

#### BERATER | COACH | SPARRINGSPARTNER

für Gründer, Startups, Unternehmensentwicklung



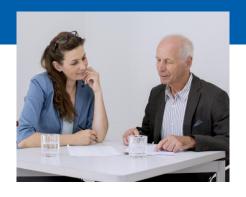
So managst Du erfolgreich die Finanzen Deines Startups

Lothar Schubert, Wirtschaftssenior
Trainingsprogramm Empowered by Entrepreneurship
10. Juni 2021

# Die Senioren der Wirtschaft beraten und begleiten bei



#### GRÜNDUNG, STARTUP



Von der Idee zur Finanzierung

## ENTWICKLUNG, SICHERUNG



Ertrag, Stabilität & Spaß

#### ÜBERGABE, ÜBERNAHME



Bewährtes weiterentwickeln

KOMPETENT, OBJEKTIV UND EHRENAMTLICH

#### **Unsere Reise heute**



- Die "Finanzen von morgen" managen wir sind aber keine Propheten …
- > Einnahmen erzielen: Wie mache ich meine Preise
- Finanzplanung: Einnahmen, Ausgaben, Überschuss (Umsätze, Kosten, Gewinn)
- Finanzplanungstool
- Chancen und Risiken erkennen

Super Gefühl: Meine Finanzen sind gut gemanagt

#### Startup-Phasen



Phase 0

Chaos

Phase 1

Business-Modelling Phase 2

Konzept

Phase 3

Umsetzung

- Idee
- Informationen
- Fragen
- Motivation
- Risiko
- 7weifel
- Einschätzung
- Plausibilität

- Systematik
- Struktur
- Priorisierung
- Transparenz
- Klarheit
- Machbarkeit

- Alleinstellung
- Sortiment
- Standort
- Marketing
- Prozesse
- Personal
- Wirtschaftlichk.
- Finanzierung
- ...

- Fahrplan
- Bankgespräch
- Objekt
- Einrichtung
- Erstausstattung
- Verträge
- Marketing
- Eröffnung
- •••

Wallpaper mit Post-its

Business Model
Canvas
Erster Finanzplan

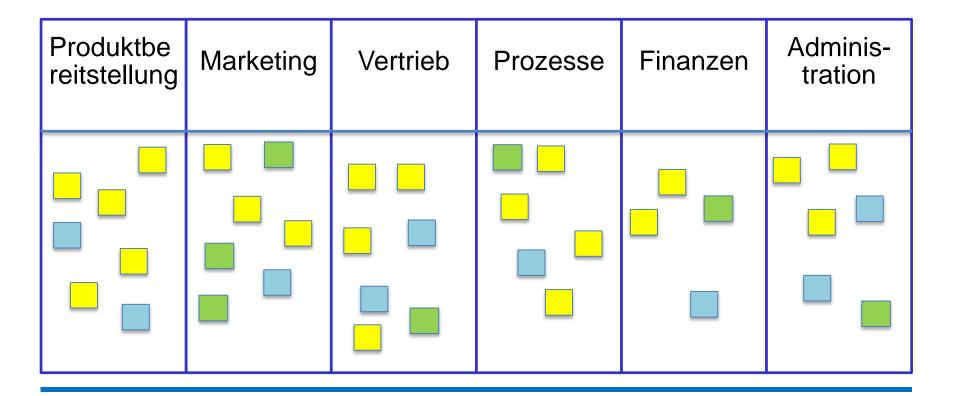
OnePager/
Businessplan
Finanzplan

Planung/Fibu/ Controllinginstrumentarium

#### Wallpaper



#### Dynamischer "Zettelkasten"



#### **Business Model Canvas**



Schlüssel-	Schlüssel-	Nutzen-	Kunden-	Kunden-
Partner	Aktivitäten	Versprechen	Beziehungen	Arten
	Schlüssel-		Vertriebs- und	
	Ressourcen		Kommunika-	
			tionskanäle	
Kosten		Einnahm	nequellen	

#### Businessplan





#### **Finanzplanung**



- Prinzip Glaskugel Kann man überhaupt "richtig" planen
- Zahlenmodell Denken in Szenarien
- Ihr Fahrplan Prämissen setzen
- Alles plausibel Skalierbarkeit des Geschäftsmodells
- Planungsphilosophie Ambitioniert oder vorsichtig
- Volle Überzeugung Glauben Sie an Ihren Finanzplan

