



Checkliste Finanzplan erstellen

Der Finanzplan ist nichts anderes als der Zahlenteil eures Businessplanes. Darin erfasst ihr alle wichtigen finanziellen Punkte eures Startups: welches Geld wollt ihr einnehmen, welches ausgeben. Ihr könnt den Finanzplan als wirtschaftlichen Fahrplan eues Unternehmens verstehen. Damit schafft ihr zwei Dinge:

- ihr habt einen festen Plan, an dem ihr euch orientieren und auch im Auf und Ab des Unternehmensaufbaus messen könnt
- ihr schafft stichhaltige Begründungen für potenzielle Investoren, warum euer Startup genug Potenzial hat, wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Denn nichts lieben Investoren mehr als die Chance, Geld zu verdienen.

Für beides ist es wichtig, dass ihr nicht mit Fantaziezahlen arbeitet. Ihr braucht realistische Einschätzungen der Marktlage, eurer Kosten, erzielbarer Preise usw. Denn wenn ihr euch oder einen Investor schon auf dem Papier beschummelt, dann werdet ihr recht schnell mit eurer Liquidität am Ende sein.

Deshalb solltet ihr auch mit der wichtigen und manchmal nicht ganz einfachen Recherche von Markt- und Geschäftszahlen beginnen.



Tipp: Auf alle diese Fragen müsst ihr sowieso bei eurer Gründung eine Antwort haben. Nämlich in euren Businessplan. Den zu schreiben geht leichter mit einem Businessplan-Tool, das euch durch die einzelnen Punkte führt. Die besten haben wir hier für euch im Vergleich:

[Link zum Artikel >>](#)

Wir empfehlen gerne das Tool der Gründerplattform, weil es die einzelnen Schritte schön erklärt – ihr könnt es hier kostenlos nutzen!

[Link zur Gründerplattform >>](#)



Check 1: Recherche von Markt, Konkurrenz und Potenzial

Auch wenn ihr schon einen guten Plan habt, wie ihr euer Geschäft aufbauen wollt, welches Produkt ihr in den Markt bringt, welche Dienstleistung ihr verkaufen wollt ... Damit eure coole Idee auch bestehen kann, sollte sie finanzierbar sein und ihr solltet wissen, was ihr damit verdienen könnt. Deshalb analysiert:

- den Markt & die Konkurrenz, nach Preisen und besonderen Angeboten.
- Schaut bei ähnlichen Unternehmungen, wie die die Zulieferung organisieren,
- wie das Marketing funktioniert (rein Online, Fachhandel, Email/SMS/Newsletter, Print),
- versucht Interneta zu üblichen Produktionskosten, Personalkosten, erwartbaren Endpreisen etc. herauszubekommen und
- fragt bei Branchenverbänden, IHK oder Handwerkskammer nach Statistiken und Prognosen für euer Marktsegment.



Lesetipp: Einen ausführlichen Ratgeber-Text zur Markt-, Konkurrenz- und Standortanalyse findet ihr auf Gründerküche.

[Link zum Artikel »](#)



Hilfreiche Adressen:

Insbesondere wenn ihr branchenfremd seid, ist das gar keine leichte Aufgabe, an alle die wichtigen Zahlen zu kommen. Aber ganz ehrlich: Wer sucht und fragt, der findet. Es gibt jede Menge Medienberichte, die Branchenverbände verstehen das als ihre Hauptaufgabe, die Branche auf ihre Potenziale zu beleuchten und ihr solltet sowieso mit einem Menschen, der die Branche kennt, sprechen, um den Markt besser zu verstehen. Deshalb:

- Internetrecherche (einfach mal Googlen)
- Internetseiten und Einzelberatung der IHK (gibt es global und auch regional)
- Internetseiten und Einzelberatung der HWK
- zusätzliche Branchenverbände (ihr werdet staunen, was es da alles gibt)
- Statistisches Bundesamt und private Statistikerunternehmen

Check 2: Diese 8 Teile hat euer Finanzplan

Deutsche lieben ja Zahlen vor allem, wenn sie schwarz sind und geordnet. Deshalb ist ein Finanzplan auch nicht einfach ein Plan sondern genau genommen acht Pläne, die wie folgt heißen:

- Umsatzplanung
- Umsatzabhängige, variable Kostenplanung
- Betriebskostenplanung
- Gründungskosten-Plan
- Investitions- und Abschreibungsplan
- Liquiditäts- & Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan
- Rentabilitätsrechnung

Check 3: Umsatzplanung

Das kann der richtig schöne Teil beim Schreiben eines Finanzplanes sein, schließlich seht ihr hier, was ihr vielleicht eines Tages mal verdient. Nicht selten werdet ihr hier aber auch ernüchert. In diesem Teilplan berechnet ihr die Umsätze, die ihr mit euren Produkten oder Dienstleistungen erzielen werdet.

