

Musterbeispiel

Business - Plan

für

„Foto & Chronik“

- Ein Beispiel, wie ein Businessplan aussehen könnte-

September 2016

Business - Plan
für
„Foto & Chronik“

von
M. Mustermann
Riedlingen
14.09.2016

Vorwort

Diese Unterlage zeigt, wie ein Businessplan aussehen könnte. Die wichtigsten zu jedem Businessplan gehörenden Kapitel werden behandelt.

Es handelt sich um ein fiktives, theoretisches Businessplan-Beispiel; alle Zahlen sind „erfunden“, aber möglichst realistisch angenommen.

Zum Thema Businessplan gibt es viel, zum Teil sehr umfangreiche Literatur, auch im Internet.

In diesem Businessplan-Musterbeispiel wird der Businessplan einer Gründerin vorgestellt, die sich mit der Firma „Foto & Chronik“ selbständig machen will. In dem Beispiel-Businessplan wurden die wesentlichen Kapitel, die zu jedem Businessplan gehören, möglichst kurz, anschaulich und beispielhaft behandelt.

Zu dem Businessplan gehört auch ein Finanzplan, in den die Daten und Fakten des hier vorzustellenden Businessplanes eingearbeitet wurden.

Peter Kindermann¹

¹ Der Verfasser, seit 2002 Mitglied bei den „Senioren der Wirtschaft“, berät ehrenamtlich Existenzgründer und Gründerinnen, s.a. www.kindermanns.de

Gliederung des Businessplanes

Zusammenfassung/ Executive Summary

- 1 Beschreibung der Geschäftsidee und des Unternehmenszieles
- 2 GründerIn, Qualifikation und Künstlersozialkasse (KSK)
- 3 Rechtsform, Name, Unternehmensform, Gründungsdatum, Geschäftsjahr, Pflichtmitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft BG ETEM, Nutzungsrechte
- 4 Leistungsangebot, Nutzen, Stärken/Schwächen, Kosten, Verkaufspreis
- 5 Markteinschätzung /Wettbewerbssituation
- 6 Marketing / Werbung und Vertrieb / Verkauf
- 7 Standortwahl, Büro und Studio
- 8 Finanzplanung mit Umsatz-, Kosten- u. Gewinnschätzung; Ermittlung der Liquidität u. des Kapitalbedarfs
- 9 Zukunftsperspektiven, Vision, Chancen, Risiken und Pläne

Zusammenfassung / Executive Summary

Als erfahrene Fotografin möchte ich mich jetzt selbständig machen und eine Firma im Bereich "Fotografieren und Chronikschreiben" gründen. Mein Unternehmensziel ist es, in 4 Jahren meinen Lebensunterhalt durch Fotografieren und Chronikschreiben zu verdienen.

Der Firmenname wird "Foto & Chronik" sein; ich plane als Freiberuflerin zu arbeiten; die Firma wird zum 1.1.2017 gegründet, das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.

Mein Leistungsangebot umfasst die Erstellung professioneller Fotos von Einzelpersonen, Gruppen, Hochzeiten und von Produkten sowie das Schreiben von Biographien für interessierte Einzelpersonen und Chroniken von kleinen u. mittleren Unternehmen (KMUs).

Zielgruppen für mein Foto- und Filmangebot und die Chroniken sind Einzelpersonen, Paare, Vereine und kleinere Firmen im ländlichen Raum in und im Umkreis von Riedlingen.

Um mein Angebot bekannt zu machen, plane ich Kleinanzeigen, Flyer und eine Homepage. Im ersten Geschäftsjahr werde ich für Werbung ca. 5.000 € auszugeben und in den Folgejahren jeweils ca. 3.000 €.

