



İş planı çalışma kitabı

Kayıt için iş planı - *Business Plan zum Eintragen*

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

Türkçe Almanca

Künye 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:



İçindekiler Inhalt

Özet Zusammenfassung	4
1. Profilim Mein Profil	5
2. İş taslađım Mein Geschäftskonzept	10
3. Şirket şekli Unternehmensform	32
4. Gelecekte stratejim Meine Zukunftsstrategie	34
A. İşletme yönetimi bilgileri Betriebswirtschaftliche Kenntnisse	40
B. Finansman tür ve imkanları Arten u. Möglichkeiten der Finanzierung	42
C. Vergiler ve vergi dairesi Steuern und das Finanzamt	48
5. Geçim giderleri Lebenshaltungskosten	52
6. Finansman planı Finanzierungsplan	56
D. İş modeli Canvas	66

İş planınızı veya iş konseptinizi veya şirket planınızı oluşturma rehberi

Bu kılavuz, iş konseptinizi (iş planı) oluştururken adım adım yol gösterecektir. Kitabın son sayfasında, iş fikrinize notlar alabileceğiniz şematik bir iş modeli bulacaksınız. Daha sonra bu fikirleri kılavuz yardımıyla daha da

geliştirebilirsiniz. Her iş konsepti farklı konu bloklarına ayrılmıştır. Konu bloklarını „adım adım“ izlerseniz bir iş planınızın ilk sürümünü elde edersiniz. Her konu bloğunun başında, tanımlamanız veya açıklamanız gerekenleri kısaca özetledik. Sonra iş fikriniz ve iş konseptinizi tanımlamak için cevaplamanız gereken soruları sorduk. Tüm soruları cevaplamanız gerekmediğinden, soruları bir kalemle işaretledik. Diğer sorular ilave olup sizin ve destekçileriniz için yararlı olabilir. Soruların bazı cevapları kolay değildir. Ek bilgiler ve meslek biçimine göre özel durumlar için www.wir-gruenden-in-deutschland.de adresindeki bilgi platformumuzu ziyaret edin. Ayrıca www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie adresindeki web sitemizde ilave çalışma materyalleri ve ayrıca bir iş konseptinin münferit modüllerine ve Almanya'daki kuruluş sürecine ilişkin açıklama videoları bulabilirsiniz.

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 für zusätzliche Informationen und für Besonderheiten je nach Berufsform. Auf unserer Webseite www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie finden Sie zusätzliche Arbeitsmaterialien, u.a. Erklärvideos zu den einzelnen Bausteinen eines Geschäftskonzeptes und zum Gründungsprozess in Deutschland.

Özet

Her ticari taslak özet ile başlar. Özette, kısa ve öz olarak kendinizi ve iş fikrinizin en önemli noktalarını (big points) tarif ediyorsunuz. Bu kısa açıklama, size ve fikrinize karşı ilgiyi uyarmayı amaçlıyor. Bu esnada „ana

konu“ daima fark edilmeli. Özeti, diğer tema bloklarının tamamını işledikten sonra yazmanız en uygunudur. Özet bir sayfadan fazla olmamalıdır.

Özet, beş ila onbeş dakika içinde okunabilmeli ve anlaşılmalıdır!

 **Adınız, doğum tarihi, medeni durum, menşe ülke, kalifikasyonlar**

 **Kısaca iş fikrinizi ve müşterilerin istifadesini açıklayınız:**

- İş fikrim / ürünüm / hizmetim nedir?
- Müşterilerimin ürünümden / hizmetimden hangi istifadeleri olur?
- Fikrimin / ürünümün / hizmetimin özelliği nedir (örn. pazar nişi, yeni trend, müşteri için zaman tasarrufu)?

 **Hedef kitle / Pazar**


- Müşterilerim kim (örn. yaş, cinsiyet)?
- Pazar potansiyelim hangi büyüklükte? Güncel trendler nelerdir?


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 dots for writing notes.


 **Organizasyon**

- Şirketinizin adı nedir?
- Şirketinizin yasal şekli nedir?
- İşe çalışanlar alacağım mı?


 **Konum**

- Konumum nerede?
- Ne zaman başlamak istiyorum?


