

Merkblatt

Wie erstelle ich ein Konzept?

Ansprechpartner: Referat Wirtschaftsförderung

Manuela Glöckner
Telefon: 0351 2802-123
Fax: 0351 2802-7123
gloeckner.manuela@dresden.ihk.de

Marcus Dämmig
Telefon: 0351 2802-124
Fax: 0351 2802-7124
daemmig.marcus@dresden.ihk.de

Stand: 2021

Hinweis:

Das Merkblatt wurde sorgfältig erstellt. Dessen ungeachtet können wir keine Gewähr übernehmen und schließen deshalb jede Haftung im Zusammenhang mit der Nutzung des Merkblattes aus. Eventuelle Verweise und Links stellen keine Empfehlung der Kammer dar.

Zu Beginn jeder Existenzgründung steht eine Idee. Sie muss vorhanden sein, bevor Sie weitere Schritte unternehmen. Finden Sie heraus, was Ihre Idee wirklich wert ist und wie Sie diese erfolgreich in die Praxis umsetzen können. Nicht nur eine Idee ist wichtig, sondern auch Ihre Persönlichkeit und die von Ihnen erworbenen Fähigkeiten und Fertigkeiten spielen eine entscheidende Rolle. Stellen Sie sich daher folgende Fragen:

- **Habe ich ein klares Konzept?**
- **Kann ich ein Unternehmen führen?**
- **Habe ich die nötigen beruflichen Kenntnisse und Qualifikationen?**
- **Reichen meine kaufmännischen Fähigkeiten und Qualifikationen dafür aus?**
- **Bin ich bereit, Zeit und Geld einzusetzen, um meine Ziele zu verwirklichen?**
- **Steht meine Familie dem Vorhaben positiv gegenüber?**

Wichtig ist, Nischen zu finden und vor allem zu vermarkten. Was unterscheidet Ihr Angebot von dem der Mitbewerber? Warum soll der Kunde Ihre Leistungen in Anspruch nehmen und dafür vielleicht vom bisherigen Anbieter wechseln? Um diese Fragen zu beantworten, ist es überaus wichtig, dass Sie den Markt kennen. **Machen Sie deutlich, welche besondere Zielsetzung Sie haben und inwieweit Sie sich von der Konkurrenz abheben.**

Ein sorgfältig ausgearbeitetes Unternehmenskonzept ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Es hilft Ihnen nicht nur, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen, sondern unterstützt Sie auch beim Unternehmensaufbau. Denn durch die Auseinandersetzung mit Ihrer Geschäftsidee werden Sie angeregt, über wichtige Fragen nachzudenken und diese strukturiert festzuhalten. Gleichzeitig dient ihr Konzept den Kreditinstituten, der Industrie- und Handelskammern oder anderen externen Entscheidungsträgern als Grundlage, die Realisierbarkeit des Existenzgründungsvorhabens einzuschätzen und abschließend zu prüfen.

Eine präzise Beschreibung Ihres Vorhabens bildet den Kern Ihres Gründungskonzeptes. Darin sollten Sie so kurz wie möglich, aber auch so ausführlich wie nötig die wesentlichen Elemente Ihrer Geschäftsidee in verständlicher Form zusammenfassen. Je nach Art Ihrer künftigen Tätigkeit werden die Schwerpunkte in der Beschreibung variieren.

Tipp:

Haben Sie die wichtigsten Aspekte Ihres Vorhabens nachvollziehbar auf den Punkt gebracht? Verzichten Sie auf zu weitschweifige Darstellungen und zu viele Fremdwörter. Nur in besonderen Fällen, beispielsweise bei innovativen oder bisher unbekanntem Geschäftsideen, empfiehlt es sich, zusätzliche Hintergrundinformationen (z.B. Presseberichte, Studien etc.) beizufügen.