Ein Schwergewicht meiner Arbeit muss der Vertrieb sein; um ihn werde ich mich laufend aktiv kümmern. Zusätzlich werde ich Kooperationspartner (z.B. Gasthäuser, Pfarrämter) suchen. Daneben werde ich die eigene Homepage laufend pflegen und möglichst viele Kontakte zu potentiellen Kunden aufbauen. Von Kontakten mit Seniorenheimen erhoffe ich mir „Chronik-Aufträge“.

Standort meiner Firma ist Riedlingen; dort habe ich schon jetzt ein kleines Fotostudio in meinem eigenen Haus. Für eine Miete von mtl. 400,- € werde ich zwei Räume an die neue Firma vermieten.

Meinen Finanzplan für die ersten 5 Jahre habe ich mit Hilfe eines speziellen Finanzplanungstools (s. Anlage) erstellt. Im ersten Geschäftsjahr rechne ich mit einem Umsatz von ca. 26.000 € und einem kleinen Gewinn von 2.500 €. Ich rechne damit, dass der Gewinn in Höhe von 21.000 € Ende des dritten Geschäftsjahres zur Finanzierung meiner persönlichen Ausgaben ausreicht; hierbei sind die zu zahlenden Steuern berücksichtigt. Mein Eigenkapital beträgt 10.000€; von der Hausbank erhalte ich einen Kredit in Höhe von 7.000 €. Die Agentur für Arbeit hat mir einen Gründungsausschuss in Aussicht gestellt. Unter diesen Annahmen ist die Liquidität des Unternehmens immer positiv.

Wenn die Geschäfte besser laufen als geplant, möchte ich ab dem 4. Geschäftsjahr eine jüngere Kollegin zuerst als Halbtagskraft und später als Ganztagskraft einzustellen. Außerdem trage ich mich mit dem Gedanken, einen Ausbildungsplatz anzubieten; die hierfür erforderlichen Voraussetzungen habe ich bei meinem letzten Arbeitgeber erworben. Gleichzeitig möchte ich meine Firma dann in eine KG umwandeln.

1 Beschreibung der Geschäftsidee und des Unternehmenszieles

Anfang 2017 möchte ich mich als Fotografin und Chronikschreiberin selbständig machen. In der Vergangenheit habe ich bereits gelegentlich Fotos und Filme bei Hochzeiten und größeren Veranstaltungen aufgenommen; auch von interessanten Produktneuheiten und Neubauten habe ich Fotos gemacht. Für Unternehmer und einzelne Privatpersonen habe ich schon kleine bebilderte Chroniken /Biographien² verfasst.

Jetzt möchte ich mich selbständig machen und eine Firma im Bereich "Fotografieren und Chronikschreiben" gründen.

Mein Unternehmensziel ist es, in 4 Jahren meinen Lebensunterhalt ganz durch Fotografieren und Chroniken zu verdienen; ich plane 2020 einen Gewinn von ca. 30.000 € zu erwirtschaften.

2 Gründerin u. Qualifikation / Künstlersozialkasse (KSK)

2.1 Gründerin und Qualifikation

Ich bin 45 Jahre alt und wohne in Riedlingen in einem eigenen Haus. Nach der Mittleren Reife habe ich eine kaufmännische Lehre im Foto-Einzelhandel absolviert; in dieser Zeit lernte ich auch das professionelle Fotografieren.

Seit Dez. 2003 zählt der Beruf „Fotograf“ zu den zulassungsfreien Handwerksberufen³; auch die Berufsbezeichnung Fotograf ist nicht mehr geschützt.⁴ Daher darf ich mich auch Fotografin nennen.

In den letzten 10 Jahren war ich als Assistentin des Geschäftsführers eines mittleren Handwerksbetriebes mit 30 Mitarbeitern tätig; u.a. war ich für die gesamte Produktwerbung, PR und Imagepflege des Unternehmens verantwortlich. Augenblicklich bin ich arbeitslos; mein letzter Arbeitgeber wurde von einem ausländischen Unternehmen übernommen und umstrukturiert.