Finanzplan = Business Model in Zahlen

#### Steuerungsparameter



#### Rentabilität

- Sind wir "rentabel"?
- Bleibt am Jahresende ein Überschuss?
- Gewinn oder Verlust gemäß der Finanzbuchhaltung
- Geschäftsjahr

## Liquidität

- Sind wir "liquide"?
- Können wir unsere Rechnungen bezahlen?
- ZahlungsströmeEinnahmen/Ausgaben
- Rollierend

## Finanzierung

#### Rentabilität



	Umsatz	1. 1/0.1
-	Wareneinsatz	1. Verkaufen
=	Rohertrag	
-	Personalkosten/Unternehmergehalt	2. Einkaufen
-	Raumkosten	- Maufen
-	Marketingkosten	
_	Andere Sachkosten	3. Kosten
=	Betriebsgewinn	
		4. Ergebnis

## Liquidität



	Kontostand Monatsanfang
+	Zahlungseingänge
-	Zahlungsausgänge
=	Kontostand Monatsende

Kundenzahlungen

Investitionen, Gehälter, Lieferantenrg.

## Inhalte der Finanzplanung



Einnahmen (Umsatz)

Investitionen

Ausgaben (Kosten)

Priv. Lebensunterhalt

#### **Privater Lebensunterhalt**



#### Wie finanzieren Sie Ihren privaten Lebensunterhalt

- Soll das Startup Gelder zur Finanzierung des eigenen Lebensunterhalts erwirtschaften
- Transparenz über private Ausgaben und Einnahmen
- Bei Gründung im Team: Bestehen gleiche Voraussetzungen

## **Finanzplanungstool**









#### Finanzplan zum Businessplan

mit Monatsplanung im 1. Planjahr

<b>←</b> →	Deckblatt Gruen	der Data F	ounder 1 Pers.Au	ısgaben Pers	Expenses 2 Un	nsatz Sales	3 Anschaffungen Investme			
	*) Pflichtfelder sind Mindestangaben für einen Businessplan **) Erläuterung zu Rechtsformen siehe z.B. <u>Wikipedia</u>									
	Mail:				Abgabedatum*):	01.05.2	021			
	Telefon:				Mobil:					
	Adresse*):									
Namen Grün	derIn(nen)*):									
Grür	ndungsjahr*):	2022	Gründungsmonat:	1	Rechtsform**):	GmbH				
Unternel	hmensform*):	Kapital	gesellschaft		Steuerpflicht*):	umsatz	steuerpflichtig			
Unterneh	mensname*):	AXEL F	inanzplanung Gn	nbH						

## Planung Einnahmen (Umsatz)



## Einnahmen (Umsatz)

Investitionen

Ausgaben (Kosten)

Priv. Lebensunterhalt

#### Ihre Einnahmequellen

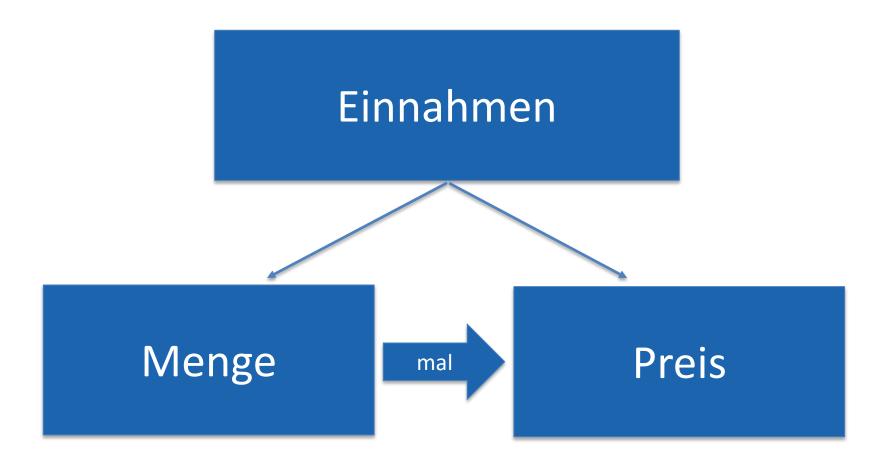


- Womit möchten Sie Einnahmen erzielen
- > Woher kommen die Einnahmen, wer sind die Zahlenden