So könnte Ihr Unternehmenskonzept gegliedert sein:

1. Zusammenfassung
2. Vorhabensbeschreibung/ Produkt/ Dienstleistung
3. Markt/ Marktanalyse
4. Standortbeschreibung
5. Rechtliche Grundlagen
6. Angaben zum Gründer
7. Betriebswirtschaft/ Organisation
8. Finanzierung und Finanzplanung

Folgende Inhalte sollten in Ihrem Konzept erarbeitet werden:

1. Zusammenfassung

Die Zusammenfassung des gesamten Gründungsvorhabens steht am Anfang des Konzeptes. Sie sollte kurz und prägnant sein und alle wichtigen Aspekte Ihrer Geschäftsidee abbilden. Die Zusammenfassung ist das wichtigste Kapitel Ihres Unternehmenskonzeptes, in dem die Kernpunkte und -botschaften der folgenden Kapitel in komprimierter Form präsentiert werden sollten. Dennoch sollte sie nicht länger als eine DIN A4 Seite sein.

Die Qualität der Zusammenfassung kann entscheidend dafür sein, ob Ihre Idee, Ihre Unternehmensstrategie sowie Ihr Leistungsangebot überzeugen. Natürlich auch ob Ihr Unternehmenskonzept überhaupt weitergelesen und bearbeitet wird. Nutzen Sie dieses Kapitel, um kurz und prägnant auf Ihre Produkte/ Ihre Dienstleistungen, den Zielmarkt, das Marktpotential und Ihre Vorgehensweise (Vertriebskonzept) zur Abschöpfung dieses Potentials einzugehen. Vermeiden Sie zwingend an dieser Stelle aber vorab Kalkulations-, Umsatz- und Ertragsprognosen!

Es empfiehlt sich, die Zusammenfassung erst zum Schluss zu schreiben.

2. Vorhabensbeschreibung/ Produkt/ Dienstleistung

In der Vorhabensbeschreibung erläutern Sie in konkreten Angaben Ihre Geschäftsidee und Ihr Produkt- und Dienstleistungsangebot. Dazu zählt auch, dass Sie auf die Zielgruppe Ihres Produktes eingehen und Sie Angaben darüber machen, wie Sie Ihr Produkt vermarkten wollen. Beachten Sie, dass der Kunde immer im Mittelpunkt all Ihrer Bemühungen stehen sollte!

Leitfragen	<ul style="list-style-type: none">▪ <i>Wie lautet Ihre Geschäftsidee?</i>▪ <i>Welches Produkt und/ oder welche Dienstleistung möchten Sie erstellen und/ oder anbieten?</i>▪ <i>Welche wichtigen Merkmale weist es/sie auf? Wo liegt der Nutzen Ihres Produktes und/ oder Ihrer Dienstleistung?</i>▪ <i>Welche Zielgruppe(n) möchten Sie ansprechen?</i>▪ <i>Kennen Sie die Bedürfnisse Ihrer zukünftigen Kunden? Befriedigt Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung die Bedürfnisse der zukünftigen Kunden?</i>▪ <i>Wo liegen die Stärken und Schwächen Ihres Produktes und/ oder Ihrer Dienstleistung?</i>▪ <i>Was unterscheidet es/sie von den Produkten und/ oder Dienstleistungen anderer Unternehmen (z. B. Zusatzleistungen)?</i>▪ <i>Welche Alleinstellungsmerkmale gibt es konkret?</i>▪ <i>Wie möchten Sie dieses Produkt und/oder Dienstleistung erzeugen?</i>▪ <i>Wie teuer soll es/sie sein?</i>▪ <i>Wie wollen Sie Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung vermarkten (z.B. Werbung, Kundenbindung)?</i>
-------------------	--

3. Markt / Marktanalyse

In diesem Punkt sollten Sie den Markt analysieren, auf dem Sie Ihre Produkte/ Dienstleistungen anbieten wollen. Eine genaue Marktanalyse hilft Ihnen dabei, das Marktpotential des Marktes einzuschätzen und somit den möglichen Absatz Ihres Produktes bzw. Ihrer Dienstleistung abzuschätzen.

