>17.500</b>	<b>3,2%</b>
keine KSt für Personenges.	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Bilanzergebnis nach Körperschaftst.</b>	<b>57.900</b>	<b>7,4%</b>	<b>94.100</b>	<b>9,3%</b>	<b>17.500</b>	<b>3,2%</b>



**Aufwand** Der Ansatz der Aufwendungen erfolgt auf Basis von sicher planbaren Eckwerten (z.B. Miete, Zinsen), Erfahrungswerten, Pauschalen und Durchschnittswerten der Branche. Der Anteil der Fixkosten soll möglichst gering gehalten werden, um flexibel auf Änderungen reagieren zu können.

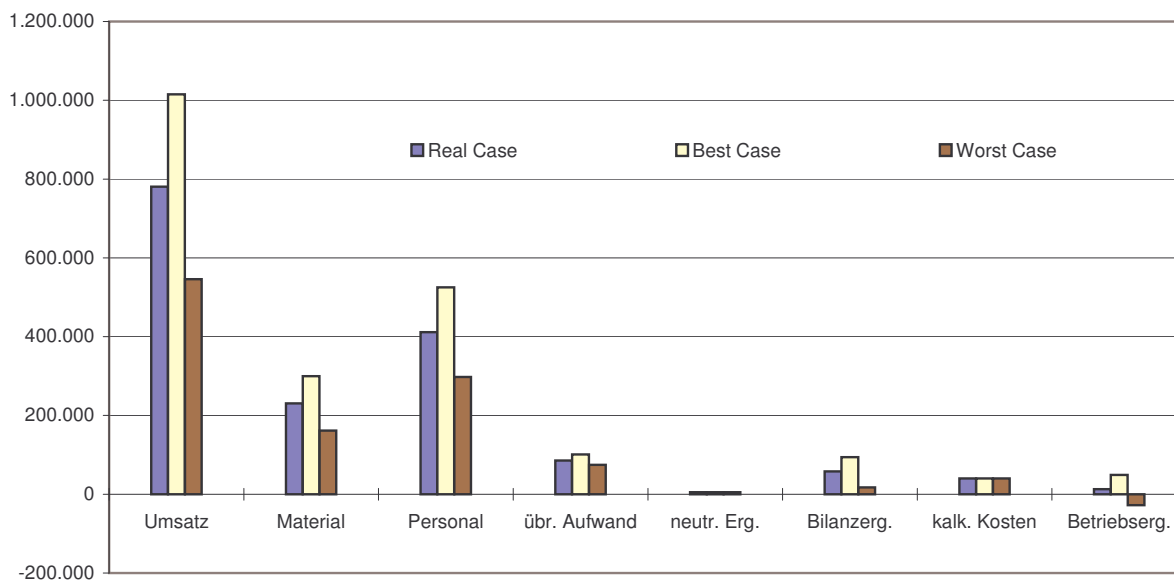
**Ergebnis**

### neutrales Ergebnis

	Real Case		Best Case		Worst Case	
Meistergründungsprämie	5.000	0,6%	5.000	0,5%	5.000	0,9%
betriebsfremder Ertrag	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>neutraler Ertrag</b>	<b>5.000</b>	<b>0,6%</b>	<b>5.000</b>	<b>0,5%</b>	<b>5.000</b>	<b>0,9%</b>
außerordentlicher Aufwand	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
betriebsfremder Aufwand	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>neutraler Aufwand</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>neutrales Ergeb. (Gewinn)</b>	<b>5.000</b>	<b>0,6%</b>	<b>5.000</b>	<b>0,5%</b>	<b>5.000</b>	<b>0,9%</b>