 **Kuruluncaya kadar daha neler yapmam gerekiyor?**

 **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?**

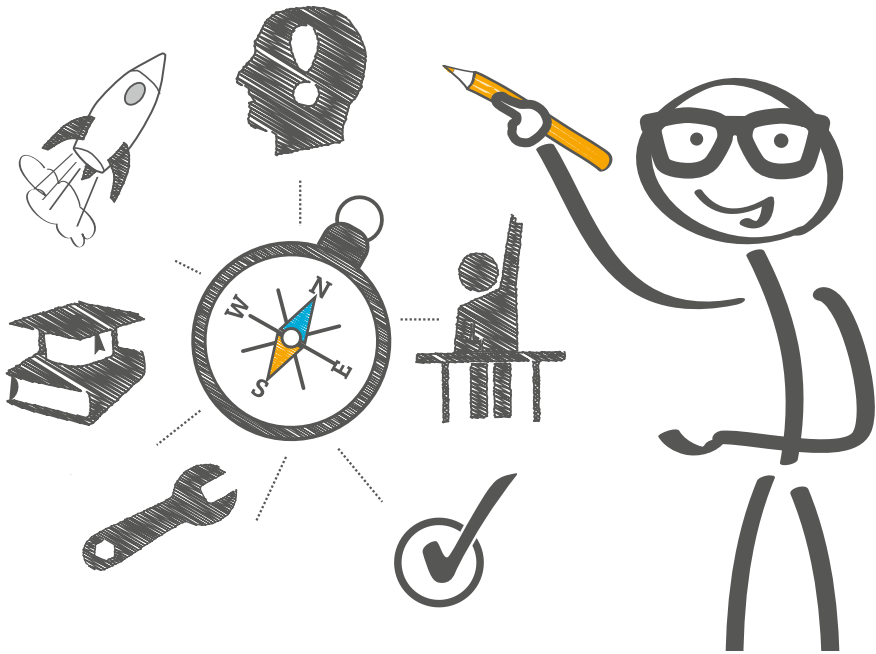


Bölüm 1. Profilim

Hangi özelliklere ve yeterliliklere sahip olduğunuzu ve sizi neler motive ettiğini açıklayın. Daha fazla detay için öz geçmişinize işaret ediniz. Eğer aileniz tarafından destek varsa, bundan bahsetmelisiniz. Bağımsızlığınız resmi kalifikasyonlar gerektiriyorsa (örn. usta belgesi, üniversite derecesi), Almanya dışında edindiğiniz kalifikasyonların eş değer olduklarını kanıtlamanız gerekmektedir.

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.



Motivasyonum nedir ve yapabildiklerim nelerdir?

- Niçin kendi işimi kuruyorum - motivasyonum (meslek yönünden değişiklik veya kendimi kanıtlama, kalifikasyonlarımı kullanmak istiyorum, daha fazla para kazanmak istiyorum, işsizliğimi sona erdirmek istiyorum, kendi kararlarımı vermek istiyorum)?
- Hangi becerilere ve nitelikleri sahibim (örn. mesleki ve eğitim nitelikleri, iş deneyimi, hobiler, dil becerileri, dernek çalışması)?

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.



A large grid of dots for writing notes.

-  **Hangi girişimci hangi becerilerine sahibim** (örn. ticari beceriler, muhasebe becerileri, vergi bilgisi, bilgisayar deneyimleri)? Kendi işi olma konusuna ne gibi bir ilişkim var (örn. tanıdık, aile içinde örnekler)?
-  **Ailem bana destek olacak mı** (örn. eş, aile fertleri)?
-  **Hastalık nedeniyle işimin başında duramazsam ne olacak?** Benim işimi kim devir alabilir (örn. aile, arkadaş, tanıdık)?

-  **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 25 rows.



A large grid of small dots for writing notes.

Bölüm 2. İş taslağım

Bölüm 2.1: Ürünüm / Hizmetim

İş fikrinizi ve planladığımız işinizi detaylı olarak açıklayınız. Ne sunduğunuzu ve kendi iş fikrinizin benzeri diğer iş fikirlerinden veya rakiplerden farkını açıklayınız.




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.

 **Benim fikrim neleri kapsıyor ve niçin benzeri yok?**

- Hangi ürünü / hangi hizmeti sunuyorum?
- Ürünün / Hizmetimin özelliği nedir - kullanımında müşteriler için yararları nedir?
- Fikir nereden gelişti?
- Ürünü / Hizmetimi sunabilmeme kadar daha hangi işleri yapmam gerekiyor?
- Daha hangi yasal formaliteleri yerine getirmek zorundayım (örn. yetkiler, izinler)?
- Ürünü nasıl müşterilere getirebilirim (dağıtım yolu)?
- Ürünü kim üretiyor?
- Ürünün üretimi için makinelere ihtiyaç var mı?
- Ürünün üretimi için malzemeye ihtiyaç var mı?

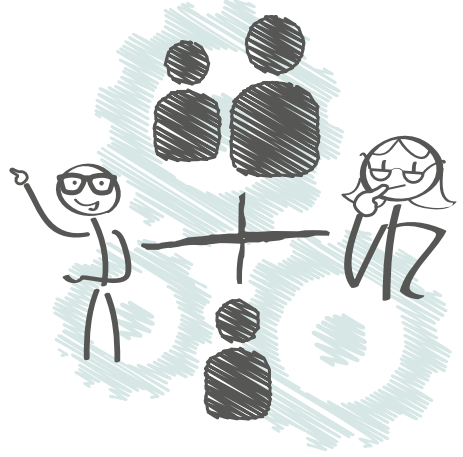
 **Was umfasst meine Idee und warum ist diese einzigartig?**

- 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 20 rows.





