

# Poslovni plan radna knjiga

Poslovni plan za unošenje - *Business Plan zum Eintragen*

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

**Bosanski Njemački**

# Impresum Impressum

## Herausgeber:

IQ Fachstelle Migrantenökonomie  
Institut für Sozialpädagogische Forschung Mainz e.V.  
Augustinerstr. 64-66  
55116 Mainz  
www.ism-mainz.de  
www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie



## Redaktion:

Kareem Bayo, IQ Fachstelle Migrantenökonomie

## Layout:

augenfällig, Wiesbaden

## Illustrationen:

© Trueffelpix - fotolia.com

## Druck:

Weissraum, Steinbach-Hallenberg

Stand 6/2018

Wenn Sie aus dieser Publikation zitieren wollen, dann bitte mit genauer Angabe des Herausgebers, des Titels und des Stands der Veröffentlichung. Bitte senden Sie zusätzlich ein Belegexemplar an den Herausgeber.

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert.



In Kooperation mit:



# Sadržaj Inhalt

	Sažetak Zusammenfassung	4	
	1. Moj profil Mein Profil	5	
	2. Moj koncept poslovanja Mein Geschäftskonzept	10	
	3. Oblik preduzeća Unternehmensform	32	
	4. Moja strategija za budućnost Meine Zukunftsstrategie	34	
	A. Ekonomska znanja Betriebswirtschaftliche Kenntnisse	40	
	B. Porezi i porezna uprava Arten u. Möglichkeiten der Finanzierung	42	
	C. Porezi i Porezna Uprava Steuern und das Finanzamt	48	
	5. Troškovi života Lebenshaltungskosten	52	
	6. Plan finansiranja Finanzierungsplan	56	
	D. Poslovni model Canvas	66	

## Priručnik za izradu vašeg poslovnog plana ili poslovnog koncepta ili plana poduzeća

Ovaj priručnik vas korak po korak vodi do izrade vašeg poslovnog koncepta (poslovnog plana). Na zadnjoj strani knjige možete da pronađete šematski poslovni model, u koji možete unositi prve zabilješke u vezi

### **Leitfaden zur Erstellung Ihres Businessplanes oder Geschäftskonzeptes oder Unternehmensplanes**

Dieser Leitfaden führt Sie schrittweise zur Erstellung Ihres Geschäftskonzeptes (Businessplanes). Auf der letzten Seite des Buches finden Sie ein schematisches Geschäftsmodell, in das Sie sich erste Notizen zu Ihrer Unternehmensidee machen können. Anschließend können Sie diese Ideen mithilfe des Leitfadens weiterentwickeln. Jedes Geschäftskonzept ist in verschiedene Themenblöcke gegliedert. Wenn Sie den Themenblöcken „Schritt für Schritt“ folgen, sollte am Ende Ihre erste Version eines Businessplanes stehen. Wir haben am Beginn eines jeden Themenblockes kurz zusammengefasst, was Sie beschreiben bzw. erklären sollen. Anschließend haben wir die Fragen gestellt, die Sie beantworten sollten, um dadurch Ihre Geschäftsidee und Ihr Geschäftskonzept zu beschreiben. Da Sie nicht alle Fragen beantworten müssen, haben wir die Fragen mit einem Stift gekennzeichnet. Die anderen Fragen sind zusätzlich und können für Sie und für Ihre Unterstützer hilfreich sein. Manche Antworten auf die Fragen sind nicht einfach. Besuchen Sie unsere Informationsplattform [www.wir-gruenden-in-deutschland.de](http://www.wir-gruenden-in-deutschland.de) für zusätzliche Informationen und für Besonderheiten je nach Berufsform. Auf unserer Webseite [www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie](http://www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie) finden Sie zusätzliche Arbeitsmaterialien, u.a. Erklärvideos zu den einzelnen Bausteinen eines Geschäftskonzeptes und zum Gründungsprozess in Deutschland.


vaše ideje poduzeća. Nakon toga možete te ideje pomoću priručnika dalje razviti. Svaki poslovni koncept je raščlanjen na različita tematska područja. Ako tematska područja slijedite „korak po korak“, na kraju trebate imati prvo izdanje poslovnog plana. Mi smo na početku svakog tematskog područja kratko saželi, što trebate da bude opisano, odnosno objašnjeno. U nastavku smo postavili pitanja, na koja trebate odgovoriti, kako biste vašu poslovnu ideju i vaš poslovni koncept opisali. Pošto ne možete odgovoriti na sva pitanja, mi smo pitanja označili olovkom. Ostala pitanja su dodatna i mogu biti od pomoći za vas i vaše pomagače. Neki odgovori na pitanja nisu jednostavni. Posjetite našu informacijsku platformu [www.wir-gruenden-in-deutschland.de](http://www.wir-gruenden-in-deutschland.de) za dodatne informacije i posebnosti, ovisno o obliku profesije. Na našoj web stranici [www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie](http://www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie) možete pronaći dodatne radne materijale, između ostalog videosnimke sa objašnjenjima pojedinih dijelova poslovnog koncepta i procesa osnivanja u Njemačkoj.

## Sažetak

Sažetak se nalazi na početku Vašeg Koncepta poslovanja. U Sažetku dajete Vaš kratak, sažet i precizan opis Vas lično i najvažnijih tačaka (big points) Vaše ideje za zasnivanje samostalne djelatnosti. Kratak opis b trebao pobuditi interesovanje za Vas i Vašu ide-

ju. Pri tome bi trebala biti prepoznatljiva tzv. „crvena nit“. Najbolje je da Sažetak napišete nakon što obradite sve ostale tematske cjeline. Sažetak ne bi trebao prevazići obim jedne stranice. Ko sam ja i šta želim učiniti?

Sažetak bi se trebao moći pročitati i razumjeti u nekih pet do deset minuta!

 **Vaše prezime, djevojačko prezime, porodični status, zemlja porijekla, kvalifikacije**

 **Sažete opišite Vašu ideju za osnivanje obrta te koristi za Vaše klijente:**

- Šta je moja poslovna ideja / moj proizvod / moja usluga?
- Koje su to koristi za moje klijente koje proizilaze iz mog proizvoda / moje usluge?
- Šta je to posebno na mojoj ideji / mom proizvodu / mojoj usluzi (npr. tržišne niše, novie trendovi, ušteda vremena za klijenta)?

 **Ciljna grupa / Tržište**


- Ko su moji klijenti? (npr. starosna dob, polna pripadnost)?
- Koliki je moj marketinški potencijal? Postoje li aktuelni trendovi?


### Zusammenfassung

Die Zusammenfassung steht am Anfang Ihres Geschäftskonzeptes. In der Zusammenfassung beschreiben Sie kurz, knapp und präzise sich selbst und die wichtigsten Punkte (big points) Ihrer Gründungsidee. Die Kurzbeschreibung soll das Interesse an Ihnen und an Ihrer Idee wecken.

Dabei sollte ein „roter Faden“ erkennbar sein. Am besten ist es, Sie schreiben die Zusammenfassung, nachdem Sie alle anderen Themenblöcke bearbeitet haben. Die Zusammenfassung sollte eine Seite nicht überschreiten.

Die Zusammenfassung sollte in fünf bis zehn Minuten gelesen und verstanden werden!

 **Ihr Name, Geburtsdatum, Familienstand, Herkunftsland, Qualifikationen**

 **Beschreiben Sie knapp Ihre Gründungsidee und den Kundennutzen:**

- Was ist meine Geschäftsidee / mein Produkt / meine Dienstleistung?
- Was ist der Nutzen meines Produktes / meiner Dienstleistung für meine Kunden?
- Was ist das Besondere an meiner Idee / meinem Produkt / meiner Dienstleistung (bspw. Marktlücke, neuer Trend, Zeitersparnis für den Kunden/die Kundin)?

 **Zielgruppe / Markt**

- Wer sind meine Kunden (bspw. Alter, Geschlecht)?
- Wie groß ist mein Marktpotenzial? Gibt es aktuelle Trends?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.





A large grid of small dots for writing notes.



### Organizacija

- Kako glasi ime firme?
- Koji je njen pravni status?
- Da li želim uposliti dodatne saradnike?



### Lokacija

- Gdje je moja lokacija?
- Kada želim početi sa radom?



### Šta još moram učiniti prije samog osnivanja obrta?



#### Organisation

- Welchen Namen hat Ihr Unternehmen?
- Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?
- Will ich Mitarbeitende einstellen?



#### Standort

- Wo ist mein Standort?
- Wann will ich beginnen?



