



Existenz-Gründung

Gründungszuschuss richtig beantragen:
Schritt für Schritt zur Förderung

Voraussetzungen

Grundlagen

Businessplan

Alexandra Bieder
+49 (0) 172 23 111 62
a.bieder@onmabi.de

onmABI

online **marketing** business

Voraussetzungen

1. Minimum 150 Tage Restanspruch auf Arbeitslosengeld 1

Die Bundesagentur ist hier sehr genau, bitte das genaue Datum erfragen, bis wann der Gründungszuschuss beantragt sein muss.

2. Antrag auf Gründungszuschuss abholen und Vorgespräch mit der Arbeitsagentur führen

Antrag unbedingt abholen bevor Sie gründen, ansonsten verfällt Ihr Anspruch auf den Gründungszuschuss.

Den genauen Gründungszeitpunkt können Sie später festlegen.

Mit der Gründung endet der Bezug des Arbeitslosengeldes.

3. Businessplan schreiben

Hierauf gehe ich separat ein

Voraussetzungen

4. Fachkundige Stellungnahme einholen, um dort die Tragfähigkeitsbescheinigung zu erhalten:

z.B. bei: Industrie- und Handelskammern / Handwerkskammern / berufsständische Kammern
Fachverbände / Kreditinstitute / Wirtschaftsförderer / Steuerberater

5. Selbständigkeit anmelden und Antrag auf Gründungszuschuss stellen

Mit dem Antrag zur Selbständigkeit das Gründungsdatum festlegen.

Als Gewerbetreibender geht man zum Gewerbeamt, als Freiberufler zum Finanzamt.

6. Bewilligung und eigentliche Gründung

Die Arbeitsagentur entscheidet innerhalb weniger Wochen über GO oder NO GO.

Im Fall einer Bewilligung können Sie sich jetzt voll und ganz auf den Aufbau Ihres Geschäfts kümmern.

Mit dem Tag der Selbständigkeit erhalten Sie 6 Monate lang den Gründungszuschuss.

Grundlagen

Zum Antrag auf Gründungszuschuss gehören folgende Unterlagen:

Antragsformulare

Businessplan

Fachkundige Stellungnahme

Nachweis über die Anmeldung der Selbständigkeit

Gegebenenfalls nötige Erlaubnis oder Zulassung

Dauer und Höhe des Gründungszuschuss - in zwei Phasen:

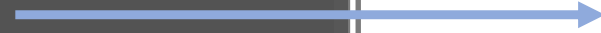
1. Phase: in den ersten 6 Monaten erhalten Sie, zur Sicherung des Lebensunterhalts, den Zuschuss in Höhe des letzten Arbeitslosengeldes, zzgl. 300€ zur sozialen Absicherung.

2. Phase: Wenn eine intensive Geschäftstätigkeit und hauptberuflich unternehmerische Tätigkeiten nachgewiesen werden, können für weitere 9 Monate 300€ zur sozialen Absicherung beantragt werden.

Mit der Selbständigkeit sind Sie weder arbeitslosen-, renten- noch krankenversichert.

Businessplan

Deckblatt:



Businessplan

Adresse

Blatt 2:



Angaben zur Gründerperson

Name des Gründers:

Geburtsdatum des Gründers:

Adresse des Gründers:

Telefon des Gründers:

Mobil-Telefon des Gründers:

Mailadresse des Gründers:

Angaben zur Unternehmung

Name/Firmierung:

Art des Unternehmens:

Geschäftsidee: ggfls. Wortlaut von der Gewerbe Anmeldung übernehmen

Gründungsdatum (Plan):

Unternehmenssitz:

Telefonnummer:

Mobil-Telefon:

Businessplan

Blatt 3:

Anlagen

Zu beachten ist hier, dass

- Sie alle Anlagen, die Sie aufführen, auch tatsächlich beilegen.
- die Anlagen in der aufgeführten Reihenfolge beigelegt werden.
- die Kopien in vernünftiger Qualität sind.