Leitfragen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Wie groß ist der Markt auf dem Sie Ihre Produkte und/ oder Dienstleistungen anbieten wollen?</i> ▪ <i>Welche Trends kennzeichnen den Markt?</i> ▪ <i>Wie schnell entwickelt sich dieser Markt? Mit welchen Zuwachsraten ist auf diesem Markt zu rechnen?</i> ▪ <i>Wer sind die wichtigsten Mitbewerber? Welchen Ruf/ welche Potentiale besitzen diese Mitbewerber?</i> ▪ <i>Wie ist die Qualität der angebotenen Produkte im Vergleich?</i> ▪ <i>Gibt es ein Konzept dafür, wie Sie Ihr Produkt vor der Konkurrenz schützen bzw. weiterentwickeln (Innovationen) wollen?</i> ▪ <i>Welche Markteintrittsbarrieren sind vorhanden?</i> ▪ <i>Gibt es Kooperationspartner, mit denen Sie zusammenarbeiten möchten? Wie soll diese Zusammenarbeit aussehen (z. B. Fertigungstiefe der Produkte der jeweiligen Partner, Rechtsgrundlage, Lieferanten)?</i>
-------------------	--

4. Standortbeschreibung

Für viele Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen ist die Wahl des Standortes ausschlaggebend. So muss die Erreichbarkeit Ihres Unternehmens für Kunden und Lieferanten sichergestellt sein. Von sehr großer Bedeutung und u.a. wichtig für die spätere Kalkulation ist die Höhe der Mietkosten.

Leitfragen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Wo möchten Sie Ihr Unternehmen eröffnen (z. B. Gewerbepark, Einkaufsmarkt) und ist die Gewerbeinheit für Ihr Vorhaben aus rechtlicher Sicht geeignet (Gastronomie)?</i> ▪ <i>Wie hoch sind die Mietkosten für diese Örtlichkeiten?</i> ▪ <i>Wie gut können Kunden Ihr Unternehmen erreichen (Parkplätze, ÖPNV)?</i> ▪ <i>Wie gestaltet sich der Zugang für Lieferanten?</i> ▪ <i>Gibt es Erweiterungsmöglichkeiten?</i> ▪ <i>Sind evtl. Synergieeffekte mit unmittelbaren Unternehmen vorhanden?</i>
-------------------	--

5. Rechtliche Grundlagen

Mit der Rechtsform, die Sie für Ihr Unternehmen wählen, regeln sie beispielsweise die Haftungsverhältnisse, die Mitsprache- und Kontrollrechte. In diesem Punkt sollen auch die Eigentumsverhältnisse erläutert werden. Außerdem müssen mit der Gründung zum Beispiel gewerberechtliche oder wettbewerbsrechtliche Aspekte beachtet werden.

Leitfragen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Welche Rechtsform soll Ihr zukünftiges Unternehmen haben (z. B. Einzelunternehmen, GbR, GmbH) und warum?</i> ▪ <i>Welche Erlaubnis- oder Zulassungserfordernisse gibt es z. B. umweltrechtliche oder gewerberechtliche Regelungen)?</i> ▪ <i>Welche weiteren rechtlichen Aspekte müssen Sie beachten (z. B. Wettbewerbsrecht)?</i>
-------------------	---

6. Angaben zum Gründer

Unter diesem Punkt schätzen Sie Ihre Eigenschaften als Gründer ein, die für die Unternehmensgründung von entscheidender Bedeutung sein werden. Wichtig sind dabei nicht nur fachliche und unternehmerische Fähigkeiten, sondern auch die persönlichen Voraussetzungen. Denn das Gelingen Ihres Vorhabens hängt entscheidend von Ihrer Person ab. Sie setzen Ihre Geschäftsidee um und Sie treiben Sie auch voran. Bitte legen Sie Ihrem Unternehmenskonzept unbedingt einen tabellarischen Lebenslauf sowie Qualifikationsnachweise und Referenzen bei.

Leitfragen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Warum haben Sie sich für eine selbstständige Tätigkeit entschieden?</i> ▪ <i>Welche beruflichen Qualifikationen, kaufmännische und unternehmerische Kenntnisse und branchenspezifische Erfahrungen besitzen Sie?</i> ▪ <i>Was sind Ihre persönlichen Stärken und Schwächen?</i> ▪ <i>Reichen Ihre persönlichen Voraussetzungen aus, um das Vorhaben umzusetzen?</i> ▪ <i>Wie steht Ihre Familie zu dem Gründungsvorhaben?</i> ▪ <i>Wer unterstützt Sie?</i>
-------------------	---

7. Betriebswirtschaft/ Organisation

Wenn Sie ein Unternehmen gründen möchten, müssen Sie sich auch darüber Gedanken machen, wie Sie Ihr Unternehmen organisieren, d.h. in welche Bereiche Sie Ihr Unternehmen aufgliedern und welche Sie extern auslagern (z.B. Steuerberater). Bedenken Sie auch, wie Sie Ihr Personal führen möchten, d. h. wieviel Sie Personal einstellen und weiterbilden wollen.