#### Was muss ich noch machen bis zur Gründung?



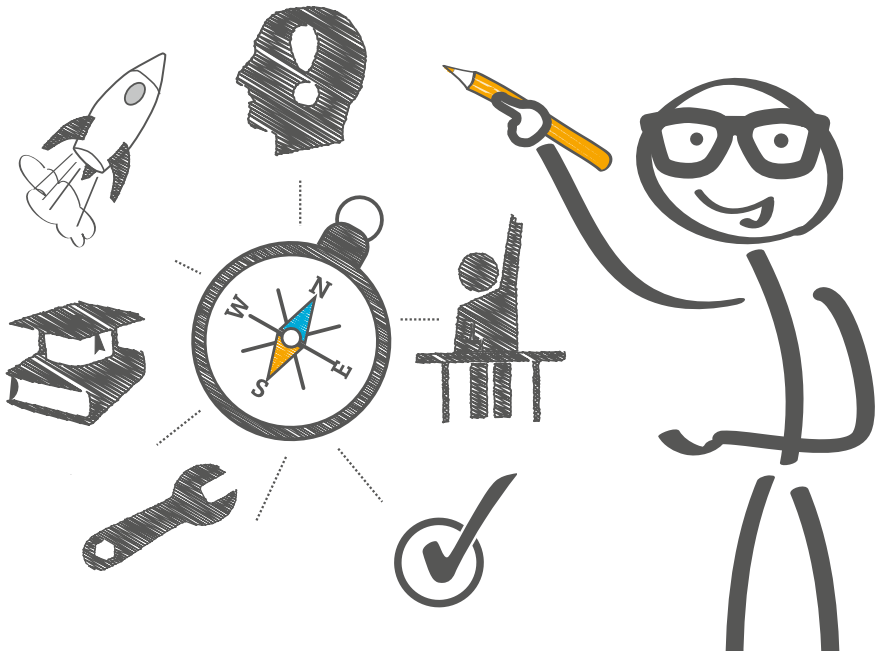


## Poglavlje 1. Moj profil

Vi trebate opisati koja je Vaša motivacija te koje osobine i kompetencije posjedujete. Za Više detalja se pozovite na Vaš CV. Također biste trebali navesti ukoliko imate podršku od strane Vaše porodice. Ukoliko Vaše obavljanje samostalne djelatnosti zahtjeva formalni vid kvalifikacije (npr. Majstorska diploma, okončan studij), onda ste dužni da dokažete ekvivalenciju Vaših kvalifikacija koje ste stekli van Njemačke.

### **Kapitel 1. Mein Profil**

Beschreiben Sie, was Sie motiviert und welche Eigenschaften und Kompetenzen Sie haben. Für mehr Details verweisen Sie auf Ihren Lebenslauf. Sie sollten auch erwähnen, wenn Sie von Ihrer Familie unterstützt werden. Wenn Ihre Selbständigkeit formale Qualifikationen erfordert (bspw. Meisterbrief, abgeschlossenes Studium), müssen Sie die Gleichwertigkeit Ihrer außerhalb von Deutschland erworbenen Qualifikationen nachweisen.



### Koja je moja motivacija i šta ja znam raditi?

- Zašto želim postati samostalni djelatnik - moja motivacija (npr. moja želja za promjenom zanimanja ili za samoispunjenjem, želim svoje kvalifikacije sprovesti u djelo, želim zaraditi više novca, želim okončati moj status nezaposlenosti, želim da lično donosim odluke)?
- Koje sposobnosti i kvalifikacije posjedujem (npr. profesionalna i školska kvalifikacija, radno iskustvo, hobiji, poznavanje jezika, rad u udruženjima)?

### Was ist meine Motivation und was kann ich?

- Warum mache ich mich selbständig – meine Motivation (bspw. mein Wunsch nach beruflicher Veränderung oder Selbstverwirklichung, ich möchte meine Qualifikationen umsetzen, ich möchte mehr Geld verdienen, ich möchte meine Arbeitslosigkeit beenden, ich möchte eigene Entscheidungen treffen)?
- Welche Fähigkeiten und Qualifikationen habe ich (bspw. berufliche und schulische Qualifikation, Berufserfahrung, Hobbies, Sprachkenntnisse, Vereinsarbeit)?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.



- **Koje poduzetničke sposobnosti posjedujem** (npr. ekonomsko znanje, knjigovodstveno znanje, poznavanje poreskih propisa, kompjutersko znanje)? Šta od onog čime raspolazem mogu dovesti u vezu sa mojom samostalnom djelatnošću (npr. uzori u porodici, u krugu poznanika)?
  - **Hoću li dobiti podršku od strane moje porodice** (npr. od supruge, članova porodice)?
  - **Šta će se desiti ukoliko zbog bolesti budem morao odsustvovati?** Ko bi mogao preuzeti moje zadatke (npr. porodica, prijatelji, poznanici)?
- **Welche unternehmerischen Kompetenzen habe ich** (bspw. kaufmännische Kenntnisse, buchhalterische Kenntnisse, steuerliche Kenntnisse, PC - Kenntnisse)? Welchen Bezug zur Selbständigkeit habe ich (bspw. Vorbilder in der Familie, in der Bekanntschaft)?
  - **Werde ich von meiner Familie eine Unterstützung erhalten** (bspw. Ehefrau, Ehemann, Familienangehörige)?
  - **Was passiert, wenn ich wegen einer Krankheit ausfalle?** Wer könnte meine Aufgaben übernehmen (bspw. Familie, Freunde, Bekannte)?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 20 rows.



A large grid of small dots for writing notes.

## Poglavlje 2. Moj koncept poslovanja

### 2.1: Moj proizvod / moja usluga

Opišite podrobno Vašu poslovnu ideju i Vaše planirane poslovne aktivnosti. Dajte opis onoga što nudite te po čemu se Vaša poslovna ideja razlikuje od sličnih poslovnih ideja ili od konkurencije.



### Kapitel 2. Mein Geschäftskonzept

#### 2.1. Mein Produkt / meine Dienstleistung:

Beschreiben Sie ausführlich Ihre Geschäftsidee und Ihre geplante Geschäftstätigkeit. Beschreiben Sie, was Sie anbieten und was Ihre Geschäftsidee von ähnlichen Geschäftsideen oder von der Konkurrenz unterscheidet.



### Šta obuhvata moja ideja i zašto je ona jedinstvena?

- Koji proizvod / koju uslugu nudim?
- Šta je to posebno kod mog proizvoda / moje usluge - koje prednosti vezano za upotrebu postoje za moje klijente?
- Odakle potiče ideja?
- Koje poslove još moram obaviti prije nego budem mogao ponuditi moj proizvod / moje usluge?
- Koje zakonske formalnosti još moram obaviti (npr. registracije, dozvole)?
- Kako ću proizvod dovesti do mojih klijenata (distributivni put)?
- Ko proizvodi moj proizvod?
- Da li su mi potrebne mašine za proizvodnju mog proizvoda?
- Da li mi je potreban materijal za proizvodnju mog proizvoda?

### Was umfasst meine Idee und warum ist diese einzigartig?

- Welches Produkt / welche Dienstleistung biete ich an?
- Was ist das Besondere an meinem Produkt / meiner Dienstleistung – was sind die Vorteile in der Anwendung für meine Kunden?
- Woher stammt die Idee?
- Welche Arbeiten muss ich noch erledigen bis ich mein Produkt / meine Dienstleistung anbieten kann?
- Welche gesetzlichen Formalien habe ich noch zu erledigen (bspw. Zulassungen, Genehmigungen)?
- Wie bringe ich das Produkt zu meinen Kunden (Vertriebsweg)?
- Wer stellt mein Produkt her?
- Benötige ich Maschinen für die Herstellung meines Produktes?
- Benötige ich Materialien für die Herstellung meines Produktes?



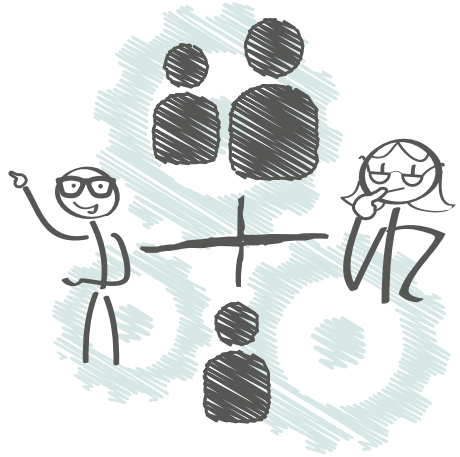
A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.



A large grid of small dots for writing notes.

## 2.2. Moj kooperant / mreža

Opišite da li vezano za proizvodnju ili za distribuciju imate potrebu za daljim partnerima odnosno da li već saradujete u tom pogledu sa nekim poslovnim partnerom, a u tom slučaju također opišite odgovarajuće osobe i njihove zadatke:



### Ko su moji partneri?

- S kim ću sprovesti moje ideje u djelo (imam li nekog poslovnog partnera)?
- Koji su mi poslovni partneri potrebni da bih mogao vršiti proizvodnju i distribuciju mog proizvoda (npr. od koga ću dobijati neophodne proizvode, ko će mi pružati podršku prilikom prodaje istih)?
- Koji vid ovisnosti postoji naspram isporučilaca ili drugih poslovnih partnera (npr. koje partnere već imam, za kojim partnerima još postoji potreba, koji partneri su neophodni)?

