



Gründungsinfo

Der Businessplan

Ein sorgfältig ausgearbeiteter und kritisch durchdachter Businessplan ist eine wichtige Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbständigkeit.

Der Businessplan hilft Ihnen, Ihre Planungen zu strukturieren, Ihr Geschäftskonzept zu präzisieren und die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens einzuschätzen. Neben der ökonomischen Nachhaltigkeit spielen auch Fragen der ökologischen und gesellschaftlichen Nachhaltigkeit für den Erfolg von Gründungsvorhaben eine immer wichtigere Rolle. Nutzen Sie den Businessplan als Arbeitsdokument für die Vorbereitung, Planung, Umsetzung und später als Kontrollinstrument für die Steuerung Ihrer Selbständigkeit.

Für Geldgeber*innen ist der Businessplan eine wichtige Entscheidungsgrundlage, aber auch Geschäftspartner*innen oder Gesellschafter*innen können sich daran orientieren. Je nach Zielgruppe kann der Businessplan angepasst werden. Zuerst aber schreiben Sie den Businessplan für sich selbst.

Da jedes Gründungsvorgaben so individuell ist wie die es verwirklichenden Gründer*innen, ist auch jeder Businessplan anders. Diese Vorlage soll Ihnen helfen, Ihren eigenen Businessplan zu erstellen. Achten Sie auf eine klare, logische Struktur und einen verständlichen Schreibstil. Integrieren Sie aussagekräftige Grafiken und Tabellen. Passen Sie Gliederung und Inhalte an Ihre persönlichen Erfordernisse an. Ziel ist es, einen 20 bis max. 30 Seiten umfassenden Businessplan zu erstellen.

Das vorliegende Dokument orientiert sich an den Anforderungen der öffentlichen Förderbanken (LfA, KfW) sowie der Stadtparkasse München. Die digitale Version steht für Sie zum kostenfreien Download als **Word-Datei (Businessplan-Textteil)** und als **Excel-Datei (Businessplan-Finanzplan)** bereit unter: www.gruenden-muenchen.de/in-planung/businessplan-erstellen

Mit freundlicher Unterstützung und in Kooperation mit der **Stadtparkasse München**.



Kostenlose Informationsangebote des Münchner Gründungsbüros Die Gründungsberatung der Stadt München

Basiswissen Gründung, Marktinformationen und Kontakte:

www.gruenden-muenchen.de

Alle Businessplan-Informationen und unsere Businessplan-Vorlage:

www.gruenden-muenchen.de/in-planung/businessplan-erstellen

Gruppen-Infoveranstaltung „Erfolgreich gründen - Was kommt auf mich zu?“

Sie erhalten einen kompakten Überblick über alle wichtigen Gründungsthemen und Sie können Ihre Fragen und Erfahrungen mit anderen Teilnehmer*innen teilen.

Termine und Anmeldung:

www.veranstaltungen.muenchen.de/raw/veranstaltungen

Gründungsberatung per Telefon und E-Mail

Wir unterstützen Sie bei den ersten Schritten in die Selbständigkeit zu Themen wie Gründungsformalitäten, Businessplan, Rechtsformwahl und Steuerüberblick, Private und betriebliche Absicherung, Förderangebote und Finanzierungshilfen, Seminare und Veranstaltungen sowie Flächenangebote und Gründerzentren.

Kontaktieren Sie uns gerne per Telefon oder E-Mail, um einzelne Fragen zu klären:

Telefon Mo-Do, 13:00 -17:00 Uhr unter 089 2332 1759

E-Mail start@muenchen.de

Für umfangreiche Fragestellungen oder ein erstes Businessplan Feedback-Gespräch können Sie auch gerne einen festen Beratungstermin vereinbaren.

Um einen festen Beratungstermin zu vereinbaren, schicken Sie uns bitte das ausgefüllte [Termin-Formular \(PDF, 71 KB\)](#) zu und beachten Sie unsere [Informationen zum Datenschutz \(PDF, 36 KB\)](#).

Wir melden uns dann mit Terminvorschlägen bei Ihnen.