Inhaltsverzeichnis

1. Geschäftsidee
2. Unternehmerprofil
3. Produkt / Dienstleistung
4. Kunden / Zielgruppe
5. Markt & Konkurrenz
6. Standort
7. Organisation der Leistungserstellung
8. Personalplanung
9. Marketingstrategie
10. Rechtsform
11. Umsatzplanung / Preisgestaltung
12. Erfolgsaussichten
13. Gründungskosten

XXX| den

Ort/Datum/Unterschrift

Anlagen:

- Lebenslauf
- Zahlenwerk
- Rentabilitätsvorschau
- Umsatzplanung
- Private Deckung
- Liquiditätsvorschau
- Anlage Kosten private Deckung

Businessplan

Folgende Seiten:

Zu beachten ist hier, dass Sie

- die Struktur, die Sie im Inhaltsverzeichnis angeben übernehmen.
- eine einheitliche Schrift und Schriftgröße nutzen.
- immer die gleichen Abstände verwenden.
- die einzelnen Kapitel fetten.

Inhaltlich:

Zu beachten ist hier, dass Sie

- ausführlich & klar beschreiben, worum es in Ihrem Business geht.
- sich vorstellen, dass der Leser nicht weiß was Ihr Business ausmacht.
- es gibt kein zu viel, oder zu wenig.

1. Geschäftsidee:

Womit machen Sie sich konkret selbständig.

„Ich plane mich als Einzelunternehmen, ... selbständig zu machen.

Meine Schwerpunkte werden sein: ...“

2. Unternehmerprofil

Hier geht es konkret um Ihre Person und warum Sie für dieses Business prädestiniert sind.

Beginnen Sie mit der sachlichen Ebene:

Ähnlich wie ein ausformulierter Lebenslauf, der jedoch nur die Stationen beinhaltet, die relevant für Ihre Geschäftsidee sind.

„Nach meinem Marketingstudium habe ich 10 Jahre lang in Konzernen zuerst als Marketing-Assistenz und später als Marketing-Leitung in den Bereichen Statistiken und Verkaufsmaßnahmen gearbeitet...“

Weiter geht es mit der persönlichen Ebene:

„Was mich auszeichnet ist mein Talent für ..., mein Ehrgeiz ...“

Ein Satzsatz kann sein:

„Meinen beruflichen Erfahrungen und unternehmerischen Horizont folgt meine Motivation zum eigenen Unternehmen in die Selbständigkeit.“

3. Produkt / Dienstleistung

Hier beschreiben Sie sehr ausführlich das Produkt, bzw. die Dienstleistung.

Schauen Sie sich alle Details dazu an, um Ihrem Gegenüber eine ganz genaue Vorstellung zu geben.

Denn er ist am Ende derjenige welcher entscheidet, ob der Businessplan tragfähig ist, oder nicht.

Businessplan

Was gilt es noch zu beachten?

Wenn Sie

➤ Statistiken zu dem Geschriebenen finden, dann setzen Sie diese ein, denn es stärkt Ihre Kompetenz und Glaubwürdigkeit. Achten Sie hierbei auf die Aktualität und geben Sie immer die Quelle mit an.

➤ keine Studien zu dem Geschriebenen finden, dann schreiben Sie dies, damit Ihr Gegenüber weiß, dass Sie alles versucht haben:

„Studien, oder weitere Studien konnte ich trotz intensiver Recherche nicht finden.“

4. Kunden / Zielgruppe:

Führen Sie zuerst die primäre Zielgruppe auf, die naheliegend für Ihr Business ist. Danach geben Sie einen Überblick über die sekundären Zielgruppen, die Sie im zweiten Schritt bedienen können.

5. Markt & Konkurrenz

Wer sind Ihre Marktbegleiter? Beschreiben Sie sie detailliert.

Wenn möglich wählen Sie 3-5 Firmen aus, seit wann sind sie am Markt, Größe, Umsatzvolumen, ...?

Wenn Sie keine Firmen nennen können, oder wollen, dann beschreiben Sie die allgemeine Situation am Markt.

Und was ist Ihr USP (unique selling proposition)?

Warum sollte ein möglicher Geschäftspartner, obgleich der Markt vielleicht schon voll von Konkurrenten ist, ausgerechnet Ihr Produkt kaufen, Sie beauftragen?



Quelle: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/165473/umfrage/umsatzentwicklung-von-onlinewerbung-seit-2005/>

Businessplan

Zu beachten ist hier, dass Sie

- detailliert, aber sachlich Fakten aufführen.

6. Standort:

Wo wird Ihr Headoffice sein?