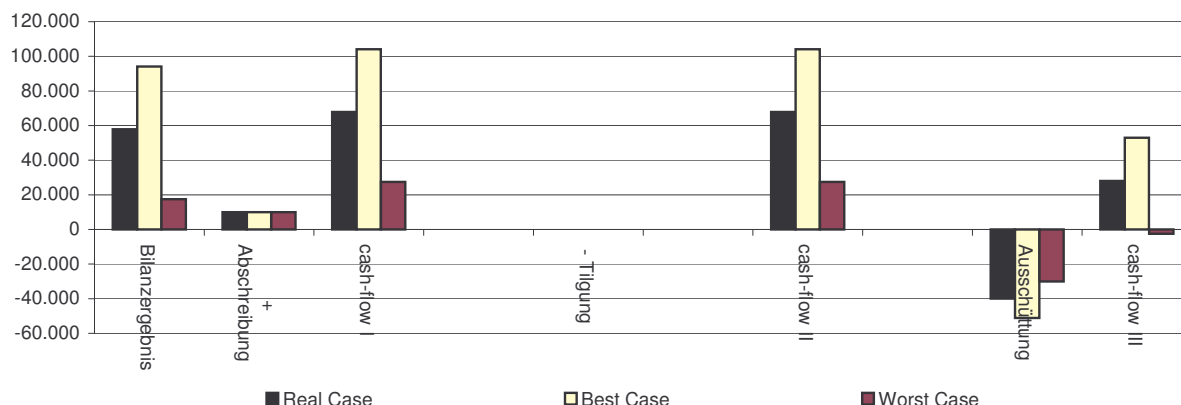
### Betriebsergebnis

	Real Case		Best Case		Worst Case	
Betriebsleistung	780.600	100%	1.015.000	100%	546.000	100%
- Material, Waren	230.600	29,5%	299.700	29,5%	161.400	29,6%
Rohgewinn I	550.000	70,5%	715.300	70,5%	384.600	70,4%
- Personalkosten	411.300	52,7%	525.000	51,7%	297.500	54,5%
Rohgewinn II	138.700	17,8%	190.300	18,7%	87.100	16,0%
- übriger Aufwand	85.800	11,0%	101.200	10,0%	74.600	13,7%
Ergebnis nach Steuer	52.900	6,8%	89.100	8,8%	12.500	2,3%
+ neutrales Ergebnis (Gewinn)	5.000	0,6%	5.000	0,5%	5.000	0,9%
<b>Bilanzergebnis</b>	<b>57.900</b>	<b>7,4%</b>	<b>94.100</b>	<b>9,3%</b>	<b>17.500</b>	<b>3,2%</b>
- neutrales Ergebnis (Gewinn)	5.000	0,6%	5.000	0,5%	5.000	0,9%
- kalkulatorischer Unternehmerlohn	40.000	5,1%	40.000	3,9%	40.000	7,3%
- kalkulatorische Miete	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
- kalkulatorische Zinsen	100	0,0%	100	0,0%	100	0,0%
- kalkulatorische Abschreibung	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
- sonstige kalkulatorische Kosten	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>12.800</b>	<b>1,6%</b>	<b>49.000</b>	<b>4,8%</b>	<b>-27.600</b>	<b>-5,1%</b>



### Liquidität

	Real Case	Best Case	Worst Case
Bilanzergebnis	57.900	94.100	17.500
+ Abschreibung	10.000	10.000	10.000
<b>cash-flow I</b>	<b>67.900</b>	<b>104.100</b>	<b>27.500</b>
- Tilgung	0	0	0
sonst. Zahl. (nicht in Bil.erg.)	0	0	0
<b>betriebl. Liquidität; cash-flow II</b>	<b>67.900</b>	<b>104.100</b>	<b>27.500</b>
- Ausschüttung (ohne Steuer)	-30.000	-30.000	-30.000
- Einkommensteuer	-9.900	-21.100	0
<b>betr. + priv. Liqui.; cash-flow III</b>	<b>28.000</b>	<b>53.000</b>	<b>-2.500</b>



#### Liquidität

Ein Unternehmen muss jederzeit in der Lage sein, sämtlichen Zahlungsverpflichtungen fristgerecht nachzukommen. Die Liquidität stellt auf Geldflüsse in Form von Einzahlungen und Auszahlungen ab. Abschreibungen, Tilgungen und andere nicht im Bilanzergebnis enthaltene zahlungswirksame Vorgänge (Investitionen, Darlehnsaufnahmen, Rückstellungen usw.) beeinflussen die Liquidität. Eine unterjährige Planung der mtl. Einzahlungen und Auszahlungen erfolgt im Liquiditätsplan.