### Koji dalji kooperanti bi za mene mogli biti važni?

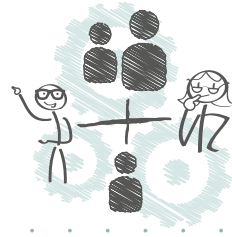
**2.2. Mein Kooperationspartner / Netzwerk:**  
Beschreiben Sie, ob Sie für die Herstellung oder für den Vertrieb weitere Partner benötigen oder

bereits mit einem Partner zusammenarbeiten, beschreiben Sie die Personen und deren Aufgaben:

### Wer sind meine Partner?

- Mit wem setze ich meine Idee um (habe ich einen Partner)?
- Welche Partner benötige ich für die Herstellung oder für den Vertrieb meines Produktes (bspw. von wem bekomme ich notwendige Produkte, wer unterstützt mich beim Verkauf)?
- Welche Abhängigkeit besteht zu Lieferanten oder anderen Geschäftspartnern (bspw. welche Partner habe ich bereits, welche Partner benötige ich noch, welche Partner sind notwendig)?

### Welche weiteren Kooperationspartner können für mich wichtig werden?



A large grid of small dots for writing notes, spanning most of the page below the illustration.

### 2.3. Moji/e klijenti / klijentice:

Opišite Vaše klijente i na koji način ih želite osvojiti na tržištu. Pobrojite potrebe Vaših klijenata i kakve su Vaše šanse u tom pogledu. Također pokažite da li i na koji način poznajete Vaše klijente.



#### Ko će kupovati moj proizvod / moju uslugu?

- Ko su moji klijenti? (npr. starosna dob, prihodi, porijeklo, polna pripadnost, zaposlenja, stil života)
- Da li moji klijenti imaju neke specijalne potrebe?
- Zašto ti klijenti žele kupiti moj proizvod /moju uslugu (npr. korist, potreba)?
- Da li već imam potencijalne buduće klijente (npr. broj i u kojoj regiji)?
- Šta znam o mojim klijentima (npr. koliko često obavljaju kupovinu)?
- Koliko novčanih sredstava posjeduju moji klijenti?

### 2.3. Meine Kundinnen / Kunden:

Beschreiben Sie Ihre Kunden und wie Sie diese Ihrer Kunden auf und welche Chancen Sie haben. gewinnen möchten. Zeigen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden auf und welche Chancen Sie haben. Zeigen Sie, ob und wie Sie Ihre Kunden kennen.

#### Wer wird mein Produkt / meine Dienstleistung kaufen?

- Wer sind meine Kunden?  
(bspw. Alter, Einkommen, Herkunft, Geschlecht, Einstellungen, Lebensstil)
- Haben meine Kunden spezielle Bedürfnisse?
- Warum wollen diese Kunden mein Produkt / meine Dienstleistung einkaufen  
(bspw. Nutzen, Bedarf)?
- Habe ich bereits zukünftige Kunden (bspw. Anzahl und in welcher Region)?
- Was weiß ich über meine Kunden (bspw. wie häufig kaufen sie ein)?
- Wieviel Geld haben meine Kunden?



## 2.4. Moja lokacija:

Trebate dati opis lokacije na kojoj želite obavljati samostalnu djelatnost te koje prednosti ima za Vas ta lokacija. Za neke djelatnosti - kao što je to slučaj kod trgovaca u maloprodaji - lokacija ima veliku važnost, dok za druge djelatnosti - npr. kod poduzetničkih konsultanata - lokacija nije toliko važna.



### **Gdje ću raditi i zašto baš tamo?**

- Kakve su moje poslovne prostorije (npr. veličina, oprema, skladište, itd.)? Da li postoji potreba za vlastitim poslovnim prostorijama?
- Koja je lokacija mojih poslovnih prostorija (npr. centralna lokacija, rubni dio grada, stambena zona grada, industrijska zona, poslovna zona, restorani)? Koji imidž je vezan za tu lokaciju (npr. struktura stanovništva)?
- Kakva je situacija vezano za saobraćajnu dostupnost (npr. sredstva javnog prijevoza, parkinzi za privatna MV)?
- Koju prednost za mene ima lokacija (cijena, blizina klijenata / klijentica, dobra infrastruktura)?

## 2.4. Mein Standort:

Beschreiben Sie, wo Sie Ihre Selbständigkeit ausüben wollen und welche Vorteile der Ort für Sie hat. Für einige Tätigkeiten – wie für Einzelhändler

– ist der Standort von großer Bedeutung, für andere Tätigkeiten – wie für Unternehmensberater – ist der Standort nicht von großer Bedeutung.

### **Wo werde ich tätig und warum dort?**

- Wie sind meine Geschäftsräume (bspw. Größe, Ausstattung, Lager, etc.)? Benötige ich eigene Geschäftsräume?
- Wie ist die Lage meiner Geschäftsräume (bspw. zentral, Stadtrand, Wohngebiet, Gewerbegebiet, Geschäftsgebiet, Restaurants)? Welches Image hat die Lage (bspw. Bevölkerungsstruktur)?
- Wie ist die Verkehrsanbindung (bspw. öffentliche Verkehrsmittel, Parkplätze für private PKWs)?
- Welchen Vorteil hat die Lage für mich (Preis, Nähe zum Kunden/zur Kundin, gute Infrastruktur)?





A large grid of small dots for writing notes.



### 2.5. Moje tržište i moja konkurencija

Opišite aktuelnu i buduću situaciju na tržištu vezano za Vašu djelatnost i za Vašu planiranu lokaciju. Također navedite opis o tome, da li imate konkurenciju te na koji način želite biti bolji od konkurencije.

#### **Gdje ću prodavati moj proizvod / moju uslugu i zašto sam ja bolji od ostalih?**

- Koji je obim gravitacionog područja za ponudu mog proizvoda / moje usluge (na licu mjesta, u regionu, u Saveznoj pokrajini, na području SR Njemačke, širom Evrope)?
- Jeli moj proizvod / moja usluga zavisi od opće konjunktore (npr. jeli to proizvod / usluga iz svakodnevnice ili luksuzni proizvod/ luksuzna usluga)?
- Dali moj proizvod / moja usluga zavisi od sezone (npr. ljeto/zima)?
- Postoje li slični/e proizvodi / usluge u mom regionu? Ukoliko da, gdje?
- Čime se moj proizvod / moja usluga razlikuje od ostalih (npr. cijena, kvaliteta, blizina roka isporuke, u trendu, itd.)?

#### **2.5. Mein Markt und meine Konkurrenz:**

Beschreiben Sie die aktuelle und die zukünftige geplanten Standort. Beschreiben Sie, ob Sie Marktsituation für Ihre Tätigkeit und an Ihrem Konkurrenten haben und wie Sie besser sein wollen.

#### **Wo verkaufe ich mein Produkt / meine Dienstleistung und warum bin ich besser als andere?**

- Wie weit reicht das Einzugsgebiet für das Angebot meines Produktes / meiner Dienstleistung (vor Ort, in der Region, im Bundesland, bundesweit, europaweit)?
- Ist mein Produkt / meine Dienstleistung von der allgemeinen Konjunktur abhängig (bspw. ist es ein alltägliches Produkt / Dienstleistung oder ein Luxusprodukt / -dienstleistung)?
- Ist mein Produkt / meine Dienstleistung von der Saison (bspw. Sommer/Winter) abhängig?
- Gibt es ähnliche Produkte / Dienstleistungen in meiner Region? Wenn ja, wo?
- Wodurch unterscheidet sich mein Produkt / meine Dienstleistung von anderen (bspw. Preis, Qualität, zeitnah, trendig, etc.)?



A large grid of small dots for writing notes, consisting of 20 columns and 30 rows.



## 2.6. Moja cijena:

Opišite koju će cijenu imati Vaš proizvod te kako ste došli do te cijene.

### **Koliko košta moj proizvod / moja usluga?**

- Koliko bi trebao/la koštati moj proizvod / moja usluga?
- Kako nastaje cijena mog proizvoda / moje usluge (npr. na osnovu troškova nabavke i proizvodnje ili i na osnovu troškova života koje imam)?
- Da li će se cijena mijenjati u toku vremena (npr. na početku povoljna cijena zbog uvođenja proizvoda na tržište)?
- Koju ulogu igra kvalitet mog proizvoda u odnosu na cijenu (visokokvalitetna roba namijenjena za uži krug osoba ili pretežno roba široke potrošnje)?

## 2.6. Mein Preis

Beschreiben Sie wie teuer Ihr Produkt ist und wie Sie auf diesen Preis kommen.

### **Wie teuer ist mein Produkt / meine Dienstleistung?**

- Wie teuer soll mein Produkt / meine Dienstleistung sein?
- Wie setzt sich der Preis meines Produktes / meiner Dienstleistung zusammen (bspw. durch den Einkauf und die Produktion oder durch die Lebenshaltungskosten, die ich habe)?
- Wird sich der Preis im Verlauf ändern (bspw. günstig zu Beginn aufgrund der Einführung)?
- Welche Rolle spielt die Qualität meines Produktes für den Preis (hochwertig und für wenige Personen oder eher eine Massenware)?



A large grid of small dots for writing notes.

### 2.7. Moj marketing / moja reklama:

Opišite način na koji ćete animirati Vaše klijente / klijentkinje. Opišite također koje komunikacijske (reklama, marketing putem preporuke) i distributivne metode (E-prodaja, direktna prodaja) želite upotrijebiti. Dajte opis zašto ste odabrali tu metodu.



