



15. Der Kapitalbedarf der Gründung

Zur Gründung eines Unternehmens wird in der Regel Kapital für Investitionen, das erste Waren- und Materiallager, die Finanzierung der Aufbau- und Anlaufphase sowie zur Vorfinanzierung der ersten Umsätze benötigt.



Auch Gründer, die nur einen geringen Kapitalbedarf haben, sollten einen detaillierten Kapitalbedarfsplan erstellen. Sie stellen dabei fest, ob das Geld ausreicht, ohne Gefahr zu laufen, eine teure Nachfinanzierung beantragen zu müssen oder gar in einen existenzbedrohlichen Liquiditätsengpass zu geraten.

Schritt 1: Langfristiger Kapitalbedarf

Die Investitionen in das bewegliche und unbewegliche Anlagevermögen des Betriebes (Maschinen, Werkzeuge, Fuhrpark etc.) sollten Sie langfristig finanzieren, da die Wirtschaftsgüter im Unternehmen über einen längeren Zeitraum genutzt werden. Die Laufzeit der Kredite sollte dabei nach Möglichkeit der Nutzungsdauer der Wirtschaftsgüter entsprechen.

Um Planungssicherheit zu erhalten, ist es notwendig, im Vorfeld möglichst detaillierte Informationen und Kostenvoranschläge einzuholen. Bei größeren Anschaffungen (Anlagevermögen) wird dies in der Regel einfach sein.

- Planen Sie Ihre Investitionen rechtzeitig und nicht unter Zeitdruck.
- Erfassen Sie den Kapitalbedarf in ausreichender Höhe und denken Sie daran, einen Risikopuffer einzuplanen.
- Achten Sie bei der Planung darauf, dass Sie mit Ihrem Unternehmen seriös und professionell am Markt auftreten wollen. Verzichten Sie aber auf unnötige Investitionen oder Anschaffungen in Maschinen und Geräte, die Sie nicht regelmäßig nutzen.
- Berücksichtigen Sie Nebenkosten wie Beraterhonorare, Notarkosten, Gebühren, Kosten der Kapitalbeschaffung und die Grunderwerbsteuer (nur bei Immobilienkauf).
- Setzen Sie in Ihrem Investitionsplan jeweils den Nettopreis ohne Mehrwertsteuer an. Beachten Sie aber, dass Sie bei einem späteren Rechnungseingang die Mehrwertsteuer vorfinanzieren müssen



Schritt 2: Kurzfristiger Kapitalbedarf (Betriebsmittel)

Die meisten Handwerksbetriebe erbringen zuerst ihre Leistung, bevor sie die Zahlungen des Kunden erhalten. Sie müssen damit finanziell in Vorleistung gehen und ihre Kosten finanzieren. Der Betriebsmittelbedarf für die Vor- und Zwischenfinanzierung der betrieblichen Kosten, der Privatentnahme sowie der laufenden Aufträge und offenen Rechnungen muss in einer ausführlichen Berechnung bestimmt werden. Branchenvergleichszahlen können als Anhaltspunkt dienen. Außerdem sind Ihnen die Berater Ihrer Handwerkskammer gerne bei den Berechnungen behilflich. Ein Beispiel dazu finden Sie weiter unten in diesem Kapitel.

- Berücksichtigen Sie eine ausreichende Liquiditätsreserve.
- Setzen Sie den Betriebsmittelbedarf nicht zu gering an. Als Faustformel sollte man im produzierenden Handwerk und in den Bau-/Ausbaubereufen den 2- bis 2,5-fachen Monatsumsatz als Betriebsmittelrahmen einplanen. Dienstleistungsunternehmen kommen in der Regel mit dem 1- bis 1,5-fachen Monatsumsatz für die Liquiditätsreserve aus.

Schritt 3: Kosten der Gründung

Bei Ihrer Kapitalbedarfsplanung sind die Gründungskosten sowie einmalige Ausgaben im Vorfeld der Geschäftseröffnung zu beachten. Dazu zählen Beratungskosten, Eintragungs- und Anmeldegebühren sowie die Kosten für Ihre Geschäftseröffnung.