Die Agentur für Arbeit hat mir auf Anfrage signalisiert, dass ich Chancen habe, einen Gründungszuschuss zu erhalten; s. meinen Finanzplan, Tab. 6.

2.2 Künstler Sozialkasse (KSK)

Als handwerkliche Fotografin und Chronikschreiberin muss ich keine Beiträge an die KSK abführen. Laut BGH ist handwerkliche Fotografie keine Kunst; also

² In diesem Businessplan werden die Begriffe Chronik und Biografie gleichbedeutend verwendet

³ siehe Anlage B Abschnitt 1 Nr.38 zur Handwerksordnung

⁴ <http://www.frag-einen-anwalt.de/Fotograf-Berufsbezeichnung--f163166.html>

werden keine Zahlungen an die KSK fällig.⁵

Aber für „werbefotografische Leistungen“, wenn ich Aufnahmen für einen Prospekt eines Kunden mache, muss der Auftraggeber eine KSK-Abgabe bezahlen. „2015 betragen die Beiträge (Künstlersozialabgabe) 5,2 Prozent der an Selbständige und Freiberufler gezahlten Honorare. Es gilt eine Bagatellgrenze: Übersteigen die Honorare 450 Euro nicht, wird keine KSA fällig!“

Ein von einem Freiberufler gemachtes Prospektfoto wird für den Auftraggeber durch die KSK-Abgabe teurer, als das von einer KG oder GmbH gemachte Foto. Aus diesem Grund plane ich zu einem späteren Zeitpunkt die Rechtsform zu ändern

3 Rechtsform / Name / Gründungsdatum / Geschäftsjahr / Pflichtmitgliedschaft in der Berufsgenossenschaft BG ETEM / Bildnutzungsrechte

- a) Als Fotografin und Chronikschreiberin möchte ich freiberuflich arbeiten.
- b) Der Firmenname wird neben meinem Namen „M. Mustermann“ den Zusatz "Foto & Chronik" tragen.
- c) Die Firma wird nach der Kleinunternehmerregelung zum 1.1.2017 gegründet.
- d) Das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.
- e) Als Fotografin (freiberuflich oder gewerblich) m u s s ich Mitglied in der Berufsgenossenschaft „Energie Textil Elektro Medienerzeugnisse (BG ETEM)“ werden⁶. Diese Pflichtversicherung für Fotografen deckt Leistungen bei Arbeitsunfällen, wie Krankentagegeld oder Berufsunfähigkeitsrente ab.⁷

Der Jahres-Mindestbeitrag beträgt 280,-- €⁸; dabei wurde von der Berufsgenossenschaft ETEM ein Gewinn von 25.000 € im Jahr angenommen, s. Finanzplan Tab. 4.
- f) Für einen Fotografen sind die „Bildnutzungsrechte“ von besonderer Bedeutung; daher werde ich die für mich wichtigen Punkte der Bildnutzung in meinen Geschäftsbedingungen -nach Rücksprache mit einem Spezialanwalt- formulieren und festlegen

⁵ <http://www.kskontra.de/dialog.d24.htm>.

⁶ <https://www.bgetem.de/>

⁷ <https://www.rechtambild.de/2012/05/antworten-fur-den-selbstandigen-fotografen-oder-den-es-werden-mochte-teil-2/>

⁸ Lt. Telefonat mit Frau Schlüter (BG ETME) am 2.9.2016

4 Mein Leistungsangebot/ Stärken, Schwächen /Kosten/ Verkaufspreis

4.1 Mein Leistungsangebot umfasst

a) Professionelle Aufnahmen von

- Einzelpersonen,
- Paaren,
- Gruppen und
- Firmen

zu allen privaten und Firmen-Anlässen, vor allem bei Trauungen und Jubiläen, z.B. 80er Feiern, Firmenjubiläen.

b) **Professionelle Filmaufnahmen** bei allen Anlässen (s.o.)

c) **Fotobücher** mit den von mir gemachten Aufnahmen

d) **Biographien** für interessierte Einzelpersonen und ganze Firmenchroniken für kleine u. mittlere Unternehmen.