Wir weisen darauf hin, dass das Münchner Gründungsbüro keine Versicherungs-, Steuer- oder Rechtsberatungen durchführt. Zu Gründungsvorhaben im Handwerk berät die Handwerkskammer für München und Oberbayern.

Unser Service ist kostenfrei.

Wer hilft mir beim Businessplan?

Schreiben Sie Ihren Businessplan selbst und holen Sie sich dann Feedback von passenden Branchenexpert*innen oder Gründungsinitiativen ein. Sie als Selbständige*r tragen die volle unternehmerische Verantwortung für Ihren Businessplan sowie die dort beschriebenen Annahmen, Planungen und Entscheidungen. Für Feedback können Branchenverbände eine wertvolle Anlaufstelle sein.

Hilfe und Unterstützung bei der Businessplan-Erstellung bieten beispielsweise:

Kammern, Non-Profit Organisationen, Coaches, Steuerberater*innen mit Branchen Knowhow

www.gruenden-muenchen.de/in-planung/netzwerke

Deutsches Verbände Forum Verbandssuche

www.verbaende.com

Businessplan

Gestalten Sie ein Deckblatt mit Angaben wie:

Gründungsvorhaben

*Gründer*in bzw. Gründungsteam*

Anschrift

Telefon

E-Mail

Businessplan – Textteil

Inhalt

Auf einen Blick ...	5
A. Businessplan – Textteil	6
1. Geschäftsidee (Produkt / Dienstleistung)	6
2. Profil des Gründers / der Gründerin / des Teams	6
3. Markteinschätzung	7
4. Wettbewerbssituation	7
5. Marketing & Vertrieb	7
6. Nachhaltigkeit	8
7. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement	9
8. Standort	9
9. Chancen & Risiken	10
10. Zeitplan & Ziele	10
B. Businessplan – Finanzteil	11
Anhang	11

Auf einen Blick ...

Hinweis: Die Zusammenfassung/Kurzbeschreibung steht zwar am Anfang, wird aber erst geschrieben, wenn der Geschäftsplan fertig gestellt ist. Gründen Sie im Team? Dann geben Sie die Daten aller Gründerinnen/Gründer an. Die Zusammenfassung Ihres Geschäftsmodells ist die Grundlage Ihrer Unternehmenspräsentation und wird von den Lesern (z.B. Banken, Investoren, Kunden) als erstes gelesen und bewertet. Umfang: 1-2 Seiten.

Vorname, Nachname, Geburtsdatum

Gründungsvorhaben

Zielgruppe

Standort

Rechtsform

Firmenname

Startdatum

Die folgenden Angaben entnehmen Sie bitte dem fertiggestellten Finanzplan:

Gesamtkapitalbedarf

- Investitionssumme
- Kosten (Reserve) für die Anlaufphase

Finanzierung

- Eigenkapital
- Fremdkapital

Umsatz- und Rentabilitätsvorschau:
(Betriebsergebnis bzw. Gewinn v. Steuern)

- Jahr 1:
- Jahr 2:
- Jahr 3:

Die nachfolgenden Stichpunkte dienen als Anregung und grobe Gliederung.

A. Businessplan – Textteil

1. Geschäftsidee (Produkt / Dienstleistung)

- Was ist Ihre Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung=DL, Innovation?)
- An wen richtet sich Ihr Angebot (Zielgruppe)?
- Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot?
- Welche Rolle spielt das Thema Nachhaltigkeit: Was ist an Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung nachhaltig?
- Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern (USP=Unique Selling Proposition bzw. Alleinstellungsmerkmal)?
- Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre DL kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt / Ihre DL für den Kunden?
- Welchen speziellen Service bieten Sie vor oder nach dem Kauf an?
- Zu welchen Preisen bieten Sie Ihr Produkt / Ihre DL an?
- Wie hoch sind die Herstellungs-/Beschaffungskosten?
- Welche Menge wollen Sie absetzen?
- Motivation: Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?
- Start der Dienstleistung / der Produktion, ggf. Entwicklungsstand?

