BUSINESSPLAN

MUSTER

Bitte beachten Sie, dass diese Vorlage ein Muster darstellt und verschiedene Punkte enthält, die berücksichtigt werden sollten. Sie ersetzt jedoch keine detaillierte Marktanalyse oder Kalkulation. Es ist nicht notwendig, alle aufgeführten Punkte in Ihren Businessplan zu übernehmen. Die Vorlage dient dazu, Ihnen einen genauen Überblick zu verschaffen und als Leitfaden für die Erstellung Ihres eigenen Businessplans zu dienen.

**Name, Nachname**

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

[ihremail@email.de](mailto:ihremail@email.de)

12345/1234567

**INHALTSVERZEICHNIS**

[1. Management Summary 4](#_Toc72987894)

[2. Geschäftsmodell 5](#_Toc72987895)

[2.1 Angebotsbeschreibung 5](#_Toc72987896)

[2.2 Zielgruppe 5](#_Toc72987897)

[2.3 Kundennutzen, Erfolgsfaktoren und Wettbewerbsvorteile 5](#_Toc72987898)

[3. Unternehmen 7](#_Toc72987899)

[3.1 Unternehmensführung 7](#_Toc72987900)

[3.2 Mitarbeiter 7](#_Toc72987901)

[3.3 Partner 8](#_Toc72987902)

[3.4 Gründungsvoraussetzungen 8](#_Toc72987903)

[3.5 Rechtsform 10](#_Toc72987904)

[3.6 Versicherungen 11](#_Toc72987905)

[3.7 Standort 12](#_Toc72987906)

[3.8 Corporate Identity (CI) 13](#_Toc72987907)

[4. Markt und Wettbewerb 13](#_Toc72987908)

[4.1 Marktanalyse 13](#_Toc72987909)

[4.2 Wettbewerbsanalyse 14](#_Toc72987910)

[5. Marketingkonzept 16](#_Toc72987911)

[5.1 Vertriebswege 16](#_Toc72987912)

[5.2 Preiskalkulation 17](#_Toc72987913)

[5.3 Marketing-Mix 18](#_Toc72987914)

[5.3.1 Offline-Marketing 18](#_Toc72987915)

[5.3.2 Online-Marketing 19](#_Toc72987916)

[6. Finanzplanung 20](#_Toc72987917)

[6.1 Kapitalbedarfsplanung 20](#_Toc72987918)

[6.2 Finanzierungsplanung 21](#_Toc72987919)

[6.3 Umsatzplanung 23](#_Toc72987920)

[6.4 Kostenplanung 24](#_Toc72987921)

[6.5 Rentabilitätsplanung 35](#_Toc72987922)

[6.6 Liquiditätsplanung 40](#_Toc72987923)

[7. SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken) 54](#_Toc72987924)

[8. Meilensteinplanung 57](#_Toc72987925)

[9. Erfolgskennzahlen (KPI) 58](#_Toc72987926)

**Abstract**

Name des Unternehmens: XXX

Gründungsdatum: XXX

Unternehmensstandort: XXX

Unternehmensform: XXX

Unternehmenszweck: XXX

Zielkunden: XXX

Umsatzplanung in €: xxx EUR (202x)

xxx EUR (202x)

xxx EUR (202x)

# Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines XXX

Das Angebot besteht aus …….. Hier das Angebot kurz Beschreiben.

Die Zielgruppe sind XXX. Anhand eines durchdachten Angebots sollen zufriedene Kunden zu Stammkunden entwickelt werden. Durch eine erstklassige Qualität, ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und überdurchschnittlichen Service entsteht ein hoher Kundennutzen. Darüber hinaus erreicht das Angebot einige Wettbewerbsvorteile.

Ob Gewerbeanmeldung, steuerliche Erfassung beim Finanzamt, Anmeldung bei den Trägern der Sozialversicherung oder Mitgliedschaft in der Industrie- und Handelskammer (IHK): Sämtliche Gründungsvoraussetzungen zur Aufnahme des Geschäftsbetriebs sind erfüllt. Das Unernehmen wird als Einzelunternehmen gegründet, da diese Rechtsform hinsichtlich Gründungsaufwand, Flexibilität und Buchführungspflichten die meisten Vorteile bietet. Das Unternehmen wird von bitte Name, Vorname einfügen geführt und aufgebaut. Der/Die Inhaber/-in bringt langjährige Markt- und Branchenerfahrungen aus vergleichbaren Tätigkeiten mit. Bei der Beschäftigung von Mitarbeitern setzt das Unternehmen auf einen sinnvollen Mix aus Vollzeit- und Teilzeitkräften. Zusätzlich wird das Vorhaben durch externe Partner der Bereiche bitte einfügen und bitte einfügen unterstützt. Die Absicherung gegen einschlägige geschäftliche und private Risiken erfolgt anhand eines sinnvoll zusammengestellten Versicherungs-Mix.

Geschäftssitz des Unternehmens ist Ort, Straße, Hausnummer. Dieser Standort hat sich auf Basis einer mit mehreren Standortalternativen durchgeführten Standortanalyse als beste Option herauskristallisiert. Das Unternehmen erhält eine passende Corporate Identity (CI), die aus dem Firmennamen, Firmenfarben, Firmenschriften, Firmenlogo und Firmenkleidung besteht.

Die aktuellen Marktgegebenheiten sind gut und auch die künftig zu erwartende Marktlage ist positiv.

Das Vertriebskonzept sieht einen Direktvertrieb durch den Inhaber und die Angestellten vor. Darüber hinaus wird das Angebot durch eine professionelle Website vermarktet.

Zur Bekanntmachung und Etablierung des Unternehmens am Markt sowie zur nachhaltigen Steigerung des Geschäfts wurde ein sinnvoll zusammengestellter Marketing-Mix in den Bereichen „Offline-Marketing“ und „Online-Marketing“ erarbeitet.

Der gesamte Kapitalbedarf (Startinvestition) beträgt bitte Betrag einfügen €. Diese Geldsumme wird durch folgende Finanzmittel gedeckt: bitte Finanzmittel 1 + Betrag einfügen €, bitte Finanzmittel 2 + Betrag einfügen €, bitte Finanzmittel 3 + Betrag einfügen €.

Im ersten Geschäftsjahr wird mit einer Umsatzgröße von bitte Betrag einfügen € gerechnet. Im zweiten Jahr wird der Umsatz auf bitte Betrag einfügen € gesteigert. Im dritten Jahr wird das Business auf einen Jahresumsatz in Höhe von bitte Betrag einfügen € ausgebaut. Die Gesamtkosten betragen im ersten Geschäftsjahr bitte Betrag einfügen €, im zweiten Jahr bitte Betrag einfügen € und im dritten Jahr bitte Betrag einfügen €.

Die Profitabilität wird bereits im ersten Geschäftsjahr erreicht. Der Jahresüberschuss im ersten Jahr beträgt bitte Betrag einfügen €, im zweiten Jahr bitte Betrag einfügen € und im dritten Jahr bitte Betrag einfügen €. Die Liquidität des Unternehmens ist zu jedem Zeitpunkt gesichert.

Es wurde eine SWOT-Analyse ausgearbeitet. Sie vermittelt dem Leser dieses Businessplans einen fundierten und zusammenfassenden Überblick über die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken des Vorhabens. Die Analyse ist unter Gliederungspunkt 7 zu finden. Die wichtigsten Meilensteine auf dem Weg zum Erfolg sind bitte einfügen und bitte einfügen.

Das laufende Business wird anhand der wichtigsten Kennzahlen überwacht. Dies ermöglicht eine zahlen- und faktenbasierte Steuerung. Zudem werden Vergleiche mit Wettbewerbern ermöglicht (Branchenvergleich).

# Geschäftsmodell

## 2.1 Angebotsbeschreibung

Hier sollte das Angebot komplett beschrieben werden.

Die Öffnungszeiten werden wie folgt festgelegt:

Montag 00:00 Uhr – 00:00 Uhr  
Dienstag 00:00 Uhr – 00:00 Uhr  
Mittwoch 00:00 Uhr – 00:00 Uhr  
Donnerstag 00:00 Uhr – 00:00 Uhr  
Freitag 00:00 Uhr – 00:00 Uhr  
Samstag 00:00 Uhr – 00:00 Uhr  
Sonntag 00:00 Uhr – 00:00 Uhr

## 2.2 Zielgruppe

Hinweis (bitte löschen): Für das zuvor beschriebene Angebot finden Sie hier die exakt definierte Zielgruppe. Falls Sie Änderungen an der Angebotsbeschreibung vorgenommen haben, können sich auch in der Zielgruppe Änderungen ergeben.

Die Zielgruppe ….. Das direkte Zielgebiet befindet sich in einer räumlichen Hinsicht innerhalb eines Umkreises von 25 km um das Unternhemne Straße, Hausnummer, Postleitzahl, Ort. Vereinzelt werden Kunden aus einer Entfernung bis 50 km erwartet. Im laufenden Geschäftsbetrieb werden weitere wichtige Erkenntnisse in Bezug auf die Zielgruppe gewonnen. Die Zielgruppenanalyse wird deshalb regelmäßig auf Aktualität überprüft und gegebenenfalls angepasst. Mit zunehmender Lebensdauer des Unternehmens wird das Zielgruppenbild immer exakter.

## 2.3 Kundennutzen, Erfolgsfaktoren und Wettbewerbsvorteile

Hinweis (bitte löschen): Diese Übersicht zeigt die wichtigsten Kundennutzen und Erfolgsfaktoren Ihres Business und wie Sie Wettbewerbsvorteile erreichen. Nutzen Sie auch die Ergebnisse der Wettbewerbsanalyse (Gliederungspunkt 4.2), um Ihre Vorteile gegenüber dem Wettbewerb herauszuarbeiten.

Ein Kunde entscheidet sich unter mehreren Angeboten immer für die Alternative, von der er sich den größten Nutzen verspricht. Das Angebot wird daher so gestaltet, dass es Kunden in Bezug auf Qualität, Preis und Service viele Vorzüge bietet.

Die entscheidenden Erfolgsfaktoren des Geschäftsmodells und die wichtigsten Maßnahmen zur Erreichung von Wettbewerbsvorteilen fasst die folgende Übersicht zusammen:

* erstklassige technische Ausstattung
* hoher Sicherheitsstandard und nahezu ausgeschlossene Unfall- und Verletzungsgefahr
* permanente Überwachung des Geschehens
* TÜV-geprüfte Anlage
* gemütlicher Aufenthaltsbereich mit komfortablen Sitzgelegenheiten
* angemessenes, faires Preisniveau
* bargeldlose Zahlungsmöglichkeiten
* optimierte Öffnungszeiten zur Erreichung der größtmöglichen Kundenzahl
* hohe persönliche und fachliche Eignung des Gründers durch passgenaue Ausbildung bzw. Studium und spezifische Berufs- und Branchenerfahrung
* qualifizierte Servicemitarbeiter mit sympathischer Ausstrahlung, freundlich und zuvorkommend gegenüber Gästen
* partnerschaftlicher und fairer Umgang mit Eltern und Kindern
* Kundenzufriedenheit ist das wichtigste Ziel für den Erfolg
* effiziente Organisation mit hoher Auslastung und straffer Personalplanung
* schön dekorierte und saubere Tische sowie saubere Teller, Gläser und Besteck im Restaurantbereich
* kurze Wartezeiten für Getränke und Speisen
* effiziente Bevorratung und Sicherstellung der maximalen Frische von Speisen
* Einhaltung der Gaststätten- und Arbeitsstättenverordnung
* gepflegte, saubere Sanitäranlagen
* Das Unternehmen wird in der Rechtsform eines Einzelunternehmens betrieben, was viele Vorteile mit sich bringt
* spezieller Versicherungs-Mix zur betrieblichen und privaten Absicherung gegen branchentypische Risiken
* großes Kontaktnetzwerk für den erfolgreichen Auf- und Ausbau vorhanden
* Gründung wird durch starke Partner unterstützt, z.B. aus den Bereichen Buchhaltung, Steuern und Beratung
* Gründung in einer wachsenden Branche, in einem wachsenden Markt und in einem stabilen gesamtwirtschaftlichen Umfeld
* Standort in optimaler Lage innerhalb einer idealen Infrastruktur zur bestmöglichen Erreichung von Kunden
* sehr gute Erreichbarkeit mit dem Pkw und dem öffentlichen Personennahverkehr
* kostenlose Kundenparkplätze
* professioneller, überzeugender und benutzerfreundlicher Online-Auftritt
* durchgängige Corporate Identity bestehend aus Firmennamen, Firmenfarben, Firmenlogo, Firmenslogan und Firmenkleidung
* trendige Arbeitskleidung aller Servicekräfte entsprechend der Corporate Identity (CI)
* ideale Nutzung der zur Verfügung stehenden Marketing-Instrumente (Marketing-Mix)
* die Existenzgründung erfolgt durch einen professionellen Businessplan inklusive fundierter Finanzplanung
* der Erfolg des Unternehmens wird ständig anhand von Kennzahlen (KPI) gemessen
* Offenheit für Veränderungen und Bereitschaft zur permanenten Weiterentwicklung des Geschäftskonzepts

# Unternehmen

## 3.1 Unternehmensführung

Hinweis (bitte löschen): Hier stellen Sie die Führungspersonen Ihres Unternehmens vor.

Das Unternehmen wird von bitte Name, Vorname einfügen geführt und aufgebaut. Der/Die Inhaber/-in bringt langjährige Markt- und Branchenerfahrungen aus vergleichbaren Tätigkeiten mit. Seine/Ihre Kernkompetenzen im Unternehmen sind folgende:

* bitte Kernkompetenz 1 einfügen
* bitte Kernkompetenz 2 einfügen
* bitte Kernkompetenz 3 einfügen

Sein/Ihr ausführlicher Lebenslauf (persönlicher Werdegang, Qualifikationen, Kompetenzen, Empfehlungen, Referenzen, Zeugnisse) wurde diesem Businessplan als Anlage hinzugefügt.

## 3.2 Mitarbeiter

Hinweis (bitte löschen): Hier stellen Sie die Mitarbeiter Ihres Unternehmens vor.

Bei der Beschäftigung von Mitarbeitern setzt das Unternehmen auf einen sinnvollen Mix aus Vollzeit- und Teilzeitkräften. Während die unbefristete Anstellung von Vollzeitkräften ein hohes Maß an Planungssicherheit mit sich bringt, können gerade durch die Anstellung von Teilzeitkräften auf Minijob-Basis Einsparungen im Bereich Lohnsteuer und Sozialversicherung erzielt werden.