Leitfragen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Wie viele Geschäftsbereiche soll Ihr Unternehmen haben (z. B. Produktion, Marketing)?</i> ▪ <i>Welche Organisationsstruktur planen Sie? Wie werden die Kompetenzen in Ihrem Unternehmen verteilt?</i> ▪ <i>Wie erledigen Sie die Betriebs-, Finanz, und Lohnbuchhaltung?</i> ▪ <i>Gibt es Bereiche, die extern vergeben werden können (z. B. Mahnwesen, Buchhaltung)?</i> ▪ <i>Wie hoch ist Ihr Personalbedarf und welche Qualifikationen sollen die Mitarbeiter besitzen?</i> ▪ <i>Welche Gehaltsstruktur planen Sie? Wie möchten Sie die Arbeitszeit gestalten (z.B. Teilzeit, Homeoffice)?</i> ▪ <i>Wie gestalten Sie die Personalentwicklung in Ihrem Unternehmen (z. B. Schulungen)?</i>
-------------------	--

8. Finanzierung und Finanzplanung

Die Voraussetzung für die Finanzierung Ihres Vorhabens ist eine detaillierte betriebswirtschaftliche Planung. Der Finanzplan hilft Ihnen nicht nur, Liquiditätsgapässe aufzudecken, sondern auch den Finanzbedarf zu ermitteln. Er hilft Ihnen festzustellen, ob und in welcher Höhe finanzielle Mittel vorhanden oder zu generieren sind, um das Vorhaben umzusetzen. Wichtig ist auch die Erstellung einer detaillierten Umsatz- und Ertragsvorschau, welche die zukünftige Tragfähigkeit untersetzt.

Leitfragen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Welche Kosten verursacht Ihr Unternehmen (z. B. Miete, Rohstoffe, Fuhrpark, Personal)?</i> ▪ <i>Welche Preis- und Kalkulationsstrategie findet Anwendung?</i> ▪ <i>Wie hoch ist Ihre Umsatz- und Ertragsprognose?</i> ▪ <i>Wann überschreiten Sie die Gewinnschwelle?</i> ▪ <i>Welche Investitionen möchten Sie in den nächsten 12 Monaten tätigen oder sind zwingend erforderlich?</i> ▪ <i>Wie viel Kapital benötigen Sie, um beispielsweise Grundstücke, Maschinen, EDV-Anlagen anzuschaffen?</i> ▪ <i>Welche Finanzierungsquellen sind bereits sicher (z. B. Kredite, Eigenkapital, Fördermittel)?</i> ▪ <i>Welche Finanzierungsmittel sollen zusätzliche eingesetzt werden (z.B. Hausbankendarlehn, KfW Startgeld, SAB Mikrodarlehen)?</i>
-------------------	---

Der Finanzplan sollte drei bis fünf Jahre umfassen. In diesem Zeitraum sollte das Unternehmen die Gewinnschwelle nachhaltig erreicht haben.

Zur Finanzplanung gehören:

- **die Kostenplanung,**
- **die Personalplanung,**
- **die Umsatzplanung, Umsatz- und Ertragsvorschau (Rentabilitätsvorschau)¹,**
- **der Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan und**
- **die Liquiditätsplanung².**

Tipp: Mit den im Anhang befindlichen Formblättern können Sie Ihre komplette Finanzplanung erstellen. Die einzelnen Planungsteile stehen Ihnen ebenfalls als excel-Tool unter www.existenzgruendung-sachsen.de/finanzplanung zur Verfügung. Verknüpfungen zwischen den Planungsteilen ermöglichen ständige Anpassungen und eine durchgängige, abgestimmte Finanzplanung.