#### Liquidität, erweitert um den Privatbereich

Wenn der Betrieb die wesentliche Einkommensquelle des Inhabers ist, müssen die betrieblichen Einkünfte zusätzlich zur Deckung der Privatentnahmen ausreichen. In diesen Fällen ist die Liquiditätsanalyse um den privaten Bereich zu erweitern.

#### Beurteilung der Liquidität

Bei Finanzierung über öffentliche Darlehn mit tilgungsfreien Jahren ist zu berücksichtigen, dass in späteren Jahren mit einsetzender Tilgung die Liquidität zusätzlich belastet wird.

### Mindestumsatz

	Real Case		Best Case		Worst Case	
Produktion	683.900	98%	0	0%	0	0%
Provisionen	10.700	2%	0	0%	0	0%
Handel	0	0%	0	0%	0	0%
	0	0%	0	0%	0	0%
	0	0%	0	0%	0	0%
<b>erforderlicher Umsatz</b>	<b>694.600</b>	<b>100%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>

Der Mindestumsatz zeigt den erforderlicher Umsatz zum Erreichen der steuerlichen Gewinnschwelle. In der Break-even-point Berechnung werden nur Material- und Wareneinsatz als variable Kosten berücksichtigt.

# **unterjährige Erfolgsrechnung**

## **monatliche Einnahmen und Ausgaben**

**DataCubis**  
**Analysen, Checklisten, Planungsrechnungen**  
**Managementwerkzeuge für Ihren Unternehmenserfolg**

Unternehmen: Musterfirma  
 Ort: 48155 Münster

Branche: Metallbau  
 Rechtsform: Einzelunternehmen

## monatliche Ertragsrechnung

1. Planungsperiode: Jan 06

### Einnahmen 1. Jahr

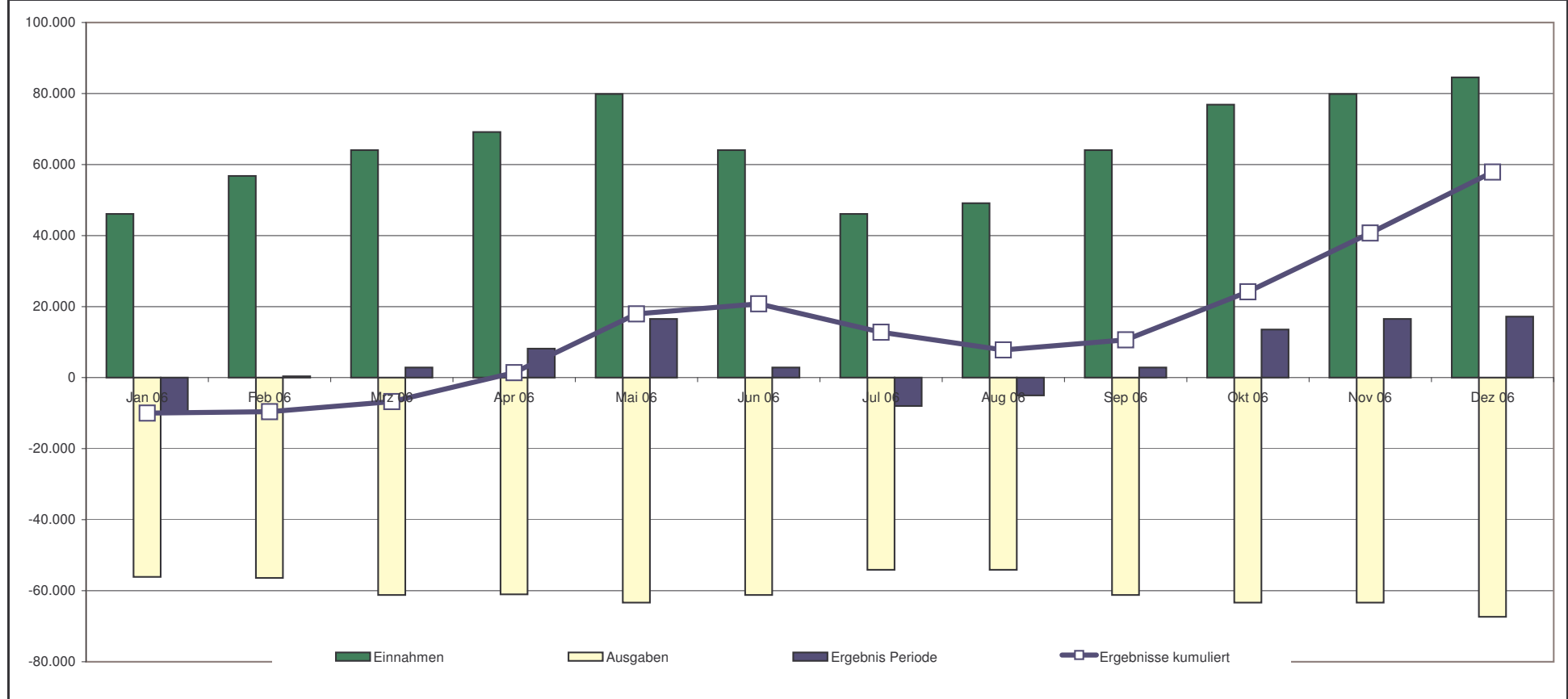
<b>Einnahmen ohne USt</b>	<b>Jan 06</b>	<b>Feb 06</b>	<b>Mrz 06</b>	<b>Apr 06</b>	<b>Mai 06</b>	<b>Jun 06</b>	<b>Jul 06</b>	<b>Aug 06</b>	<b>Sep 06</b>	<b>Okt 06</b>	<b>Nov 06</b>	<b>Dez 06</b>
Produktion	46.116	53.802	64.050	69.174	76.860	64.050	46.116	46.116	64.050	76.860	76.860	84.546
Provisionen	0	3.000	0	0	3.000	0	0	3.000	0	0	3.000	0
Handel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Einnahmen	46.116	56.802	64.050	69.174	79.860	64.050	46.116	49.116	64.050	76.860	79.860	84.546
Ausgaben	56.103	56.409	61.208	61.021	63.327	61.208	54.103	54.103	61.208	63.327	63.327	67.358
Ergebnis Periode	-9.987	393	2.842	8.153	16.533	2.842	-7.987	-4.987	2.842	13.533	16.533	17.188
kumuliertes Periodenergebnis	-9.987	-9.593	-6.752	1.402	17.935	20.777	12.790	7.803	10.645	24.178	40.712	57.900

