



Fit in die Selbständigkeit

www.holler-stb.de

Willkommen bei
holler & holler

 **holler & holler**
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

Themenüberblick

- 1. Die Entscheidung: Bin ich ein Unternehmer?
- 2. Aus Fehlern anderer lernen: Hürden kennen – Hürden nehmen
- 3. Planen Sie ausreichend und klar
- 4. Finanzierung und Fördermittel
- 5. Die Rechtsform: Das Gerüst des Unternehmens muss mitwachsen
- 6. Beachten Sie die Formalitäten: Anmeldung und Genehmigung
- 7. Management und Controlling: Nehmen Sie es ernst
- 8. Im Falle eines Falles: An die Absicherung denken
- 9. Fördermittel

1. Die Entscheidung: Bin ich ein Unternehmer?

Diese Fragen sollten Sie sich stellen:

- Sind Sie fachlich qualifiziert?
- Haben Sie Erfahrungen in der Branche?
- Verfügen Sie über kaufmännisches Know-how?
- Steht Ihre Familie hinter Ihnen?
- Stehen Sie die Belastungen während der Startphase – und auch später – durch?

Bitte klären Sie:

- Zu welchen Fragen brauche ich Beratung?
- Wer kann weiterhelfen? Beratung oder Coaching?
- Was sollten Sie beim Abschluss von Beraterverträgen beachten?
- Informieren Sie sich über die Beratungsförderung des Bundes

2. Aus Fehlern anderer lernen: Hürden kennen – Hürden nehmen

Top-Pleite-Ursachen:

- Finanzierungsmängel
- Informationsdefizite
- Qualifikationsmängel
- Planungsmängel
- Familienprobleme
- Überschätzung der Betriebsleistung



www.holler-stb.de

3. Planen Sie ausreichend und klar

- Hierzu erstellt Ihr Steuerberater gemeinsam mit Ihnen einen Businessplan und eine Planungsrechnung
- Die Softwarepakete des BMWi für Gründer und junge Unternehmen unterstützen Sie dabei

4. Finanzierung und Fördermittel

Finanzierungsmängel

- zu wenig Eigenkapital
- keine rechtzeitigen Verhandlungen mit Kreditgebern
- unzureichende Planung des Kapitalbedarfs
- unkritische Kreditaufnahme
- kein Einsatz öffentlicher Mittel und Förderhilfen

Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung

Eigenkapital

- Gründer-Einlagen / Finanzierung aus Gewinn

Fremdkapital / öffentliche Förderung

- Bankkredite / Leasing
- Beteiligungskapital

5. Die Rechtsform:

Das Gerüst des Unternehmens muss mitwachsen

Fragen Sie sich unter anderem:

- Wollen Sie Ihr Unternehmen alleine führen?
- Wollen Sie möglichst wenig Formalitäten bei der Gründung haben?
- Wie viel Eigenkapital können Sie aufbringen?
- Wie umfangreich soll Ihre Haftung sein?
- Wie aufwändig darf Ihre Buchführung sein?

Wägen Sie persönliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche und gesellschaftsrechtliche Kriterien genau ab.

6. Beachten Sie die Formalitäten: Anmeldung und Genehmigung

Anmeldeformalitäten und gesetzliche Vorschriften:

- Gewerbeamt/Gewerbeaufsichtsamt
- Handelsregister
- Finanzamt
- Agentur für Arbeit
- Berufsgenossenschaft
- Gesundheitsamt
- Bauamt
- Umweltamt
- Sozialversicherung
- Versorgungsunternehmen
- besondere Genehmigungspflicht, z. B. Meisterzwang für zulassungspflichtige Handwerker

7. Management und Controlling: Nehmen Sie es ernst

Wie erfolgreich ist mein Unternehmen – das kaufmännische Einmaleins:

- Welche Einnahmen und Ausgaben habe ich? » Buchführung
- Ist mein Unternehmen zahlungsfähig? » Liquiditätsplanung
- Welche Kosten habe ich? » Kostenrechnung
- Welche Preise soll ich nehmen? » Preiskalkulation
- Sind alle Rechnungen bezahlt? » Forderungsmanagement
- Wie erfolgreich arbeitet mein Unternehmen? » Erfolgsrechnung
- Habe ich gut geplant? » Soll/Ist-Vergleich
- Wie hoch ist mein Gewinn? » Jahreserfolgsrechnungen