Nennen Sie die zwei wichtigsten Einnahmequellen im ersten Jahr

## **Planung Einnahmen**





#### Der Preis ist ...

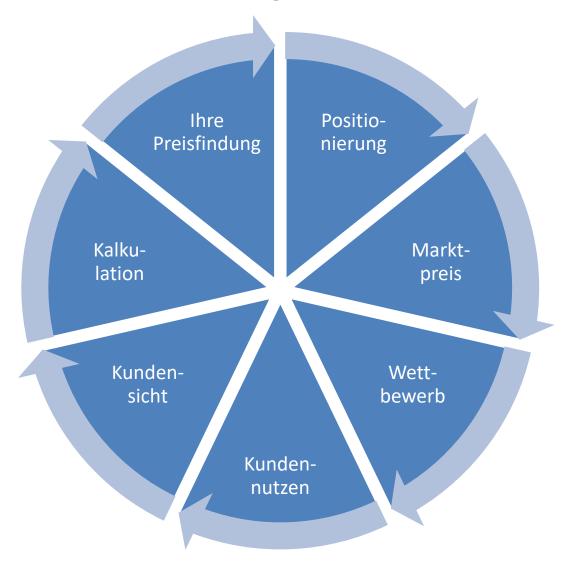


- > ... der Wert Ihrer hervorragenden Leistung
- > ... Ihr Einkommen, mit dem Sie Ihren Lebensunterhalt bestreiten und mit dem Sie Ihre Kosten begleichen
- > ... das, was ein Kunde für Ihre Leistung bezahlt
- > ... der Gegenwert des Kunden für seinen Nutzen
- > ... der Gradmesser für Ihre Wertschätzung beim Kunden

Ihre Leistung ist einen angemessenen Preis wert!

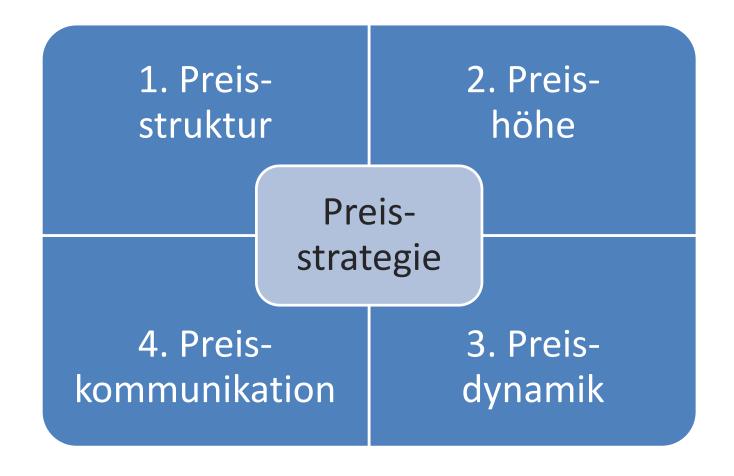
## Kriterien für die Preisfindung





#### **Preisstrategie**





## **Einnahmenplanung (Umsatz)**



#### Womit und wann können Einnahmen erzielt werden

- Wofür bezahlt der Kunde (Ihre "Preisliste")
- Konkrete Prämissen: Anzahl Kunden, Auftragsmengen,
   Durchschnittspreis, Projektgeschäfte, Vorauszahlungen,
   Vertriebswege (Selbstvermarktung, Handel, Online Marktplätze etc.)
- Stammkunden, Gelegenheitskunden, Einmalkunden

Rechnung geschrieben ist nicht Geldeingang

# Planungssheet Einnahmen 1. Jahr (Umsatz)



Planung Einnahmen		Jan		Feb	Mrz	Apr	
Einnahmequelle/	Menge						
Produkt/Dienstleistung	Preis						
Α	Summe	-	€	- €	- €	- €	- €
Einnahmequelle/	Menge						
Produkt/Dienstleistung	Preis						
В	Summe	-	€	- €	- €	- €	- €
Einnahmequelle/	Menge						
Produkt/Dienstleistung	Preis						
С	Summe	-	€	- €	- €	- €	- €
Summe		-	€	- €	- €	- €	- €