- Definiert einen Preis eures Produktes, der im Markt realistisch ist.
- Prüft diesen Preis in einer ausführlichen Preiskalkulation, in der ihr Kosten und Einnahmen konkret gegenrechnet.
- Schätzt so realistisch wie möglich, wie viel ihr in den ersten Wochen, den ersten Monaten und den ersten fünf Jahren verkaufen werdet.



- Untermauert eure Schätzung mit Kennzahlen aus dem Markt.
- Liegen eure Schätzungen deutlich höher als bei der Konkurrenz, dann solltet ihr das stark begründen.

Check 4: Umsatzabhängige, variable Kostenplanung

Unmittelbar bei der Produktion oder der Erstellung eures Angebotes anfallende Kosten nennt man variabel oder umsatzabhängig. Ist klar, je mehr ihr produziert, desto mehr müsst ihr dafür Geld aufbringen. Dies solltet ihr recherchieren und aufschlüsseln:

- Einkaufspreise für Rohstoffe
- Einkaufspreise für so genannte Hilfsstoffe und Betriebsstoffe
- Einkaufspreise für Waren
- Transportkosten
- Energiekosten für die Produktion

Check 5: Betriebskostenplanung

Wahrscheinlich der Teil, der euch am ehesten einleuchtet aber auch der, wo immer wieder gern was vergessen wird. Denn um so einen Betrieb überhaupt zum Laufen zu bekommen, gibt es so Vieles vorzufinanzieren. Nur ein kleines Beispiel: In nicht wenigen Branchen, in denen ihr auf Zulieferung oder Maschinen, Lizenzen etc angewiesen seid, werden Neankömmlinge mit Sicherheitsleistungen wie Kauttionen begrüßt. Da sind schnell mal ein paar Tausend weg, ohne das Jemand einen Handschlag gerührt hat. Das solltet ihr wissen und ebenfalls einkalkulieren, ebenso wie folgende Kosten:

- Kosten für Räumlichkeiten (Miete, Strom, Gas, Telefon, Reinigung etc.)
- Abschreibungen von Investitionen
- Einkauf/Unterhalt von Maschinen und/oder Fahrzeugen
- Mitgliedsbeiträge für Branchenverbände usw.
- Website Erstellung, Serverkosten
- Printprodukte wie Visitenkarten, Flyer etc.
- Versicherungen
- Personalkosten (Lohn, Gehalt, Freelancer-Budgets, Nebenkosten)
- Unternehmerlohn



Lesetipp: So richtig ist euch gar nicht klar, wie ihr Marketing betreiben wollt? Dann lasst euch von unseren Artikeln inspirieren... ob selbst gemachte Erklärvideos, SMS- und Email-Marketing oder den richtigen Einsatz von Newslettern... wir zeigen es euch.

[Link zum Artikel »](#)



Check 6: Gründungskosten-Plan

Auch das habt ihr sicher schon gehört... Selbst in der Gründungsphase benötigt ihr Kapital. Auch wenn ihr in der Garage eurer Eltern gründet. Deshalb plant und kalkuliert:



- Beratungs- und Weiterbildungskosten
- Coaching für Gründer
- Anwalts- und Notarkosten (z.B. für Gesellschaftervertrag)
- Gebühren für Gewerbeanmeldung
- Gebühren für Handelsregistereintrag
- Genehmigungen wie
- Gesundheitszeugnis
- Prüfung Meistertitel
- Sachkundeprüfung
- Gebühren für Markenmeldung
- Kosten für die Personalsuche
- Teilnahme an Gründerevents, Messen etc.
- Ausgaben für erste Geschäftsausstattung (Visitenkarten, Flyer, Pitch Deck)

Vergesst dabei auch nicht, dass ihr in dieser Phase euer Leben finanzieren müsst, also Miete, Strom, Auto, Benzin, Bahncard, schicker Anzug, Frisör etc bezahlt werden müssen, damit ihr als Gründer auch unterwegs sein könnt.



Lesetipp: Auch hier helfen euch die Fachartikel auf Gründerküche weiter. Schaut euch unsere Übersicht zu den Rechtsformen an und welche Kosten euch bei GmbH, UG, AG und Co erwarten.