¹ Mit der Umsatz- und Ertragsvorschau können Sie ermitteln, ob die Tragfähigkeit Ihres Unternehmens auf Dauer gegeben ist. Von den erwarteten Umsätzen werden die prognostizierten Aufwendungen abgezogen.

² Ob Ihr Unternehmen über **genügend "flüssige Mittel"** verfügt, ob es also "liquide" ist, kann aus der Rentabilitätsrechnung nicht abgeleitet werden. Durch eine monatliche Gegenüberstellung der Einnahmen/ Ausgaben für 1 Jahr kann die Umsatz- und Ertragsvorschau noch untersetzt und die Geldzuflüsse und -abflüsse kontrolliert werden.

Kostenplanung

Planung 1. Geschäftsjahr						0	2. GJ	3. GJ
	9	10	11	12	gesamt €		1	2
Reparatur, Wartung, Instandhaltung					0,0			
geringwertige Wirtschaftsgüter					0,0			
Miete/Pacht					0,0			
Mietnebenkosten					0,0			
Steuern und Abgaben					0,0			
Beiträge/Gebühren					0,0			
Marketing, Werbung					0,0			
Reisekosten/ Bewirtung					0,0			
Verpackungsmaterial					0,0			
Fahrzeugkosten					0,0			
Leasinggebühren					0,0			
Büromaterial					0,0			
Porto/ Telefon					0,0			
betriebl. Versicherungen					0,0			
Rechts-/ Beratungskosten					0,0			
Zeitschriften/ Fachliteratur					0,0			
sonstige Kosten:					0,0			
					0,0			
					0,0			
					0,0			
Kosten gesamt	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0

Umsatz nach Anzahl erwarteter Kunden (Handel)

0

Tage pro Jahr		365 Tage
- Sonntage und Feiertage		Tage
- Samstage (1/2)		Tage
- sonstige Tage, an denen geschlossen ist		Tage
= Öffnungstage pro Jahr		365 Tage
Durchschnittsumsatz je Kunde		EUR netto!
Anzahl erwarteter Kunden pro Tag		Kunden/ Tag
Öffnungstage pro Jahr		365 Tage
= Jahresumsatz		0,00 € EUR

1

Tage pro Jahr		365 Tage
- Sonntage und Feiertage		Tage
- Samstage (1/2)		Tage
- sonstige Tage, an denen geschlossen ist		Tage
= Öffnungstage pro Jahr		365 Tage
Durchschnittsumsatz je Kunde		EUR netto!
Anzahl erwarteter Kunden pro Tag		Kunden/ Tag
Öffnungstage pro Jahr		365 Tage
= Jahresumsatz		0,00 € EUR

2

Tage pro Jahr		365 Tage
- Sonntage und Feiertage		Tage
- Samstage (1/2)		Tage
- sonstige Tage, an denen geschlossen ist		Tage
= Öffnungstage pro Jahr		365 Tage
Durchschnittsumsatz je Kunde		EUR netto!
Anzahl erwarteter Kunden pro Tag		Kunden/ Tag
Öffnungstage pro Jahr		365 Tage
= Jahresumsatz		0,00 € EUR

Ermittlung des Mindestumsatzes anhand notwendiger Privatentnahmen

Bezeichnung	0	1	2
private Ausgaben	EUR	EUR	EUR
Lebensunterhalt			
Miete			
Kommunikation			
private Kfz.- Kosten			
Altersvorsorge			
Kranken-, Pflegeversicherung			
sonstige Versicherungen			
sonstige Zahlungen			
Steuern			
Summe in EUR	0,00 €	0,00 €	0,00 €
private Einnahmen			
regelmäßige Einnahmen			
Kindergeld			
sonstige (dauerhafte) Einkünfte			
Zuschüsse (Gründungszuschuss, Einstiegsgeld, sonstige)			
Sonstiges			
Summe in EUR	0,00 €	0,00 €	0,00 €
= Saldo der Einnahmen abzgl. der Ausgaben	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Mindestumsatz