2.2. İşbirliği partnerim / Ağım

Üretim veya dağıtım için ortaklara ihtiyacınız varsa ya da zaten bir ortak ile beraber çalışıyorsanız, kişileri ve görevlerini açıklayınız:

Ortaklarım kimlerdir?

- Kimin ile fikrimi gerçekleştireceğim (ortağım varmı)?
- Ürününümün üretimi veya dağıtımı için hangi ortaklara ihtiyacım var (örn. gerekli ürünleri kimden temin ediyorum, satışta kim bana destek oluyor)?
- Distribütörlere veya iş ortaklarına hangi boyutta bağımlılığım var (örn. şimdiden hangi ortaklarım var, daha hangi ortakları ihtiyaç var, hangi ortaklar gerekli)?

Hangi diğer iş ortakları benim için önemli olabilir?

2.2. Mein Kooperationspartner / Netzwerk:

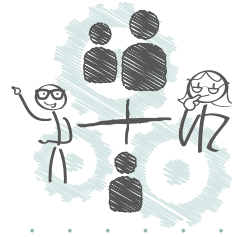
Beschreiben Sie, ob Sie für die Herstellung oder für den Vertrieb weitere Partner benötigen oder

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. Erkek müşterilerim / Bayan müşterilerim

Müşterilerinizi tarif edin ve onları nasıl kazanmak istediğinizi açıklayınız. Müşterilerinizin gereksinimlerini ve sizin hangi tür şansınız olduğunu belirtiniz. Müşterilerinizi bildiğiniz ve nasıl bildiğinizi belirtiniz.



Ürünümü / Hizmetlerimi kimler alacak?

- Müşterilerim kim? (örn. yaş, gelir, köken, cinsiyet, hayat bakışı, hayat tarzı)
- Müşterilerimin özel ihtiyaçları varmı?
- Müşteriler niçin benim ürünümü / hizmetimi istiyor (örn. fayda, gereksinim)?
- Gelecek için şimdiden müşterim varmı (örn. ne kadar ve hangi bölgede)?
- Müşterilerim hakkında neler biliyorum (örn. hangi sıklıkta alış veriş yapıyorlar)?
- Müşterilerimin ne kadar parası var?

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?



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



2.4. Konumum

Kendi işinizi nerede kurmak istediğinizi ve bu yerin sizin için hangi avantajlar sağladığını açıklayınız. Bazı işlerde - perakendecilerde olduğu gibi - konum çok önemlidir, daha farklı işler için - şirket danışmanları gibi - konum fazla önem taşımamaktadır.

Nerede çalışacağım ve niçin orada?

- İş mekanım nasıl (örn. boyut, ekipman, depolama, vs.)? Kendime ait iş mekanı gerekiyor mu?
- İş mekanımın konumu nasıl (örn. merkez, şehir kenarı, yerleşim alanı, ticari alan, iş merkezleri, restoranlar)? Konumun nasıl imajı vardır (örn. nüfus yapısı)?
- Ulaşım nasıl (örn. toplu taşıma araçları, özel otomobiller için otopark)?
- Konumun niçin benim için avantajlı (fiyat, müşteriye yakınlık, iyi alt yapı)?

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, consisting of 20 columns and 30 rows.



2.5. Pazarım ve rakiplerim

İşiniz ve planladığınız konum için güncel pazar durumunu ve geleceği açıklayınız. Rakiplerinizin olup olmadığını ve varsa sizin onlardan nasıl daha iyi olmak istediğinizi açıklayınız.

Ürünümü / Hizmetimi nerede pazarlayacağım ve niçin başkalarından daha iyiyim?

- Ürününüm / Hizmetimin pazarlaması için tahsil bölgesi nereye kadar uzuyor (yerinde, yerel bölgede, eyalette, ülke çapında, Avrupa çapında)?
- Ürünüm / Hizmetim genel konjoktüre bağımlı mı (örn. günlük ürün / hizmet veya lüks ürün / lüks hizmet)?
- Ürünüm / Hizmetim sezona (örn. yaz/kış) bağlı mı?
- Bölgede benzeri ürünler / hizmetler varmı? Cevabınız evet ise, nerede?
- Ürününüm / Hizmetimin başkalarına göre farkı nedir (örn. fiyat, kalite, dakiklik, trendi. vs.)?