Die Mitarbeiterauswahl ist bereits erfolgt. Folgende Personen werden eingestellt:

- Name, Vorname, Funktionsbereich, Aufgaben einfügen

- Name, Vorname, Funktionsbereich, Aufgaben einfügen

- Name, Vorname, Funktionsbereich, Aufgaben einfügen

- Name, Vorname, Funktionsbereich, Aufgaben einfügen

…

Grundlage für die Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Mitarbeiter ist ein schriftlich geschlossener Arbeitsvertrag. Die beiderseitig unterzeichneten Arbeitsverträge sowie die ausführlichen Lebensläufe aller Mitarbeiter wurden diesem Businessplan als Anlage hinzugefügt.

Mittelfristig möchte das Unternehmen zum Ausbildungsbetrieb werden. Diesbezüglich sollen zu gegebener Zeit permanent 1-2 Auszubildende beschäftigt werden. Zwar ist im Rahmen einer Ausbildung zunächst einmal ein enormer Einarbeitungsaufwand zu leisten, gerade auf lange Sicht ist die Zusammenarbeit mit Auszubildenden jedoch sehr lukrativ. Zudem wird das Unternehmen als Ausbildungsbetrieb seiner sozialen Verantwortung gerecht, indem Nachwuchs gefördert wird.

## 3.3 Partner

Hinweis (bitte löschen): Tragen Sie hier Ihre externen Partner ein, die Sie bei Ihrem Vorhaben unterstützen.

Die Bewältigung bestimmter Aufgaben und Tätigkeiten, z.B. in den Bereichen Steuern und Recht, erfordert hoch spezialisiertes Know-how. Die Unternehmensführung und die Mitarbeiter des Unternehmens werden daher durch folgende externe Partner unterstützt:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Partner** | **Firma** | **Web-Adresse** |
| Steuerberater | Steuerkanzlei … | www. … |
| Rechtsanwalt | Rechtsanwaltsbüro … | www. … |
| Unternehmensberater | Unternehmensberatung… | www. … |
| Werbeagentur | Werbeagentur … | www. … |
| Webdesigner | Webdesign … | www. … |
| IT-Partner | IT- … | www. … |
| … | … | … |

## 3.4 Gründungsvoraussetzungen

Hinweis (bitte löschen): Prüfen Sie anhand der übersichtlichen Checkliste, ob Sie die Gründungsvoraussetzungen für den Start Ihres Business erfüllen. Mit dieser Zusammenstellung meistern Sie alle rechtlichen und bürokratischen Stolpersteine.

Die folgende Zusammenstellung zeigt sämtliche Voraussetzungen, die zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit erfüllt sein müssen.

* **Formale Voraussetzungen:** Zur Gründung eines Unternehmens in der Gastronomiebranche sind keinerlei Voraussetzungen in Bezug auf Berufsausbildung oder Studium geknüpft.
* **Gewerbeanmeldung:** Gemäß §14 Gewerbeordnung (GewO) muss eine Existenzgründung vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit im Gewerbeamt oder Ordnungsamt der zuständigen Kommune angezeigt werden. Dies erfolgt anhand des Gewerbeanmeldungsbogens (Gewerbeschein). Das Gewerbe wurde am TT/MM/JJJJ bei der Gemeinde/Stadt bitte einfügen angemeldet.
* **Finanzamt:** Jedes neue Gewerbe wird dem Finanzamt durch das Gewerbeamt/Ordnungsamt mitgeteilt. Das Finanzamt ist für die steuerliche Erfassung und Einordnung des Unternehmens zuständig. Dies erfolgt anhand des "Fragebogens zur steuerlichen Erfassung". Auf Basis der Angaben erteilt das Finanzamt eine Steuernummer, unter der alle steuerlichen Angelegenheiten des Unternehmens beim Finanzamt geführt werden. Die Steuernummer des Unternehmens lautet 1234567890.
* **Bundesagentur für Arbeit:** Da der Businessplan die Beschäftigung von Arbeitnehmern vorsieht, wird eine Betriebsnummer benötigt. Die Beantragung bei der Bundesagentur für Arbeit erfolgte unter http://www.arbeitsagentur.de. Die erteilte Betriebsnummer lautet 1234567890.
* **Sozialversicherungsträger:** Alle Mitarbeiter des Unternehmens sowie der Existenzgründer selbst wurden bei den Trägern zur Sozialversicherung angemeldet (Krankenversicherung, Pflegeversicherung, Rentenversicherung und Arbeitslosenversicherung). Die Arbeitslosenversicherung für den Existenzgründer erfolgt freiwillig, für alle anderen Versicherungen besteht eine Pflichtmitgliedschaft, sowohl für den Arbeitgeber als auch für Arbeitnehmer.
* **Berufsgenossenschaft:** Berufsgenossenschaften decken die gesetzliche Unfallversicherung ab. Sowohl der Existenzgründer als auch alle Mitarbeiter des Unternehmens wurden der Berufsgenossenschaft gemeldet.
* **Industrie- und Handelskammer (IHK):** Das Unternehmen ist Pflichtmitglied in der Industrie- und Handelskammer (IHK). Die Anmeldung bei der IHK erfolgte automatisch durch das Gewerbeamt auf Basis der Gewerbeanmeldung.
* **Verbandsmitgliedschaft:** Es wird eine freiwillige Mitgliedschaft im Berufsverband „Deutscher Hotel- und Gaststättenverband e.V. (DEHOGA Bundesverband)“ abgeschlossen. Nach außen hin bündelt und vertritt der Berufsverband die Interessen seiner Mitglieder gegenüber der öffentlichen Hand und dem Gesetzgeber. Nach innen hin bietet er Zugang zu beruflich relevanten Informationen und dient als Forum zur Diskussion und Klärung individueller Fragen.
* **Bauamt:** Das Bauamt muss immer dann einbezogen werden, wenn am Unternehmensstandort bauliche Veränderungen vorgenommen oder bestehende Immobilien in gewerblicher Form genutzt werden sollen. Die entsprechenden Anträge wurden bereits gestellt und am TT/MM/JJJJ genehmigt.
* **Gaststättenerlaubnis (Konzession):** Da im geplanten Gastronomiebetrieb Alkohol ausgeschenkt wird, ist eine Gaststättenerlaubnis (Konzession) erforderlich. Diesbezüglich mussten dem Gewerbeamt die persönliche und fachliche Eignung des Existenzgründers sowie objektbezogene Voraussetzungen nachgewiesen werden. Die persönliche Eignung wurde durch ein polizeiliches Führungszeugnis, einen Auszug aus dem Gewerbezentralregister sowie durch Unbedenklichkeitsbescheinigungen des Finanzamts und der Gewerbesteuerbehörde belegt. Die fachliche Eignung wurde durch die Teilnahmebescheinigung an der IHK-Unterrichtung über lebensmittelrechtliche Vorschriften und Hygiene nach § 4 Gaststättengesetz sowie durch den Nachweis über eine Erstbelehrung des örtlichen Gesundheitsamts bzgl. des Infektionsschutzgesetzes nachgewiesen. Die objektbezogenen Voraussetzungen sehen einen Beleg der gewerbsmäßigen Nutzungsfähigkeit der vorhandenen Räumlichkeiten entsprechend der landesrechtlichen Vorgaben vor. Der Nachweis wurde durch die Einreichung des Miet- bzw. Kaufvertrags sowie sämtlicher Grundrisse erbracht. Die Gaststättenerlaubnis (Konzession) wurde am TT/MM/JJJJ erteilt.
* **Gaststättenverordnung (GastVO):** Alle Vorgaben der Gaststättenverordnung, z.B. in Bezug auf Toiletten, Sperrzeit und Ordnungswidrigkeiten, sind erfüllt und werden im laufenden Geschäftsbetrieb eingehalten.
* **Jugendschutzgesetz (JuSchG):** Das Jugendschutzgesetz dient dem Schutz der Jugend in der Öffentlichkeit. Durch das Jugendschutzgesetz werden z.B. der Aufenthalt in Gaststätten und bei Tanzveranstaltungen, der Alkoholausschank sowie der Verkauf, die Abgabe und der Konsum von Tabak geregelt. Alle Vorgaben des Jugendschutzgesetzes werden eingehalten.
* **Hygienevorschriften:** Durch die Hygienevorschriften nach der Lebensmittelhygiene-Verordnung (LMHV) sind Gastronomen zur Einrichtung und permanenten Durchführung eines Hygienekontrollsystems verpflichtet. Diesbezüglich wird ein Hygienequalitätsmanagement nach HACCP implementiert. Die entsprechenden Nachweise wurden gegenüber der Lebensmittelüberwachungsbehörde erbracht.
* **Getränkeschankanlagen:** Es liegt in der alleinigen Verantwortung des Betreibers einer Getränkeschankanlage, in welchen Intervallen er diese reinigt. Im Rahmen der Qualitätssicherung erfolgt eine Orientierung an der DIN 6650-6 in Bezug auf die Reinigungsintervalle.
* **Öffnungszeiten:** Bei der Gestaltung der Öffnungszeiten wurde das Ladenöffnungsgesetz des Bundeslandes bitte einfügen berücksichtigt. Die vorgegebenen Sperrzeiten werden selbstverständlich eingehalten.
* **Preisangabenverordnung (PAngV):** Entsprechend der Preisangabenverordnung werden die Preise für sämtliche Speisen und Getränke richtig festgelegt und für den Gast deutlich wahrnehmbar ausgezeichnet.
* **Kennzeichnungsvorschriften:** Entsprechend der Kennzeichnungsvorschriften müssen bestimmte Zusatzstoffe und Behandlungsarten auf den Getränke- und Speisekarten ausgewiesen werden. Hierzu zählen Konservierungsstoffe, Farbstoffe, Süßstoffe, Phosphat, Milcheiweiß, Antioxidationsmittel, Geschmacksverstärker, Chinin und Koffein. Sämtliche erforderlichen Hinweise wurden in die Getränke- und Speisekarten integriert.
* **GEMA:** Wenn Musik der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden soll, muss ein Unternehmen hierfür eine Lizenz bei der GEMA erwerben. Da dieser Businessplan die Untermalung des Geschäftsbetriebs mit Musik vorsieht, wurde eine entsprechende Lizenz von der GEMA bezogen.
* **Rundfunkbeitrag:** Jedes Unternehmens muss den Rundfunkbeitrag bezahlen, völlig unabhängig davon, ob ein Rundfunkgerät vorhanden ist. Entsprechend dieser Vorgabe wurde das Unternehmen beim ARD ZDF Deutschlandradio Beitragsservice angemeldet.

## 3.5 Rechtsform

Das Unternehmen wird in der Rechtsform eines Einzelunternehmens („Gewerbeschein“) betrieben. Alleiniger Eigentümer ist bitte Name, Vorname einfügen. Alle Geschäfte des Einzelunternehmens werden im Namen des Inhabers abgeschlossen.

Die Wahl dieser Rechtsform bringt folgende Vorteile mit sich:

* geringe Gründungsformalitäten
* schnelle und kostengünstige Gründung
* kein Mindestkapital erforderlich, sodass die Liquidität erhalten bleibt
* insgesamt moderate Kostenbelastung in der Startphase des Unternehmens
* Führung in Alleinregie durch den Inhaber, wodurch ein Höchstmaß an Flexibilität und der größtmögliche Handlungs- und Gestaltungsspielraum entsteht
* schnelle Anpassung an Marktänderungen möglich
* keine Pflicht zur doppelten Buchführung, Entfall eines erheblichen Arbeitsaufwands
* Gewinnermittlung anhand der Einnahmen Überschuss Rechnung (EÜR)
* erwirtschaftete Gewinne gehören ausschließlich und uneingeschränkt dem Inhaber
* Freibetrag für die Gewerbesteuer in Höhe von 24.500,-€.
* umfangreiche Rechnungslegungs- und Publizitätspflichten wie bei einer Kapitalgesellschaft können umgangen werden.

Eine Eintragung in das Handelsregister ist zunächst nicht geplant, wird aber eventuell zu späterem Zeitpunkt erfolgen.

Zu gegebener Zeit wird auch eine Umwandlung des Unternehmens in eine GmbH geprüft, da diese ab einer bestimmten Profit-Größe Steuervorteile mit sich bringen könnte. Allerdings wird die Entscheidung von einigen weiteren Kriterien wie Geschäftsführung, Haftung, Buchführung, Bilanzierung und Finanzierung abhängig gemacht.

Der Inhaber ist sich bewusst, dass er als Einzelunternehmer mit seinem gesamten Geschäfts- und Privatvermögen haftet.

## 3.6 Versicherungen

Der Eintritt bestimmter negativer Ereignisse kann für das Unternehmen gerade in der Startphase des Unternehmens existenzbedrohend sein. Die Absicherung gegen einschlägige private und geschäftliche Risiken erfolgt anhand von Versicherungen. Den mit Bedacht zusammengestellten Versicherungs-Mix zeigt die folgende Zusammenstellung.