[Link zum Artikel >](#)



Check 7: Investitions- und Abschreibungsplan

Investieren und Abschreiben – so funktioniert das beim Wirtschaften. Als Abschreibungen gelten alle planmäßigen oder außerplanmäßigen Wertminderungen von Vermögensgegenständen. Die Höhe der Abschreibungen hängt von der voraussichtlichen betrieblichen Nutzungsdauer des Vermögensgegenstandes ab.

Geringwertige Wirtschaftsgüter bis zu einem Betrag von 410 Euro könnt ihr im Jahr der Anschaffung abschreiben. Als Hilfsmittel nehmt ihr euch die sogenannten AfA-Tabellen (Absetzung für Abnutzung) des Bundesministeriums für Finanzen. Ein paar Beispiele für Abschreibungen...

Was	Wie lange
Personenkraftwagen und Kombiwagen	6 Jahre
Mobilfunkendgeräte	5 Jahre
Ladeneinrichtung	8 Jahre
Verkaufstheken	10 Jahre
Büromöbel	13 Jahre
Personalcomputer, Notebooks	3 Jahre
Bildschirme, Drucker usw.	3 Jahre
Fernseher	7 Jahre



Gaststätteneinbauten	8 Jahre
Kartenleser (EC-, Kredit-)	8 Jahre
Raumheizgeräte (mobil)	9 Jahre
Zählgeräte, Geld-	7 Jahre
Zeiterfassungsgeräte	8 Jahre

Euren Investitions- und Abschreibungsplan solltet ihr als Tabelle anlegen:

Anschaffungsjahr	Abschreibungsbetrag	Restbuchwert	Nutzungsdauer

Check 8: Liquiditäts- & Kapitalbedarfsplan

Eine fundierte Liquiditätsvorschau zeigt die Zahlungsfähigkeit eures Unternehmens für einen bestimmten Zeitraum. In ihr stehen alle erwartenden Einzahlungen sämtlichen Auszahlungen gegenüber. Mit jedem überlegten und durchdachten Jahr erfahrt ihr Planungssicherheit. Deshalb empfehlen wir euch eine Liquiditätsplanung

- monatlich für das erste und zweite Jahr und
- vierteljährlich oder halbjährlich für die folgenden drei Jahre.

Beachtet dabei: Wenn ihr eine Rechnung schreibt oder erhaltet, bedeutet das noch nicht, dass das Geld schon in der Kasse liegt oder die Rechnung bereits von euch bezahlt wurde. Maßgeblich für die Liquiditätsplanung ist der tatsächliche Zahlungszeitpunkt.

Entsprechend gehören in den Liquiditätsplan nur solche Ein- und Auszahlungen, die direkt zu einer Änderung des Barmittelbestandes führen. Nicht dazu gehören:

- Abschreibungen
- Rückstellungen
- Eigenleistungen

Liquide könnt ihr euer Unternehmen nur so lange nennen, wie die Summe aller Einzahlungen größer als die Summe der Auszahlungen ist. Entsprechend müsst ihr dort, wo das nicht der Fall ist, Kapitalquellen erschließen bzw. erst einmal den Bedarf benennen.

An der Gegenüberstellung von Ausgaben und Einnahmen seht ihr, in welchen Phasen ihr nicht liquide seid. Genau hier ist euer Kapitalbedarf. Egal ob ihr euch dafür entschieden habt, mit Eigenmitteln den Start zu stemmen oder ob ihr Fördergelder oder Investorengelder einsetzen wollt... im Kapitalbedarfsplan solltet ihr monategenau aufschlüsseln, welche Summe ihr benötigt, damit euer Unternehmen weitermachen kann.

Plant unbedingt einen Puffer von circa 25 Prozent ein, damit ihr auch bei unvorhergesehene Ereignisse wie dem Ausfall einer Maschine, einen Zahlungsausfall oder eine Steuernachzahlung vorbereitet seid. Das wird euch nicht nur im Fall der Fälle vor dem Aus retten – es überzeugt auch eure Investoren, dass ihr sehr genau geplant habt.



Check 9: Finanzierungsplan

Wie wollt ihr euer Startup finanzieren, aus Eigenmitteln, Geld von FFF, Fördermitteln oder Investorengeldern? Euren oben ermittelten Kapitalbedarf sollte immer eine Quelle zugeordnet sein: Wo soll das benötigte Geld herkommen?! Am besten baut ihr auch hier eine Tabelle zur Übersicht:

Kapitalbedarf in Euro	Finanzierungsquelle	Rückzahlungsplan	Sonstige Bedingungen

Die einzelnen Finanzierungsquelle sollten dann noch eine Tabelle nach diesem Muster bekommen:

Kredit X	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5
Summe					
Zinsen					
Tilgung					
Restschuld 31.12.					