#### **Kako ću reklamirati i distribuirati moje proizvode / moje usluge?**

- Kako će moji klijenti saznati za moj proizvod / moju uslugu?
- Koje reklamno-propagandne mjere sam planirao (npr. novine, plakati, leci, internet, Facebook)? Na koji način ću postići da moj proizvod / moja usluga postane poznat/a?
- Koji budžet sam uplanirao za reklamno-propagandne aktivnosti?
- Hoću li mom proizvodu / mojoj usluzi dati poseban naziv?
- Šta sa mojim reklamno-propagandnim aktivnostima želim postići (dugotrajno vezivanje kupca, brz plasman robe, brzo postizanje pozornosti)?
- Koji će se sadržaji odlikovati u mojim reklamno-propagandnim aktivnostima (npr. „brzo i jeftino“ ili „skupo ali najbolje“)?

### 2.7. Mein Marketing / meine Werbung:

Beschreiben Sie, wie Sie Ihre Kunden / Kundinnen ansprechen wollen.

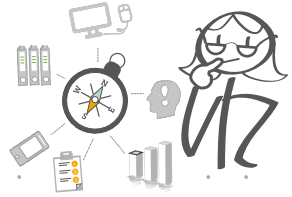
Beschreiben Sie, welche Methoden der Kommunikation (Werbung, Empfehlungsmarketing)

und der Distribution (E-Sales, Direktverkauf) Sie anwenden wollen.

Beschreiben Sie, warum Sie diese Methode wählen.

#### **Wie bewerbe und vertreibe ich meine Produkte / meine Dienstleistungen?**

- Wie erfahren meine Kunden von meinem Produkt / meiner Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen habe ich vor (bspw. Zeitung, Plakate, Flyer, Internet, Facebook)? Wie mache ich mein Produkt / meine Dienstleistung bekannt?
- Welches Budget plane ich für Werbemaßnahmen ein?
- Gebe ich meinem Produkt / meiner Dienstleistung einen besonderen Namen?
- Was will ich mit meinen Werbemaßnahmen erreichen (langfristige Kundenbindung, schnellen Absatz, schnelle Aufmerksamkeit)?
- Welche Inhalte gebe ich in meinen Werbemaßnahmen wieder (bspw. „schnell und billig“ oder „teuer aber das Beste“)?



A large grid of small dots, intended for writing or drawing notes.

## Poglavlje 3. Oblik preduzeća / Vrsta preduzeća



Opišite koji pravni status planirate za Vaše preduzeće i zašto. Također opišite da li morate ispoštovati neke formalne zahtjeve.

### Koji oblik pravnog statusa planiram?

- Koji oblik pravnog statusa sam predvidio (npr. GbR- Građansko pravno društvo, UG - poduzetničko društvo, GmbH- d.o.o.)?
- Zašto sam odabrao ovaj oblik pravnog statusa (npr.: poreske prednosti, prednosti vezano za jamčenje odgovornosti)?
- Da li su mi neophodne posebne dozvole (zdravstveni zavod, policijska dozvola)?
- Jesam li dužan da zasebno registrujem moju uslugu (npr. komore, savezi)?

### **Kapitel 3: Unternehmensform / Unternehmensart**

Beschreiben Sie, welche Rechtsform Sie planen und warum. Beschreiben Sie, ob Sie formale Anforderungen beachten müssen.

#### Welche Rechtsform plane ich?

- Welche Rechtsform habe ich vorgesehen (bspw. GbR, UG, GmbH)?
- Warum habe ich diese Rechtsform gewählt (bspw. steuerliche Vorteile, Haftungsvorteile)?
- Benötige ich besondere Genehmigungen (Gesundheitsamt, polizeiliche Genehmigung)?
- Muss ich meine Dienstleistung gesondert anmelden (bspw. Kammern, Verbände)?

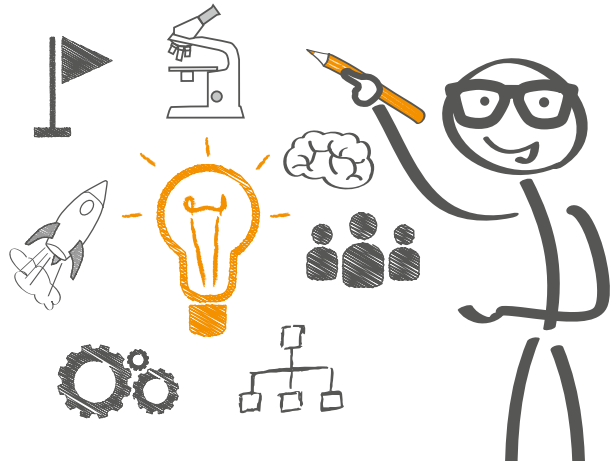




A large grid of small dots, intended for taking notes or writing answers. The grid consists of approximately 25 columns and 30 rows of dots.

## Poglavlje 4. Moja strategija za budućnost

Opišite šta ste sebi postavili kao cilj te koje šanse imate pri tome. Pogledajte u budućnost i razmislite o tome, šta želite postići.



### 4.1. Moj cilj

#### Šta želim postići u sljedećim godinama?

- Koje ste srednjeročne i dugoročne ciljeve sebi postavili (npr. širenje gravitirajućeg područja za Vaše proizvode, povećanje proizvodnje, drugi oslonac)?
- Gdje želim biti za tri godine sa mojom samostalnom djelatnošću (npr. imam li zaposlene saradnike, koji promet imam, koju dobit želim imati)?
- Koji vid izazova i šansi imam vezano za moju samostalnu djelatnost

### Kapitel 4. Meine Zukunftsstrategie

Beschreiben Sie, welche Ziele Sie sich setzen und was Sie für Chancen haben. Schauen Sie in die Zukunft und überlegen Sie, was Sie erreichen möchten.

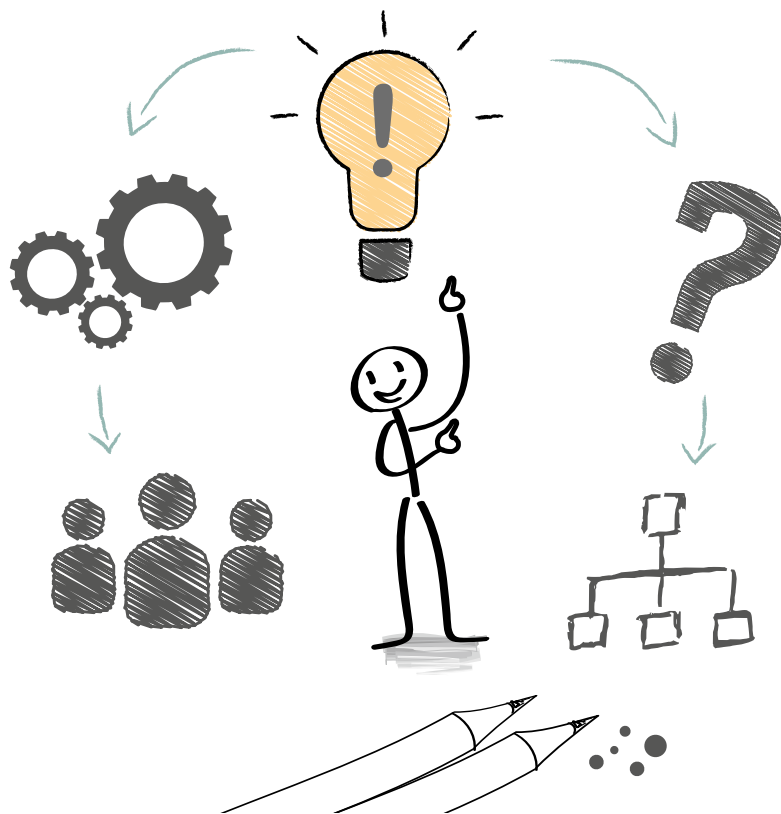
#### 4.1. Mein Ziel

##### Was möchte ich in den nächsten Jahren erreichen?

- Welches Ziel haben Sie sich mittel- bis langfristig gesetzt (bspw. Erweiterung des Einzugsgebietes, Erhöhung der Produktion, zweites Standbein)?
- Wo möchte ich mit meiner Selbständigkeit in drei Jahren stehen (bspw. habe ich Mitarbeitende, welche Umsätze habe ich, welche Gewinne will ich haben)?
- Welche Herausforderungen und Chancen habe ich mit meiner Selbständigkeit?



A large grid of small dots for writing notes.




#### 4.2. Moj mendažment ljudskim resursima:


Opišite da li imate potrebu za zapošljavanjem radnika, koju vrstu kvalifikacije isti moraju imati te koliko

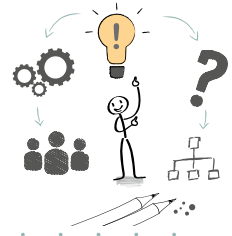
Vam je radnika potrebno. Da li radnike želite zaposliti npr. na puno radno vrijeme ili razmišljate o tome da zaposlite mini-jobbere ili praktikanete?