## **Finanzplanungstool Umsatz**



2a-1 Umsätze, Honorare, Sonstige Einnahmen (ohne MwSt) für die Monate des Jahres 2022

	F: 1						•••			-	-			-	
No.	Einnahmeart	MwSt	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jahr 2022
1	Umsatz Produktgruppe 1	19%													
1.1		1													0
1.2		Auswahl													0
1.3							•••••								Ö
1.4															0
1.6	Umsätze aus Nebenrechnung Gruppe 1														
	Summe Umsatz Produktgruppe 1		n	nt	Π	Π	Π	0	n	Π	Π	n	n	Π	
2	Umsatz Produktgruppe 2	19%	_	-		_	_	_	_	_		_	_	_	_
2.1	Ombater roddingrappe E	†													
2.2		Auswahl													
2.3		Auswarii										·····	•		
2.4								•••••							
2.6	Umsätze aus Nebenrechnung Gruppe 2														
								0		Λ					
	Summe Umsatz Produktgruppe 2		U	<u> </u>	U	U	U	U	U	U	U	U U	U	U	U
3	Honorareinnahmen	7%													
3.1		1													0
3.2		Auswahl													0
	Summe Honorareinnahmen		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4	Sonstige Einnahmen	7%													
4.1		1													0
4.2		Auswahl													0
	Summe Sonstige Einnahmen		Ö	0	0	0	0	0	Ö	0	0	0	0	0	0
	nicht im Umsatz enthaltene MwSt	7%	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
	nicht im Umsatz enthaltene MwSt		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0			0,0	
	Gesamtumsätze		0	ol	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Gesamtumsätze akkumuliert		Ö	Ö	0	ō	0	0	ō	0	0	ō	Ō	0	
				<u> </u>											

2b Umsätze, Honorare, Sonstige Einnahmen (ohne MwSt) für die Jahre 2022-2026 in EURO

No.	Einnahmeart		MwSt	2022	2023	2024	2025	2026	
1	Umsatz Produktgruppe 1		19%						
1.1				0					
1.2				0					
1.3				0					
1.4				0					
1.6	Umsätze aus Nebenrechnung Grup	ppe 1		0					
<b>←</b> •	Deckblatt Cover	Vorwort Pr	eface	Deckblat	t Gruender D	ata Founder	1 Pers	.Ausgaben P	ers Expenses

Umsätze, Ho	onorare, so	onst. Einn	ahmen (ohne	MwSt) 2	022-2026

EUR	■ Umsatz Produktgruppe 1 ■ Honorareinnahmen	<ul><li>Umsatz Produktgruppe 2</li><li>Sonstige Einnahmen</li></ul>
1		

Jmsatz Sales 3 /	Anschaffungen In
------------------	------------------

 (+)	:	

_	
4	

#### **Planung Investitionen**



Einnahmen (Umsatz)

Investitionen

Ausgaben (Kosten)

Priv. Lebensunterhalt

#### Investitionen



## Welche Infrastruktur brauchen Sie, um Ihr Startup zu starten und zu betreiben?

- Material-Erstausstattung, Hardware, Software, Maschinen, Büroausstattung, Lizenzen, Nutzungsrechte
- Nutzungsdauer und Abschreibungen

## Finanzplanungstool Investitionen



3a Geplante Anschaffungen (ohne MwSt) und deren Abschreibungen 2022 - 2026 in EURO

No.	Anschaffungen	Betrag 2022	Investmonat	Betrag 2023	Investmonat	Betrag 2024	Investmonat	Betrag 2025	Investmonat	Betrag 2026	Investmonat	vorsteuerfrei	Jahre der Abschreibung
1	Investitionsgut 1												
2	Investitionsgut 2												
3	Investitionsgut 3												
4	Investitionsgut 4												
5	Investitionsgut 5												
6	Investitionsgut 6												
7	Investitionsgut 7												
8	Summe Sammelposten		1		1		1		1		1		5
	Summe Anschaffungen	0		0		0		0		0			



## Planung Ausgaben (Kosten)



Einnahmen (Umsatz)

Investitionen

Ausgaben (Kosten)

Priv. Lebensunterhalt



#### **Betriebliche Kosten**



#### Kostenstruktur

- Umsatzvariable Kosten
- > Strukturkosten, Fixkosten
- Ereignisbezogene Kosten
- > "Überraschungskosten"

Welche Kosten sind planbar und welche nicht?