## Aufwand/Ausgaben 1. Jahr

Ausgaben ohne USt	Jan 06	Feb 06	Mrz 06	Apr 06	Mai 06	Jun 06	Jul 06	Aug 06	Sep 06	Okt 06	Nov 06	Dez 06
Material Produktion	13.836	16.142	19.217	20.754	23.060	19.217	13.836	13.836	19.217	23.060	23.060	25.366
kein Materialeinsatz	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
kein Materialeinsatz	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personalaufwand	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275
Raumkosten (Miete)	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Energiekosten	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Fahrzeuge (ohne AfA)	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667	1.667
Reparatur, Wartung	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Kleingeräte, GWG	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292	292
Leasing	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Büro, Verwaltung	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417
Werbung, Vertrieb	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Entsorgung	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167
Versicherung, Beiträge	2.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rechts- / Betriebsberatung	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208
Steuerberater	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417
langfristige Zinsen	0	0	1.050	0	0	1.050	0	0	1.050	0	0	1.050
Kontokorrentzinsen	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
Abschreibung	833	833	833	833	833	833	833	833	833	833	833	833
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417
neutrales Ergebnis (Gewinn)	-417	-417	-417	-417	-417	-417	-417	-417	-417	-417	-417	-417
Gewerbsteuer	0	0	675	0	0	675	0	0	675	0	0	675
Ausgaben	56.103	56.409	61.208	61.021	63.327	61.208	54.103	54.103	61.208	63.327	63.327	67.358
Einnahmen	46.116	56.802	64.050	69.174	79.860	64.050	46.116	49.116	64.050	76.860	79.860	84.546
Ergebnis Periode	-9.987	393	2.842	8.153	16.533	2.842	-7.987	-4.987	2.842	13.533	16.533	17.188
kumuliertes Periodenergebnis	-9.987	-9.593	-6.752	1.402	17.935	20.777	12.790	7.803	10.645	24.178	40.712	57.900