4.2 Meine Stärken und Schwächen

a) Meine Stärken

Ein eingerichtetes Büro mit PC -einschließlich Bürosoftware-, Farbdrucker und Scanner und einem kleinem Fotostudio mit Spiegelreflexkamera, Filmapparat und Beleuchtungsanlage sowie Software zur Bildbearbeitung existieren bereits, so dass zu Gründungsbeginn keine großen Investitionen erforderlich sind.

Durch meine Lehre als Foto-Einzelhandelskauffrau, meine zehnjährige praktische Tätigkeit im Werbebereich einer Firma und durch mein Fotografiehobby verfüge ich über die erforderlichen praktischen Erfahrungen, um mich jetzt als Fotografin selbständig zu machen. In Riedlingen und in den Nachbargemeinden bin ich und meine fotografische Arbeit bereits bekannt. Meine schriftstellerischen Fähigkeiten habe ich bereits mit kleinen Firmenchroniken und mit meinen Beiträgen in örtlichen Zeitungen dokumentiert.

b) Meine Schwächen

Bisher habe ich das Fotografieren, Filmen und Chronik-Schreiben als Hobby -gewissermaßen nur gelegentlich/nebenbei- gemacht. Jetzt muss ich systematisch vorgehen und neue Kunden gewinnen. Ich muss meine Dienstleistung, die mich ernähren soll, künftig zu höheren und gewinnerzielenden Preisen anbieten. Das Verkaufen sehe ich jedoch noch als zu überwindende Hürde an. Eine Schwäche ist sicher auch, dass ich alle Arbeiten vorerst alleine erledigen muss. Auch besteht das Risiko einer Erkrankung.

4.3 Kosten und Verkaufspreis

Der Marktpreis für professionelle fotografische Arbeiten, meine Kosten und die Kosten für meinen Lebensunterhalt werden den Preis für mein Dienstleistungsangebot beeinflussen.

Nach den ersten drei Gründungsjahren rechne ich mit folgender Kostensituation:

Die Betriebskosten betragen pro Jahr ca. 25.000 € (s. Finanzplan)

Kalkulatorisch benötige ich ein „Persönliches Einkommen“ von jährlich 37.000 €, das sind monatlich ca. 3.100 € (vgl. Anlage Kostenkalkulation).

Daraus ergibt sich „der erforderliche Gesamtumsatz pro Tag“ (bei 200 Arbeitstagen pro Jahr) von 355 €. Unterstellt man 4 effektiv weiterberechenbare Stunden pro Tag, dann muss das Stundenhonorar 71,-- € betragen.

Exkurs

Andere Fotografen verlangen zum Beispiel für ein Hochzeitsshooting⁹

bei 1 bis 3 Stunden 448 € (150 € pro h)
bei 3 bis 6 Stunden 772 € (130 € pro h)
bei bis 9 Stunden 1.364 € (152 € pro h)

einschließlich einer CD mit bis 300 bearbeiteten Bildern.

Michael Omori Kirchner¹⁰ ermittelt "einen Angebotspreis von 550 Euro plus MwSt für einen Halbtagesjob, entsprechend ca. 1.100 € für einen Ganztagesjob"; bei einem Gesamtumsatz zur Deckung aller Kosten / Ausgaben von 50.000 € pro Jahr“.

Um meine anfallenden Betriebskosten zu decken und um den eigenen Lebensunterhalt finanzieren zu können, muss mein Honorar etwa bei 70€ bis 75 € pro Stunde liegen.

5 Markteinschätzung /Wettbewerbssituation

A für den Bereich Fotografie / Film
B für den Bereich Chronik / Biografie

5A Markteinschätzung /Wettbewerbssituation für den Bereich Fotografie

5A1 Fotografen in Deutschland

In Deutschland gibt es ca. 5.000 hauptberuflich tätige Fotografen, von denen nach Schätzung etwa 70% selbständig sind¹¹.