Wo wird Ihr Ladenlokal sein?

Was macht den Standort aus?

Erreichbarkeit, Umfeld

7. Organisation der Leistungserstellung

Wie wird die Leistungserstellung geplant?

In welcher Abfolge sollen sie umgesetzt werden?

Hierzu ein Beispiel:

Mein Leistungsprozess durchläuft folgende Stufen:

a) Werbliche Maßnahmen

- Anzeigen schalten: Print, Online
- Face to Face

b) Kontaktaufnahmen seitens Interessenten

- per Mail
- per Telefon

c) Terminvereinbarung

- zum Erstgespräch

d) Austausch über

- Anforderungsprofil / Kundenwünsche
- Kostenbesprechung

e) Erstellung eines schriftlichen Angebotes

f) Terminvereinbarung

- zur Vertragsunterzeichnung

- und Übergabe der Rechnung bei anteiliger Vorauskasse
=> verbindlicher Auftrag

g) Terminabstimmung

h) Leistungserfüllung

i) ggfls. Zwischen-Rechnung zuschicken

j) Terminvereinbarung

- zum Abschlussgespräch

- und Übergabe der Endabrechnung

k) Nachkalkulation

l) Arbeitszeit-Dokumentation

m) Controlling von

- Arbeitsabläufen
- Zeitmanagement
- Buchhaltung

Businessplan

Zu beachten ist hier, dass Sie

- als One-(Wo)man-Show keine Personalverantwortung tragen, aber nicht alles alleine umsetzbar ist.
- die Kosten im Blick behalten, denn am Ende müssen Sie darstellen, dass Sie wirtschaftlich arbeiten.

-
- Welche Messen, Printmedien, Onlinekanäle sind für Sie relevant?
 - Zeigen Sie, wenn möglich, in groben Zügen einen Marketingplan.

Wann soll was passieren?

8. Personalplanung:

Stellen Sie sich die Frage:

- ❖ Werden Sie eine One-Man / One-Woman-Show sein?
 - wenn ja, werden Sie ggfls. Dienstleister beauftragen, um Aufträge zu erfüllen.
 - wenn nein, ab wann benötigen Sie Personal? / Wieviel Personal planen Sie? / Welche Qualifikationen muss das Personal haben?

9. Marketingstrategie

- ❖ Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um am Markt sichtbar zu werden?
 - Planen Sie auf Messen auszustellen?
 - Akquirieren Sie als Messebesucher?
 - Setzen Sie auf Weiterempfehlungen?
 - Planen Sie eine Homepage?
 - Schalten Sie Werbeanzeigen?
 - Setzen Sie auf PR?
 - Welche Rolle wird Social Media spielen?

Businessplan

Zu beachten ist hier, dass

- der Leser erkennt, dass Sie die Vor- und Nachteile der gewählten Rechtsform abgewägt haben, um Ihre Entscheidung fundiert zu treffen.
- Ein Fazit unterstützt, dass die Vorteile für Sie überwiegen und Sie deshalb die gewählte Rechtsform bevorzugen.
- der Konkurrenzkampf am Markt enorm sein kann.
Dennoch ist es wichtig bestehende Marktpreise nicht kaputt zu machen. Selbst, wenn Sie noch am Anfang Ihrer Selbständigkeit stehen und evtl. langsamer arbeiten, hat Ihre Leistung einen Wert, um wirtschaftlich zu sein.

10. Rechtsform:

Welche Rechtsform Sie wählen, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab. Was im Businessplan jedoch für alle gleich ist, dass Sie die Vor- und Nachteile der gewählten Rechtsform herausstellen.

11. Umsatzplanung / Preisgestaltung

Machen Sie sich ganz konkret Gedanken darum, wie die Marktbegleiter kalkulieren.

Gibt es Ober- oder Untergrenzen bei Preisen?

Gibt es marktübliche Preise?

Erklären Sie, welche Methode Sie angewandt haben, um den Umsatz und die Preise zu planen.

Zum Beispiel:

„Meine Umsatzplanung erfolgt konservativ mit Hilfe der statistischen Methode des gewogenen arithmetischen Mittels, wobei in die Gewichtungsfaktoren meine subjektive Risikoeinstellung eingeflossen ist. Die so ermittelten Umsatzwerte ergeben den Umsatz für jeweils 12 Monate und wurden im Nachgang auf Einzelmonate verteilt.