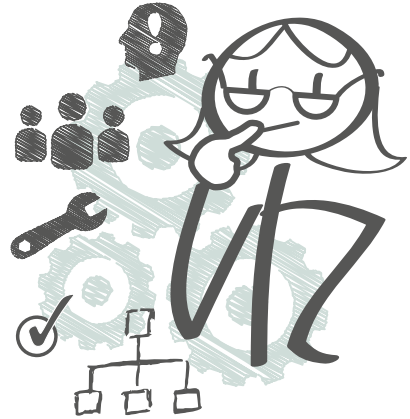
#### 4.2. Mein Personalmanagement:

Beschreiben Sie, ob Sie Mitarbeitende benötigen, welche Qualifikationen diese benötigen und wie viele Mitarbeitende Sie brauchen. Wollen Sie Mitarbeitende bspw. in Vollzeit beschäftigen oder denken Sie darüber nach Mini - Jobber oder Praktikanten einzustellen?

 **Werde ich Mitarbeitende brauchen?**

 **Da li će mi se javiti potreba za radnicima?**





### 4.3. Moje procedure u preduzeću

Opišite na koji način ste uplanirali interne procedure u Vašem preduzeću. Koji su to zadaci posebno važni i na koji način iste treba sprovesti u djelo?

#### Na koji način ću izvršiti raspodjelu zadataka?

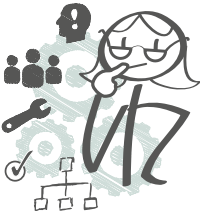
- Kakva je relacija kancelarijskih poslova u odnosu na druge djelatnosti?
- Koja vrsta kancelarijskih poslova će se obavljati?
- Koje zadatke ću ja preuzeti, a koje ću prebaciti na svoje saradnike?

### 4.3. Meine Unternehmensabläufe

Beschreiben Sie, wie Sie die internen Abläufe in Ihrem Unternehmen planen. Welche Aufgaben sind besonders wichtig und wie sollen diese umgesetzt werden?

#### Wie verteile ich die Aufgaben?

- Wie ist das Verhältnis von Büroarbeit zu anderen Tätigkeiten?
- Welche Büroarbeiten sind zu erledigen?
- Welche Aufgaben übernehme ich und welche Aufgaben gebe ich an Mitarbeitende ab?



A large grid of small dots for writing notes.

# ZNANJA IZ OBLASTI EKONOMIKE ZA VAŠE PODUZEĆE

## Knjigovodstvo

Knjigovodstvo je dokumentiranje finansijskog stanja Vaše kompanije.

Dokumentirate koji iznos novca ubirete, a koji izdajete. Za svaki prihod i rashod potreban Vam je dokaz, koji podrazumijeva račun ili priznanicu.

- Dokumentiranje vršite svaki mjesec.
- Za knjigovodstvo postoje računarski programi koji Vam pomažu.

## Prethodni prikaz rentabilnosti

Prethodni prikaz rentabilnosti je obračun. Obračun pravite za period od tri godine.

U prethodnom prikazu rentabilnosti obračunavate:

- Koliko prometa ćete napraviti u naredne tri godine.
- Koliko troškova ćete imati u naredne tri godine.

Obračun pokazuje da li je Vaša kompanija rentabilna.

Rentabilnost znači:

- Vaša kompanija se isplati. Zarađujete s Vašom kompanijom u naredne tri godine dovoljno novca.
- Možete platiti sve troškove Vaše kompanije.
- Prethodni prikaz rentabilnosti spada u **poslovni plan**.

## Potvrda o održivosti

Ako želite podnijeti zahtjev za dobijanje subvencije ili početnih sredstava potrebna Vam je potvrda o održivosti.

Potvrda o održivosti je dokument. U tom dokumentu su sadržano: da su Vaša **poslovna ideja** i Vaš **poslovni plan** dobri. Tj. da imate dobre šanse da zaradite novac s Vašom kompanijom.

- Potvrdu o opravdanosti dobijate kod stručnih instanci.
- Stručne instance vrše kontrolu Vašeg poslovnog plana.



# BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KENNTNISSE FÜR IHR UNTERNEHMEN

## Buchführung

Die Buchführung ist eine Dokumentation über die finanzielle Situation von Ihrem Unternehmen.

Sie dokumentieren, wie viel Geld Sie einnehmen und wie viel Geld Sie ausgeben. Für jede Einnahme und Ausgabe brauchen Sie einen Beleg: Also eine Rechnung, einen Kassenbon oder eine Quittung.

- Die Dokumentation machen Sie fortlaufend für jeden Monat.
- Für die Buchführung gibt es Computerprogramme, die Ihnen helfen.

## Rentabilitätsvorschau

Die Rentabilitätsvorschau ist eine Berechnung. Die Berechnung machen Sie für drei Jahre.

In der Rentabilitätsvorschau berechnen Sie:

- Wie viel Umsatz machen Sie in den nächsten drei Jahren.
- Wie viele Kosten haben Sie in den nächsten drei Jahren.

Die Berechnung zeigt, ob Ihr Unternehmen rentabel ist.

Rentabel heißt:

- Ihr Unternehmen lohnt sich. Sie verdienen in den nächsten drei Jahren mit Ihrem Unternehmen genug Geld.
- Sie können alle Kosten für Ihr Unternehmen bezahlen.
- Die Rentabilitätsvorschau gehört in den **Business-Plan**.

## Tragfähigkeitsbescheinigung

Wenn Sie einen Gründungszuschuss oder Einstiegs geld beantragen wollen, brauchen Sie eine Tragfähigkeitsbescheinigung.

Eine Tragfähigkeitsbescheinigung ist ein Dokument. Auf dem Dokument steht: Ihre Geschäftsidee und Ihr **Businessplan** sind sinnvoll und tragfähig. Sie haben gute Chancen, mit Ihrem Unternehmen Geld zu verdienen.

- Sie erhalten die Tragfähigkeitsbescheinigung bei einer fachkundigen Stelle.
- Fachkundige Stellen kontrollieren Ihren Businessplan.

## VRSTE I MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA

### Kredit/pozajmica

Kredit je novac. Novac je pozajmljen.

Primjer:

Nemate dovoljno novca za Vašu kompaniju. Banka Vam posudi novac. Svaki mjesec plaćate banci dio tog novca nazad. Svakog mjeseca plaćate i još jedan dodatni iznos novca banci za pozajmicu. Taj dodatni iznos novca naziva se kamata. Banka određuje koliko kamata morate platiti. Dogovarate zajedno s bankom, na koji period će Vam banka pozajmiti novac. Drugi naziv za kredit je: pozajmica.

### Vlastiti kapital

Imate novac, koji želite koristiti za finansiranje Vaše kompanije. Taj novac je Vaš vlastiti kapital. Također i stvari mogu činiti sastavni dio vlastitog kapitala.

Primjer:

Imate kompjuter, koji Vam je potreban za kompaniju. Onda je taj kompjuter vlastiti kapital. Posebna je situacija s kućom ili zemljištem. Naime, vrijednost kuće može ući u vlastiti kapital i kada Vam ta kuća nije potrebna za kompaniju, jer možete se obratiti banki s upitom, da li želi da bude suvlasnik Vaše kuće. Ukoliko želi, to se naziva opterećenje i za to Vam banka daje kredit. Ali: ako Vaša kompanija ne posluje dobro, možda ćete izgubiti kuću. Onda kuća pripada banci.

# ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

## Kredit/Darlehen

**Ein Kredit ist Geld. Das Geld ist geliehen.**

Ein Beispiel:

Sie haben nicht genug Geld für Ihr Unternehmen. Die Bank leiht Ihnen Geld. Sie zahlen jeden Monat einen Teil von dem Geld an die Bank zurück. Sie zahlen jeden Monat auch noch etwas Extra-Geld für das Leihen an die Bank.

Das Extra-Geld nennt man Zinsen. Die Bank bestimmt, wie viele Zinsen Sie bezahlen müssen. Sie vereinbaren mit der Bank zusammen, wie lange die Bank Ihnen das Geld leiht. Ein anderes Wort für Kredit ist: Darlehen.

## Eigenkapital

**Sie besitzen Geld, das Sie für die Finanzierung Ihres Unternehmens verwenden wollen. Das Geld ist Ihr Eigenkapital. Auch Gegenstände können Eigenkapital sein.**

Ein Beispiel:

Sie haben einen Computer, den Sie für Ihr Unternehmen brauchen. Dann ist der Computer auch Eigenkapital. Etwas Besonderes ist ein Haus oder ein Grundstück. Denn der Wert des Hauses kann Eigenkapital sein, auch wenn Sie das Haus nicht für Ihr Unternehmen brauchen: Denn Sie können die Bank fragen, ob die Bank Ihr Haus mitbesitzen will. Man nennt das eine Beleihung. Dafür gibt die Bank Ihnen einen Kredit. Aber: Wenn Ihr Unternehmen nicht gut läuft, verlieren Sie vielleicht das Haus. Dann gehört das Haus der Bank.

## VRSTE I MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA

### Početna sredstva

Početna sredstva predstavljaju novac za osnivačku fazu jedne kompanije.

Želite se osamostaliti i dobijate Naknadu za nezaposlene 2? Onda možete u Centru za poslove (Jobcenter) podnijeti zahtjev za početna sredstva. Porazgovarajte s Vašom posrednicom ili Vašim posrednikom za posao. Visina početnih sredstava zavisi od Vaših životnih uslova i plaća se maksimalno 24 mjeseca.