2.5. Mein Markt und meine Konkurrenz:

Beschreiben Sie die aktuelle und die zukünftige geplanten Standort. Beschreiben Sie, ob Sie Konkurrenzsituation 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. Fiyatım:

Ürününüzün fiyatını ve bu fiyatın nasıl oluştuğunu açıklayınız.

Ürününün / Hizmetimin fiyatı ne kadar?

- Ürününün / Hizmetimin fiyatı ne kadar olmalı?
- Ürününün / Hizmetimin fiyatı nelerden oluşuyor (örn. satın alma ve üretim, ya da kendi geçim giderlerim)
- Fiyat satış sürecinde değişecek mi (örn. başlangıçta tanıtım amacı için daha ucuz)?
- Fiyat için ürünümün kalitesi hangi rolü oynuyor (kaliteli ve az insan için mi ya da büyük insan kitlesi için sıradan ürün mü)?

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. Pazarlama yöntemim / Reklamım: Bayan ve erkek müşterilerinize nasıl hitap etmek istediğinizi açıklayınız. İletişimin hangi yöntemlerini (Reklam, tavsiye bazlı pazarlama) ve hangi dağıtım yolunu (E-pazarlama, doğrudan pazarlama) uygulamak istediğinizi açıklayınız. Niçin bu yöntemi seçtiğinizi açıklayınız.



Ürününüm / Hizmetimin reklamını nasıl yapacağım ve nasıl pazarlayacağım?

- Müşterilerim ürünümden / hizmetimden nasıl haberdar olacak?
- Hangi reklam yöntemleri kullanmak istiyorum (örn. gazete, afiş, el ilanı, internet, Facebook)? Ürünüme / Hizmetime nasıl tanınır hale getireceğim?
- Reklam yöntemleri için ne kadar bütçe planladım?
- Ürünüme / Hizmetime özel bir isim verecek miyim?
- Reklam yöntemlerim ile neler amaçlıyorum (uzun vadeli müşteri sadakati, hızlı satış, hızlı dikkat çekmek)?
- Reklam yöntemlerimde hangi içerikleri dikkat çekiyorum (örn. „hızlı ama ucuz“ veya „pahalı ama en iyisi“)?

2.7. Mein Marketing / meine Werbung:

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

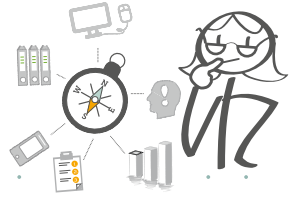
Beschreiben Sie, welche Methoden der Kommunikation (Werbung, Empfehlungsmarketing)

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 handwritten notes or answers.

Bölüm 3. Şirket şekli / Şirket türü



Hangi yasal şekli planladığınızı ve nedenini açıklayınız. Resmi koşullara dikkat etmeniz gerekirse, burada açıklama yapınız.

Hangi yasal şekli planlıyorum?

- Hangi yasal şekli ön gördüm (örn. GbR, UG, GmbH)?
- Bu yasal şekli niçin seçtim (vergiden avantajlar, sorumluluk avantajları)?
- Özel izinlere ihtiyacım varmı (sağlık dairesi, polis izni)?
- Hizmetimi harici olarak kaydetmem gerekiyor mu (örn. odalar, dernekler)?

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)?

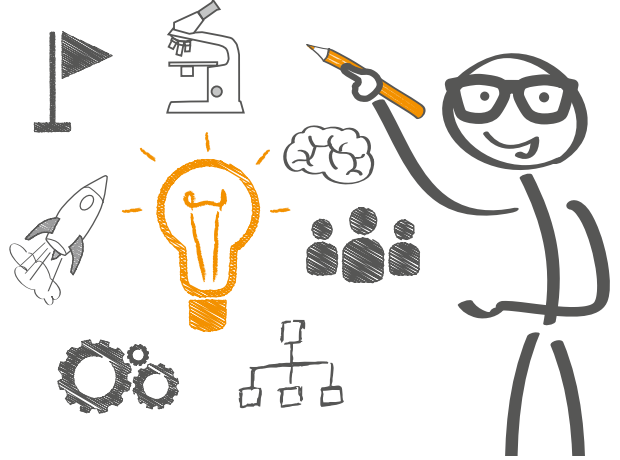


A large grid of small dots, intended for taking notes or writing answers.

Bölüm 4. Gelecekte stratejim

4.1 Hedefim

Kendi belirlediğiniz hedefleri ve ne tür şansa sahip olduğunuzu açıklayınız. Geleceğe bakınız ve ne elde etmek istediğinizi düşününüz.



Önünüzdeki yıllarda neler elde etmek istiyorsunuz?