* **Krankenversicherung:** Für den Inhaber des Unternehmens besteht eine Pflichtmitgliedschaft in der Krankenversicherung. Die Versicherung wurde bei der gesetzlichen/privaten Krankenversicherung bitte Versicherung, Ort einfügen abgeschlossen. Alle Angestellten sind ebenfalls pflichtversichert in der gesetzlichen/privaten Krankenversicherung, wobei der aktuell geltende Beitragssatz vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer jeweils zur Hälfte getragen wird.
* **Pflegeversicherung:** Die Pflegeversicherung ist an die Krankenversicherung gekoppelt. Für den Inhaber des Unternehmens besteht eine Pflichtmitgliedschaft. Die Versicherung wurde bei der gesetzlichen/privaten Pflegeversicherung der Krankenversicherung bitte Versicherung, Ort einfügen abgeschlossen. Alle Angestellten sind ebenfalls pflichtversichert in der gesetzlichen/privaten Pflegeversicherung, wobei der aktuell geltende Beitragssatz vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer jeweils zur Hälfte getragen wird.
* **Rentenversicherung:** Der Eintritt des Unternehmers in die Rentenversicherung erfolgt auf freiwilliger Basis, da selbstständige Inhaber nicht pflichtversichert sind. Für Angestellte besteht ebenfalls eine Pflichtmitgliedschaft, wobei der aktuell geltende Beitragssatz vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer jeweils zur Hälfte getragen wird.
* **Arbeitslosenversicherung:** Für alle Angestellten des Unternehmens besteht eine Pflichtmitgliedschaft in der Arbeitslosenversicherung, wobei der aktuell geltende Beitragssatz vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer jeweils zur Hälfte getragen wird.
* **Unfallversicherung:** Die gesetzliche Unfallversicherung ist für das Unternehmen durch die Berufsgenossenschaft Nahrungsmittel und Gastgewerbe abgedeckt. Sowohl der Existenzgründer als auch alle Mitarbeiter des Unternehmens sind bei der Berufsgenossenschaft unfallversichert.
* **Berufsunfähigkeitsversicherung:** Der Verlust der Arbeitsfähigkeit ist mit einem enormen Risiko verbunden. Daher hat der Unternehmer eine Berufsunfähigkeitsversicherung bei der bitte Versicherung, Ort einfügen abgeschlossen.
* **Betriebshaftpflichtversicherung:** Gerade im gewerblichen Bereich übersteigen die Schadensersatzansprüche für Schäden, die durch den Betrieb oder dessen Mitarbeiter verursacht wurden, oftmals jedes kalkulierbare Maß. Gleichzeitig haftet der Inhaber des Einzelunternehmens in der Höhe unbeschränkt mit seinem gesamten Geschäfts- und Privatvermögen. Daher wurde eine Betriebshaftpflichtversicherung bei bitte Versicherung, Ort einfügen abgeschlossen.
* **Firmenrechtsschutzversicherung:** Rechtliche Auseinandersetzungen (z.B. steuerrechtliche, verwaltungsrechtliche, sozialrechtliche und arbeitsrechtliche Streitfälle) sind über den Rechtsschutztarif bitte Versicherungstarif einfügen bei der bitte Versicherung, Ort einfügen versichert.
* **Risikolebensversicherung:** Es wird eine Risikolebensversicherung abgeschlossen, um auch die Angehörigen für den Fall des Todes des Inhabers finanziell abzusichern. Die Risikolebensversicherung wurde abgeschlossen bei bitte Versicherung, Ort einfügen.
* **Elektroversicherung:** Für die elektronischen Anlagen des Unternehmens (z.B. Küchengeräte, Computer, Telefonanlagen) wird eine Elektroversicherung bei bitte Versicherung, Ort einfügen abgeschlossen. Die elektronischen Anlagen sind somit z.B. gegen Beschädigung, Einbruch, Raub, Feuer, Sturm, Hagel oder Elementarschäden (Erdbeben, Erdrutsch, Überschwemmungen) abgesichert.
* **Kfz-Versicherung:** Alle im Unternehmen befindlichen Kfz sind mit Haftpflicht/Teilkasko/Vollkasko versichert bei bitte Versicherung, Ort einfügen.

## 3.7 Standort

Ein guter Unternehmensstandort ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für das Unternehmen. Die Wahl des idealen Standorts wurde daher auf wissenschaftlichem Niveau anhand der Nutzwert-Methode durchgeführt.

Zur Auswahl standen folgende Standorte:

* bitte Standortalternative A einfügen (Ort, Straße, Hausnummer)
* bitte Standortalternative B einfügen (Ort, Straße, Hausnummer)
* bitte Standortalternative C einfügen (Ort, Straße, Hausnummer)
* …

Die potenziellen Standorte wurden auf folgende Aspekte hin geprüft:

* **Räumlichkeiten**: Es wurde bewertet, ob die Räume sinnvoll gestaltet sind, der angestrebten Größe entsprechen und zur gewünschten Nutzung freigegeben sind.
* **Standortkosten**: Es wurden die Höhe der Mietkosten, bestehend aus Mietpreis und Nebenkosten, sowie sonstige Standortkosten bewertet.
* **Kundenpotenzial**: Bewertet wurden die am jeweiligen Standort vorhandene Infrastruktur und die Zahl der Zielgruppenpersonen im Umfeld des jeweiligen Standorts.
* **Verkehrslage**: Jeder Standort wurde auf seine logistische Anbindung und in Bezug auf die Erreichbarkeit von Kunden im näheren Umfeld hin untersucht und bewertet.
* **Kaufkraft**: Die Kaufkraft am jeweiligen Standort ist ein entscheidender Faktor für die zu erwartende Nachfrage, weshalb auch diesbezüglich eine Bewertung stattfand.
* **Wettbewerb**: Bewertung, mit wie vielen Mitbewerbern im Umfeld eines Standorts das Geschäft „geteilt“ werden muss.
* **Personal**: Auch die Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal wurde für die jeweiligen Standorte bewertet.
* **Kundenparkplätze**: Das Parkplatzangebot ist ein wichtiger Faktor für zufriedene Kunden, weshalb auch dieses Kriterium bewertet wurde.
* **Lärmbelästigung**: Sofern an einem bestimmten Standort eine hohe Belästigung durch Lärm vorhanden ist, führt dies zur Abwertung.
* **Zuschüsse/Subventionen**: Hier wurde geprüft, ob am Standort lukrative Zahlungen in Form von Zuschüssen oder Subventionen zu erwarten sind.

Der ideale Standort für das Unternehmen ist Standort-Option bitte Standort einfügen. Die entscheidenden Vorteile dieses Standorts liegen in den hervorragenden Räumlichkeiten, günstigen Standortkosten und hohem Kundenpotenzial bei gleichzeitig relativ geringem Wettbewerb.

## 3.8 Corporate Identity (CI)

Hinweis (bitte löschen): Vervollständigen Sie diesen Teil, indem Sie Ihre CI-Elemente wie z.B. Firmenname, Firmenfarben, Firmenschriften und Firmenlogo hinzufügen.

Es wurde ein vollständiges Corporate Identity-Konzept (CI) ausgearbeitet. Durch die CI erhält das Unternehmen ein einheitliches und durchgängiges Erscheinungsbild und eine eindeutige Identität. Die Hauptvorteile der CI sind die sofortige Wiedererkennbarkeit durch Kunden und der Aufbau von Sympathie und Vertrauen gegenüber dem Unternehmen. Zudem ermöglicht die CI eine klare Abgrenzung und Unterscheidung vom Wettbewerb.

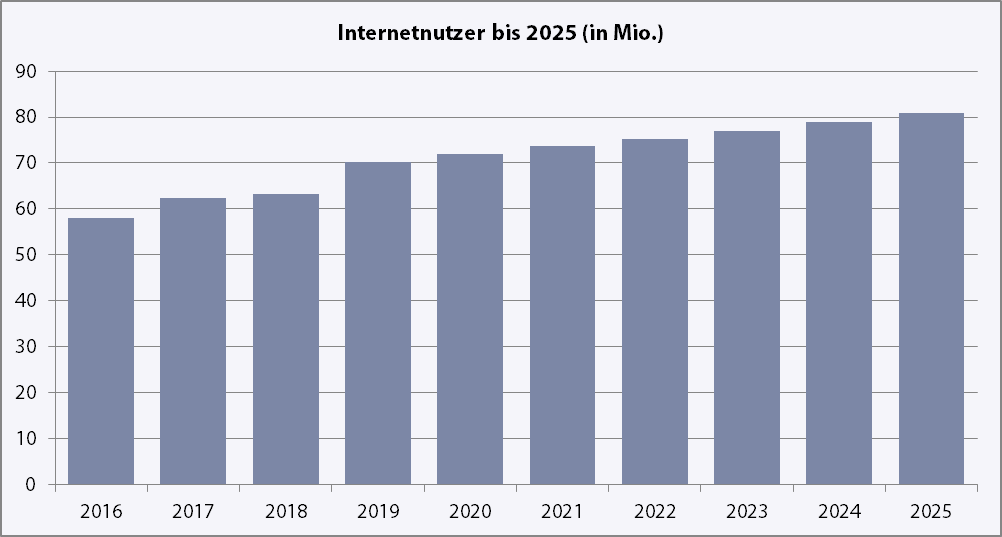
Die erstellte Corporate Identity umfasst folgende Komponenten:

* **Firmenname:** Der Name des Unternehmens lautet bitte Name einfügen. Er wurde gewählt, weil er zur Zielgruppe passt, leicht einprägsam ist und somit sehr gut wiedererkannt wird.
* **Firmenfarben**: Die wichtigsten Unternehmensfarben sind bitte Unternehmensfarbe 1, 2, ... einfügen. Die sofortige Wiedererkennung durch Kunden wird durch die Firmenfarben unterstützt.
* **Firmenschriften**: Die Hauptschriftart des Unternehmens ist bitte Schriftart einfügen. Weitere Schriftarten sind bitte Schriftart 1, 2, ... einfügen. Diese Schriften passen sehr gut zum Unternehmen und sind gemeinsam mit den Firmenfarben auf allen Werbeträgern sehr gut lesbar.
* **Firmenlogo**: Es wurde folgendes sehr ansprechende Firmenlogo erstellt bitte einfügen. Das Logo wurde als Wort- und Bildmarke beim Patent- und Markenamt geschützt und ist vom Kunden sofort wiedererkennbar.
* **Firmenfahrzeuge:** Alle Firmenfahrzeuge wurden mit Firmenfarben, Firmenschriften, Firmenlogo und Kontaktdaten ausgestattet.
* **Firmenkleidung:** Durch die Firmenkleidung, die ebenfalls der CI entspricht (Name, Farben, Schriften, Logo), gibt das gesamte Mitarbeiter-Team des Unternehmenden einheitliches Erscheinungsbild ab.

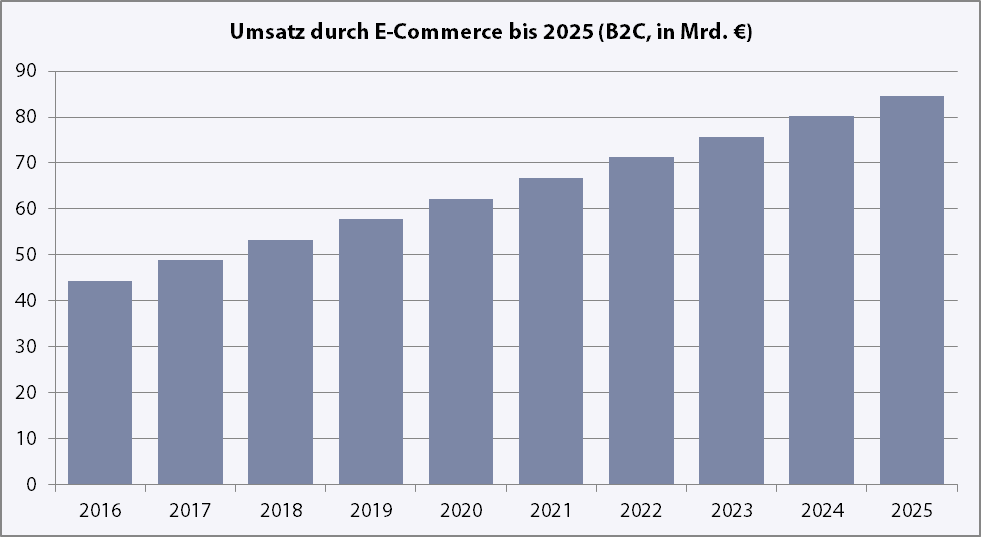
# Markt und Wettbewerb

## 4.1 Marktanalyse

Hinweis (bitte löschen): An dieser Stelle erhalten Sie aufwendig recherchierte Markt- und Branchendaten. Diese sind bereits interpretiert und optisch ansprechend dargestellt, genau wie es Kapitalgeber erwarten. Die Statistiken zeigen einerseits, wie sich der Markt in den letzten Jahren entwickelt hat, andererseits wird die künftige Marktentwicklung mit statistisch anerkannten Methoden prognostiziert.



Diese Statistik zeigt die Anzahl der Internetnutzer von 2016 bis 2025. Der Prognose zufolge wird die Zahl bis zum Jahr 2025 auf ca. 81 Mio. Nutzer steigen. Das Ergebnis zeigt, dass die Präsenz im Internet bereits heute ein wichtiger Erfolgsfaktor ist und künftig kein Weg mehr an einer Präsenz im Internet vorbeiführt. (Quelle: ZDF)



Diese Statistik zeigt den E-Commerce Umsatz von 2016 bis 2025. Es wird mit einem starken Aufschwung gerechnet. Der Prognose zufolge steigt der Umsatz bis zum Jahr 2025 auf ca. 85 Mrd. €. (Quelle: HDE)

## 4.2 Wettbewerbsanalyse

Mitbewerber sind sowohl weitere xxx

Zur Beurteilung der Marktfähigkeit des eigenen Angebots wurde eine Wettbewerbsanalyse durchgeführt. Hierzu wurde das Unternehmen in den wichtigsten Erfolgskomponenten mit den schärfsten Wettbewerbern verglichen.

Im Umfeld des gewählten Unternehmensstandorts befinden sich die folgenden drei Haupt-Mitbewerber:

Mitbewerber 1

Unternehmen, Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Mitbewerber 2

Unternehmen, Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Mitbewerber 3

Unternehmen, Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Die Ergebnisse der Wettbewerbsanalyse zeigt die folgende Tabelle.

Bearbeitungshinweis: Kapitalgeber interessieren sich dafür, wie das Angebot eines Unternehmens gegenüber dem Angebot von Mitbewerbern einzuordnen ist. Hierzu hat sich das Werkzeug der Wettbewerbsanalyse etabliert, mit dem die Konkurrenzsituation schnell und einfach aufgezeigt werden kann.