<http://www.arbeitsagentur.de/web/content/DE/BuergerinnenUndBuerger/Arbeitslosigkeit/Grundsicherung/Ihre-Chance/Einstiegsgeld/index.htm>

Centar za poslove utvrđuje koliko dugo ćete dobijati novac. Centar za poslove Vam ne mora dati početna sredstva. Ako je Vaša **poslovna ideja** dobra, možda dobijete početna sredstva. Potrebno Vam je pozitivno mišljenje “**stručne instance**”.

### Poticaj

Poticaj je novac za kompanije. Taj novac se daje kao subvencija ili kao krediti ili pozajmica.

Postoje razni poticaji:

- od države,
- od saveznih pokrajina,
- ponekad pomažu i gradovi i općine, kad se želite osamostaliti. **Osnivačka subvencija i početna sredstva** također su poticaji.

# ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

## Einstiegsgeld

**Einstiegsgeld ist Geld für die Gründungsphase eines Unternehmens.**

Sie wollen sich selbständig machen und Sie bekommen **Arbeitslosengeld 2**? Dann können Sie beim Jobcenter einen Antrag auf Einstiegsgeld stellen. Sprechen Sie mit Ihrer Arbeitsvermittlerin oder Ihrem Arbeitsvermittler. Die Höhe des Einstiegsgeldes richtet sich nach Ihren Lebensumständen und wird maximal 24 Monate gezahlt.

*<http://www.arbeitsagentur.de/web/content/DE/BuergerinnenUndBuerger/Arbeitslosigkeit/Grundsicherung/Ihre-Chance/Einstiegsgeld/index.htm>*

Das **Jobcenter** regelt, wie lange Sie das Geld bekommen. Das Jobcenter muss Ihnen das Einstiegsgeld nicht geben. Wenn Ihre **Geschäftsidee** gut ist, bekommen Sie vielleicht das Einstiegsgeld. Sie benötigen eine positive Stellungnahme einer „**Fachkundigen Stelle**“.

## Förderung

**ist Geld für Unternehmen. Das Geld gibt es als Zuschuss oder als Kredit oder Darlehen.**

Es gibt viele Förderungen:

- vom Staat,
- von den Bundesländern,
- auch Städte und Gemeinden helfen manchmal, wenn man sich selbständig machen will.  
Der Gründungszuschuss und das Einstiegsgeld sind auch Förderungen.

## VRSTE I MOGUĆNOSTI FINANCIRANJA

### Osnivački troškovi

Osnivački troškovi su troškovi za pripremu nove kompanije. Novac dobijaju državna tijela, agencije, notari i sudovi.

Kada želite da se osamostalite, ponekad ne možete jednostavno početi s poslom. Prethodno su Vam često potrebne posebne dozvole ili odobrenja od državnih tijela i agencija. Ali ne uvijek. To zavisi od Vašeg posla i Vašeg zanimanja. Za dozvole, odobrenja i prijave često morate platiti.

Primjer: Želite otvoriti radnju. Onda prethodno morate prijaviti privrednu djelatnost. Prijava se plaća. Trebate ili morate upisati Vašu radnju i u trgovački registar. Za to Vam je potrebna ovjera notara. Također i notar uzima novac za svoj rad. Za upis u trgovački registar morate također platiti sudsku taksu.

### Tuđi kapital

Ponekad je za osnivanje kompanije potrebno mnogo novca. Ako sami nemate dovoljno novca, morate ga posuditi za osnivanje kompanije. Taj posuđeni novac naziva se tuđi kapital.

Primjera radi, kredit ili pozajmica od banke su tuđi kapital. Ako posudite novac za Vašu kompaniju od prijatelja ili od članice porodice i to je također tuđi kapital.

### Potreba za kapitalom

Potreba za kapitalom obuhvata cjelokupan novac, koji Vam je potreban za Vašu kompaniju.

Primjera radi, novac za: zemljišta, zgrade, najamninu, mašine, vozila, plaće, novac za život, reklamu, osiguranja ili robu. Također i troškovi osnivanja se svrstavaju u potrebu za kapitalom.

# ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

## Gründungskosten

**Gründungskosten sind Kosten für die Vorbereitung von einem neuen Unternehmen. Das Geld bekommen Behörden, Ämter, Notare und Gerichte.**

Wenn Sie sich selbständig machen wollen, können Sie manchmal nicht einfach mit der Arbeit beginnen. Vorher brauchen Sie oft noch spezielle Zulassungen oder Genehmigungen von Behörden oder Ämtern. Aber nicht immer. Das hängt von Ihrer Arbeit und Ihrem Beruf ab. Für Zulassungen, Genehmigungen und Anmeldungen müssen Sie dann oft Geld bezahlen.

Ein Beispiel: Sie wollen ein Geschäft aufmachen. Dann müssen Sie vorher ein Gewerbe anmelden. Die Anmeldung kostet Geld. Sie wollen oder Sie müssen Ihr Geschäft auch im Handelsregister eintragen. Dafür brauchen Sie eine Beglaubigung vom Notar. Auch der Notar nimmt Geld für seine Arbeit. Sie müssen für den Eintrag ins Handelsregister auch noch eine Gerichtsgebühr bezahlen.

## Fremdkapital

**Manchmal braucht man für die Gründung eines Unternehmens viel Geld. Wenn man selbst nicht genug Geld hat, muss man sich Geld für das Unternehmen leihen. Das geliehene Geld nennt man dann Fremdkapital.**

Ein Kredit oder ein Darlehen von der Bank sind zum Beispiel Fremdkapital. Oder Sie leihen sich für Ihr Unternehmen Geld von einem Freund oder einer Verwandten. Das ist dann auch Fremdkapital.

## Kapitalbedarf

**Der Kapitalbedarf ist das gesamte Geld, das Sie für Ihr Unternehmen brauchen.**

Zum Beispiel Geld für: Grundstücke, Gebäude, Miete, Maschinen, Fahrzeuge, Löhne, Geld zum Leben, Werbung, Versicherungen oder Waren. Auch die Gründungskosten gehören zum Kapitalbedarf.

# POREZI I POREZNA UPRAVA

## Uprava za finansije

Uprava za finansije je državno tijelo.

Morate plaćati poreze Upravi za finansije. Koje poreze morate plaćati zavisi od različitih faktora.

Na primjer:

- Da li ste **osoba zaposlene u slobodnim profesijama** ili vodite privrednu djelatnost (vidjeti **porez na privrednu djelatnost**).
- Da li zarađujete mnogo ili malo novca s Vašom kompanijom (vidjeti **porez na promet**).
- Koji **pravni oblik** ima Vaša kompanija (vidjeti porez na dobit/**porez na prihod/dohodak**).
- Da li imate zgradu ili kuću za Vašu kompaniju ili ne (vidjeti porez na zemljište).

## Porez na prihod (dohodak)

Zarađujete novac s Vašom kompanijom. Novac je Vaš prihod.

Od tog prihoda morate platiti novac i državi. Novac koji plaćate državi se naziva porez na prihod.

## Porez na obavljanje privredne djelatnosti

Porez na obavljanje privredne djelatnosti morate platiti kada obavljate privrednu djelatnost.

Primjera radi imate prodavnicu prehrambenih namirnica. Ako vaša radnja dobro posluje, ostvarujete dobit. Od dobiti morate odvojiti jedan dio novca za grad ili okrug. Novac za grad/okrug se naziva porez na obavljanje privredne djelatnosti. Iznos se može razlikovati u zavisnosti od grada. Ako ostvarujete veoma nisku dobit, ponekad ne morate plaćati porez na obavljanje privredne djelatnosti. Posavjetujte se.

## Porez na dobit

To je porez koji moraju plaćati UG (mini d.o.o.) i GmbH (d.o.o.).

Plaćaju 15% od dobiti – to je porez na dobit.



# STEUERN UND FINANZAMT

## Finanzamt

**Das Finanzamt ist eine Behörde vom Staat.**

An das Finanzamt müssen Sie Steuern zahlen. Welche Steuern Sie bezahlen müssen, hängt von verschiedenen Dingen ab.

Zum Beispiel:

- Ob Sie **Freiberuflerin** oder **Gewerbetreibender** sind (s. Gewerbesteuer).
- Ob Sie viel oder wenig Geld mit Ihrem Unternehmen verdienen (siehe **Umsatzsteuer**).
- Welche Rechtsform Ihr Unternehmen hat (siehe Körperschaftssteuer/ **Einkommensteuer**).
- Ob Sie ein Haus/Firmengebäude haben oder nicht (siehe Grundsteuer).

## Einkommenssteuer

**Mit Ihrem Unternehmen verdienen Sie Geld. Das Geld ist Ihr Einkommen.**

Von dem Einkommen müssen Sie auch Geld an den Staat zahlen. Das Geld für den Staat heißt Einkommensteuer.

## Gewerbesteuer

**Gewerbesteuer muss man bezahlen, wenn man ein Gewerbe hat.**

Sie haben zum Beispiel ein Lebensmittelgeschäft. Wenn Ihr Geschäft gut läuft, machen Sie Gewinn. Sie müssen von dem Gewinn etwas Geld an die Stadt oder den Landkreis abgeben. Das Geld für die Stadt/den Landkreis heißt Gewerbesteuer. Die Abgabe kann je nach Stadt unterschiedlich hoch sein. Wenn man sehr wenig Gewinn macht, muss man manchmal keine Gewerbesteuer bezahlen. Lassen Sie sich beraten.