- Orta ile uzun vade arası kendinize hangi hedefi koydunuz (örn. tahsil bölgesini genişletme, üretimi çoğaltma, ek gelir)?
- Kendi işimle üç sene sonra nerede olmak istiyorum (örn. elemanlarım varmı, ne kadar satışı var, ne kadar kazanmak istiyorum)?
- Kendi işim hangi zorlukları ve fırsatları getirir?

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.

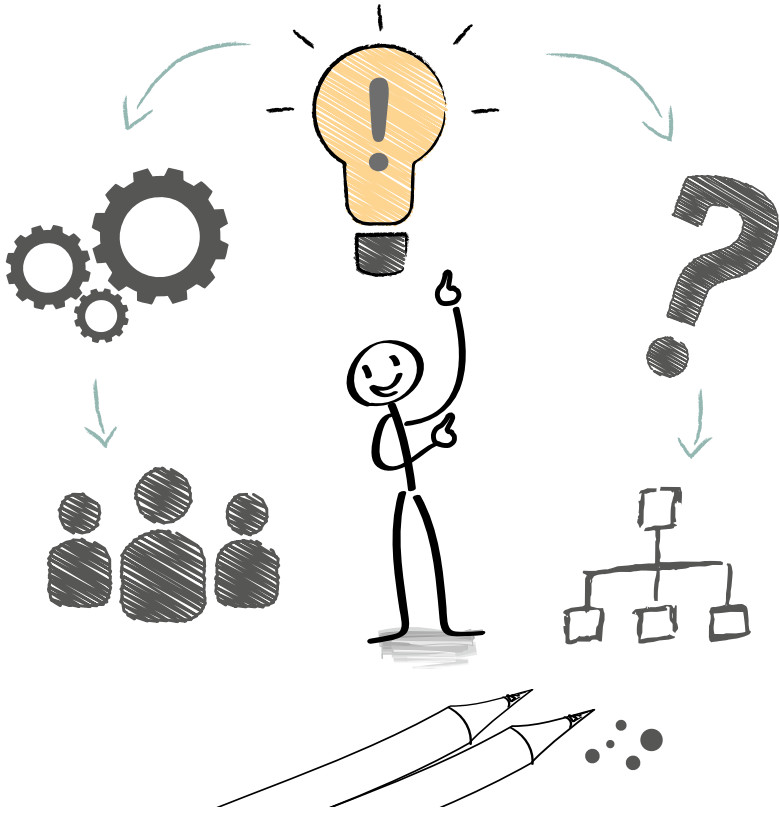
4.1. Mein Ziel

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. Personel yönetiminim:

Elemanlara ihtiyaç duyup duymadığınızı, gerektiğinde hangi kalifikasyona sahip olmalarını ve ne kadar

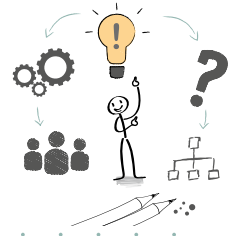
eleman gerektiğini açıklayınız. Örneğin elemanları tam saat mi çalıştırmak istiyorsunuz veya mini iş mi, yoksa stajyerler mi işe almak istiyorsunuz?

4.2. Mein Personalmanagement:

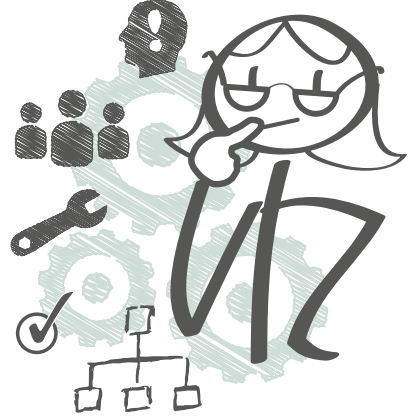
Beschreiben Sie, ob Sie Mitarbeitende benötigen, welche Qualifikationen diese benötigen und wie viele Mitarbeitende Sie brauchen. Wollen Sie Mitarbeitende bspw. in Vollzeit beschäftigen oder denken Sie darüber nach Mini - Jobber oder Praktikanten einzustellen?

 **Werde ich Mitarbeitende brauchen?**

 **Eleman gerekecek mi?**



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



4.3. Şirketimin işlemleri

Şirketinizin iç işlemlerini nasıl planladığınızı açıklayınız. Hangi görevler özellikle önemlidir ve nasıl yürürlüğe girecekler?

Görevleri nasıl dağıtacağım?

- Diğer işlere göre ofis işlerinin oranı ne kadar?
- Hangi ofis işlerinin yapılması gerekiyor?
- Hangi görevleri kendim üstleniyorum ve hangi görevleri elemanlarıma devir ediyorum?

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.

ŞİRKETİNİZ İÇİN İŞLETME YÖNETİMİ BİLGİLERİ

Muhasebe

İş yerinizin mali durumunun belgelenmesine, muhasebe denir.