Die Wettbewerbsanalyse bewertet ein Unternehmen aus verschiedenen Blickwinkeln. In allen Kriterien wird eine Bewertung des eigenen Unternehmens und der 3 schärfsten Mitbewerber vorgenommen. So wird erkennbar, in welchen Bereichen das Unternehmen den Wettbewerbern über- oder unterlegen ist. Ziel ist es, bestehende Vorteile zu halten und Rückstände aufzuholen. Auch der Gesamtdurchschnitt sollte gebildet werden.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Wettbewerbsanalyse | sehr stark | stark | eher stark | mittel | eher schlecht | schlecht | sehr schlecht |
| Angebot | **X** |  | **X** | **X** | **X** |  |  |
| Angebotsqualität | **X** |  | **X** | **X** | **X** |  |  |
| Preis-Leistungs-Verhältnis |  | **X** | **X** | **X** | **X** |  |  |
| Strategie | **X** | **X** | **X** |  | **X** |  |  |
| Unternehmensführung | **X** | **X** |  | **X** |  | **X** |  |
| Mitarbeiterqualität | **X** | **X** |  |  | **X** | **X** |  |
| Rechtsform |  | **X** | **X** | **X** |  | **X** |  |
| Versicherungen | **X** | **X** | **X** |  | **X** |  |  |
| Standort | **X** | **X** | **X** | **X** |  |  |  |
| Organisation | **X** | **X** |  | **X** |  |  | **X** |
| Corporate Identity (CI) | **X** |  | **X** | **X** |  |  | **X** |
| Kundenzufriedenheit |  | **X** | **X** |  | **X** | **X** |  |
| Image | **X** | **X** | **X** |  |  | **X** |  |
| Bekanntheitsgrad | **X** | **X** |  | **X** | **X** |  |  |
| Marketing-Mix | **X** |  |  | **X** | **X** | **X** |  |
| Vertrieb |  | **X** |  | **X** | **X** | **X** |  |
| Technisches Niveau |  |  | **X** | **X** | **X** |  | **X** |
| Innovationen |  |  | **X** | **X** | **X** |  | **X** |
| Online-Auftritt | **X** |  | **X** | **X** |  | **X** |  |
| Finanzen | **X** | **X** |  | **X** | **X** |  |  |
| **GESAMT** |  |  |  |  |  |  |  |

**Eigenes Unternehmen**

**Mitbewerber 1**

**Mitbewerber 2**

**Mitbewerber 3**

Die Wettbewerbsanalyse zeigt, dass das Unternehmen im Wettbewerbsumfeld sehr gut positioniert ist. Alle direkten Wettbewerbsunternehmen weisen ein schwächeres Stärken-Schwächen-Gesamtprofil auf.

Das Ergebnis dieser Analyse stellt ein weiteres positives Vorzeichen zur erfolgreichen Etablierung des Unternehmens am Markt dar.

# Marketingkonzept

## 5.1 Vertriebswege

Hinweis (bitte löschen): Sie erhalten ein maßgeschneidertes Vertriebskonzept, mit dem Sie die größtmögliche Zahl an Zielgruppenpersonen erreichen.

Das Vertriebskonzept sieht einen Direktvertrieb durch den Inhaber und die Angestellten vor. Darüber hinaus wird das Angebot durch eine professionelle Website vermarktet. Die Vorzüge dieses Multi-Channel-Vertriebskonzepts sind der folgenden Auflistung zu entnehmen.

**Vorzüge des Direktvertriebs**

* Der Unternehmensauftritt am Markt kann zu 100% selbst gesteuert werden (Produkt, Preis, Distribution, Kommunikation).
* Durch den direkten Kundenkontakt kann der Kunde in seiner Kaufentscheidung direkt beeinflusst werden.
* Durch den direkten Kundenkontakt können wertvolle Markt- und Kundeninformationen von der Zielgruppe eingeholt werden, z.B. in Bezug auf Kundenzufriedenheit.
* Der Direktvertrieb bietet sehr gute Voraussetzungen in Bezug auf den Aufbau von Stammkundschaft.
* Der Entfall der Handelsmarge wirkt sich positiv auf das Unternehmensergebnis aus (höherer Gewinn).

**Vorzüge des Online-Vertriebs**

* Der Online-Vertrieb bietet ideale Voraussetzungen in Bezug auf Marktdurchdringung und Erhöhung der Zahl der Interessenten und Kunden.
* Der räumliche Aktionsradius kann stark ausgebaut werden, indem das Geschäft leicht auf eine überregionale Zielgruppe ausgedehnt wird.
* Kunden erhalten eine schnelle, kostenlose und immer verfügbare Möglichkeit zur Gewinnung eines Überblicks über das Angebot.
* Durch eine ansprechende Gestaltung des Online-Auftritts und Storytelling kann eine hohe Emotionalisierung des Angebots erreicht werden.
* Alle Marketing-Materialien können Kunden kostenlos durch einen Sofortdownload zur Verfügung gestellt werden.
* Durch den überzeugenden Webauftritt wird insgesamt ein positives Aushängeschild für das gesamte Unternehmen geschaffen.
* Durch Analysetools können wertvolle Markt- und Kundeninformationen von der Zielgruppe eingeholt werden.

## 5.2 Preiskalkulation

Hinweis (bitte löschen): Hier finden Sie alle benötigten Kalkulationen, um marktgerechte und tragfähige Preise für Ihr Angebot zu ermitteln.

Die Wahl des richtigen Preisniveaus besitzt eine Schlüsselstellung. Schließlich sollen weder Gewinn verschenkt (bei zu niedrigen Preisen), noch Nachfrage gebremst (bei zu hohen Preisen) werden. Wichtige Anhaltspunkte bei der Preisfindung sind:

* **Kunden**: Die Preishöhe wird entsprechend der Preisbereitschaft der Zielgruppe festgelegt
* **Kosten**: Die Preishöhe wird mindestens kostendeckend festgelegt
* **Wettbewerber**: Die Preishöhe wird in Anbetracht der Preissituation im direkten Wettbewerbsumfeld festgelegt.

Entsprechend dieser Grundsätze werden die Eintrittspreise anhand folgender Kalkulation berechnet:

Jährliche Gesamtkosten / erwartete jährliche Besucherzahl

= Selbstkosten pro Kunde

+ Gewinnaufschlag (%)

= Eintrittspreis (netto)

+ Umsatzsteuer (%)

= Eintrittspreis (brutto)

Die Preise für das gastronomische Angebot in Form von Getränken und Speisen werden anhand folgender Kalkulation berechnet:

Wareneinkaufspreis

+ Herstellungskosten

= Selbstkosten I

+ Gemeinkosten

= Selbstkosten II

+ Gewinnaufschlag (%)

= Netto-Verkaufspreis

+ Umsatzsteuer (%)

= Brutto-Verkaufspreis

## 5.3 Marketing-Mix

Hinweis (bitte löschen): Sie erhalten eine Zusammenstellung der besten Marketing-Instrumente, mit denen Sie Ihr Business schnell voranbringen können.

Zur Bekanntmachung und Etablierung des Unternehmens am Markt sowie zur nachhaltigen Steigerung des Geschäfts wurde ein sinnvoll zusammengestellter Marketing-Mix in den Bereichen „Offline-Marketing“ und „Online-Marketing“ erarbeitet.

### 5.3.1 Offline-Marketing

* **Geschäftspapier:** Gestaltung von Geschäftspapier unter Berücksichtigung der Corporate Identity (Logo, Schriftarten, Schriftgrößen) sowie unter Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen an Geschäftsbriefe.
* **Visitenkarten:** Erstellung von Visitenkarten inklusive Kontaktdaten und QR-Code als Link zum Online-Auftritt. Verteilung der Visitenkarten an alle Interessenten, Neukunden und Bestandskunden.
* **Beschilderung:** Entwicklung und Umsetzung eines ansprechenden Beschilderungskonzepts (Wegweiser, Plakate, Leuchtreklame, Eingangsbeschilderung, Raumbeschilderung).
* **Pressemitteilung:** Anfertigung eines Pressetextes, der über Gründung, Zweck und Angebot des Unternehmens informiert. Versand des Textes an alle lokalen und regionalen Pressestationen.
* **Eröffnungsevent:** Durchführung eines Events zur Eröffnung mit Gewinnspielen und speziellen Eröffnungsangeboten. Ausgabe von Werbematerialien an Interessenten und Kunden.
* **Werbeflyer:** Erstellung von Flyern. Auslage der Flyer in Gemeinde- und Stadtverwaltungen, Kindergärten, Hotels und Vereinen sowie Beilage in Anzeigenblättern.
* **Broschüren:** Gezielte Verkaufsförderung sowie Aufbau und Stärkung eines positiven Images durch Broschüren, die ausführlich über das Angebot und die Vorzüge des Unternehmens informieren.
* **Anzeigen:** Erstellung von Anzeigen und regelmäßige Schaltung in Tageszeitungen und in Anzeigenblättern.
* **Bonusprogramm:** Einführung eines Bonusprogramms mit dem Ziel der Kundenbindung. Kunden sammeln für jede Inanspruchnahme des Angebots Bonuspunkte und können diese bei Erreichen bestimmter Punktegrenzen gegen attraktive Prämien eintauschen.
* **Flatrates:** Angebot einer Flatrate zur gezielten Verbesserung des Geschäfts. Einerseits wird ein Mehrpreis im Vergleich zu einem Einzelgeschäft erzielt, andererseits werden freie Kapazitäten besetzt und damit die Auslastung erhöht.
* **Ferienangebote:** Angebot vergünstigter Konditionen in Ferienzeiten zur gezielten Gewinnung neuer Kunden und Bindung von Bestandskunden innerhalb einer jungen Zielgruppe.
* **Kinowerbung:** Überzeugender Transport der Werbebotschaften des Unternehmens durch hochwertige Bild- und Tontechnik in Kinos.
* **Empfehlungsmarketing:** Weiterempfehlung durch Kunden, umgangssprachlich Mundpropaganda genannt. Voraussetzung: Eine exzellente Qualität des Angebots.
* **Werbegeschenke:** Ausgabe von Werbegeschenken mit dem Ziel der Bekanntheitssteigerung, Bindung von Kunden sowie zur Erzeugung von Vertrauen und Sympathie.
* **Geschenkgutscheine:** Die Ausgabe von Gutscheinen trägt zur Neukundengewinnung, Kundenbindung und zur positiven Emotionalisierung des Unternehmens bei.
* **Schlemmerblock:** Zusammenarbeit mit dem Schlemmerblock zur aktiven Gewinnung von Neukunden, Bekanntheitssteigerung und Auslastung vorhandener Kapazitäten.
* **Groupon:** Zusammenarbeit mit Groupon zur aktiven Gewinnung von Neukunden, Bekanntheitssteigerung und Auslastung vorhandener Kapazitäten.
* **Presseartikel:** Regelmäßige Veröffentlichung von Beiträgen und Berichterstattung über das Unternehmen in der Presse (z.B. PR-Artikel, Stories, News und Interviews).

### 5.3.2 Online-Marketing

* **Website:** Erstellung einer professionellen Website auf Basis eines modernen Content Management Systems (CMS).
* **Webadresse:** Wahl der selbsterklärenden und leicht merkbaren Domain www.hier-ihre-domain-einfügen.de, die auch gleich das wichtigste Keyword des Unternehmens enthält.
* **Webhosting:** Auswahl von schnellem, hoch erreichbarem und ausfallsicherem Webhosting zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.
* **Webdesign:** Wahl eines ansprechenden und zum Verweilen einladenden Responsive-Webdesigns (Unternehmensvorstellung, Angebotsbeschreibung, Bilder, Newsletter-Funktion, Blog) zur perfekten Wiedergabe auf allen Endgeräten.
* **Usability:** Set-up eines intuitiv bedienbaren Webauftritts mit hoher Usability (kurze Ladezeiten, logische Menü- und Seitenstruktur, durchgängige Corporate Identity, Kontaktdaten, Sitemap, FAQ, Chat-Direktkontakt und SSL-Zertifikat).
* **Google My Business-Eintrag:** Erstellung eines Google My Business-Firmeneintrags, wodurch kostenlos neue Kunden gewonnen werden können, indem der Eintrag bei passenden Suchanfragen automatisch durch Google eingeblendet wird.
* **Google Maps Eintrag:** Erstellung eines Google Maps Eintrags, der die genaue Lage des Unternehmens auf der Karte zeigt, wodurch mögliche Neukunden das Unternehmen besonders leicht finden und erreichen können.
* **Kundenbewertungen:** Registrierung auf Kundenbewertungsseiten und Nutzung positiver Kundenbewertungen als Marketing-Instrument.
* **Branchenbücher:** Eintragung der Website in wichtige Online-Branchen- und Telefonbücher, z.B. Gelbe Seiten, Meinestadt, GoYellow, cube, foursquare, beLocal oder cylex.
* **PR-Portale:** Erstellung einer Online-Pressemitteilung zur Geschäftseröffnung sowie regelmäßige Erstellung von PR-Texten und Veröffentlichung in den wichtigsten Portalen (z.B. openpr, firmenpresse, online-artikel, businessportal24, news4press oder fair-news).
* **On-Page Suchmaschinenoptimierung (SEO):** Festlegung relevanter Keywords, Meta Tags, Title Tags, Meta Descriptions, URL-Struktur, Bild-Dateinamen sowie interner Verlinkungen bzw. Weiterleitungen und Erstellung hochwertiger, zielgruppengerechter und SEO-optimierter Texte. Vermeidung von doppelten Inhalten („Duplicate Content“).
* **Landingpages:** Erstellung konversionsoptimierter Landingpages für die Haupt-Keywords des Unternehmens.
* **Off-Page Suchmaschinenoptimierung (SEO):** Hochwertiger Aufbau von Backlinks in Bio-Qualität, z.B. von Verlagen, Portalen, Tageszeitungen und Zeitschriften.
* **Social-Media Marketing:** Aktive Nutzung der Social Media Kanäle wie z.B. Facebook und Twitter. Kontinuierliche Interaktion mit der Zielgruppe und Schaffung von Social Signals.
* **Unternehmensvideo:** Erstellung eines Unternehmensvideos und Einbindung in den eigenen Webauftritt sowie auf Facebook, YouTube, Dailymotion und Vimeo.
* **Suchmaschinenwerbung (SEA):** Anzeigenschaltung (Ads) bei Google und Bing, z.B. für das Keyword "+ Ort" zur Einblendung als Top-Suchergebnis in der Google- bzw. Bing-Suche.
* **Blog:** Betrieb eines eigenen Blogs zur Aufrechterhaltung des Kontakts zur Zielgruppe, indem regelmäßig hochwertige Informationen geteilt werden. In Bezug auf SEO sind Blogs ebenfalls sehr relevant.
* **Monitoring:** Kontinuierliches Monitoring aller Online-Marketing-Maßnahmen, z.B. durch Google Analytics, Google Search Console, Bing Webmaster Tools, Searchmetrics oder XOVI.

# Finanzplanung

Hinweis (bitte löschen): Bitte führen Sie in dem vorausgefüllten Finanzplan (mitgelieferte Excel-Datei) die notwendigen Anpassungen durch. Danach übertragen Sie die einzelnen Teilpläne ganz einfach in das Word-Dokument.