### Einnahmen, Ausgaben, Ergebnisse 1. Jahr

	Jan 06	Feb 06	Mrz 06	Apr 06	Mai 06	Jun 06	Jul 06	Aug 06	Sep 06	Okt 06	Nov 06	Dez 06
Einnahmen	46.116	56.802	64.050	69.174	79.860	64.050	46.116	49.116	64.050	76.860	79.860	84.546
Ausgaben	56.103	56.409	61.208	61.021	63.327	61.208	54.103	54.103	61.208	63.327	63.327	67.358
Ergebnis Periode	-9.987	393	2.842	8.153	16.533	2.842	-7.987	-4.987	2.842	13.533	16.533	17.188
kumuliertes Periodenergebnis	-9.987	-9.593	-6.752	1.402	17.935	20.777	12.790	7.803	10.645	24.178	40.712	57.900



# **Liquiditätsplanung**

## **monatliche Einzahlungen und Auszahlungen**

**DataCubis**  
**Analysen, Checklisten, Planungsrechnungen**  
**Managementwerkzeuge für Ihren Unternehmenserfolg**

Unternehmen: Musterfirma  
 Ort: 48155 Münster

Branche: Metallbau  
 Rechtsform: Einzelunternehmen

## monatliche Liquiditätsplanung

1. Planungsperiode: Jan 06

### Einzahlungen 1. Jahr (incl. MwSt)

<b>Einzahlungen</b>	<b>Jan 06</b>	<b>Feb 06</b>	<b>Mrz 06</b>	<b>Apr 06</b>	<b>Mai 06</b>	<b>Jun 06</b>	<b>Jul 06</b>	<b>Aug 06</b>	<b>Sep 06</b>	<b>Okt 06</b>	<b>Nov 06</b>	<b>Dez 06</b>
Produktion	26.747	57.952	68.354	77.270	84.700	81.728	63.896	53.495	63.896	81.728	89.158	93.615
Provisionen	0	3.480	0	0	3.480	0	0	3.480	0	0	3.480	0
Handel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Darlehnsaufnahme	68.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Einlage (Eigenkapital)	12.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zuschüsse	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
sonstige Einzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
sonstige Einzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
sonstige Einzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
sonstige Einzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
sonstige Einzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
sonstige Einzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vortrag aus Vorperioden	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Einzahlungen</b>	<b>106.747</b>	<b>61.432</b>	<b>68.354</b>	<b>77.270</b>	<b>88.180</b>	<b>81.728</b>	<b>63.896</b>	<b>56.975</b>	<b>63.896</b>	<b>81.728</b>	<b>92.638</b>	<b>93.615</b>