⁹ <http://rec-orders.de/hochzeitsfotograf-preise/>

¹⁰ <http://www.fotografr.de/9/auftragskalkulation-fur-fotografen/>

¹¹ <http://www.fotoassistent.de/blog/2012/wie-viele-professionelle-fotografen-gibt-es-in-deutschland>

Fast jeder Bundesbürger macht heute mit seinem Smartphone oder seiner kleinen Digitalkamera Fotos zu allen Anlässen selbst. Aber für besondere Feiern, wie Hochzeiten oder Jubiläen, wünschen sich die Menschen, Familien u. Verwandten und Firmen richtig gute Aufnahmen (Einzelfotos, Gruppenfotos oder auch gelungene Filme).

5A2 Wettbewerb im Umkreis von Riedlingen

Im Umkreis von Riedlingen (bis zum Bodensee) gibt es ca. 10 professionell arbeitende Fotografen¹². In Riedlingen selbst und der näheren Umgebung arbeiten 3 Fotografen. Hiervon hat sich aber kein Fotograf auf Hochzeitsfeiern spezialisiert.

Hier liegt mein künftiges Angebot, hier kann ich -das wurde mir immer wieder bestätigt- eine besonders gute Dienstleistung anbieten.

5B Markteinschätzung /Wettbewerbssituation für den Bereich Chronik u. Biografie

Die Menschen werden älter und haben meist auch mehr Zeit und häufig Interesse daran, ihren Kindern und Enkeln aus der eigenen Kindheit und dem eigenen Leben zu berichten, in Bildern und auch schriftlich.

Im Internet gibt es viele Artikel zum Thema „Autobiografie schreiben“; dort findet man Tipps und auch Anregungen zu diesem Thema und vor allem auch Druckangebote.

In größeren Städten, z.B. in Berlin, bieten einzelne Autoren auch „Schreibleistungen“ an.

Hier auf dem Land habe ich bisher kein Angebot eines „Ghostwriters“, der seine Schreibleistung verkauft, gefunden.

Ich rechne daher im Umkreis von Riedlingen einerseits mit einer kleinen Nachfrage, andererseits mit wenig Konkurrenz.

6 Marketing / Werbung und Vertrieb / Verkauf.

6a Marketing / Werbung

Die beste Werbung ist bekanntlich die „Mund zu Mund Propaganda“ (heute spricht man von Empfehlungsmarketing); diese Art der Werbung wirkt aber erst nach einer gewissen Zeit. Auch wenn ich in meinem Umfeld schon einen Namen als Fotografin habe, muss ich, um neue zahlende Kunden zu gewinnen, aktiv Marketing und Werbung betreiben.

Nachstehend in Kurzform meine Überlegungen zur Zielgruppenauswahl und zu den geplanten Werbemaßnahmen.

¹² s. Google, Fotografen in Riedlingen

A Zur Zielgruppenauswahl

1 Zielgruppen für mein Foto- und Filmangebot

- Einzelpersonen (Jubilare) , Paare (Hochzeitspaare) und Gruppen (Vereine) im ländlichen Raum.
- Kleine und mittlere Unternehmen im ländlichen Raum

2 Zielgruppen für Chroniken / Biographien

- Einzelpersonen (Personen im öffentlichen Bereich) kurz vor oder nach deren Pensionierung
- Vereine, bei Jubiläen
- Firmen, zu besonderen Anlässen, wie Jubiläen

Ich gehe davon aus, dass die Nachfrage nach den von mir angebotenen Dienstleistungen in Zukunft zunehmen wird. Die "Potentiellen Kunden" wollen von ihren Festen und Veranstaltungen perfekte Aufnahmen und Filme, die sie später auch präsentieren können.