## 6.1 Kapitalbedarfsplanung

|  |  |
| --- | --- |
| 1) Investitionen | in € |
| Baukosten | 0 |
| Renovierungskosten | 25.000 |
| Technische Ausstattung | 150.000 |
| Werkzeuge | 15.000 |
| Theke | 10.000 |
| Kassensystem | 5.000 |
| Küchenausstattung | 20.000 |
| Mobiliar | 25.000 |
| Arbeitskleidung | 3.000 |
| IT-Hardware | 15.000 |
| IT-Software | 2.500 |
| Online-Auftritt | 5.000 |
| Corporate Identity | 2.500 |
| Schutzrechte | 1.500 |
| Eröffnungsveranstaltung | 5.000 |
| Sonstiges | 5.000 |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Summe Investitionen | 289.500 |
|  |  |
| 2) Gründungskosten | in € |
| Beratungskosten | 1.500 |
| Seminarkosten | 5.000 |
| Genehmigungen | 1.500 |
| Gewerbeanmeldung | 50 |
| Sonstiges | 5.000 |
| Summe Gründungskosten | 13.050 |
|  |  |
| Kapitalbedarf (Summe) | 302.550 |

## 6.2 Finanzierungsplanung

|  |  |
| --- | --- |
| Eigenfinanzierung | in € |
| Barvermögen |  |
| Bankguthaben | 75.000 |
| Sacheinlagen |  |
| Schenkungen |  |
| Sonstiges |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Summe Eigenkapital | 75.000 |
|  |  |
| Fremdfinanzierung | in € |
| Darlehen |  |
| Kredite | 227.550 |
| Fördergelder |  |
| Gründungszuschuss |  |
| Sonstiges |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Summe Fremdkapital | 227.550 |
|  |  |
| Summe Eigen- und Fremdkapital | 302.550 |
|  |  |
| Ermittelter Kapitalbedarf aus 6.1 | 302.550 |
|  |  |
| Überdeckung/Unterdeckung | 0 |
|  |  |
| **ZUSATZANGABEN** |  |
| Darlehen | in % pro Jahr |
| Zinssatz |  |
| Tilgung |  |
|  |  |
| Kredit | in % pro Jahr |
| Zinssatz | 1,50 |
| Tilgung | 2 |

## 6.3 Umsatzplanung

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **JAHR 1** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **JAN** | **FEB** | **MAR** | **APR** | **MAI** | **JUN** | **JUL** | **AUG** | **SEP** | **OKT** | **NOV** | **DEZ** | **GESAMT** |
| Produktgruppen/Dienstleistungen | Umsätze | | | | | | | | | | | | |
| Eintritt | 69.000 | 69.200 | 69.400 | 69.600 | 69.800 | 70.000 | 70.200 | 70.400 | 70.600 | 70.800 | 71.000 | 71.200 | 841.200 |
| Speisen | 14.000 | 14.200 | 14.400 | 14.600 | 14.800 | 15.000 | 15.200 | 15.400 | 15.600 | 15.800 | 16.000 | 16.200 | 181.200 |
| Getränke | 17.000 | 17.200 | 17.400 | 17.600 | 17.800 | 18.000 | 18.200 | 18.400 | 18.600 | 18.800 | 19.000 | 19.200 | 217.200 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Summe | 100.000 | 100.600 | 101.200 | 101.800 | 102.400 | 103.000 | 103.600 | 104.200 | 104.800 | 105.400 | 106.000 | 106.600 | 1.239.600 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **JAHR 2** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **JAN** | **FEB** | **MAR** | **APR** | **MAI** | **JUN** | **JUL** | **AUG** | **SEP** | **OKT** | **NOV** | **DEZ** | **GESAMT** |
| Produktgruppen/Dienstleistungen | Umsätze | | | | | | | | | | | | |
| Eintritt | 71.200 | 71.400 | 71.600 | 71.800 | 72.000 | 72.200 | 72.400 | 72.600 | 72.800 | 73.000 | 73.200 | 73.400 | 867.600 |
| Speisen | 16.200 | 16.400 | 16.600 | 16.800 | 17.000 | 17.200 | 17.400 | 17.600 | 17.800 | 18.000 | 18.200 | 18.400 | 207.600 |
| Getränke | 19.200 | 19.400 | 19.600 | 19.800 | 20.000 | 20.200 | 20.400 | 20.600 | 20.800 | 21.000 | 21.200 | 21.400 | 243.600 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Summe | 106.600 | 107.200 | 107.800 | 108.400 | 109.000 | 109.600 | 110.200 | 110.800 | 111.400 | 112.000 | 112.600 | 113.200 | 1.318.800 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **JAHR 3** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **JAN** | **FEB** | **MAR** | **APR** | **MAI** | **JUN** | **JUL** | **AUG** | **SEP** | **OKT** | **NOV** | **DEZ** | **GESAMT** |
| Produktgruppen/Dienstleistungen | Umsätze | | | | | | | | | | | | |
| Eintritt | 73.400 | 73.600 | 73.800 | 74.000 | 74.200 | 74.400 | 74.600 | 74.800 | 75.000 | 75.200 | 75.400 | 75.600 | 894.000 |
| Speisen | 18.400 | 18.600 | 18.800 | 19.000 | 19.200 | 19.400 | 19.600 | 19.800 | 20.000 | 20.200 | 20.400 | 20.600 | 234.000 |
| Getränke | 21.400 | 21.600 | 21.800 | 22.000 | 22.200 | 22.400 | 22.600 | 22.800 | 23.000 | 23.200 | 23.400 | 23.600 | 270.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Summe | 113.200 | 113.800 | 114.400 | 115.000 | 115.600 | 116.200 | 116.800 | 117.400 | 118.000 | 118.600 | 119.200 | 119.800 | 1.398.000 |

## 6.4 Kostenplanung

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **JAHR 1** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | **JAN** | **FEB** | **MÄR** | **APR** | **MAI** | **JUN** | **JUL** | **AUG** | **SEP** | **OKT** | **NOV** | **DEZ** | **GESAMT** |
| Personalkosten | GESAMT | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 789.600 |
|  | Arbeitnehmer 1 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 2 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 3 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 4 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 5 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 6 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 7 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 8 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 9 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 10 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 11 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 12 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 13 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 14 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 15 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 16 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 17 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 5.400 |
|  | Arbeitnehmer 18 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 5.400 |
|  | Arbeitnehmer 19 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 5.400 |
|  | Arbeitnehmer 20 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 5.400 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Standortkosten | GESAMT | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 79.700 |
|  | Miete | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 60.000 |
|  | Heizung | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 4.800 |
|  | Strom | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 4.800 |
|  | Wasser | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Müllentsorgung | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Gebäudereinigung | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
|  | Reparatur/Instandhaltung | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 2.500 |
|  | Internet/Telefon | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Waren | GESAMT | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 216.000 |
|  | Wareneinkauf | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 216.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Dienstleistungen | GESAMT | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 14.700 |
|  | Fremdleistungen | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 4.000 |
|  | Buchführung | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
|  | Steuerberatung | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 2.500 |
|  | IT-Dienstleister | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 4.000 |
|  | Fort- und Weiterbildung | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Sonstige Dienstleistungen | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 2.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Kfz-Kosten | GESAMT | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 6.600 |
|  | Kraftstoffe | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Stellplatzmiete | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Kfz-Versicherung | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 400 |
|  | Kfz-Leasing | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Kfz-Steuer | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 200 |
|  | Kfz-Service | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Kfz-Zubehör | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 200 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Reisekosten | GESAMT | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 1.840 |
|  | Taxifahrten | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 400 |
|  | Bahnfahrten | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 400 |
|  | Flüge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Hotelkosten | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 800 |
|  | Mietwagen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Parkgebühren | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 240 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Versicherungen | GESAMT | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 2.100 |
|  | Firmenrechtsschutz | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 800 |
|  | Betriebshaftpflicht | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Elektroversicherung | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 300 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Marketingkosten | GESAMT | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 15.310 |
|  | Geschäftspapier | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  | Visitenkarten | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  | Werbematerialien | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Werbeanzeigen | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Werbegeschenke | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | Kundenbindungssysteme | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 2.000 |
|  | Sponsoring | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
|  | Webhosting | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | Plugins | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 250 |
|  | Bildlizenzen | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  | Gütesiegel | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 360 |
|  | Bewertungsportale | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | SEO | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
|  | SEA | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sonstige Kosten | GESAMT | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 8.210 |
|  | Verwaltungskosten | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
|  | Bewirtungskosten | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Mitgliedsbeiträge | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
|  | Porto/Versand/Verpackung | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | Bürobedarf | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | Fachliteratur | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  | Rundfunkbeitrag | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 210 |
|  | Kontoführung | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Zinsen | GESAMT | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 3.413 |
|  | Darlehen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Kredite | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 3.413 |
|  | Förderungen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Abschreibungen | GESAMT | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 4.379 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| GESAMTKOSTEN |  | 95.140 | 95.140 | 95.140 | 95.140 | 95.140 | 95.165 | 95.165 | 95.165 | 95.165 | 95.165 | 95.165 | 95.165 | 1.141.852 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **JAHR 2** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | **JAN** | **FEB** | **MÄR** | **APR** | **MAI** | **JUN** | **JUL** | **AUG** | **SEP** | **OKT** | **NOV** | **DEZ** | **GESAMT** |
| Personalkosten | GESAMT | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 789.600 |
|  | Arbeitnehmer 1 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 2 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 3 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 4 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 5 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 6 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 7 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 8 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 9 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 10 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 11 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 12 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 13 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 14 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 15 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 16 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 17 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 5.400 |
|  | Arbeitnehmer 18 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 5.400 |
|  | Arbeitnehmer 19 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 5.400 |
|  | Arbeitnehmer 20 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 5.400 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Standortkosten | GESAMT | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 79.700 |
|  | Miete | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 60.000 |
|  | Heizung | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 4.800 |
|  | Strom | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 4.800 |
|  | Wasser | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Müllentsorgung | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Gebäudereinigung | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
|  | Reparatur/Instandhaltung | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 2.500 |
|  | Internet/Telefon | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Waren | GESAMT | 18.000 | 18.000 | 18.500 | 18.500 | 18.500 | 19.000 | 19.000 | 19.000 | 19.000 | 19.500 | 20.000 | 20.000 | 227.000 |
|  | Wareneinkauf | 18.000 | 18.000 | 18.500 | 18.500 | 18.500 | 19.000 | 19.000 | 19.000 | 19.000 | 19.500 | 20.000 | 20.000 | 227.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Dienstleistungen | GESAMT | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 14.700 |
|  | Fremdleistungen | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 4.000 |
|  | Buchführung | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
|  | Steuerberatung | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 2.500 |
|  | IT-Dienstleister | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 4.000 |
|  | Fort- und Weiterbildung | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Sonstige Dienstleistungen | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 2.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Kfz-Kosten | GESAMT | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 6.600 |
|  | Kraftstoffe | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Stellplatzmiete | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Kfz-Versicherung | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 400 |
|  | Kfz-Leasing | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Kfz-Steuer | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 200 |
|  | Kfz-Service | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Kfz-Zubehör | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 200 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Reisekosten | GESAMT | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 1.840 |
|  | Taxifahrten | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 400 |
|  | Bahnfahrten | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 400 |
|  | Flüge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Hotelkosten | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 800 |
|  | Mietwagen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Parkgebühren | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 240 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Versicherungen | GESAMT | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 2.100 |
|  | Firmenrechtsschutz | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 800 |
|  | Betriebshaftpflicht | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Elektroversicherung | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 300 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Marketingkosten | GESAMT | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 15.310 |
|  | Geschäftspapier | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  | Visitenkarten | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  | Werbematerialien | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Werbeanzeigen | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Werbegeschenke | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | Kundenbindungssysteme | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 2.000 |
|  | Sponsoring | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
|  | Webhosting | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | Plugins | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 250 |
|  | Bildlizenzen | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  | Gütesiegel | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 360 |
|  | Bewertungsportale | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | SEO | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
|  | SEA | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sonstige Kosten | GESAMT | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 8.210 |
|  | Verwaltungskosten | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
|  | Bewirtungskosten | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Mitgliedsbeiträge | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
|  | Porto/Versand/Verpackung | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | Bürobedarf | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | Fachliteratur | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  | Rundfunkbeitrag | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 210 |
|  | Kontoführung | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Zinsen | GESAMT | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 3.413 |
|  | Darlehen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Kredite | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 3.413 |
|  | Förderungen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Abschreibungen | GESAMT | 315 | 315 | 315 | 315 | 315 | 315 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 4.499 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| GESAMTKOSTEN |  | 95.104 | 95.104 | 95.604 | 95.604 | 95.604 | 96.104 | 96.224 | 96.224 | 96.224 | 96.724 | 97.224 | 97.224 | 1.152.972 |