Bezüglich meiner Honorarfestsetzung beziehe ich mich auf die Honorare, die von der BAFA für eine geförderte Beratung von Unternehmen angegeben werden und am Markt durchsetzbar sind.“

Businessplan

Zu beachten ist hier, dass Sie

- gerne auch etwas auf den Putz hauen können.
- dennoch bedenken, dass alles was Sie hier schreiben auch glaubwürdig sein muss.
- Ihre Ausbildungen, Zertifikate, ehrenamtliche Jobs, Aktivitäten aufführen, die im Sinne des Business zielführend sind.

-
- hier zeigen, dass Sie sich tatsächlich mit Ihrem Start Up beschäftigt haben und gut einschätzen können, was finanziell auf Sie zukommt.

12. Erfolgsaussichten:

Starten Sie damit, dass Sie Ihre Stärken beschreiben, die für Ihr Business zuträglich sind. Gehen Sie dann auf Ihre Schwächen ein, die Sie bestmöglich relativieren, indem Sie dazu schreiben, was Sie bereits unternehmen, oder planen zu verändern, um diesen entgegenzuwirken.

Wenn Sie beispielsweise Auszubildende einstellen möchten und haben noch keinen Ausbildereignungschein, dass Sie diesen bereits geplant haben. Hier gehört auch noch einmal hinzu, dass Sie nun ausformuliert auf Ihren Werdegang eingehen, weshalb Sie prädestiniert sind mit diesem Business zu starten.

13. Gründungskosten

Erklären Sie welche Gründungskosten Sie haben werden und wie Sie diese finanzieren werden.

Wenn Sie minimale oder keine Gründungskosten haben, dann gehen Sie bitte auch darauf ein.

Ein Beispieltext kann hierfür sein:

„Zur Gründung werden von mir keine größeren Investitionen getätigt werden. Insofern benötige ich keine Gründungskredite.
Zur Abfederung von eventuellen Anfangsverlusten durch eine anfängliche, intensive Akquisephase beantrage ich allerdings den Gründungszuschuss bei der zuständigen Agentur für Arbeit, oder einen Kredit.“

Anlagen



Lebenslauf



Zahlenwerk



Rentabilitätsvorschau



Umsatzplanung



Private Deckung



Liquiditätsvorschau



Anlage Kosten private Deckung (bei Bedarf dazulegen)



Zahlenwerk



Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Hier schicke ich den TIPP vorweg, dass Sie das komplette, folgende Zahlenwerk mit einem Berater zusammen erarbeiten, sollten Sie keine Erfahrungen auf diesem Gebiet haben.

Beträge in Euro (ohne Umsatzsteuer) Monate im Jahr der Gründung	Gründungsjahr	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
	08 (2019)	8 (2019)	12 (2020)	12 (2021)
Erwarteter Umsatz (netto) gemäß beigefügter Umsatzplanung				
- Wareneinsatz				
= Rohgewinn I				
- Personalkosten				
= Rohgewinn II				
Betriebliche Kosten				
Raumkosten:(Häusliches Arbeitszimmer)				
Miete				
Raumnebenkosten (Heizung, Wasser,Strom)				
Summe Raumkosten				
Fahrzeugkosten:(Firmenfahrzeug)				
Kfz-Leasing				
Kfz-Steuern				
Kfz-Versicherung				
Benzin				
Instandhaltung				
Summe Fahrzeugkosten				
Leasing von Maschinen				
Werbungskosten:				
Marketing				
Reisekosten (Gesch. Nutzung Privat PKW s. Anl.) / Messen / Weiterbildung				
Repräsentation / Bewirtung				
Summe Werbungskosten				
Büro				
Bürobedarf				
Telefon / Fax / Internet / Handy				
Porto				
Summe Bürokosten				
Steuerberater / Buchhaltung				
Rechtsberatung				
Beiträge (wie z. B. IHK)				
betriebliche Versicherungen				
Zinsen für Fremdkapital				
Abschreibungen (Auto, etc.)				
sonstige Kosten (Ersatzinvestition geringwertige Wirtschaftsgüter)				
- Summe betriebliche Kosten:				
= Gewinn vor Steuern				
- Gewerbesteuer mittels Hebesatz (diesen in Ihrer Gemeinde erfragen)				
= Gewinn nach Gewerbesteuer				



Zahlenwerk



Umsatzplanung – Teil 1

Tragen Sie sich Ihren Stundensatz ein.