2. Profil des Gründers / der Gründerin / des Teams

- Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?
- Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?
- Tabellarischer Lebenslauf mit Qualifikationsnachweisen und Arbeitszeugnissen
- Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
- Welche persönlichen Stärken bringen Sie als Unternehmer/in mit?
- Welche kaufmännischen, fachlichen und persönlichen Defizite haben Sie als Unternehmer/in? Wie werden Sie diese ausgleichen?
- Erhalten Sie Unterstützung durch Freunde, Familie und Partner/in?
- Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, in welcher Branche?
- Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?
- Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen?

3. Markteinschätzung

- Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre DL / Ihr Produkt? Beschreiben Sie Ihre Branche anhand von Statistiken, Studien, Betriebsvergleichszahlen etc.
- Welche Entwicklungen/Trends gibt es in Ihrer Branche und wie wird sich der Markt in Ihrem Absatzgebiet zukünftig entwickeln?
- Kundensegmentierung: Welche Kunden sprechen Sie an? Z.B. Klein- oder Großkunden, Privat- oder Geschäftskunden, Altersstruktur, Geschlecht, Einkommen, Familienstand, Ausbildung/Beruf, geografische Merkmale, Lebensstil etc. Wie stehen Ihre Kunden*innen zum Thema Nachhaltigkeit?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Wie, wann, warum und bei wem kaufen Ihre zukünftigen Kunden?
- Haben Sie bereits von möglichen Kunden ein Feedback zu Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung eingeholt?
- Welche Lieferanten beliefern Sie mit welchen Produkten?
- Werden Sie Kooperationen mit anderen Anbietern eingehen?

4. Wettbewerbssituation

- Wer sind Ihre Mitbewerber? Z.B. eher einige große oder viele kleine Unternehmen, online, lokal, regional, national, international? Unterscheiden Sie auch direkte und indirekte Wettbewerber.
- Gibt es Entwicklungen in "Ihrer" Richtung?
- Was kosten die Produkte / die Dienstleistungen bei der Konkurrenz?
- Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
- Welche Preisstrategien und Vertriebskonzepte verfolgen Ihre Wettbewerber?
- Wie gestaltet sich die Wettbewerbssituation z.B. Preiskampf, Gebietsschutz?
- Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab? Z.B. durch Zusatznutzen, Serviceleistungen, Alleinstellungsmerkmal, Spielt das Thema Nachhaltigkeit in Ihrem Wettbewerbsumfeld bereits eine Rolle?

5. Marketing & Vertrieb

- Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein? Z.B. Akquise, Kundenpflege, Beschwerdemanagement, Qualitätskontrolle
- Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten zum Unternehmensstart und für den laufenden Betrieb?
- Wie machen Sie die Zielgruppe auf Ihr Produkt / Ihre DL aufmerksam?

- Welche Marketingkanäle werden Sie nutzen? z.B. eigene Website, Social Media, Anzeigen, Kataloge, Newsletter etc.
- Welche Marketingmaßnahmen planen Sie konkret zu welchem Zeitpunkt?
- Inwieweit können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen?
- Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?
- Wo wollen Sie Ihr Produkt / Ihre DL verkaufen? Z.B. Ladengeschäft, Online-Shop, (inter-) nationale Ausrichtung?
- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Zielgebiete steuern Sie an?
- Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- Welche Vertriebswege werden Sie nutzen? Z.B. Internet, stationärer Handel, Kooperationspartner?

6. Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit bezieht sich auf die ökonomische, soziale und ökologische Dimension Ihrer unternehmerischen Tätigkeit. Ebenso wie Finanzierung und Marketing ist Nachhaltigkeit eine unternehmerische Querschnittsaufgabe, die dazu dient, den unternehmerischen Erfolg langfristig zu gewährleisten.