B Werbemittleinsatz und Kostenschätzung

Welche Werbemittel ich zur Kundengewinnung einzusetzen plane und welche finanziellen Mittel hierfür erforderlich sind, zeigt folgende Tabelle:

| | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Marketing u. Werbung | | | | | |
| Mund zu Mund Propaganda, Empfehlung | dauert | laufend | laufend | laufend | laufend |
| Briefpapier, Visitenkarte, Stempel | 420,2 | 84,0 | 84,0 | 84,0 | 84,0 |
| Webseite, lfd. Webseitenpflege | 2.521,0 | 252,1 | 252,1 | 252,1 | 252,1 |
| Flyer, Prospekte, Broschüren, Anzeigen | 672,3 | 672,3 | 1.512,6 | 1.512,6 | 1.512,6 |
| Bewirtungskosten | 504,2 | 504,2 | 504,2 | 504,2 | 504,2 |
| Sonstiges u. Social Media | 1.008,4 | 1.008,4 | 1.008,4 | 1.008,4 | 1.008,4 |
| Summe Marketing u. Werbung | 5.126,1 | 2.521,0 | 3.361,3 | 3.361,3 | 3.361,3 |

Ich schätze die erforderlichen Ausgaben für Werbung im ersten Geschäftsjahr auf ca. 5.000,-- € und in den Folgejahren auf jährlich 2500,-- € bis ca. 3.300,--€, s. obigen Tabelle; vergl. auch im Finanzplan Tab. 4, Betriebskosten, Bereich Marketing.

Zur Kundengewinnung plane ich außerdem:

Anzeigen in regionalen Mitteilungsblättern¹³ für Schulungen für Senioren "Wie bringe ich Fotos von meinem Smartphone auf den PC oder Laptop? Wie archiviere ich meine Fotos? Wie erstelle ich mein Fotobuch"?

¹³ Z.B. im „Amtlichen Mitteilungsblatt der Stadt Riedlgen“

In meinen werblichen Aktivitäten werde ich gleichzeitig auf mein Chronikschreibangebot hinweisen. Die Zielgruppen sind weitgehend die gleichen. Zusätzlich werde ich mein „Biografie-Angebot“ in größeren Seniorenheimen, wie z.B. dem Augustinum, anbieten. Hierfür werde ich einen speziellen Flyer herausbringen und verteilen.

6b Vertrieb/Verkauf

Das Verkaufen, das Umsatzmachen, ist eine meiner Hauptaufgaben. Mir ist bekannt, dass viele GründerInnen innerhalb der ersten drei Jahre nach der Gründung Insolvenz anmelden müssen, weil nicht genügend kostendeckender Umsatz erzielt wurde. Daher muss ich mich -vor allem in den ersten Jahren- besonders um das Verkaufen meiner Dienstleistung kümmern.

Für das erste Geschäftsjahr habe ich vorsichtig einen Umsatz von 26.000 € geplant, der bis 2021 auf 63.000 € gesteigert werden soll, vergl. Meine Finanzplanung, Tabelle 2.

Um diesen Umsatz zu erzielen, werde ich nicht nur die geplanten Werbemaßnahmen zügig umsetzen, sondern mich vor allem laufend aktiv um den Verkauf kümmern.

Der beste Verkäufer ist die Empfehlung¹⁴, eine gute Empfehlung ist Gold wert. Das Empfehlungsmarketing werde ich bewusst ausbauen, um Kontakte zu knüpfen und um meine Dienstleistung (Fotos und Chronik) an diese potentiellen Kunden zu verkaufen. Die Empfehlungen / die Mundpropaganda kann ein Selbstläufer werden, aber „dieser Vertriebsweg“ braucht seine Zeit.

Um neue Kunden zu gewinnen, habe ich mir vorgenommen, jede Woche mindestens fünf neue potentielle Kunden anzusprechen; in 40 Wochen wären das im Jahr 200 neue angesprochene Kontakte.