**Auszahlungen 1. Jahr** (incl. Vorsteuer)

<b>Auszahlungen</b>	<b>Jan 06</b>	<b>Feb 06</b>	<b>Mrz 06</b>	<b>Apr 06</b>	<b>Mai 06</b>	<b>Jun 06</b>	<b>Jul 06</b>	<b>Aug 06</b>	<b>Sep 06</b>	<b>Okt 06</b>	<b>Nov 06</b>	<b>Dez 06</b>
Material Produktion	16.050	18.725	22.291	24.075	26.750	22.291	16.050	16.050	22.291	26.750	26.750	29.425
kein Materialeinsatz	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
kein Materialeinsatz	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Personalaufwand	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275	34.275
Raumkosten (Miete)	1.160	1.160	1.160	1.160	1.160	1.160	1.160	1.160	1.160	1.160	1.160	1.160
Energiekosten	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290
Fahrzeuge (ohne AfA)	1.933	1.933	1.933	1.933	1.933	1.933	1.933	1.933	1.933	1.933	1.933	1.933
Reparatur, Wartung	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290
Kleingeräte, GWG	338	338	338	338	338	338	338	338	338	338	338	338
Leasing	232	232	232	232	232	232	232	232	232	232	232	232
Büro, Verwaltung	483	483	483	483	483	483	483	483	483	483	483	483
Werbung, Vertrieb	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290
Entsorgung	193	193	193	193	193	193	193	193	193	193	193	193
Versicherung, Beiträge	2.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rechts- / Betriebsberatung	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242
Steuerberater	483	483	483	483	483	483	483	483	483	483	483	483
langfristige Zinsen	0	0	1.050	0	0	1.050	0	0	1.050	0	0	1.050
Kontokorrentzinsen	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sonstiges	483	483	483	483	483	483	483	483	483	483	483	483
neutrales Ergebnis (Gewinn)	-417	-417	-417	-417	-417	-417	-417	-417	-417	-417	-417	-417
Gewerbsteuer	0	0	675	0	0	675	0	0	675	0	0	675
Investitionen	87.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- Tilgung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
nicht im Erg. enth. Zahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Material- und Warenlager	5.800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
sonstige Auszahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
sonstige Auszahlungen L 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
sonstige Auszahlungen L 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
abgeführte USt	-8.521	5.620	6.288	6.862	8.203	6.288	4.279	4.759	6.288	7.723	8.203	8.583
<b>Auszahlungen</b>	<b>142.648</b>	<b>64.664</b>	<b>70.623</b>	<b>71.255</b>	<b>75.271</b>	<b>70.623</b>	<b>60.648</b>	<b>61.128</b>	<b>70.623</b>	<b>74.791</b>	<b>75.271</b>	<b>80.052</b>

**USt-Sollbesteuerung**

**Umsatzsteuer 1. Jahr**

erhaltene MwSt	7.379	9.088	10.248	11.068	12.778	10.248	7.379	7.859	10.248	12.298	12.778	13.527
gezahlte Vorsteuer	15.899	3.468	3.960	4.206	4.575	3.960	3.099	3.099	3.960	4.575	4.575	4.944
fällige USt (Zahllast)	-8.521	5.620	6.288	6.862	8.203	6.288	4.279	4.759	6.288	7.723	8.203	8.583
abgeführte USt	-8.521	5.620	6.288	6.862	8.203	6.288	4.279	4.759	6.288	7.723	8.203	8.583

**Liquidität in den Perioden des 1. Jahres**

	Jan 06	Feb 06	Mrz 06	Apr 06	Mai 06	Jun 06	Jul 06	Aug 06	Sep 06	Okt 06	Nov 06	Dez 06
betriebliche Einzahlungen	106.747	61.432	68.354	77.270	88.180	81.728	63.896	56.975	63.896	81.728	92.638	93.615
betriebliche Auszahlungen	-142.648	-64.664	-70.623	-71.255	-75.271	-70.623	-60.648	-61.128	-70.623	-74.791	-75.271	-80.052
betriebliche Liquidität	-35.901	-3.231	-2.269	6.015	12.909	11.105	3.248	-4.153	-6.727	6.937	17.367	13.564
- Ausschüttung (ohne Steuer)	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
- Einkommensteuer	0	0	2.475	0	0	2.475	0	0	2.475	0	0	2.475
<b>Liquidität Periode</b>	<b>-38.401</b>	<b>-5.731</b>	<b>-7.244</b>	<b>3.515</b>	<b>10.409</b>	<b>6.130</b>	<b>748</b>	<b>-6.653</b>	<b>-11.702</b>	<b>4.437</b>	<b>14.867</b>	<b>8.589</b>