- Welche Aspekte der Nachhaltigkeit werden in das Geschäftsmodell integriert?
- Welche konkreten Mehrwerte ergeben sich dadurch? z.B. Kostenersparnisse, Umsatzsteigerung, Zukunftssicherung, Bindung von Kunden, Wettbewerbsvorteile, Verbesserung des Risikomanagements, Stärkung von Reputation und Bekanntheitsgrad, Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern, Unternehmenskultur
- Handlungsfeld Ökonomie: z.B. fairer Umgang mit Geschäftspartner*innen, Schutz der Verbraucher*innen, Zulieferung und Einkauf, Produktqualität, Produktinformation,
- Handlungsfeld Umwelt: z.B. Ressourcenverbrauch, erneuerbare Energien, Umweltauswirkungen am Standort, Umweltbewusstsein der Mitarbeiter*innen, Umweltmanagement, Klimaschutz
- Handlungsfeld Soziales: z.B. Weiterbildung und Qualifizierung, Chancengleichheit und Vielfalt, Arbeitssicherheit, Beteiligung der Mitarbeiter*innen, familienfreundliche Arbeitsbedingungen, Sozialleistungen
- Handlungsfeld Corporate Social Responsibility (CSR): z.B. Unternehmensspenden und Sponsoring, Auftragsvergabe an soziale Organisationen, Ehrenamtliches Engagement der Mitarbeiter*innen

7. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement

- Wer gründet (allein / Team)?
- In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden?
- Gründungsdatum, Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter, Sitz, Geschäftszweck?
- Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt? Z.B. Kundenakquise-/betreuung, Einkauf, Warenwirtschaft, Vertrieb, Marketing, Buchhaltung, Bezahlssysteme, Rechnungsstellung, Steuern, Rechtsfragen, Controlling, Personalführung-/management/-planung? Gibt es ein Organigramm zur Aufgabenverteilung (Name, Qualifikation, Zeiteinteilung)?
- Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten? Z.B. Anzahl; Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen); Gehälter, Qualifikationen, Schulungsmaßnahmen?
- Gibt es gesetzliche Vorschriften / Formalitäten? Z.B. Zulassungen, Genehmigungen
- Wie organisieren Sie Ihren Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess? Z.B. welche Arbeitsschritte erfolgen nach Auftragserteilung durch einen Kunden, welche Teilleistungen kaufen Sie bei Lieferanten ein?
- Welche Materialien, Maschinen und Geschäftsausstattung benötigen Sie?

8. Standort

- Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen / Ihre Branche?
- Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen? Z.B. in Bezug auf Kunden-/Lieferanten-Nähe, Verkehrsanbindung, Parkplätze, Mietpreinsniveau, Objektgröße und -zustand, Nähe zu stark frequentierten Einrichtungen, Kaufkraft, Erweiterung?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?
- Gibt es behördliche Auflagen? Z.B. Nutzungsänderung, bauliche Voraussetzungen, Brandschutz und Rettungswege, Stellplätze, Freischankflächen, Öffnungszeiten, Arbeitsstättenverordnung für Betriebsstätten?
- Gibt es Auflagen des Vermieters? Z.B. befristetes Mietverhältnis, Kündigungsfristen?
- Wird das Unternehmen in einer Mietwohnung betrieben? Sind die Voraussetzungen dafür erfüllt? Z.B. Auflagen der Gemeinde, des Vermieters etc.

9. Chancen & Risiken

- Welche gravierenden Probleme könnten in finanzieller und persönlicher Hinsicht sowie bezogen auf das Produkt / die DL auftreten? Z.B. Kunden bleiben aus, Auftreten von Nachahmern, Erstarken der Mitbewerber; Mangel an qualifiziertem Personal, zu schnelles Unternehmenswachstum, Forderungsausfälle etc.?
- Welche Auswirkungen haben Nachhaltigkeitsaspekte auf Ihre Risiken, z.B. verbrauchsarme Verfahren und Produkte gegen steigende Energie- und Rohstoffkosten?
- Welche Schutz- und Vorsichtsmaßnahmen planen Sie ein?
- Wer hilft Ihnen bei Krankheit / Unfall?
- Wie bewerten Sie die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser Risiken?
- Mit welchen Strategien und Maßnahmen planen Sie, Risiken zu begegnen?
- Planen Sie den Abschluss persönlicher und betrieblicher Versicherungen?
- Alternative Finanzierungsmöglichkeiten (zu Förderdarlehen)?
- Gibt es auch ein Ausstiegsszenario?

10. Zeitplan & Ziele

- Wie sieht Ihr Zeitplan für die Realisierung Ihres Vorhabens aus?
- Welche kurz-, mittel-, und langfristigen Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt? Z.B. Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele?
- Wie wollen Sie diese erreichen?
- Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen z.B. Konkurrenz, Nachfrage?