Ne kadar para girip, çıktığını belgeliyorsunuz. Her gelir için bir belge: yani kasa kâğıdı, fatura yada fişinizin olması gerekir.

- Belgelemeyi her ay yapıyorsunuz.
- Muhasebe de size yardımcı olan bilgisayar programları vardır.

Karlılık Hesabı

Karlılık hesabı bir hesaplamadır. Bu hesabı 3 sene için yaparsınız.

Karlılık hesabında:

- Gelecek üç sene içinde ne kadar satış yapacağınızı.
 - Ve ne kadar giderinizin olacağını hesaplıyorsunuz.
- Bu hesaplama şirketinizin karlı olup olmadığını gösterir.

Rentable signifie:

- şirketinizin başarılı olacağı anlamına gelir. Şirketiniz ile gelecek üç sene içinde yeterli para kazanıp
- Masraflarınızı ödeyebileceğiniz anlamına da gelir.
- Karlılık hesabı iş Planına aittir.

Uzman raporu

Kuruluş için maddi yardım yada başlangıç parası müracaatında bulunmak istiyorsanız bir uzman raporuna ihtiyacınız var.

Bu doküman da, İş planınız ve iş fikrinizin iyi olduğu yazılıdır. Şirketiniz ile para kazanmanızın olasılığı yüksek oranda olduğu yazar.

- Uzman raporunu uzman makamından alabilirsiniz.
- Bu makamlar İş planınızı kontrol eder.

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 Einstiegsgeld 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.

FİNANSMAN TÜR VE İMKANLARI

Kredi/Borç

Kredi ödünç olarak alınmış paradır.

Misal:

Örneğin şirket kurmak için yeterli paraya sahip değilsiniz. Bankadan ödünç para alıyorsunuz. Her ay bu paranın bir miktarını bankaya geri ödüyorsunuz. Bankanın size para vermesinden dolayı, ödediğiniz bu paranın üstüne ekstra bir ücret ödüyorsunuz. Bu ekstra paranın adı faizdir. Ne kadar faiz ödemeniz gerektiğini banka belirler. Banka ile birlikte paranın hangi süre için verildiğini belirlersiniz. Kredinin bir diğer adı ise borçtur.

Capital propre

Kuracağınız işin finansmanı için kullanabileceğiniz paraya sahipsiniz. Bu para sizin öz sermayeniz. Eşyalarda öz sermayeye dahil olabilir.

Misal:

İşinize lazım olacak bir bilgisayara sahipsiniz. O halde bilgisayarınız da öz sermayedir. Özel bir sermaye, ev yada arsadır. Çünkü evin değeri işinizle alakası, yada işinize herhangi yardımı olmadan öz sermaye olarak sayıla bilir. Bu halde bankaya, sizinle birlikte evinizin sahibi olma imkanını sunuyorsunuz. Bu taktirde banka size kredi verir. Ama: İşiniz iyi gitmediği halde evi kaybetme ihtimali vardır. O zaman evinizin yeni sahibi banka olur.

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.

FINANSMAN TÜR VE İMKANLARI

Başlangıç Parası

Başlangıç parası, işletmenizin kuruluş devresi için olan paradır.

İş kurmak istiyorsunuz ve **işsizlik parası 2** alıyorsunuz? O halde **İş Merkezinden** başlangıç parası için başvuruda bulunabilirsiniz. İş danışmanınız ile konuşunuz. Başlangıç parasının miktarı, hayat koşullarınıza göre değişir ve 24 aya kadar ödenebilir.

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

İş Merkezi ne kadar zaman bu parayı alacağınıza karar verir. Kurum size bu parayı vermesi gerekmiyor. Eğer iş fikriniz iyi ise belki başlangıç parasını alabilirsiniz. Uzman tarafından, iş fikrinizin iyi olduğunu tastikleyen, pozitif bir rapora ihtiyacınız var.

Teşvik Parası

Teşvik parası, şirketiniz içindir. Bu para maddi yardım, kredi, yada borç olarak verilir.

Çok sayıda teşvik imkanı vardır:

- Devletten gelen
- Eyaletlerden gelen
- Şehir ve belediyelerde bazen yardımcı olabilir. Kuruluş için gelen maddi yardım ve başlangıç parasıda, teşviktir.

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.

FİNANSMAN TÜR VE İMKANLARI

Kuruluş Masrafları

Kuruluş masrafı, iş kurmanın hazırlığında ortaya çıkan masraflara denir. Bu para, makamlar, resmi merciler, mahkemeler ve noterler için ödenir.

Bir iş kurmak istiyorsanız çoğu zaman hemen işe başlamanız mümkün değildir. Önceden farklı makamlardan farklı izin almanız gerekir. İzin, müracaat ve ruhsatlar için çoğu zaman para ödemeniz gerekir. Fakat her zaman değil. Ödeyip ödemeyeceğiniz, yapacağınız iş ve mesleğe bağlıdır.