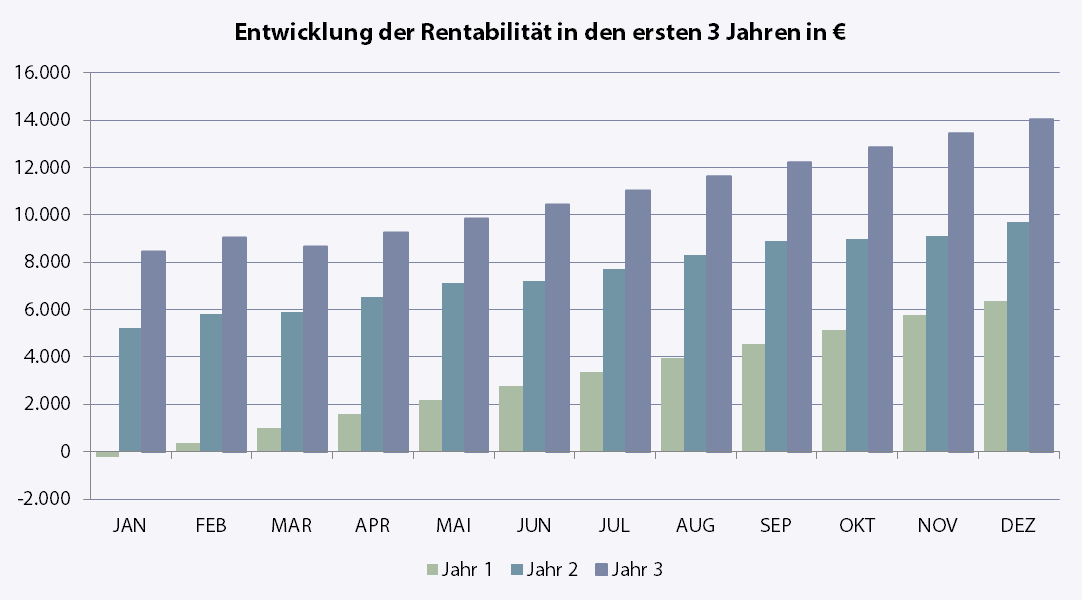
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **JAHR 3** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  | **JAN** | **FEB** | **MÄR** | **APR** | **MAI** | **JUN** | **JUL** | **AUG** | **SEP** | **OKT** | **NOV** | **DEZ** | **GESAMT** |
| Personalkosten | GESAMT | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 789.600 |
|  | Arbeitnehmer 1 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 2 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 3 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 4 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 5 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 6 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 7 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 8 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 9 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 10 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 11 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 12 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 13 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 14 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 15 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 16 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 48.000 |
|  | Arbeitnehmer 17 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 5.400 |
|  | Arbeitnehmer 18 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 5.400 |
|  | Arbeitnehmer 19 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 5.400 |
|  | Arbeitnehmer 20 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 5.400 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Standortkosten | GESAMT | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 79.700 |
|  | Miete | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 60.000 |
|  | Heizung | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 4.800 |
|  | Strom | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 4.800 |
|  | Wasser | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Müllentsorgung | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Gebäudereinigung | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
|  | Reparatur/Instandhaltung | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 2.500 |
|  | Internet/Telefon | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Waren | GESAMT | 21.000 | 21.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 262.000 |
|  | Wareneinkauf | 21.000 | 21.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 262.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Dienstleistungen | GESAMT | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 14.700 |
|  | Fremdleistungen | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 4.000 |
|  | Buchführung | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
|  | Steuerberatung | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 2.500 |
|  | IT-Dienstleister | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 4.000 |
|  | Fort- und Weiterbildung | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Sonstige Dienstleistungen | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 2.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Kfz-Kosten | GESAMT | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 6.600 |
|  | Kraftstoffe | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Stellplatzmiete | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Kfz-Versicherung | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 400 |
|  | Kfz-Leasing | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Kfz-Steuer | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 200 |
|  | Kfz-Service | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Kfz-Zubehör | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 200 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Reisekosten | GESAMT | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 1.840 |
|  | Taxifahrten | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 400 |
|  | Bahnfahrten | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 400 |
|  | Flüge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Hotelkosten | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 800 |
|  | Mietwagen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Parkgebühren | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 240 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Versicherungen | GESAMT | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 2.100 |
|  | Firmenrechtsschutz | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 800 |
|  | Betriebshaftpflicht | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Elektroversicherung | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 300 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Marketingkosten | GESAMT | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 15.310 |
|  | Geschäftspapier | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  | Visitenkarten | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  | Werbematerialien | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Werbeanzeigen | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 1.000 |
|  | Werbegeschenke | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | Kundenbindungssysteme | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 2.000 |
|  | Sponsoring | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
|  | Webhosting | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | Plugins | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 250 |
|  | Bildlizenzen | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  | Gütesiegel | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 360 |
|  | Bewertungsportale | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | SEO | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
|  | SEA | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sonstige Kosten | GESAMT | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 8.210 |
|  | Verwaltungskosten | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3.000 |
|  | Bewirtungskosten | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2.400 |
|  | Mitgliedsbeiträge | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 1.200 |
|  | Porto/Versand/Verpackung | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | Bürobedarf | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 600 |
|  | Fachliteratur | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  | Rundfunkbeitrag | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 210 |
|  | Kontoführung | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 100 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Zinsen | GESAMT | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 3.413 |
|  | Darlehen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | Kredite | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 3.413 |
|  | Förderungen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Abschreibungen | GESAMT | 437 | 437 | 437 | 437 | 454 | 454 | 454 | 454 | 454 | 454 | 454 | 454 | 5.381 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| GESAMTKOSTEN |  | 98.227 | 98.227 | 99.227 | 99.227 | 99.243 | 99.243 | 99.243 | 99.243 | 99.243 | 99.243 | 99.243 | 99.243 | 1.188.854 |

## 6.5 Rentabilitätsplanung

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **JAHR 1** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **JAN** | **FEB** | **MAR** | **APR** | **MAI** | **JUN** | **JUL** | **AUG** | **SEP** | **OKT** | **NOV** | **DEZ** | **GESAMT** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Umsätze | 100.000 | 100.600 | 101.200 | 101.800 | 102.400 | 103.000 | 103.600 | 104.200 | 104.800 | 105.400 | 106.000 | 106.600 | 1.239.600 |
| abzgl. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Personalkosten | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 789.600 |
| Standortkosten | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 79.700 |
| Wareneinkauf | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 216.000 |
| Dienstleistungen | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 14.700 |
| Kfz-Kosten | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 6.600 |
| Reisekosten | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 1.840 |
| Versicherungen | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 2.100 |
| Marketingkosten | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 15.310 |
| Sonstige Kosten | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 8.210 |
| Zinsen | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 3.413 |
| Abschreibungen | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 375 | 4.379 |
| = |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Betriebsergebnis vor Steuern | 4.860 | 5.460 | 6.060 | 6.660 | 7.260 | 7.835 | 8.435 | 9.035 | 9.635 | 10.235 | 10.835 | 11.435 | 97.748 |
| abzgl. Einkommensteuer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| abzgl. Gewerbesteuer | 961 | 961 | 961 | 961 | 961 | 961 | 961 | 961 | 961 | 961 | 961 | 961 | 11.537 |
| abzgl. Tilgung Kredite/Darlehen | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 4.551 |
| = |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Betriebsergebnis nach Steuern | 3.520 | 4.120 | 4.720 | 5.320 | 5.920 | 6.495 | 7.095 | 7.695 | 8.295 | 8.895 | 9.495 | 10.095 | 81.660 |
| abzgl. Unternehmerlohn | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 44.820 |
| = |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Überschuss/Fehlbetrag | -215 | 385 | 985 | 1.585 | 2.185 | 2.760 | 3.360 | 3.960 | 4.560 | 5.160 | 5.760 | 6.360 | 36.840 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **JAHR 2** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **JAN** | **FEB** | **MAR** | **APR** | **MAI** | **JUN** | **JUL** | **AUG** | **SEP** | **OKT** | **NOV** | **DEZ** | **GESAMT** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Umsätze | 106.600 | 107.200 | 107.800 | 108.400 | 109.000 | 109.600 | 110.200 | 110.800 | 111.400 | 112.000 | 112.600 | 113.200 | 1.318.800 |
| abzgl. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Personalkosten | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 789.600 |
| Standortkosten | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 79.700 |
| Wareneinkauf | 18.000 | 18.000 | 18.500 | 18.500 | 18.500 | 19.000 | 19.000 | 19.000 | 19.000 | 19.500 | 20.000 | 20.000 | 227.000 |
| Dienstleistungen | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 14.700 |
| Kfz-Kosten | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 6.600 |
| Reisekosten | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 1.840 |
| Versicherungen | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 2.100 |
| Marketingkosten | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 15.310 |
| Sonstige Kosten | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 8.210 |
| Zinsen | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 3.413 |
| Abschreibungen | 315 | 315 | 315 | 315 | 315 | 315 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 435 | 4.499 |
| = |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Betriebsergebnis vor Steuern | 11.496 | 12.096 | 12.196 | 12.796 | 13.396 | 13.496 | 13.976 | 14.576 | 15.176 | 15.276 | 15.376 | 15.976 | 189.526 |
| abzgl. Einkommensteuer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| abzgl. Gewerbesteuer | 2.166 | 2.166 | 2.166 | 2.166 | 2.166 | 2.166 | 2.166 | 2.166 | 2.166 | 2.166 | 2.166 | 2.166 | 25.992 |
| abzgl. Tilgung Kredite/Darlehen | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 4.551 |
| = |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Betriebsergebnis nach Steuern | 8.950 | 9.550 | 9.650 | 10.250 | 10.850 | 10.950 | 11.430 | 12.030 | 12.630 | 12.730 | 12.830 | 13.430 | 135.285 |
| abzgl. Unternehmerlohn | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 44.820 |
| = |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Überschuss/Fehlbetrag | 5.215 | 5.815 | 5.915 | 6.515 | 7.115 | 7.215 | 7.695 | 8.295 | 8.895 | 8.995 | 9.095 | 9.695 | 90.465 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **JAHR 3** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **JAN** | **FEB** | **MAR** | **APR** | **MAI** | **JUN** | **JUL** | **AUG** | **SEP** | **OKT** | **NOV** | **DEZ** | **GESAMT** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Umsätze | 113.200 | 113.800 | 114.400 | 115.000 | 115.600 | 116.200 | 116.800 | 117.400 | 118.000 | 118.600 | 119.200 | 119.800 | 1.398.000 |
| abzgl. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Personalkosten | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 789.600 |
| Standortkosten | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 79.700 |
| Wareneinkauf | 21.000 | 21.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 262.000 |
| Dienstleistungen | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 14.700 |
| Kfz-Kosten | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 6.600 |
| Reisekosten | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 1.840 |
| Versicherungen | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 2.100 |
| Marketingkosten | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 15.310 |
| Sonstige Kosten | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 8.210 |
| Zinsen | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 3.413 |
| Abschreibungen | 437 | 437 | 437 | 437 | 454 | 454 | 454 | 454 | 454 | 454 | 454 | 454 | 5.381 |
| = |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Betriebsergebnis vor Steuern | 14.973 | 15.573 | 15.173 | 15.773 | 16.357 | 16.957 | 17.557 | 18.157 | 18.757 | 19.357 | 19.957 | 20.557 | 209.146 |
| abzgl. Einkommensteuer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| abzgl. Gewerbesteuer | 2.423 | 2.423 | 2.423 | 2.423 | 2.423 | 2.423 | 2.423 | 2.423 | 2.423 | 2.423 | 2.423 | 2.423 | 29.082 |
| abzgl. Tilgung Kredite/Darlehen | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 4.551 |
| = |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Betriebsergebnis nach Steuern | 12.171 | 12.771 | 12.371 | 12.971 | 13.554 | 14.154 | 14.754 | 15.354 | 15.954 | 16.554 | 17.154 | 17.754 | 175.513 |
| abzgl. Unternehmerlohn | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 44.820 |
| = |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Überschuss/Fehlbetrag | 8.436 | 9.036 | 8.636 | 9.236 | 9.819 | 10.419 | 11.019 | 11.619 | 12.219 | 12.819 | 13.419 | 14.019 | 130.693 |