B. Businessplan – Finanzteil

Die vollständige finanzwirtschaftliche Planung (Finanzteil) steht als Excel-Vorlage unter www.gruenden-muenchen.de/in-planung/businessplan-erstellen zum Download bereit. Eine Übersicht finden Sie auf der Folgeseiten.

Der Finanzplan hat die Aufgabe, all Ihre Planungen und Ausführungen in Zahlen zu übersetzen, um zu prüfen, ob Ihr Geschäftskonzept finanzierbar und rentabel ist.

Die Finanzplanung beantwortet folgende zentralen Fragen:

- Welche Gewinne oder Verluste erwarten Sie in den ersten Jahren? Welche Annahmen treffen Sie zur Schätzung der Investitionen, laufenden Kosten und der Umsatzentwicklung? Wie kalkulieren Sie Ihre Preise bzw. Aufträge?
- Wann erreichen Sie die Gewinnschwelle, das heißt ab wann decken oder übersteigen die Einnahmen alle betrieblichen Kosten?
- Bei einer Selbständigkeit im Haupterwerb:
Wie lange dauert es bis Sie Ihren kompletten Lebensunterhalt (inklusive Krankenversicherung und Altersvorsorge) durch den erzielten Gewinn in Ihrer Selbständigkeit abdecken können?
- Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf, um den Unternehmensstart zu finanzieren und die Kosten der Anlaufphase zu tragen?
- Benötigen Sie Fremdkapital? Falls ja: Wie viel und wie planen Sie es zu akquirieren?

Spielen Sie verschiedene Szenarien durch. Nutzen Sie die Möglichkeiten, die Ihnen Excel bietet, indem Sie ganze Arbeitsblätter kopieren und Ihre Zahlen variieren. Wie verändern sich die Zahlen in Ihrer Finanzplanung, wenn Sie einen optimistischeren oder vorsichtigeren Verlauf annehmen? Wie sieht Ihre Planung im besten und im schlechtesten Fall aus?

Anhang

- Musterbroschüren, Flyer etc.
- (Vor-)Verträge etc.
- Mietvertragsentwurf (falls vorhanden)
- Franchisevertragsentwurf (falls vorhanden)
- Preiskalkulation

Businessplan – Finanzteil

1. Kapitalbedarfsplan

lang-, mittel- und kurzfristige Investitionen
+ laufende Kosten
+ Gründungskosten
= Gesamtsumme Kapitalbedarf

2. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau (für die ersten drei Jahre)

Ermittlung des Mindestgewinns zur Deckung des Lebensunterhalts:

Private Kosten
+ Einkommensteuer
= Mindestgewinn

Ermittlung des Gewinns (Betriebsergebnis) / Rentabilitätsvorschau:

Umsatz
- betriebl. Kosten
= Gewinn vor Steuern

3. Liquiditätsplanung (für die ersten drei Jahre)

Einzahlungen
- Auszahlungen
= Liquidität (Zahlungsfähigkeit)

1. Kapitalbedarfsplan

Kapitalbedarfsplan	<i>Betrag</i>
<p>Langfristige Investitionen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Grundstück/Gebäude • Bau- und Umbaumaßnahmen • Maschinen/Geräte <p>usw.</p>	
<p>Mittel- und kurzfristige Investitionen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erstes Material- und Warenlager • Kosten für übernommenes Warenlager 	
<u>Sonstiger Kapitalbedarf</u>	
Kosten für Anlaufphase	
<p>Gründungskosten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Markteinführungskosten • Anmeldung/Genehmigungen • Notar/Beratung/Rechtsanwalt • Kautionen <p>usw.</p>	
= Gesamtsumme Kapitalbedarf	
Finanzierung	<i>Betrag</i>
Vorhandenes Eigenkapital	
Benötigtes Fremdkapital	

2. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

- Wie sind Ihre Aufträge strukturiert (Aufbau des Angebots, Bearbeitungsdauer, saisonale Schwankungen etc.)?
- Wie kalkulieren Sie Absatzmengen und Preise?
- Ab wann werfen die geplanten Umsätze ausreichend Gewinn zur Deckung Ihres privaten Lebensunterhalts ab (Mindestgewinn für Einzelunternehmen/ Personengesellschaften)?