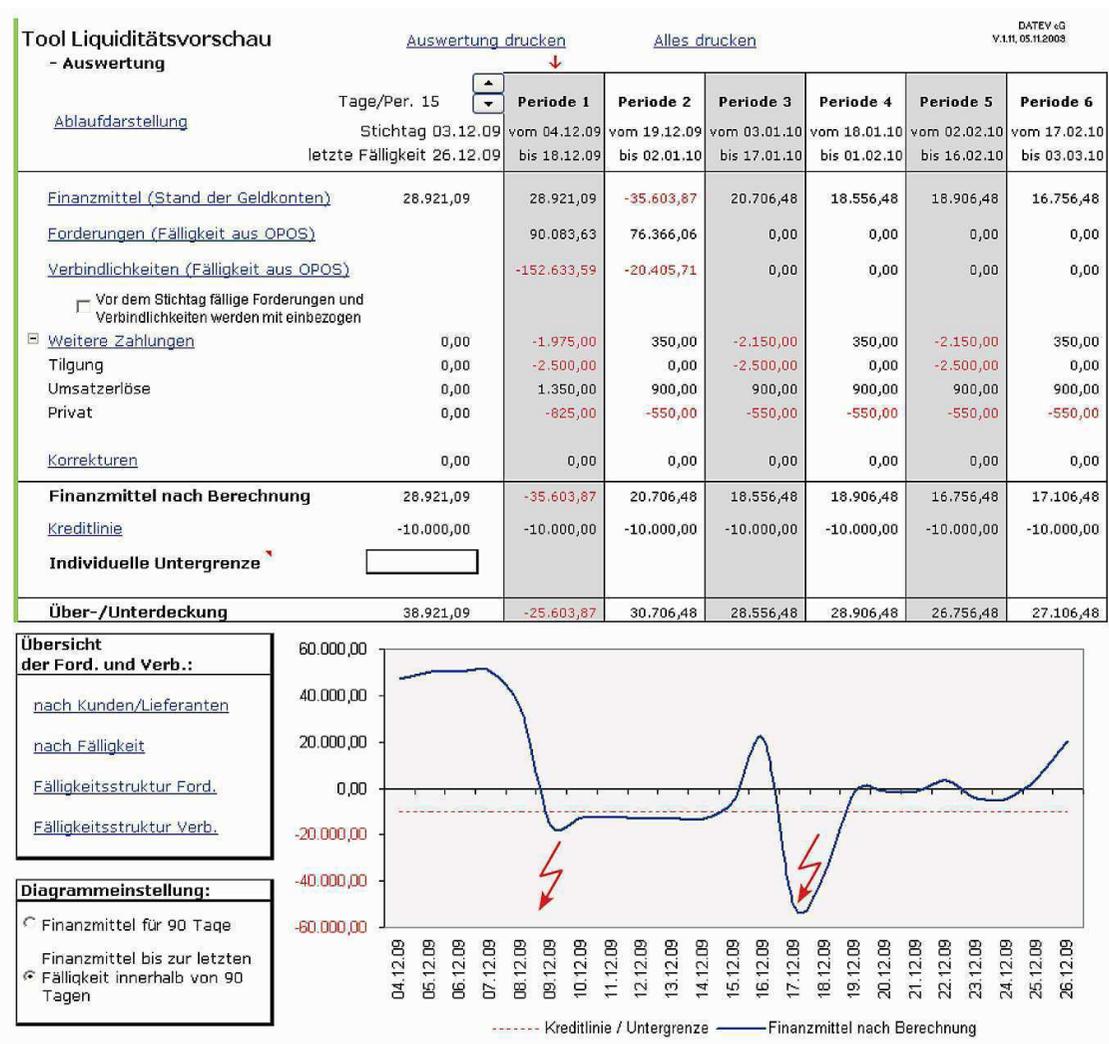
7. Management und Controlling: Nehmen Sie es ernst

- Zusammenfassung
- Erfolg
- Liquidität
- Privat/Kapital
- Top-10-Kunden
- Top-10-Lieferanten
- Hochrechnung
- Soll/Ist-Vergleich