Als Einzelkämpfer möchte ich zusätzlich versuchen, Vertriebs-Kooperationspartner zu gewinnen.

Ich werde daher mein Dienstleistungsangebot auch folgenden Stellen in und in der Umgebung von Riedlingen vorstellen und eine Zusammenarbeit vorschlagen:

- Standesämtern und Pfarrämtern
- Hotels und Gasthäusern und

¹⁴ Früher sprach man von der „Mund zu Mund Propaganda“

- Hochzeitsmodengeschäften und Cateringanbietern.

Daneben werde ich mein Foto- und Chronikangebot“ auch Seniorenheimen und auch Kindergärten vorstellen.

Mein bester Außendienstmitarbeiter wird meine Homepage sein, da sie Tag und Nacht erreichbar ist und nicht krank wird¹⁵; diese Seite werde ich laufend pflegen und mit interessanten Berichten füttern. Bei Facebook bin ich schon aktiv; daneben plane ich einen eigenen Blog einzurichten.

Mein Motto „neue Kontakte zu Menschen und Organisationen knüpfen“ werde ich weiter verfolgen. So werde ich meine bisherige ehrenamtliche Tätigkeit künftig noch bewusster zum Kontaktaufbau nutzen.

Noch nicht ganz klar bin ich mir darüber, in welchem Netzwerk ich vor allem auch potentielle Kunden finde.

7 Standortwahl, Büro und Studio

Ein komplett eingerichtetes Büro existiert bereits in meinem Haus in Riedlingen in verkehrsgünstiger Lage; daher rechne ich auch mit Laufkundschaft.

8 Finanzplanung.

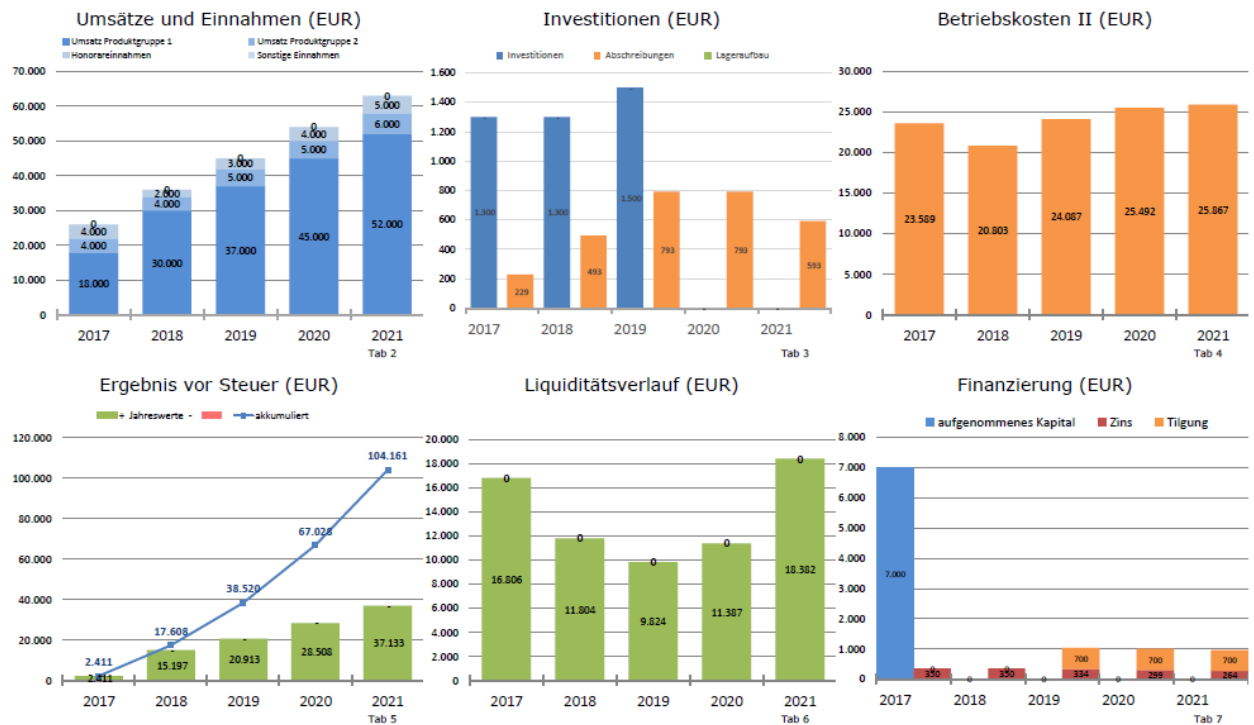
Meine Finanzplanung für die nächsten 5 Jahre habe ich in beiliegenden separaten Exceltabellen ausführlich dargestellt.¹⁶