Begründet in einem kleinen Textteil auch, warum ihr für euer Startup diese Finanzierung für sinnvoll haltet.



Lesetipp: Ihr benötigt Tipps, wie ihr euer Startup finanzieren könntet. Dann schaut euch unseren Leitfaden zur Gründerfinanzierung an, dort findet ihr alle möglichen Geldquellen und ihre Bedingungen:

[Link zum Artikel »](#)



Check 10: Rentabilitätsrechnung

Die Rentabilitätsplanung zeigt euch, ob sich eure Unternehmung tatsächlich lohnt, ob sie „rentabel“ ist. Dabei stellt ihr in einer Fünf-Jahres-Planung dem zu erwartenden Umsatz auf der einen Seite die zu erwartenden Kosten auf der anderen Seite gegenüber.

Ob eure Rentabilität gut oder schlecht ist, das vergleicht ihr am besten mit durchschnittlichen Zahlen vergleichbarer Unternehmen.

Übrigens: Das dritte Jahr gilt als besonders kritisch. Solltet ihr zinsgünstige Darlehen aus öffentlichen Förderprogrammen bekommen, müsst ihr wahrscheinlich mit der Tilgung im dritten Jahr beginnen. Eure finanzielle Belastung wird also sprunghaft ansteigen.

Eure Rentabilitätsrechnung soll den Leser in die Lage versetzen, schnell auf einen Blick zu erkennen, wie rentabel eure Existenzgründung ist.



In der Rentabilitätsrechnung stellt ihr folgende Kennzahlen gegenüber:

- Betriebseinnahmen, also Umsätze eures Unternehmens (aus der Umsatzplanung)
- Rohertrag oder auch Deckungsbeitrag (= Betriebseinnahmen minus direkte Kosten)
- Ergebnis vor Zinsen & AfA
(= Rohertrag minus Gründungskosten, Personalkosten, Marketing und laufende Kosten)
- Ergebnis vor Steuern (Ergebnis vor Zinsen minus Zinsen und Abschreibungen)
- Ergebnis nach Steuern/Jahresüberschuss (Ergebnis vor Steuern minus Steuern)
- Bruttomarge
- EBITDA Marge
- Netto Umsatzrendite

Bruttomarge

Die Bruttomarge, auch Rohertragsmarge oder „gross margin“ zeigt euch, wie viel ihr nach Abzug der Herstellungskosten verdient und wie kosteneffizient ihr arbeitet. So wird die Bruttomarge berechnet:

EBITDA Marge

$$\frac{\text{Rohertrag}}{\text{Umsatzerlöse}} \times 100 \%$$

Die EBITDA Marge (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) beschreibt eure Effizienz ohne die Elemente Zinsen, Steuern und Abschreibungen. So wird die EBITDA-Marge berechnet:

Netto Umsatzrendite

$$\frac{\text{Ergebnis vor Zinsen \& AfA}}{\text{Umsatz}} \times 100 \%$$

Die Netto Umsatzrendite (Umsatzrentabilität) gibt Auskunft darüber, wie viel von einem eingenommenen Euro als Gewinn verbuchen könnt. So wird die Netto Umsatzrendite berechnet:

In erster Linie solltet ihr euren Finanzplan als zahlengetriebenes Schriftstück verstehen: Je mehr konkrete

$$\frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} \times 100 \%$$

Zahlen, desto überzeugender. Je besser dann auch noch die Kennzahlen recherchiert sind, umso besser.

Doch beachtet: In vielen einzelnen Posten werdet ihr von Annahmen ausgehen müssen. Sobald hier Abweichungen von Normen und Erfahrungen eurer Investoren auftauchen, brauchen diese schon klare Begründungen, warum ihr mit eurer Annahme recht haben solltet. Hier lohnt es sich, dann auch ausführlich mit einem Text zu überzeugen.



Weiterführende Links:

Businessplan schreiben: So kalkuliert Ihr Euren Unternehmerlohn

Gern vergessen oder nicht realistisch berechnet und doch so wichtig: wie steht es mit eurem Unternehmerlohn? Wie ihr den Unternehmerlohn kalkuliert, zeigen wir euch in diesem Fachartikel:

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/businessplan-schreiben-so-kalkuliert-ihr-euren-unternehmerlohn/>



Basics: In 7 Schritten zum Businessplan

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/7-schritte-zum-businessplan/>



Top Businessplan-Tools zum Erstellen des persönlichen Businessplans

Beinahe alle Businessplan Tools beinhalten auch einen Teil zur Finanzplanung. Eine Übersicht hier:

<https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/top-6-businessplan-tools-ihren-persoelichen-businessplan-erstellen/>