Ermittlung des Mindestgewinns zur Deckung des Lebensunterhalts:

(Einzelunternehmen/ Personengesellschaften; bei Kapitalgesellschaften entspricht dies dem Geschäftsführergehalt, so dass Kostendeckung bei Gewinn von € 0,- gegeben ist.)

Wohnkosten (Miete etc.)
+ Soziale Absicherung (KV/RV/AV, Altersvorsorge, Versicherungen etc.)
+ Sonstige Verpflichtungen (z.B. private Kredite)
+ Mobilitätskosten (Kfz, öffentl. Verkehrsmittel etc.)
+ Lebensunterhalt (Lebensmittel, Kleidung, Hausrat, Bildung, Hobbies etc.)
+ Rücklagen (Urlaub, Krankheit etc.)
+ Sonstiges
= Summe private Kosten
+ Einkommensteuer (www.abgabenrechner.de)
= Mindestgewinn

Der Mindestgewinn ist in erster Linie als Berechnungshilfe zu verstehen. Entscheidend ist, dass der auf dieser Grundlage ermittelte Mindestumsatz auch erzielt werden kann. In der Rentabilitätsvorschau ist daher von erwarteten Umsätzen auszugehen, deren Zustandekommen plausibel darzustellen ist.

Ermittlung des Gewinns (Betriebsergebnis) / Rentabilitätsvorschau:

Rentabilitätsvorschau	<i>1. Jahr</i>	<i>2. Jahr</i>	<i>3. Jahr</i>
Umsatz (netto) <i>- Material-/Wareneinsatz</i>			
= Rohgewinn I <i>- Personalkosten</i>			
= Rohgewinn II <i>- Sachgemeinkosten</i> <ul style="list-style-type: none"> • Raumkosten • Fremdleistungen (z.B. Honorar freier MA) • Beiträge, Gebühren • Betriebliche Versicherungen • Leasingraten • Werbe- und Reisekosten • Fahrzeugkosten • Reparaturen, Instandhaltung • Allgemeine Geschäfts- und Verwaltungskosten <i>- Zinsen für Fremdkapital</i> <i>- Abschreibungen</i> <i>- Sonstige Kosten</i>			
= Gewinn vor Steuern (vgl. Mindestgewinn)			

3. Liquiditätsplanung

Liquiditätsplan	Monat 1	Monat 2	Monat 3	--	Gesamt
1. Einzahlungen <i>Umsatz (brutto)</i> + <i>Sonstige Einzahlungen</i> = <i>Summe Liquiditätszugang</i>					
2. Auszahlungen <ul style="list-style-type: none"> • <i>Investitionen</i> • <i>Personal (inkl. Sozialabgaben)</i> • <i>Material/Waren</i> • <i>Miete / Pacht (betrieblich)</i> • <i>Versicherungen (betrieblich)</i> • <i>Sonstige Betriebsausgaben</i> <i>(Fahrtkosten, Werbung, Buchhaltung etc.)</i> • <i>Vorsteuer / Umsatzsteuer (Verrechnung)</i> • <i>Zinsen</i> • <i>Tilgung</i> • <i>Privatentnahme</i> • <i>Einkommen- und Gewerbesteuer</i> <i>Summe Liquiditätsabgang</i>					
3. Liquiditätssaldo (Überschuss/Fehlbetrag) <i>(= Summe Liquiditätszugang minus Summe Liquiditätsabgang)</i>					
4. Liquiditätssaldo (kumuliert) <i>(= Liquiditätssaldo des Monats plus Liquiditätssaldo (kumuliert) des Vormonats)</i>					

Diese Vorlage dient als erste Orientierungshilfe und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Die Landeshauptstadt München übernimmt jedoch keine Haftung für falsche oder unvollständige Angaben. Die dargestellten Erläuterungen erfolgen vorbehaltlich etwaiger Änderungen durch anstehende verordnungsrechtliche oder gesetzliche Änderungen. Unsere Empfehlung: Wenden Sie sich bei Detailfragen und Unklarheiten an qualifizierte Berater*innen, z.B. Steuerberatung.