Bezeichnung	0	1	2
	EUR	EUR	EUR
Summe der mind. notwendigen Privatentnahmen	0,00	0,00	0,00
+ Personalkosten	0,00	0,00	0,00
+ übrige Kosten (laut Kostenplanung)	0,00	0,00	0,00
= Mindestrohgewinn	0,00	0,00	0,00
+ Materialeinsatz			
= Mindestumsatz	0,00	0,00	0,00

Rentabilitätsvorschau

Bezeichnung	1. Geschäftsjahr	2. Geschäftsjahr	3. Geschäftsjahr
Gesamtumsatz	0,00 €	0,00 €	0,00 €
davon Handel	0,00 €	0,00 €	0,00 €
davon Dienstleistungen/ Produkte	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Wareneinsatz/ Materialeinsatz			
=Rohertrag 1	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-Personalkosten	0,00 €	0,00 €	0,00 €
=Rohertrag 2	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-betriebsspezifische Kosten laut Kostenplan	0,00 €	0,00 €	0,00 €
=erweiterter Cash Flow	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Zinsen			
=Cash Flow	0,00 €	0,00 €	0,00 €
-AFA (Abschreibung)			
-sonder AFA			
-Tilgungen			
=Betriebsergebnis	0,00 €	0,00 €	0,00 €

Kapitalbedarfsplan

1. Anlagevermögen	
	in EUR
Grundstück incl. Nebenkosten: Notar, Grunderwerbssteuer, Beschaffungsaufwendungen,...	
Baukosten (auch Umbau) inkl. Nebenkosten, Planungsaufwand,..	
Produktionsanlagen: Maschinen, Geräte, Aufwand für Installation und Inbetriebnahme der Anlage	
Betriebs- und Geschäftsausstattung: Büroräume, Konferenzräume, Sozialräume, Verkaufs- und Ausstellungsräume, Lagerräume, EDV- Anlagen, Maschinen, Werkzeuge	
Fuhrpark	
Patente, Lizenzen, Firmenwert bei Geschäftsübernahmen	
= Summe des Anlagevermögens	0,00 €
2. Umlaufvermögen	
Material und Warenausstattung: Fertige Erzeugnisse (Handelsware), halbfertige Erzeugnisse/ Rohmaterial	
Betriebsstoffe	
3. Umlaufvermögen	
Betriebskosten laut Kostenaufstellung der Kostenplanung für 4 Monate	0,00 €
= Summe des Umlaufvermögens	0,00 €
4. Gründungskosten	
Rechtsanwalt/ Steuerberater, Notar, Unternehmensberater	
Gerichtskosten, Handelsregistereintrag	
Franchiseeinstiegsgebühr	
Einführungswerbung, Eröffnungsfeier	
5. Kosten der privaten Haushalts- und Lebensführung für 6 Monate	0,00 €
6. Gesamtbetrag der Kapitalbedarfsplanung	0,00 €

Finanzierungsplan

Eigenmittel/ Eigenkapital	in EUR
Barvermögen	
Sparguthaben	
Bausparguthaben	
Sacheinlagen/ Eigenleistungen	
Beteiligungskapital	
Summe	0,00 €
Fremdmittel	in EUR
Bausparkredit	
langfristiger Bankkredit	
kurzfristiger Bankkredit	
Lieferantenkredit	
Fördermittel	
Summe	0,00 €
insgesamt	0,00 €
Kapitalbedarf	0,00 €
Über-/ Unterdeckung	0,00 €

Liquiditätsplan XX
Zeitraum:

0

Periode	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	GESAMT
Finanzmittelbestand Periodenanfang	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Einzahlungen													
Aus Umsatzerlösen 19%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aus Umsatzerlösen 7%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aus Verkäufen Anlagevermögen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sonstige Einzahlungen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Vorsteuer	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aus Darlehen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Summe Einzahlungen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Auszahlungen													
Materialaufwand 19%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Materialaufwand 7%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Personalaufwand	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mietaufwand/Raumkosten	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sonstiger betrieblicher Aufwand	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Zinsaufwand	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tilgung Darlehen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Für Investitionen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Umsatzsteuer	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Privatentnahme	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Summe Auszahlungen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Saldo Einzahlungen ./.. Auszahlungen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Finanzmittelbestand Periodenende	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0