Die Arbeitstage können Sie Ihren Zielen, Ihrer Arbeitsweise anpassen.

Nun „spielen“ Sie mit den **Nullen**, um zu schauen bei welchem Stundeneinsatz, Sie welchen Umsatz machen.

Rechts außen steht eine schwarze Null, diese muss immer 1 ergeben, wenn diese **Zahlen** addiert werden.

Planungsprämissen					
Stundensatz (netto)	pro Stunde	100,00 €			
Arbeitszeit 8 Stunden pro Tag	pro Tag	800,00 €			
Arbeitstage pro Jahr		216			
Arbeitstage pro Monat		18			
Ermittlung der durchschnittlichen Auslastung Jahr 1 (12 Monate)					
Auslastungsgrad pro Jahr	8 Stunden	6 Stunden	4 Stunden	2 Stunden	
	100,00%	75,00%	50,00%	25,00%	
Eintrittswahrscheinlichkeit	0	0	0	0	0
Durchschnittliche Auslastung	0				
Durchschnittliche Auslastung in Tagen	0				
Plan - Umsatz pro Jahr	0,00 €	Wareneinsatz	0,00%	0,00 €	
Ermittlung der durchschnittlichen Auslastung Jahr 2 (12 Monate)					
Auslastungsgrad pro Jahr	100,00%	75,00%	50,00%	25,00%	
Eintrittswahrscheinlichkeit	0	0	0	0	0
Durchschnittliche Auslastung	0				
Durchschnittliche Auslastung in Tagen	0				
Plan - Umsatz pro Jahr	0,00 €	Wareneinsatz	0,00%	0,00 €	
Ermittlung der durchschnittlichen Auslastung Jahr 3 (12 Monate)					
Auslastungsgrad pro Jahr	100,00%	75,00%	50,00%	25,00%	
Eintrittswahrscheinlichkeit	0	0	0	0	0
Durchschnittliche Auslastung	0				
Durchschnittliche Auslastung in Tagen	0				
Plan - Umsatz pro Jahr	0,00 €	Wareneinsatz	0,00%	0,00 €	



Zahlenwerk



Umsatzplanung – Teil 2

Denken Sie hierbei daran, dass es Monate gibt, wo Sie ggfls. mehr Zeit in die Akquise stecken, auf Messen sind, sich weiterbilden, oder Urlaub planen und somit in dieser Zeit weniger Umsatz machen.

Zugleich gibt es Zeiten, in denen Sie Hochsaison einplanen können und somit mehr Umsatz.

Jahr 1 (Gleichverteilung)	0,00 €	12	0,00 €
Feinplanung			Wareneinsatz 0,00%
Monat 1 Mai 2019			0,00 €
Monat 2			0,00 €
Monat 3			0,00 €
Monat 4			0,00 €
Monat 5			0,00 €
Monat 6 Oktober 2019			0,00 €
Monat 7			0,00 €
Monat 8			0,00 €
Monat 9 Januar 2020			0,00 €
Monat 10			0,00 €
Monat 11			0,00 €
Monat 12 April 2020			0,00 €
Monate 1 – 12	0,00 €		0,00 €
	0,00 €		
Jahr 2 (Gleichverteilung)	0,00 €	12	0,00 €
Feinplanung			Wareneinsatz 0,00%
Monat 1 Mai 2020			0,00 €
Monat 2			0,00 €
Monat 3			0,00 €
Monat 4			0,00 €
Monat 5			0,00 €
Monat 6 Oktober 2020			0,00 €
Monat 7			0,00 €
Monat 8			0,00 €
Monat 9 Januar 2021			0,00 €
Monat 10			0,00 €
Monat 11			0,00 €
Monat 12 April 2021			0,00 €
Monate 1 – 12	0,00 €		0,00 €
	0,00 €		
Jahr 3 (Gleichverteilung)	0,00 €	12	0,00 €
Feinplanung			Wareneinsatz 0,00%
Monat 1 Mai 2021			0,00 €
Monat 2			0,00 €
Monat 3			0,00 €
Monat 4			0,00 €
Monat 5			0,00 €
Monat 6 Oktober 2021			0,00 €
Monat 7			0,00 €
Monat 8			0,00 €
Monat 9 Januar 2022			0,00 €
Monat 10			0,00 €
Monat 11			0,00 €
Monat 12 April 2022			0,00 €
Monate 1 – 12	0,00 €		0,00 €
	0,00 €		



Zahlenwerk



Private Deckung

Gewinn für die Deckung des Lebensunterhalts.