Controllingreport Musterholz GmbH

	Trend	kumuliert Mrz 2009	kumuliert Mrz 2008		
Erfolg					
Gesamtleistung	↓ ●	1.141.600,61	1.182.951,12	<p>Monatliche Entwicklung Gesamtleistung (Fische) / Gesamtkosten + Mat./Wareneinkauf (Linie)</p>	
Mat./Wareneinkauf	↓ ●	567.380,66	612.510,17		
Rohertrag	→ ●	574.219,95	570.440,95		
Gesamtkosten	↓ ●	518.046,12	534.052,11		
Betriebsergebnis	↑ ●	57.056,19	37.271,20		
Anteil Mat./Wareneinkauf an Gesamtleistung	↓ ●	49,70%	51,78%		
Anteil Gesamtkosten an Gesamtleistung	↓ ●	45,38%	45,15%		
Umsatzrentabilität (bezogen auf Gesamtleistung)	↑ ●	5,00%	3,15%		
Liquidität					
Finanzmittel am Beginn der Periode		31.509,94	-11.631,93		Kassenbestand + betriebliche Bankkonten
Cashflow lfd. Geschäftstätigkeit	↑ ●	41.364,23	-15.459,06	Mitteleränderung aus erwirtschafteter Liquidität	
Cashflow Finanzierung	↓ ●	-48.349,51	17.183,39	Mitteleränderung aus dem Finanzierungsbereich	
Cashflow Investition	↓ ●	3.408,43	74.190,99	Mitteleränderung aus dem Investitionsbereich	
Finanzmittel am Ende der Periode	↓ ●	27.933,09	64.283,39	Kassenbestand + betriebliche Bankkonten	
Privatbereich/Kapital					
Einzahlungen Unternehmer	→ ●	0,00	0,00	Kapitalveränderungen durch Einlagen	
Auszahlungen Unternehmer	↓ ●	0,00	31.650,00	Kapitalveränderungen durch Entnahmen	
Forderungen und Verbindlichkeiten					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	↑ ●	244.212,02	215.492,14	<p>Monatliche Entwicklung Gesamtleistung (Fische) / Forderungen aus L.V.L. (Linie)</p>	
/ Gesamtumsatz (Umsatzerlöse + So. betr. Erlöse)	↓ ●	1.142.482,97	1.183.833,48		
* Anzahl der Tage im Auswertungszeitraum		90	90		
= Zielgewährung an Kunden in Tagen	↓ ●	19	16		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	↓ ●	158.697,19	166.583,33		
Prozentanteil der Kunden, mit denen 80% der Kundenumsätze erreicht werden	↓ ●	11,28%	12,90%		
Prozentanteil der Lieferanten, von denen 80% der Lieferungen / Leistungen erbracht werden	↓ ●	24,00%	25,00%		

7. Management und Controlling: Nehmen Sie es ernst



8. Im Falle eines Falles: An die Absicherung denken

Empfehlungen

- Prüfen Sie entsprechend der Branchenzuordnung Ihre Versicherungspflichten.
- Decken Sie das größte Risiko zuerst und rechtzeitig ab.
- Wählen Sie eine ausreichende Versicherungssumme.
- Bezahlen Sie den Erstbeitrag rechtzeitig, sonst besteht kein Versicherungsschutz.
- Prüfen Sie Komplettpakete.
- Vereinbaren Sie wenn möglich einen Selbstbehalt, dies spart Kosten.
- Prüfen Sie, ob Versicherungen bei einer Verbindung gebündelt werden können. Somit ist der
- Aufwand für Ihre Organisation überschaubar.
- Prüfen Sie den Versicherungsbestand mindestens einmal jährlich.
- Schützen Sie sich vor Einbruch und Datenverlust

9. Welche Fördermittel stehen zur Verfügung?

Welche Fördermittel werden von Gründern am häufigsten genutzt?

- Gründercoaching Deutschland
- KfW-StartGeld (ab 01.04.2011: KfW-Gründerkredit – StartGeld)
- Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründung
- KfW-Unternehmerkredit (ab 01.04.2011: KfW-Gründerkredit Universell)

Zusammenarbeit mit uns



Haben Sie Interesse an unserer Dienstleistung, so rufen Sie uns einfach an und vereinbaren einen Gesprächstermin.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!