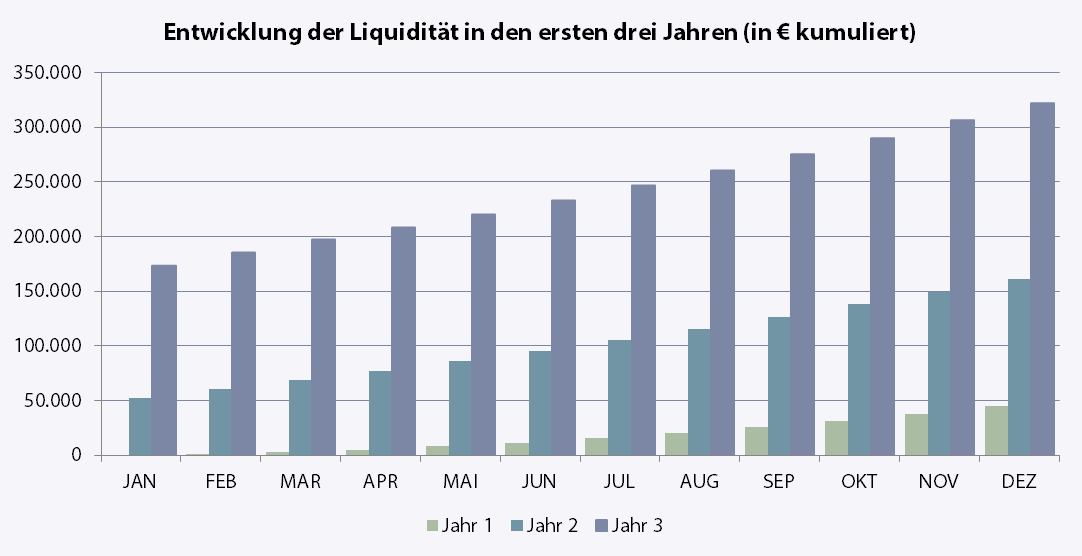


## 6.6 Liquiditätsplanung

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **JAHR 1** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **JAN** | **FEB** | **MAR** | **APR** | **MAI** | **JUN** | **JUL** | **AUG** | **SEP** | **OKT** | **NOV** | **DEZ** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **EINNAHMEN** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Umsätze | 100.000 | 100.600 | 101.200 | 101.800 | 102.400 | 103.000 | 103.600 | 104.200 | 104.800 | 105.400 | 106.000 | 106.600 |
| Vereinnahmte Umsatzsteuer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Eigenkapital | 75.000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Fremdkapital | 227.550 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Summe Liquiditätszugang | 402.550 | 100.600 | 101.200 | 101.800 | 102.400 | 103.000 | 103.600 | 104.200 | 104.800 | 105.400 | 106.000 | 106.600 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **AUSGABEN** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Investitionen | 289.500 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Gründungskosten | 13.050 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Personalkosten | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 |
| Arbeitnehmer 1 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 2 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 3 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 4 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 5 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 6 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 7 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 8 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 9 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 10 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 11 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 12 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 13 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 14 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 15 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 16 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 17 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
| Arbeitnehmer 18 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
| Arbeitnehmer 19 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
| Arbeitnehmer 20 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Standortkosten | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 |
| Miete | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 |
| Heizung | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 |
| Strom | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 |
| Wasser | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Müllentsorgung | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Gebäudereinigung | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| Reparatur/Instandhaltung | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 |
| Internet/Telefon | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Wareneinkauf | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 | 18.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Dienstleistungen | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 |
| Fremdleistungen | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 |
| Buchführung | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Steuerberatung | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 |
| IT-Dienstleister | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 |
| Fort- und Weiterbildung | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Sonstige Dienstleistungen | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Kfz-Kosten | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 |
| Kraftstoffe | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Stellplatzmiete | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Kfz-Versicherung | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Kfz-Leasing | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Kfz-Steuer | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
| Kfz-Service | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Kfz-Zubehör | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Reisekosten | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 |
| Taxifahrten | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Bahnfahrten | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Flüge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Hotelkosten | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 |
| Mietwagen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Parkgebühren | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Versicherungen | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 |
| Firmenrechtsschutz | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 |
| Betriebshaftpflicht | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Elektroversicherung | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Marketingkosten | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 |
| Geschäftspapier | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Visitenkarten | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Werbematerialien | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Werbeanzeigen | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Werbegeschenke | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Kundenbindungssysteme | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 |
| Sponsoring | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| Webhosting | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Plugins | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 |
| Bildlizenzen | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Gütesiegel | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Bewertungsportale | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| SEO | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| SEA | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sonstige Kosten | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 |
| Verwaltungskosten | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| Bewirtungskosten | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Mitgliedsbeiträge | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Porto/Versand/Verpackung | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Bürobedarf | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Fachliteratur | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Rundfunkbeitrag | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| Kontoführung | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Summe Liquiditätsabgang | 397.055 | 94.505 | 94.505 | 94.505 | 94.505 | 94.505 | 94.505 | 94.505 | 94.505 | 94.505 | 94.505 | 94.505 |
| Gezahlte Vorsteuer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| USt/VSt Zahllast/Erstattung | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Steuer (Voraus-/Nachzahlungen) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Steuererstattungen |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| abzgl. Zinsen Kredite/Darlehen | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 |
| abzgl. Tilgung Kredite/Darlehen | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 |
| abzgl. Unternehmerlohn | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 |
| LIQUIDITÄT | 0 | 1.096 | 2.793 | 5.089 | 7.985 | 11.482 | 15.578 | 20.274 | 25.571 | 31.467 | 37.963 | 45.059 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **JAHR 2** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **JAN** | **FEB** | **MAR** | **APR** | **MAI** | **JUN** | **JUL** | **AUG** | **SEP** | **OKT** | **NOV** | **DEZ** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **EINNAHMEN** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Umsätze | 106.600 | 107.200 | 107.800 | 108.400 | 109.000 | 109.600 | 110.200 | 110.800 | 111.400 | 112.000 | 112.600 | 113.200 |
| Vereinnahmte Umsatzsteuer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Eigenkapital |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Fremdkapital |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Summe Liquiditätszugang | 106.600 | 107.200 | 107.800 | 108.400 | 109.000 | 109.600 | 110.200 | 110.800 | 111.400 | 112.000 | 112.600 | 113.200 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **AUSGABEN** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Investitionen |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Gründungskosten |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Personalkosten | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 |
| Arbeitnehmer 1 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 2 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 3 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 4 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 5 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 6 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 7 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 8 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 9 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 10 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 11 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 12 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 13 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 14 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 15 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 16 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 17 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
| Arbeitnehmer 18 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
| Arbeitnehmer 19 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
| Arbeitnehmer 20 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Standortkosten | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 |
| Miete | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 |
| Heizung | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 |
| Strom | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 |
| Wasser | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Müllentsorgung | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Gebäudereinigung | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| Reparatur/Instandhaltung | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 |
| Internet/Telefon | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Wareneinkauf | 18.000 | 18.000 | 18.500 | 18.500 | 18.500 | 19.000 | 19.000 | 19.000 | 19.000 | 19.500 | 20.000 | 20.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Dienstleistungen | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 |
| Fremdleistungen | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 |
| Buchführung | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Steuerberatung | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 |
| IT-Dienstleister | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 |
| Fort- und Weiterbildung | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Sonstige Dienstleistungen | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Kfz-Kosten | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 |
| Kraftstoffe | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Stellplatzmiete | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Kfz-Versicherung | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Kfz-Leasing | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Kfz-Steuer | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
| Kfz-Service | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Kfz-Zubehör | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Reisekosten | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 |
| Taxifahrten | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Bahnfahrten | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Flüge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Hotelkosten | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 |
| Mietwagen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Parkgebühren | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Versicherungen | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 |
| Firmenrechtsschutz | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 |
| Betriebshaftpflicht | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Elektroversicherung | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Marketingkosten | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 |
| Geschäftspapier | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Visitenkarten | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Werbematerialien | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Werbeanzeigen | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Werbegeschenke | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Kundenbindungssysteme | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 |
| Sponsoring | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| Webhosting | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Plugins | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 |
| Bildlizenzen | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Gütesiegel | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Bewertungsportale | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| SEO | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| SEA | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sonstige Kosten | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 |
| Verwaltungskosten | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| Bewirtungskosten | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Mitgliedsbeiträge | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Porto/Versand/Verpackung | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Bürobedarf | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Fachliteratur | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Rundfunkbeitrag | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| Kontoführung | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Summe Liquiditätsabgang | 94.505 | 94.505 | 95.005 | 95.005 | 95.005 | 95.505 | 95.505 | 95.505 | 95.505 | 96.005 | 96.505 | 96.505 |
| Gezahlte Vorsteuer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| USt/VSt Zahllast/Erstattung | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Steuer (Voraus-/Nachzahlungen) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Steuererstattungen |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| abzgl. Zinsen Kredite/Darlehen | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 |
| abzgl. Tilgung Kredite/Darlehen | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 |
| abzgl. Unternehmerlohn | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 |
| LIQUIDITÄT | 52.756 | 60.452 | 68.748 | 77.145 | 86.141 | 95.737 | 105.434 | 115.730 | 126.626 | 138.123 | 149.719 | 161.415 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **JAHR 3** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **JAN** | **FEB** | **MAR** | **APR** | **MAI** | **JUN** | **JUL** | **AUG** | **SEP** | **OKT** | **NOV** | **DEZ** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **EINNAHMEN** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Umsätze | 113.200 | 113.800 | 114.400 | 115.000 | 115.600 | 116.200 | 116.800 | 117.400 | 118.000 | 118.600 | 119.200 | 119.800 |
| Vereinnahmte Umsatzsteuer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Eigenkapital |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Fremdkapital |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Summe Liquiditätszugang | 113.200 | 113.800 | 114.400 | 115.000 | 115.600 | 116.200 | 116.800 | 117.400 | 118.000 | 118.600 | 119.200 | 119.800 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **AUSGABEN** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Investitionen |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Gründungskosten |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Personalkosten | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 | 65.800 |
| Arbeitnehmer 1 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 2 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 3 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 4 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 5 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 6 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 7 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 8 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 9 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 10 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 11 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 12 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 13 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 14 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 15 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 16 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 | 4.000 |
| Arbeitnehmer 17 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
| Arbeitnehmer 18 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
| Arbeitnehmer 19 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
| Arbeitnehmer 20 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 | 450 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Standortkosten | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 | 6.642 |
| Miete | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 | 5.000 |
| Heizung | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 |
| Strom | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 | 400 |
| Wasser | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Müllentsorgung | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Gebäudereinigung | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| Reparatur/Instandhaltung | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 |
| Internet/Telefon | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Wareneinkauf | 21.000 | 21.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 | 22.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Dienstleistungen | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 | 1.225 |
| Fremdleistungen | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 |
| Buchführung | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Steuerberatung | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 | 208 |
| IT-Dienstleister | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 | 333 |
| Fort- und Weiterbildung | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Sonstige Dienstleistungen | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Kfz-Kosten | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 | 550 |
| Kraftstoffe | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Stellplatzmiete | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Kfz-Versicherung | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Kfz-Leasing | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Kfz-Steuer | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
| Kfz-Service | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Kfz-Zubehör | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Reisekosten | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 | 153 |
| Taxifahrten | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Bahnfahrten | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| Flüge | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Hotelkosten | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 |
| Mietwagen | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Parkgebühren | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Versicherungen | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 | 175 |
| Firmenrechtsschutz | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 | 67 |
| Betriebshaftpflicht | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Elektroversicherung | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Marketingkosten | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 | 1.276 |
| Geschäftspapier | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Visitenkarten | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Werbematerialien | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Werbeanzeigen | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 | 83 |
| Werbegeschenke | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Kundenbindungssysteme | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 | 167 |
| Sponsoring | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| Webhosting | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Plugins | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 |
| Bildlizenzen | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Gütesiegel | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Bewertungsportale | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| SEO | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| SEA | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sonstige Kosten | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 | 684 |
| Verwaltungskosten | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 |
| Bewirtungskosten | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Mitgliedsbeiträge | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Porto/Versand/Verpackung | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Bürobedarf | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Fachliteratur | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Rundfunkbeitrag | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| Kontoführung | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Summe Liquiditätsabgang | 97.505 | 97.505 | 98.505 | 98.505 | 98.505 | 98.505 | 98.505 | 98.505 | 98.505 | 98.505 | 98.505 | 98.505 |
| Gezahlte Vorsteuer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| USt/VSt Zahllast/Erstattung | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Steuer (Voraus-/Nachzahlungen) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Steuererstattungen |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| abzgl. Zinsen Kredite/Darlehen | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 | 284 |
| abzgl. Tilgung Kredite/Darlehen | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 | 379 |
| abzgl. Unternehmerlohn | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 | 3.735 |
| LIQUIDITÄT | 173.712 | 185.008 | 196.904 | 208.400 | 220.497 | 233.193 | 246.489 | 260.386 | 274.882 | 289.978 | 305.675 | 321.971 |



# SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken)

Hinweis (bitte löschen): Die SWOT-Analyse richtet sich nach den Inhalten der einzelnen Kapitel im Auslieferungszustand dieses Produkts. Empfehlung: Lassen Sie auch Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken einfließen, die sich aus Ihren individuellen Anpassungen ergeben!

Für mein Unternhemen wurde eine SWOT-Analyse ausgearbeitet. Sie vermittelt dem Leser dieses Businessplans einen fundierten und zusammenfassenden Überblick über die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken des Vorhabens, indem das Unternehmen und dessen Geschäftskonzept aus verschiedenen Perspektiven geprüft werden.

|  |  |
| --- | --- |
| **Stärken**   * breit angelegtes und durchdachtes Angebot * exakt definierte Zielgruppe * hoher Kundennutzen und hohe Kundenorientierung * hohe persönliche und fachliche Qualifikation des Existenzgründers und einschlägige Berufserfahrung aus vorherigen Tätigkeiten * zusätzliches Know-how durch externe Spezialisten * sehr gut qualifiziertes Personal * schlankes Geschäftsmodell und effizient aufgestellte Organisation * flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege * erstklassige technische Ausstattung * passende Rechtsform * idealer Versicherungs-Mix * attraktiver und optimal platzierter Unternehmensstandort * ansprechende Corporate Identity (CI) * gute Marktlage * attraktive Wettbewerbsposition * konkurrenzfähige Preise * effizientes Vertriebsmodell * schlagkräftiger Marketing-Mix * großes Kontaktnetzwerk zum Auf- und Ausbau des Geschäfts vorhanden * überzeugender Online-Auftritt * vielversprechende Finanzprognose * permanente Erfolgsmessung anhand aussagekräftiger Kennzahlen (KPI) | **Schwächen**   * das gesamte Unternehmen sowie Organisation und Abläufe müssen erst aufgebaut werden * Unternehmen ist am Markt noch nicht etabliert * geringe Bekanntheit des Unternehmens * Abhängigkeit von wenigen Kunden und Lieferanten * Auf- und Ausbau des Geschäfts beansprucht insgesamt viel Zeit * extremer Arbeitsaufwand, da das Geschäftskonzept nur von wenigen Personen umgesetzt wird * Arbeitskraft des Gründers ist unersetzlich, d.h. Ausfallzeiten können nur schwer durch Mitarbeiter aufgefangen werden * teilweise Abhängigkeit vom Know-how externer Spezialisten * begrenztes Marketing-Budget zum Start des Unternehmens * geringe Finanzkraft und Kreditwürdigkeit in der Startphase des Unternehmens * Attraktivität des Standorts muss sich in der Praxis erst bestätigen * Auswirkungen der CI auf Image und Vertrauen gegenüber dem Unternehmen unsicher * starke Wettbewerbsposition muss sich in der Praxis erst bestätigen * gewisses Maß an Unsicherheit bei der finanziellen Planung auf Basis von Schätzungen |
| **Chancen**   * kontinuierlicher Ausbau des Angebots und Anpassung an Kundenbedürfnisse * Besetzung weiterer Marksegmente und Marktnischen * permanente Weiterentwicklung der Qualität des gesamten Angebots * Aufbau langfristiger Kooperationen mit externen Geschäftspartnern * personelle Verstärkung bei positiver Geschäftsentwicklung * langfristig Entwicklung zum Ausbildungsbetrieb angestrebt * Ausdehnung der Geschäftstätigkeit auf weitere Standorte * weitere Verbesserung der Markt- und Branchenlage * positive allgemeine Entwicklungen am Wirtschafts- und Arbeitsmarkt * permanente Stärkung der eigenen Wettbewerbsposition * zielführende Erhöhung bzw. Senkung der Preise * sukzessive Erschließung weiterer Vertriebskanäle * permanente Optimierung des Marketing-Mix * Erhöhung der Finanzkraft durch Crowdfunding und Teilnahme an Businessplan-Wettbewerben * permanente Optimierung der Kapital- Finanz- und Kostenstruktur | **Risiken**   * das Angebot könnte zu breit sein, fehlende Spezialisierung * die Zielgruppe könnte falsch festgelegt worden sein * negative Veränderung des Kundenverhaltens * externe Partner sind gegenüber eigenen Mitarbeitern nur sehr schwer steuerbar * Abwanderung von hochqualifiziertem Personal zum Wettbewerb * Gründungsvoraussetzungen sind nicht vollständig erfüllt * Standort erweist sich schlechter als angenommen * die CI wird vom Markt schlecht angenommen * Veränderung des Markt- und Branchenumfelds * allgemeine Verschlechterung der Wirtschaftssituation * im Umfeld des Unternehmens könnten sich weitere Wettbewerber ansiedeln * durch neue starke Wettbewerber könnte sich die Wettbewerbsposition verschlechtern * Höhe der Verkaufspreise wurde nicht richtig gewählt * Marketing-Maßnahmen zeigen nicht den gewünschten Effekt * die Ergebnisse der finanziellen Planung treten nicht ein |

Auf Basis der SWOT-Analyse wird das Unternehmen bestrebt sein:

* vorhandene Stärken zu halten bzw. auszubauen,
* Schwächen zu minimieren bzw. in Stärken umzuwandeln,
* Chancen zu nutzen,
* Risiken zu minimieren.