Je genauer Sie diese Planung machen, um so weniger Überraschungen tauchen später auf.

Private Ausgaben (in Euro)	pro Monat *	(8) 2019	2020	2021
Lebensunterhalt (Lebensmittel, Kleidung, Hobby, etc.)**				
+ Miete für Privatwohnung inkl. Nebenkosten - Kapaldienst				
+ Soziale Absicherung (KK / RV / PfV)				
+ Sonstige vertragliche Verpflichtungen Versicherungen (wie Arbeitslosen-, Haftpflicht-, private Lebensversicherung)				
+ Kosten PKW privat				
+ Rücklagen (Urlaub, Krankheit, etc.)				
+ etwaiger Kredittilgungen inkl. Zinsen für Privatkredit				
= Summe der privaten Ausgaben				
+ Rücklage Einkommensteuer zzgl. Soli, Kirchensteuer (gem. www.steuerberaten.de)				
= Mindestgewinn Kapitalbedarf				

Private Einnahmen (in Euro) ****	pro Monat *	(8) 2019	2020	2021
Nettolohn- /-gehalt Lebenspartner/-in				
Kindergeld				
Erziehungsgeld				
Unterhalt				
Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung				
Einnahmen aus Kapitalerträgen				
Gründungszuschuss / Einstiegsgeld				
Sonstige Einnahmen				
Summe der privaten Einnahmen				

Saldo Privatausgaben minus Privateinnahmen (<=> Kapitalentnahme im Liquiditätsplan):

- * pro Monat bedeutet Durchschnittswert von Jahr 1
- ** beinhaltet eine Inflationsrate von 1,5 % jeweils für Jahr 2 und Jahr 3
- *** Jahr bedeutet jeweils 12 Monate
- **** Einnahmen aus Gründungsunternehmung sind nicht einbezogen

Gesamtsituation		(8) 2019	2020	2021
Saldo Gesamteinnahmen inkl. Gewinn aus Selbstständigkeit gem. Plan ./ Privatausgaben	Überdeckung	0,00 €	0,00 €	0,00 €



Zahlenwerk



Soziale Versicherungen

Krankenkassen, ob gesetzlich, oder privat haben unterschiedliche Beitragssätze und Leistungen. Wählen Sie das, was zu Ihren Ansprüchen passt.

Vereinbaren Sie bei der Rentenanstalt einen Termin, um zu klären, ob Sie sich pflichtversichern müssen und welche Beitragssätze, welche Rentenzahlungen ergeben.

Auf Antrag können Sie sich auch als Selbständige/r gegen Arbeitslosigkeit versichern.

Gesetzliche Krankenkasse	pro Jahr			
für die ersten 6 Monate	nach Gründung			
	in 2019			
	in 2020			
	in 2021			
	Krankenversicherung mit Anspruch auf Krankengeld	Krankenversicherung ohne Anspruch auf Krankengeld	Pflegeversicherung ohne Zuschlag	Pflegeversicherung mit Zuschlag
Beitragssätze	15,6 %*	15,0 %*	2,35 % **	2,60 % **
Beitragspflichtige Einnahmen pro Monat	monatliche Beiträge***			
Höchstens 4.237,50 €				
Mindestens 2.178,75 €				
Für Existenzgründer****: mindestens 1.452,50 €				
* Inklusive TK-Zusatzbeitrag von aktuell 1,0 Prozent				
** Den Zuschlag zur Pflegeversicherung von 0,25 Prozent zahlen Kinderlose ab 23 Jahren				
*** Gesetzlich vorgesehene Berechnung: Die Beiträge aus dem allgemeinem Beitragssatz (14,6 Prozent) oder dem ermäßigtem Beitragssatz (14,0 Prozent) und dem TK-Zusatzbeitragssatz (1,0 Prozent) werden getrennt berechnet. In der Tabelle finden Sie die Summe aus beiden Teilbeiträgen.				
**** Nur für Existenzgründer, die den Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld von der Agentur für Arbeit erhalten				
Deutsche Rentenversicherung		2019	2020	2021
Regelsatz	579,39 €	2.317,56 €	3.476,34 €	6.952,68 €
Arbeitslosenversicherung		2019	2020	2021
Regelsatz	78,80 €	315,20 €	472,80 €	945,60 €
KV-PV-RV-AL		2019	2020	2021



Zahlenwerk



Liquiditätsplan

Den Liquiditätsplan erstellen Sie für 24 Monate und können daran Ihre monatliche Liquidität erkennen.