Die wichtigsten Ergebnisse meiner Finanzplanung werden in nachstehender Cockpit-Grafik zusammengefasst.

¹⁵ vgl Sauldie, Sanjay, Die Geheimnisse erfolgreicher Websites, 2010, SSX-Verlag für audiovisuelle Medien

¹⁶ Das Kindermann / ShJ Finanzplanungstool wurde speziell für Existenzgründer entwickelt; das Tool ist kostenlos herunterzuladen von www.kindermann.de

Cockpit-Chart zum Finanzplan des Unternehmens Foto & Chronik



Cockpit-Chart

A 160902 Beispiel Foto&ChronikFinanzplanungstabellen 3VS.xtcm

© copyright 2015 Juergen Ertwein

Der Umsatz steigt von 26.000 € auf 63.000 € im 5. Geschäftsjahr

Die Kosten steigen von 23.000 € auf 25.000 € im 5. Geschäftsjahr

Der Gewinn steigt von 2.400 € auf 37.133 € im 5. Geschäftsjahr

Die Privatentnahmen einschl. 21.000 € auf 29.000 € im 5. Geschäftsjahr
Steuer

Bei der Umsatzplanung war ich vorsichtig. Die Kosten habe ich so realistisch wie möglich angenommen.

Im ersten Geschäftsjahr rechne ich mit einem Umsatz von ca. 26.000 € und einem kleinen Gewinn von 2.500 €. Ich rechne damit, dass der Gewinn in Höhe von 21.000 € Ende des dritten Geschäftsjahres zur Finanzierung meiner persönlichen Ausgaben ausreicht; hierbei sind die zu zahlenden Steuern berücksichtigt. Mein Eigenkapital beträgt 10.000€; von der Hausbank erhalte ich einen Kredit in Höhe von 7.000 €, zu 5 %, rückzahlbar nach 24. Monaten in 10 Jahresraten.

Die Liquidität des Unternehmens ist immer positiv.

Alle Details der Finanzplanung können den beiliegenden Exceltabellen entnommen werden.

9 Zukunftsperspektiven, Vision, Chancen und Pläne

Ich gehe davon aus, dass die Nachfrage nach den von mir angebotenen Dienstleistungen „Foto & Chronik“ auch in der Zukunft zunehmen wird. Die "Potentiellen Kunden" werden auch in Zukunft von ihren Festen und Veranstaltungen perfekte Aufnahmen und Filme, die sie später auch präsentieren können, haben wollen.

Wenn die Geschäfte besser laufen als hier geplant, möchte ich ab dem 4. Geschäftsjahr eine jüngere Kollegin zuerst als Halbtagskraft und später als Ganztagskraft einzustellen. Außerdem trage ich mich mit dem Gedanken, einen Ausbildungsplatz anzubieten; die hierfür erforderlichen Voraussetzungen habe ich schon jetzt. Gleichzeitig möchte ich dann die Firma in eine KG umwandeln.

Anlagen

- Finanzplanung, Planung für Umsatz, Betriebskosten, Rentabilität und Liquidität (14 Seiten)
- Kostenkalkulation (2 Seiten)