Der Eintritt bestimmter Risiken kann existenzbedrohende Auswirkungen haben. Während einige Risiken über entsprechende Versicherungen (z.B. Betriebshaftpflichtversicherung, Firmen-Rechtsschutzversicherung, Unfallversicherung) minimiert werden können, muss das allgemeine unternehmerische Risiko von den Führungspersonen selbst getragen werden.

Die folgende Tabelle zeigt, welche Maßnahmen das Unternehmen bei ungünstigen Entwicklungen ergreifen wird.

|  |  |
| --- | --- |
| **Risiko** | **Maßnahme** |
| * das Angebot könnte zu breit sein, fehlende Spezialisierung | * Spezialisierung und Konzentration auf Kernkompetenzen |
| * die Zielgruppe könnte falsch festgelegt worden sein | * permanente Neuausrichtung des Unternehmens am Bedarf des Kunden |
| * negative Veränderung des Kundenverhaltens | * Ermittlung von Ursachen und Überarbeitung bzw. Nachbesserung des Angebots |
| * externe Partner sind gegenüber eigenen Mitarbeitern nur sehr schwer steuerbar | * Festeinstellung von Experten bei entsprechender Geschäftsentwicklung |
| * Abwanderung von hochqualifiziertem Personal zum Wettbewerb | * Maßnahmen zur Erhöhung der Mitarbeiterzufriedenheit, Lohn- und Gehaltserhöhung |
| * Gründungsvoraussetzungen nicht vollständig erfüllt | * Durchführung von Qualifizierungs- und Schulungsmaßnahmen |
| * Standort erweist sich schlechter als angenommen | * Neubewertung der Standortalternativen und ggfs. Wechsel an einen anderen Standort |
| * die CI wird vom Markt schlecht angenommen | * Neukonzeption der CI und Austausch des Designers |
| * Veränderung des Markt- und Branchenumfelds | * Anpassung an neue Markt- und Branchensituation |
| * allgemeine Verschlechterung der Wirtschaftssituation | * Bildung von Rücklagen für das Durchschreiten von Talsohlen |
| * im Umfeld des Unternehmens könnten sich weitere Wettbewerber ansiedeln | * Ergreifung von Maßnahmen zur Abgrenzung vom Wettbewerb |
| * durch neue starke Wettbewerber könnte sich die Wettbewerbsposition verschlechtern | * Ergreifung von Maßnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsposition |
| * Höhe der Preise wurde nicht richtig gewählt | * Durchführung von Preiserhöhungen bzw. Preissenkungen |
| * Marketing-Maßnahmen zeigen nicht den gewünschten Effekt | * Neuausrichtung des Marketing-Mix, Erhöhung des Werbebudgets |
| * die Ergebnisse der finanziellen Planung treten nicht ein | * Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und Straffung von Unternehmensprozessen |

# Meilensteinplanung

Hinweis (bitte löschen): Bitte füllen Sie die Meilensteinplanung aus, um dem Kapitalgeber den aktuellen Stand Ihres Projekts vor Augen zu führen und auch den weiteren Weg aufzuzeigen.

Zur Erreichung der Unternehmensziele wurde eine Meilensteinplanung ausgearbeitet. Sie schafft Transparenz über den Stand aller Aktivitäten im Unternehmen.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Meilenstein** | **Fertigstellung (TT/MM/JJJJ)** | **Status** |
| Entwicklung der Geschäftsidee | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Festlegung des Angebots des Unternehmens | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Anmeldung und Eintragung von Schutzrechten | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Bestimmung der Zielgruppe | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Durchführung der Personalplanung | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Einstellung von Personal | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Einarbeitung neuer Mitarbeiter | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Abschluss notwendiger Fort- und Weiterbildung | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Gewinnung externer Partner | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Ausarbeitung der Ablaufplanung | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Festlegung von Unternehmenszielen | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Wahl der Rechtsform | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Gewerbeanmeldung | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Steuerliche Erfassung des Unternehmens | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Abschluss von Versicherungen | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Durchführung der Standortanalyse und -wahl | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Standort-Renovierung | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Standort-Einrichtung | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Durchführung des Einzugs am Standort | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Ausarbeitung der Corporate Identity (CI) | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Erstellung der Marktanalyse | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Erstellung der Wettbewerbsanalyse | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Planung der Vertriebswege | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Kalkulation und Festlegung von Preisen | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Offline- und Online-Marketing-Mix festlegen | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Durchführung der SWOT-Analyse | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Erstellung der Finanzplanung | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Teilnahme an Businessplan-Wettbewerben | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Führung von Gesprächen mit Investoren | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Erhalt der Finanzierungszusage | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Start der Geschäftstätigkeit / Markteinführung | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Live-Schaltung des Online-Auftritts | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Umsetzung des Offline-Marketing-Mix | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Umsetzung des Online-Marketing-Mix | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Entgegennahme erster Aufträge | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Verbuchung erster Zahlungseingänge | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Erreichung der Gewinnschwelle (Break-even) | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Anpassung der Finanzplanung (IST-Werte) | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Festlegung von Erfolgskennzahlen (KPI) | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |
| Steuerung des Unternehmens durch Kennzahlen | TT/MM/JJJJ | offen/abgeschlossen |

# Erfolgskennzahlen (KPI)

Hinweis (bitte löschen): Mithilfe dieser aussagekräftigen Unternehmenskennzahlen können Sie Ihr Business im laufenden Betrieb zielorientiert steuern.

Die Überwachung des Unternehmenserfolgs im laufenden Geschäft erfolgt durch Kennzahlen (KPI). Dies ermöglicht dem Unternehmen eine zahlen- und faktenbasierte Steuerung. Zudem werden Vergleiche mit Wettbewerbern ermöglicht (Branchenvergleich).

Einige wichtige Zahlen zur Beurteilung der Performance können direkt aus dem Finanzplan entnommen werden, z.B.

* Umsatz
* Kosten
* Gewinn
* Rentabilität
* Liquidität

Darüber hinaus kommen folgende weitere Kennzahlen zum Einsatz:

**Kapital- und Vermögenskennzahlen**

* Eigenkapitalquote: Erlaubt eine Aussage zur Eigenkapitalstärke und damit zur finanziellen Stabilität des Unternehmens
* Fremdkapitalquote: Erlaubt eine Aussage zur Fremdkapitalstärke und damit zum Grad der Verschuldung des Unternehmens
* Anlagenintensität: Zeigt den Anteil des Anlagevermögens am Gesamtvermögen
* Anlagendeckungsgrad: Gibt Auskunft darüber, inwieweit das Anlagevermögen durch Eigenkapital oder langfristiges Fremdkapital gedeckt ist

**Rentabilitätskennzahlen**

* Eigenkapitalrentabilität: Zeigt die Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals
* Gesamtkapitalrentabilität: Zeigt die Verzinsung des eingesetzten Gesamtkapitals (Eigenkapital + Fremdkapital)
* Umsatzrentabilität: Gibt Aufschluss über die Ertragskraft des Unternehmens, sprich welcher Teil des Umsatzes in Gewinn umgewandelt werden kann
* Return on Investment (ROI): Kennzahl zur Beurteilung aller Investitionsentscheidungen im Unternehmen (Marketingmaßnahmen, Suchmaschinenoptimierung, usw.)

**Produktivitätskennzahlen**

* Materialintensität: Kennzahl, die anzeigt, wie materialintensiv die Geschäftstätigkeit ist
* Personalintensität: Kennzahl, die anzeigt, wie personalintensiv die Geschäftstätigkeit ist
* Umsatz pro Mitarbeiter: Wichtige Kennzahl zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit des Unternehmens im Vergleich zum Wettbewerb

**Marketing- und Vertriebskennzahlen**

* Neukundenquote: Zeigt den Anteil der Neukunden des Unternehmens und lässt Rückschlüsse auf die Wirksamkeit von Marketing-Maßnahmen zu
* Stammkundenquote: Zeigt den Anteil der Stammkunden des Unternehmens und lässt Rückschlüsse auf die Fähigkeit zur Kundenbindung zu
* Kundenzufriedenheit: Gibt Auskunft über den Grad der Zufriedenheit von Kunden
* Reklamationsquote: Gibt Auskunft über den Reklamationsgrad von Kunden
* Marktanteil: Zeigt, welchen Marktanteil das Unternehmen hat
* Auslastung: Zeigt, wie gut die im Unternehmen vorhandenen Kapazitäten genutzt werden

**Gastronomiekennzahlen**

* Speiseneinsatz: Zeigt den Anteil der Speisekosten am Speiseumsatz, woraus auch der Speisenaufschlag hervorgeht
* Getränkeeinsatz: Zeigt den Anteil der Getränkekosten am Getränkeumsatz, woraus auch der Getränkeaufschlag hervorgeht
* Speisenanteil: Gibt Aufschluss über den Anteil des Umsatzes, der durch Speisen erzielt wird
* Getränkeanteil: Gibt Aufschluss über den Anteil des Umsatzes, der durch Getränke erzielt wird
* Umsatz pro Gast: Wichtige Kennzahl zur Beurteilung der Leistungsfähigkeit des Unternehmens im Vergleich zum Wettbewerb
* Energieintensität: Wichtige Kennzahl zur Beurteilung, wie energieintensiv der Betrieb arbeitet

**Mitarbeiterkennzahlen**

* Durchschnittsalter: Gibt Aufschluss über das Durchschnittsalter der Belegschaft
* Frauenquote: Zeigt den Frauenanteil bezogen auf die gesamte Belegschaft
* Männerquote: Zeigt den Männeranteil bezogen auf die gesamte Belegschaft
* Fluktuationsquote: Zeigt den Anteil von Mitarbeitern, die gekündigt haben, bezogen auf die Belegschaft
* Krankenquote: Zeigt den Anteil der kranken Mitarbeiter bezogen auf die Belegschaft

**E-Commerce Kennzahlen (Online-Auftritt)**

* Traffic: Anzahl der Besucher des Online-Auftritts (stündlich, täglich, wöchentlich, monatlich, jährlich)
* Quote neuer Besucher: Zeigt den Anteil neuer Besucher und lässt Rückschlüsse auf die Wirksamkeit von Online-Marketing-Maßnahmen zu
* Quote wiederkehrender Besucher: Zeigt den Anteil wiederkehrender Besucher und lässt Rückschlüsse auf die Besucherbindung und Usability zu
* Durchschnittliche Besuchsdauer: Gibt Auskunft darüber, wie lange sich ein Nutzer durchschnittlich auf der Online-Präsenz aufhält
* Conversion Rate: Zeigt den Anteil der Conversions (gewünschte Zielaktionen) bezogen auf alle Besucher
* Absprungrate (Bounce Rate): Zeigt den Anteil der Absprünge (Bounces) bezogen auf alle Besucher

Die folgende Tabelle zeigt, wie die Kennzahlen berechnet werden und welche Zielwerte zu erreichen sind.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Kennzahl** | **Berechnung** | **Zielvorgabe** |
| *Eigenkapitalquote* | Eigenkapital / Gesamtkapital \* 100 | >30% |
| *Fremdkapitalquote* | Fremdkapital / Gesamtkapital \* 100 | <70% |
| *Anlagenintensität* | Anlagevermögen / Gesamtkapital \* 100 | <50% |
| *Anlagendeckungsgrad* | (Eigenkapital + langfristiges Fremdkapital) / Anlagevermögen \* 100 | >1 |
| *Eigenkapitalrentabilität* | Gewinn / Eigenkapital \* 100 | >20% |
| *Gesamtkapitalrentabilität* | Gewinn / Gesamtkapital \* 100 | >15% |
| *Umsatzrentabilität* | Gewinn / Umsatz \* 100 | >10% |
| *Return on Investment (ROI)* | (Mehreinnahmen - Kosten) / Kosten | >1 |
| *Materialintensität* | Materialkosten / Umsatz \* 100 | individuell |
| *Personalintensität* | Personalkosten / Umsatz \* 100 | individuell |
| *Umsatz pro Mitarbeiter* | Umsatz / Anzahl Mitarbeiter | individuell |
| *Neukundenquote* | Anzahl neuer Kunden / Anzahl aller Kunden \* 100 | ca. 40% |
| *Stammkundenquote* | Anzahl Stammkunden / Anzahl aller Kunden \* 100 | ca. 60% |
| *Kundenzufriedenheit* | Anteil zufriedener Kunden / Anzahl aller Kunden \* 100 | >95% |
| *Reklamationsquote* | Anzahl Reklamationen / Gesamtverkäufe \* 100 | <5% |
| *Marktanteil* | Umsatz / Marktvolumen \* 100 | individuell |
| *Auslastung* | genutzte Kapazität / Gesamtkapazität \* 100 | >85% |
| *Speiseneinsatz* | Speisekosten / Speiseumsatz \* 100 | ca. 20% |
| *Getränkeeinsatz* | Getränkekosten / Getränkeumsatz \* 100 | ca. 10% |
| *Speisenanteil* | Speisenumsatz / Gesamtumsatz \* 100 | ca. 75% |
| *Getränkeanteil* | Getränkeumsatz / Gesamtumsatz \* 100 | ca. 25% |
| *Umsatz pro Gast* | Umsatz / Anzahl der Gäste \* 100 | ca. 15,-€ |
| *Energieintensität* | Energiekosten / Umsatz \* 100 | ca. 10% |
| *Durchschnittsalter* | Summe des Alters aller Mitarbeiter / Anzahl Mitarbeiter | individuell |
| *Frauen- und Männerquote* | Anzahl weiblicher/männlicher Mitarbeiter / Anzahl aller Mitarbeiter \* 100 | individuell |
| *Fluktuationsquote* | Kündigungen / Anzahl aller Mitarbeiter \* 100 | individuell |
| *Krankenquote* | Krankenstand / Anzahl aller Mitarbeiter \* 100 | individuell |
| *Traffic* | Anzahl der Besucher | individuell |
| *Quote neuer Besucher* | Anzahl der neuen Besucher / Anzahl aller Besucher | ca. 80% |
| *Quote wiederkehrender Besucher* | Anzahl der wiederkehrenden Besucher / Anzahl aller Besucher | ca. 20% |
| *durchschnittliche Besuchsdauer* | Gesamtbesuchsdauer / Anzahl der Besucher | ca. 2-3 Minuten |
| *Conversion Rate* | Anzahl der Conversions / Anzahl der Besucher \* 100 | ca. 2-3% |
| *Absprungrate* | Bounces / Anzahl der Besucher \* 100 | <90% |