Liquiditätsplan:	Mai 19	Jun 19	Jul 19	Aug 19	Sep 19	Okt 19	Nov 19	Diz 19	Jan 20	Feb 20	Mär 20	Apr 20	Mai 20	Jun 20	Jul 20	Aug 20	Sep 20	Okt 20	Nov 20	Diz 20	Jan 21	Feb 21	Mär 21	Apr 21
Übertrag Liquiditätseindbestand	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat	7. Monat	8. Monat	9. Monat	10. Monat	11. Monat	12. Monat	13. Monat	14. Monat	15. Monat	16. Monat	17. Monat	18. Monat	19. Monat	20. Monat	21. Monat	22. Monat	23. Monat	24. Monat
Veränderung Bestand an liquiden Mitteln																								
Eigenmittel																								
Kreditaufnahme																								
Liquiditätsanfangsbestand des Monats																								
Einzahlungen aus:																								
Forderungen aus Lieferungen/Leistungen																								
(= Bezahlung von Rechnungen)																								
sonstige Einnahmen																								
Steuererstattungen (Vorsteuerguthaben)																								
Vereinnahmte Umsatzsteuer																								
Summe Liquiditätszugang																								
Auszahlungen für betriebliche Ausgaben:																								
Material / Waren / Fremdleistungen																								
Lohn, Gehalt, soz. Aufwendungen																								
Miete, Nebenkosten																								
Fahrzeugkosten																								
Maschinenleasing																								
Werbung / Reisekosten																								
Bürobedarf/Telefon, Internet, Fax																								
Steuerberater / Rechtsanwalt																								
übrige Betriebsausgaben																								
betriebliche Versicherungen/Beiträge/GA																								
Tilgung/Zinsen																								
Umsatzsteuer in Betriebsausgaben																								
betriebliche Steuern:																								
Gewerbesteuer Hebesatz 400																								
Umsatzsteuer minus Vorsteuer (Zahllast)																								
Kapitalentnahme (z.B. für Privatentnahmen, Kredittilgung und Einkommenssteuer)																								
Summe Liquiditätsabgang																								
Liquiditätseindbestand des Monats ***																								

Liquiditätsplan:

Übertrag Liquiditätseindbestand Vormonat

Veränderung Bestand an liquiden Mitteln

Eigenmittel

Kreditaufnahme

Liquiditätsanfangsbestand des Monats

Einzahlungen aus:

Forderungen aus Lieferungen/Leistungen

(= Bezahlung von Rechnungen)

sonstige Einnahmen

Steuererstattungen (Vorsteuerguthaben)

Vereinnahmte Umsatzsteuer

Summe Liquiditätszugang

Auszahlungen für betriebliche Ausgaben: *

Material / Waren / Fremdleistungen

Lohn, Gehalt, soz. Aufwendungen

Miete, Nebenkosten

Fahrzeugkosten

Maschinenleasing

Werbung / Reisekosten

Bürobedarf/Telefon, Internet, Fax

Steuerberater / Rechtsanwalt

übrige Betriebsausgaben

betriebliche Versicherungen/Beiträge/GA

Tilgung/Zinsen

Umsatzsteuer in Betriebsausgaben

betriebliche Steuern:

Gewerbesteuer Hebesatz 400

Umsatzsteuer minus Vorsteuer

(Zahllast)

Kapitalentnahme (z.B. für Privatentnahmen,

Kredittilgung und Einkommenssteuer)

Summe Liquiditätsabgang

Liquiditätseindbestand des Monats ***



onmABi

online marketing business

Alexandra Bieder

+49 (0) 172 23 111 62

a.bieder@onmabi.de

Und
wann
gründen
Sie?