Mısal: Bir iş kurmak istiyorsunuz. Öncelikle sanayiye kaydolmanız gerekir. Bu kayıt için para ödemeniz gerekir. Kurduğunuz şirketi, **ticaret siciline** kayıt etmeniz gerekir. Bunun için bir noterden tasdik almanız gerekir. Noterde yaptığı iş için para alır. Ayrıca **ticaret siciline** kaydınız için mahkemeye bir ücret ödemeniz gerekir.

Dış Sermaye

Bazen iş kurarken çok paraya ihtiyacınız olabilir. Kendiniz bu miktarda paraya sahip değilseniz bu parayı işiniz için borç alırsınız. Bu alınan borca, dışsermaye denir. Bankadan alınan kredi yada borç, dışsermayedir.

Yada işiniz için parayı bir arkadaşınızdan ödünç alabilirsiniz. Arkadaşınızdan alacağınız parada, dışsermayedir.

Sermaye İhtiyacı

Şirketiniz için gerekli olan paranın tümüne sermaye ihtiyacı.

Bu para örneğin arsalar, binalar, kira, makineler, araçlar, maaşlar, yaşam ihtiyacı, reklam, sigortalar ve mallar içindir. Ayrıca **kuruluş masraflarında**, sermaye ihtiyacına dahildir.

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.

VERGİLER VE VERGİ DAİRESİ

Vergi Dairesi

Vergi dairesi devletin bir makamıdır.

Vergi dairesine vergi ödememen gerekir. Hangi vergiyi ödememen gerektiği, farklı şeylere bağlıdır.

Örneğin:

- **serbest meslekte** iş görüyorsunuz yada sanayide iş kurduunuz (**sanayi vergisine bakınız**).
- kurduğunuz iş ile fazla yada az para kazanıyorsunuz (**muamele vergisine bakınız**).
- İşiniz, hangi **hukuk biçimine** sahiptir.
- Evinizin/iş binanızın olup olmaması (**arsa vergisine bakınız**).

Gelir Vergisi

İşletmeniz ile para kazanıyorsunuz. Bu Para gelirinizdir.

Bu gelirden devlete para ödememen gerekmektedir. Devlete ödenen paraya, gelir vergisi denir.

Sanayi Vergisi

Sanayi vergisini, sanayide kaydınız olduğu taktirde ödememen gerekir.

Örneğin bir bakkal dükkânı sahibisiniz. İşiniz iyi giderse kazanç elde edersiniz. Kazancınızın belirli bir miktarını, bulunduğunuz şehir yada eyalete vermeniz gerekir. Şehir yada eyalete ödediğiniz para, sanayi vergisidir. Verginin miktarı, şehire/eyaletle göre değişir. Az kazanç yaptığınız taktirde verginin miktarıda azalır, bazen vergi ödememeniz gerekmez. Bu konuda danışmanlardan bilgi alınız.

Kurum Vergisi

Bu vergi, Ltd. şirketlerinin ve iş adamı birliklerinin ödemesi gerektiği vergidir.

Şirket kazancının % 15, kurum vergisidir.

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.

VERGİLER VE VERGİ DAİRESİ

SCHUFA

Schufa Holding AG özel bir alman şirkettir. Schufa şirketi insan ve şirketler hakkında bilgi toplar.

Bu bilgiler örneğin diğer şirketler, ortaklar, teslimatçılar, bankalar ve sigortalar tarafından okunabilir. Siz de schufa dan, ortaklarınız ile, müşterileriniz hakkında bilgi edinebilirsiniz. Schufanın size verdiği bilgiye, schufa-bilgisi, schufa-malumatı denir. Örneğin bir çamaşır makinesi aldınız ve geç ödediniz.

O halde schufa size negatif bir kayıt yapar. Bir banka size **kredi** vermeden önce hep schufa holdingden bilgi alır.

Her insan schufa holdingden kendi bilgilerini ve Schufa'daki kaydını öğrenebilir. Eğer herhangi bir yanlışlık varsa, düzelttirilebilir.

Muamele Vergisi

Prensip olarak Almanya'daki her şirket işletme vergisine tabidir.

Müşterilerinize yaptığınız satışlarda, vergi dairesine vermeniz gereken bir işletme vergisi alırsınız. Tersi durumda şirketiniz satın alımlarda (stopaj vergisi) ödenen işletme vergisini vergi dairesinden iade alacaktır. Bu nedenle işletme vergisi, şirketler için sürekli bir kalemdir. Zor olan bölüm ise, işletme vergisi ön ödemeleri için her zaman yeterli likiditeye sahip olmanızdır.

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.