#### Finanzplanungstool Betriebskosten



Betriebskosten für das Jahr 2022 in EUR (ohne MwSt)

lwSt-Satz der jeweiligen Kostenart Kostenart Febr. März April Juni Juli Aug. Bürokosten Raummiete Strom, Wasser, Heizung, sonst. Nebenkosten Telefon, Fax, Internet, Porto Geringw. Wirtschaftsgüter (Büromöbel, Einrichtungen,...) IT (Lizenzen, Windows, Office, Wartung) Summe Bürokosten Produktionskosten Raummiete Strom, Wasser, Heizung, sonst. Nebenkosten Materialaufwand zur Produktion (19%) Materialaufwand zur Produktion (7%) Produktionsbedarf, geringwertige Wirtschaftsgüter Leasingraten für Produktionsanlagen, -maschinen Instandhaltung und Reparaturen Summe Produktionskosten Personalkosten (nur Angestellte) Löhne, Gehälter mit Nebenkosten (s. Nebenrechnung) Summe Personalkosten Reisekosten Fahrtkosten Reisekostenpauschalen Übernachtungen Summe Reisekosten Versicherungen und Beiträge (betrieblich!) Haftpflicht Rechtschutzversicherung Beiträge (IHK, Berufsverbände, ...) 1 Pers.Ausgaben|Pers Expenses 2 Umsatz|Sales 3 Anschaffungen|Investment 4 Betriebskosten|Operation Ex 5 Rentabilitaet|Profit 6 Lic ... (+)

#### **Finanzplanungstool**





Kostenloser Download: http://kindermanns.de/excel-finanzplanung-tabelle

#### Auswertungen, Szenariorechnungen

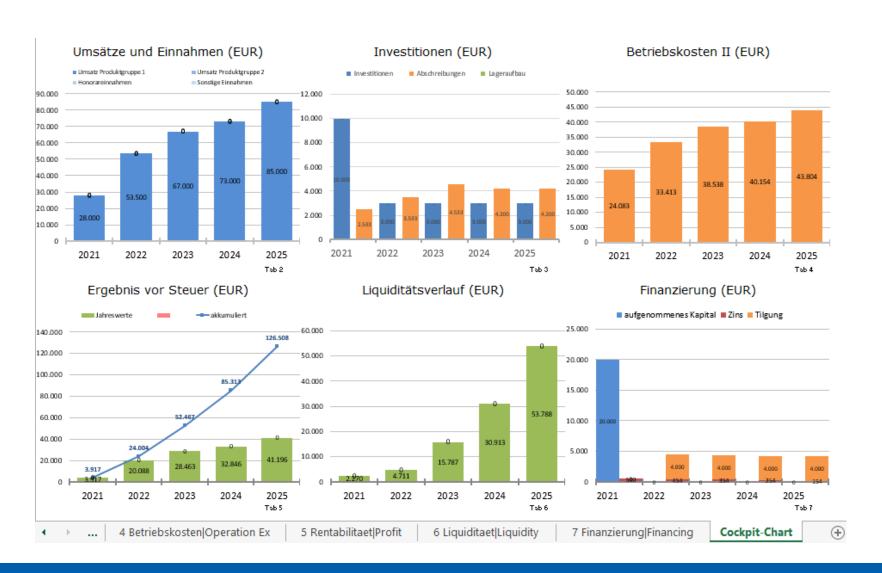


#### Was sagt die Finanzplanung aus?

- Rentabilität
- > Liquidität
- Finanzierungsbedarf
- Veränderung der Parameter und Auswirkungen
- Szenariorechnungen
- Risikobetrachtung (Break-Even, Worst-Case)

## **Cockpit**







#### Vielen Dank für Ihr Interesse!



www.senioren-der-wirtschaft.de

Find us on



lothar.schubert@senioren-der-wirtschaft.de

© Lothar Schubert, Senioren der Wirtschaft e.V.