**Liquiditätsentwicklung 1. Jahr**

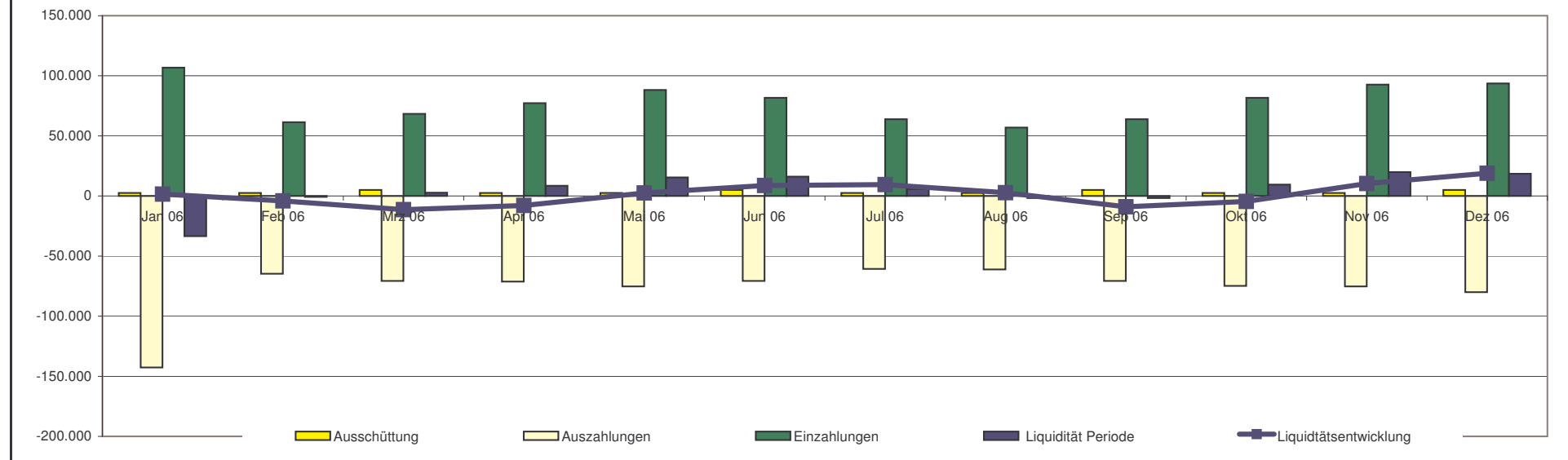
KK-Vortrag Periodenanfang	40.000	1.599	-4.132	-11.376	-7.861	2.548	8.678	9.426	2.773	-8.929	-4.492	10.375
Liquidität Periode	-38.401	-5.731	-7.244	3.515	10.409	6.130	748	-6.653	-11.702	4.437	14.867	8.589
<b>KK-Stand Periodenende</b>	<b>1.599</b>	<b>-4.132</b>	<b>-11.376</b>	<b>-7.861</b>	<b>2.548</b>	<b>8.678</b>	<b>9.426</b>	<b>2.773</b>	<b>-8.929</b>	<b>-4.492</b>	<b>10.375</b>	<b>18.963</b>

**verfügbare Liquidität (incl. Kontokorrent)**

Kreditlinie (KK-rahmen)	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
KK-Stand Periodenende	1.599	-4.132	-11.376	-7.861	2.548	8.678	9.426	2.773	-8.929	-4.492	10.375	18.963
<b>verfügbare Liquidität</b>	<b>51.599</b>	<b>45.868</b>	<b>38.624</b>	<b>42.139</b>	<b>52.548</b>	<b>58.678</b>	<b>59.426</b>	<b>52.773</b>	<b>41.071</b>	<b>45.508</b>	<b>60.375</b>	<b>68.963</b>

durchschnittl. Zahlungseingang nach 0,6 Perioden

durchschnittl. Zahlungsausgang nach 0 Perioden



# **Einkommensplanung, Tragfähigkeitsanalyse private Einkünfte und Ausgaben**