## Körperschaftssteuer

**Dies ist die Steuer, die eine UG und eine GmbH bezahlen müssen.**

Sie bezahlen 15 % des Gewinns, dies ist die Körperschaftssteuer.

## POREZI I POREZNA UPRAVA

### SCHUFA

Schufa je jedno privatno njemačko društvo. Puno ime je: Schufa Holding AG.

Schufa prikuplja informacije od osobama i firmama. Informacije mogu, primjera radi, biti čitane od strane poslovnih partnera i partnerki, firmi, banaka i osiguranja. Također i Vi možete pročitati informacije o poslovnim partnerima i partnerkama. Informacija koja potiče od Schufe naziva se i: Schufa izvještaj.

Ako ste, primjera radi, uz zakašnjenje platili mašinu za veš, Schufa kod Vas pravi negativan opis. Prije nego što banka odobri kredit, uvijek vrši provjeru kod Schufae. Svaka osoba ima pravo na izvještaj o informacijama o samoj sebi koje su pohranjene kod Schufae. Ukoliko neki podatak nije tačan, možete tražiti njegovu promjenu.

### Porez na promet

**Principijelno svako poduzeće u Njemačkoj je obveznik plaćanja poreza na promet.**

Kod prodaje vašim kupcima primate porez na promet, koji morate prosljediti vašoj poreznoj upravi. U obrnutom slučaju vaše poduzeće od porezne uprave dobiva povrat poreza na promet (predporeza) plaćenog prilikom kupovanja. Porez na promet je za poduzeća dakle prolazna stavka. Zahtjevno na tome je, da za plaćanje predporeza uvijek mora postojati dovoljna likvidnost.

# STEUERN UND FINANZAMT

## SCHUFA

**Die Schufa ist eine private deutsche Gesellschaft. Der richtige Name ist: Schufa Holding AG.**

Die Schufa sammelt Informationen von Personen und von Firmen. Die Informationen können zum Beispiel von Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern, Firmen, Banken und Versicherungen gelesen werden.

Auch Sie selbst können Informationen über Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern lesen. Eine Information von der Schufa heißt auch: Schufa-Auskunft.

Wenn Sie eine Waschmaschine zum Beispiel zu spät bezahlt haben, macht die Schufa bei Ihnen einen negativen Eintrag. Bevor eine Bank einen Kredit vergibt, fragt die Bank immer bei der Schufa nach.

Jede Person hat das Recht auf eine Auskunft über die eigenen Informationen bei der Schufa. Wenn etwas nicht stimmt, können Sie das ändern lassen.

## Umsatzsteuer

**Umsatzsteuerpflichtig ist grundsätzlich jedes Unternehmen in Deutschland.**

Bei Verkäufen an Ihre Kunden nehmen Sie eine Umsatzsteuer ein, die Sie an das Finanzamt abgeben müssen. Im Umkehrschluss bekommt Ihr Unternehmen die bei Einkäufen gezahlte Umsatzsteuer (Vorsteuer) vom Finanzamt rückerstattet. Bei der Umsatzsteuer handelt es sich für Unternehmen also um einen durchlaufenden Posten. Das herausfordernde daran ist, dass man für die Vorauszahlungen der Umsatzsteuer immer genügend Liquidität haben muss.

## Sve vezano za finansiranje: Plan kapitala i finansijski plan

Uzmite si vremena za temeljnu pripremu. Često samostalni poduzetnici doživljavaju neuspjeh zato što nisu re-

alno uplanirali svoje troškove i njihovo finansiranje te u konačnici njihova finansijska rezerva nije bila dovoljna.



### **Alles zur Finanzierung: Kapital - und Finanzplan**

Nehmen Sie sich Zeit für eine gründliche Vorbereitung. Häufig scheitern Selbständige, weil Sie ihre Kosten und Ihre Finanzierung nicht realistisch eingeplant haben und dann ihre finanzielle Reserve nicht ausreicht.

## Poglavlje 5. Troškovi života

Opišite koje mjesečne izdatke izdvajate po osnovu podmirenja životnih potreba - bez izdataka po osnovu Vaše samostalne djelatnosti.

### **Koliki su moji izdaci za mene i moju porodicu?**

- Koliki su moji mjesečni troškovi života?
- Kolika je moja kirija?
- Koji iznos izdvajam za kupovinu namirnica?
- Koliki su moji ostali izdaci?
- Da li mi je neophodna rezerva za nepredvidive situacije (npr. bolest)?
- Da li mi je neophodna rezerva za godišnji odmor?

## 5. Lebenshaltungskosten

Beschreiben Sie, welche monatlichen Ausgaben Sie für Ihren Lebensunterhalt tätigen – ohne die Ausgaben für Ihre Selbständigkeit.

### **Wie hoch sind meine Ausgaben für mich und meine Familie?**

- Wie hoch sind meine monatlichen Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch ist meine Miete?
- Welche Ausgaben tätige ich für Lebensmittel?
- Wie hoch sind meine sonstigen Ausgaben?
- Benötige ich eine Reserve für unvorhergesehene Zwischenfälle (bspw. Krankheit)?
- Benötige ich eine Reserve für einen jährlichen Urlaub?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.



### 6.1. Plan potreba za kapitalom

Opišite koliko novca Vam je potrebno za zasnivanje samostalne djelatnosti te na šta taj novac morate potrošiti. Da li morate izvršiti nabavku mašina te

koliki su izdaci vezano za proizvodnju Vašeg proizvoda / pružanje Vaše usluge? Da li postoje drugi izdaci koje morate uzeti u obzir?



#### 6.1. Kapitalbedarfsplan

Beschreiben Sie, wieviel Geld Sie für Ihre Gründung benötigen und wofür Sie dieses Geld ausgeben müssen. Müssen Sie Maschinen anschaffen und wie hoch sind die Ausgaben für die Herstellung Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung? Gibt es noch weitere Ausgaben, die Sie berücksichtigen müssen?



### **Koliko su moji izdaci vezano za obavljanje samostalne djelatnosti?**

- Koje su investicije prijeko potrebne?
- Koji troškovi nastaju u pripreмноj fazi (npr. za savjetodavne usluge, naknade, izdaci, administracija, marketing)?
- Koji troškovi nastaju vezano za moguće investicije (npr. zakup, mašine, namještaj, PC, alati)
- Koji troškovi nastaju vezano za sporednje troškove (npr. porezi, advokat, naknade)?
- Koji troškovi nastaju vezano za proizvodnju mog proizvoda / za kupovinu proizvoda)?
- Koji mjesečni troškovi nastaju vezano za moju kancelariju / obrtnički prostor / radionicu?

### **Wie hoch sind meine Ausgaben für meine Selbständigkeit?**

- Welche Investitionen sind unbedingt notwendig?
- Welche Kosten entstehen in der Vorbereitung (bspw. für Beratung, Gebühren, Abgaben, Verwaltung, Marketing)?
- Welche Kosten entstehen für mögliche Investitionen (bspw. Miete, Maschinen, Möbel, PC, Werkzeuge)
- Welche Kosten entstehen für weitere Nebenkosten (bspw. Steuern, Anwalt, Gebühren)?
- Welche Kosten entstehen für die Herstellung meines Produktes / für den Einkauf des Produktes?
- Welche Kosten entstehen monatlich für mein Büro / Gewerberaum / Werkstatt?



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.



A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 30 rows of dots, covering the majority of the page.



## 6.2. Finansijski plan

Opišite odakle potiču Vaša novčana sredstva kojima ćete pokriti izdatke.

### **Odakle potiču novčana sredstva za obavljanje moje samostalne djelatnosti?**

- Koliki je moj sopstveni kapital (npr. uštedevina)?
- Koja materijalna dobra (npr. nekretnine) imam i mogu ih založiti?
- Koje pozajmice / subvencije mogu pridonijeti?
- Da li imam još potrebu za finansiranjem koje moram uzeti eksternim putem (npr. kredit kod banke)?

## 6.2. Finanzierungsplan

Beschreiben Sie, woher Sie das Geld haben, um die Ausgaben zu tätigen.

### **Woher habe ich das Geld für meine Selbständigkeit?**

- Wie hoch ist mein Eigenkapital (bspw. Spareinlagen)?
- Welche Sachmittel (bspw. Immobilien) habe ich und kann ich einbringen?
- Welche Darlehen / Zuschüsse kann ich einbringen?
- Habe ich einen Finanzierungsbedarf, den ich extern in Anspruch (bspw. Bankkredit) nehmen muss?



A large grid of small dots for writing, covering the majority of the page.

### 6.3. Plan rentabilnosti

Opišite koje prihode i izdatke ćete imati u sljedeće tri godine vezano za obavljanje Vaše samostalne djelatnosti. Pri tome se izdaci oduzimaju od prihoda.

Proračun nam pokazuje da li će se Vaša samostalna djelatnost isplatiti u sljedeće tri godine. Ovaj proračun morate sačiniti za svaki mjesec ponaosob.