So senken Sie den Kapitalbedarf

- Prüfen Sie die Möglichkeit, gut erhaltene gebrauchte Investitionsgegenstände zu erwerben.
- Leihen Sie nach Möglichkeit Maschinen und Geräte, die Sie nur hin und wieder benötigen.
- Prüfen Sie, ob Leasing für Sie als Gründer eine Möglichkeit darstellen kann.

So schonen Sie Ihre Liquidität

- Vereinbaren Sie mit Ihren Kunden kurze Zahlungsziele.
- Vereinbaren Sie bei größeren Aufträgen Abschlagszahlungen.
- Wickeln Sie Ihre Aufträge rasch ab und stellen Sie die Rechnung sofort nach Abschluss der Arbeiten.
- Räumen Sie Zahlungsanreize, z. B. in Form von Skonto, ein.
- Optimieren Sie Ihre Lagerhaltung und kaufen Sie nach Möglichkeit auftragsbezogen ein.
- Verhandeln Sie mit Ihren Lieferanten über vorteilhafte Liefer- und Zahlungsbedingungen.
- Überwachen Sie den Zahlungseingang.
- Mahnen Sie frühzeitig, wenn ein Kunde das Zahlungsziel überzogen hat.

Mögliche Fehler bei der Planung des Kapitalbedarfs

- Unzureichende oder ungenaue Planung.
- Wichtige Positionen werden vergessen, wie Umbau- und Renovierungskosten.
- Eigenleistungen werden zu hoch angesetzt.
- Keiner oder zu geringer Liquiditätspuffer für unvorhergesehene Ereignisse.
- Die Anlaufphase wird falsch eingeschätzt, Unternehmerlohn/private Entnahme sind nicht vollständig berücksichtigt.
- Mögliche Verzögerungen beim Zahlungseingang werden nicht einkalkuliert (Zahlungsmoral).

	Beispiel	Ihre Werte
Investitionen (mittel- und langfristig)		
Grundstück inkl. Nebenkosten	0,00 €	€
+ Gebäude, Umbau-/Sanierungskosten	4.000,00 €	€
+ Maschinen, Geräte, Werkzeug	18.000,00 €	€
+ Geschäfts- und Ladeneinrichtung	4.000,00 €	€
+ Büroausstattung einschl. EDV	3.000,00 €	€
+ Fahrzeug, Transportmittel	13.000,00 €	€
+ Internetpräsenz, Markterschließung	7.500,00 €	€
+ Sonstiges	500,00 €	€
= Kapitalbedarf für Investitionen	50.000,00 €	€
Erstes Material- und Warenlager		
+ Hilfs- und Betriebsstoffe	1.000,00 €	€
+ Material und Waren	6.000,00 €	€
+ Verpackungsmaterial	500,00 €	€
+ Handelsware	1.500,00 €	€
+ Sonstiges	0,00 €	€
= Kapitalbedarf für Materialeinkauf	9.000,00 €	€
Vor- und Zwischenfinanzierung		
Lagerbestand Material und Ware	4.000,00 €	€
+ Lagerbestand Handelsware	1.000,00 €	€
+ teulfertige Arbeiten	10.000,00 €	€
+ Forderungen	12.000,00 €	€
+ Anlaufphase/Privatentnahme	10.000,00 €	€
- Anzahlungen/Abschlagszahlungen	7.000,00 €	€
= Betriebsmittelbedarf	30.000,00 €	€
Gründungskosten		
Rechts- und Beratungskosten	3.000,00 €	€
+ Gebühren u. a. für Anmeldung	500,00 €	€
+ Mietkaution, Maklerprovision	2.500,00 €	€
+ Drucksachen	1.000,00 €	€
+ Werbung zur Geschäftseröffnung	3.000,00 €	€
+ Sonstiges	1.000,00 €	€
= Gründungskosten	11.000,00 €	€
Kapitalbedarf gesamt	100.000,00 €	€