#### **Koliko ću zaraditi obavljanjem samostalne djelatnosti, a koliko me košta obavljanje samostalne djelatnosti?**

- Koje cijene mogu uzeti za moj proizvod / pružanje moje usluge?
- Koliki su moji fiksni mjesečni troškovi?
- Koji je minimalni promet neophodan da bih mogao pokriti moje izdatke? Za koji vremenski period želim postići taj minimalni promet (npr. za tri mjeseca, nakon šest mjeseci)?
- Koju količinu proizvoda moram prodati / koliko često moram ponuditi svoje usluge da bih postigao taj promet?

### 6.3. Rentabilitätsplan

Rentabilitätsplan: Beschreiben Sie, welche Einnahmen und welche Ausgaben Sie in den nächsten drei Jahren für Ihre Selbständigkeit haben. Die Ausgaben werden dann von den

Einnahmen abgezogen. Die Berechnung zeigt, ob Ihre Selbständigkeit sich in den nächsten Jahren für Sie lohnt. Sie müssen diese Berechnung für jeden Monat durchführen.

#### **Wieviel verdiene ich mit der Selbständigkeit und wieviel kostet die Selbständigkeit?**

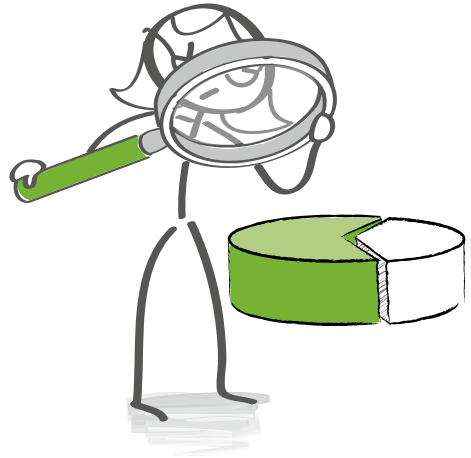
- Welche Preise kann ich für mein Produkt / meine Dienstleistung nehmen?
- Wie hoch sind meine monatlichen Fixkosten?
- Welcher Mindestumsatz ist erforderlich, damit ich meine Unkosten decken kann? Bis wann will ich diesen Mindestumsatz erreicht haben (bspw. nach drei Monaten, nach sechs Monaten)?
- Wie viele Produkte muss ich verkaufen / wie häufig muss ich meine Leistung anbieten, um diesen Umsatz zu erreichen?



A large grid of small dots for writing, covering the majority of the page.

### 6.4. Plan likvidnosti

Opišite, na koji način želite ispuniti Vaše finansijske obaveze. U planu likvidnosti se navode svi izdaci i prihodi: između ostalog troškovi života, plaćanje poreza, socijalni izdaci, plaćanje mogućih kamata. Na koncu oduzmete iznos izdataka od iznosa prihoda. Ukoliko dobijete negativan iznos, onda biste trebali razmisliti o tome, na koji način ćete u tom mjesecu doći do nedostajućih novčanih sredstava. Negativan iznos bi se smio pojaviti samo u rijetkim slučajevima.



#### Imam li veće prihode od izdataka?

- Koliko novca izdvajam mjesečno na obavljanje samostalne djelatnosti?
- Koliko novca izdvajam mjesečno za moje i potrebe moje porodice?
- Koliko novca izdvajam mjesečno za socijalno / penzijsko osiguranje?
- Koliki si moji prihodi proizašli iz obavljanja samostalne djelatnosti?
- Da li imam i drugu vrstu prihoda?

#### 6.4. Liquiditätsplan

Beschreiben Sie, wie Sie Ihre finanziellen Verpflichtungen erfüllen wollen. In dem Liquiditätsplan werden alle Ausgaben und Einnahmen aufgeführt: u.a. Lebenshaltungskosten, Steuerzahlungen, Sozialabgaben, mögliche Zinszahlungen. Anschließend ziehen Sie die

Ausgaben von den Einnahmen ab. Wenn Sie einen Minusbetrag erhalten, müssen Sie überlegen, wie Sie in dem Monat an das fehlende Geld kommen. Ein Minusbetrag sollte nur selten vorkommen.

#### Habe ich mehr Einnahmen als Ausgaben?

- Wie viel Geld gebe ich für meine Selbständigkeit pro Monat aus?
- Wieviel Geld gebe ich für mich und meine Familie pro Monat aus?
- Wieviel Geld gebe ich für Sozialabgaben / Altersversorgung pro Monat aus?
- Wie hoch sind meine Einnahmen aus der Selbständigkeit?
- Habe ich noch andere Einnahmen?





A large grid of small dots for writing notes.

# Poslovni model Canvas **Geschäftsmodell**

## Glavni partneri

Tko su naši glavni partneri?  
Tko su naši glavni dobavljači?  
Koje glavne resurse dobivamo od naših partnera?  
Koji učinak naši partneri mogu pružiti?

## Glavne djelatnosti

Koje glavne djelatnosti su potrebne za naše obećanje vrijednosti?  
Naši prodajni kanali?  
Odnosi s kupcima?  
Kretanja dohotka?

## Glavni resursi

Koji glavni resursi su potrebni za naše obećanje vrijednosti?  
Naši prodajni kanali?  
Odnosi s kupcima?

-> više savjeta za ispunjavanje na poleđini

---

Razvijen za: **Entwickelt für:**

---

Razvijen od: **Entwickelt von:**

---

Dana: **am:**

---

Verzija: **Version:**

## Glavni partneri

**Hauptpartner**

### Hauptpartner

Wer sind unsere Hauptpartner?  
Wer sind unsere Hauptlieferanten?  
Welche Hauptressourcen bekommen wir von unseren Partnern?  
Was können unsere Partner leisten?

### Haupttätigkeiten

Welche Haupttätigkeiten benötigt unser Wertversprechen?  
Unsere Vertriebswege?  
Kundenbeziehungen?  
Einnahmeströme?

### Hauptressourcen

Welche Hauptressourcen benötigt unser Wertversprechen?  
Unsere Vertriebswege?  
Kundenbeziehungen?

-> mehr Tipps zum Ausfüllen auf der Rückseite

## Glavne djelatnosti

Hauptaktivitäten

## Obećanje vrijednosti

Wertversprechen

## Glavni resursi

Hauptressourcen

## Struktura troškova

Kostenstruktur

## **Odnosi s kupcima**

Kundenbeziehungen

## **Grupe kupaca**

Kundengruppen

## **Kanali**

Vertriebskanäle

## **Novčani tokovi**

Umsatzströme

### **Kostenstruktur**

Was sind die wichtigsten Kosten unseres Geschäftsmodells?

Welche Hauptressourcen sind am teuersten?

Welche Haupttätigkeiten sind am teuersten?

### **Wertversprechen**

Welchen Wert vermitteln wir unserem Kunden?

Welches Kundenproblem helfen wir zu lösen?

Welche Produkt- und Leistungskombinationen können wir den Kundengruppen anbieten?

Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?

### **Kundenbeziehungen**

Welche Art Kundenbeziehung erwarten wir durch unsere Kundensegmente zu etablieren?

Welche haben wir etabliert?

Wie kostenaufwändig sind sie?

### **Vertriebskanäle**

Durch welche Kanäle sollen unsere Kundensegmente erreicht werden?

Wie erreichen wir sie jetzt?

Welche funktionieren am besten?

Welche sind am kosteneffizientesten?

Wie integrieren wir sie in Kundenabläufe?

### **Kundengruppen**

Für wen generieren wir Werte?

Wer ist unsere Hauptzielgruppe?

### **Umsatzströme**

Für welche Werte sind unsere Kunden bereit zu zahlen?

Für was zahlen sie bereits?

Wie bezahlen sie bereits?

Welche Zahlungsart bevorzugen sie?

Welchen Beitrag leistet der Geldverkehr zum Gesamtumsatz?

## **Struktura troškova**

Koji su najvažniji troškovi našeg poslovnog modela?

Koji glavni resursi su najskuplji?

Koje glavne djelatnosti su najskuplje?

## **Obećanje vrijednosti**

Koju vrijednost prenosimo našem kupcu?

Koji problem kupca pomažemo riješiti?

Koje kombinacije proizvoda i usluga možemo ponuditi grupama kupaca?

Koje potrebe kupaca podmirujemo?

## **Odnosi s kupcima**

Koje vrste odnosa s kupcima očekujemo etablirati kroz naše segmente kupaca?

Koje smo etablirali?

Koliko su oni troškovno zahtjevni?

## **Kanali**

Kroz koje kanale trebaju naši segmenti kupaca biti postignuti?

Kako ćemo ih sada postići?

Koji najbolje funkcioniraju?

Koji su troškovno najefikasniji?

Kako ćemo ih integrirati u tokove kupaca?

## **Grupe kupaca**

Za koga generiramo vrijednosti?

Koja je naša glavna ciljna grupa?

## **Novčani tokovi**

Za koje vrijednosti su naši kupci spremni platiti?

Za što već plaćaju?

Kako već plaćaju?

Koju vrstu plaćanja preferiraju?

Koji doprinos novčani tokovi daju ukupnom prometu?



[www.netzwerk-iq.de](http://www.netzwerk-iq.de)  
[www.wir-gruenden-in-deutschland.de](http://www.wir-gruenden-in-deutschland.de)

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“



[www.facebook.com/wirgruendenindeutschland](https://www.facebook.com/wirgruendenindeutschland)