Finansman hakkında her şey: Sermaye ve finans planı

Kendinize kapsamlı bir hazırlık için zaman ayırın. Kendi işini kuranlar çoğu zaman giderlerini ve finansmanlarını

yeterince gerçekçi planlamadıklarından dolayı ve finansal rezerv yetmezliğinden dolayı başarısız olurlar.



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.

Bölüm 5. Geçim giderleri

Kendi işiniz ile ilgili giderler haricinde; aylık geçim giderleri için hangi giderleriniz olduğunu açıklayınız.

Benim ve ailem için giderler ne kadar?

- Aylık geçim giderlerim ne kadar?
- Aylık kira giderim ne kadar?
- Gıda için ne kadar masrafım var?
- Diğer giderlerim ne kadar?
- Öngörülemeyen durumlar için bir rezerv gerekiyor mu (örn. hastalık)?
- Yıllık tatil için bir rezerv gerekiyor mu?

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 or drawing.

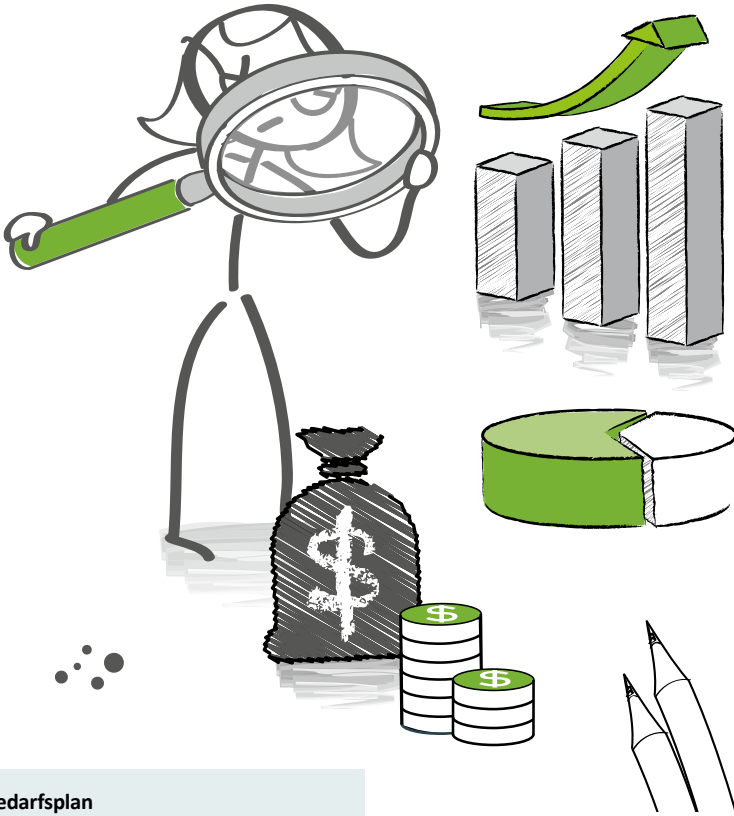


A large grid of small dots for taking notes, consisting of 20 columns and 30 rows.

6.1. Sermaye gereksinim planı

Girişiminiz için ne kadar paraya ihtiyacınız olduğunu ve bu parayı neler için harcayacağınızı açıklayınız. Makine satın almanız gerekiyor mu ve

ürününüzün imalatı / hizmetiniz için giderleriniz ne kadar ? Dikkate almanız gereken diğer giderleriniz varmı?



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?

Kendi işim için giderlerim ne kadar?

- Hangi yatırımlar mecburi olarak gerekli?
- Hazırlık aşamasındaki harcamalar ne kadar (örn. danışma, ücretler, vergiler, muhasebe, pazarlama) ?
- Olası yatırımlar için harcamalar ne kadar (örn. kira, makine, mobilya, bilgisayar, araç gereçler)?
- Diğer yan giderler için harcamalar ne kadar (örn. vergiler, avukat, ücretler)?
- Ürünün imalatı için / ürün satın almak için ne kadar harcamalar meydana geliyor?
- Ofis / ticari alan / atölye için aylık ne kadar harcamalar olacak?

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 20 rows.



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



6.2. Finansal plan

Giderlerinizi karşılamak için parayı nereden temin ettiğinizi açıklayınız.

Kendi işim için parayı nereden temin ettim?

- Öz sermayem ne kadar (örn. tasarruf mevduatları)?
- Hangi maddi kaynaklara (örneğin. Emlak) sahibim ve yatırımım için kullanabilirim?
- Hangi kredileri / hibeleri yatırımım için kullanabilirim?
- Dışarıdan almam gereken, bir finansman ihtiyacım (örn. banka kredisi) varmı?

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 most of the page.

6.3. Rentabilite planı

Kendi işinizde gelecek üç yıl sarfında ne kadar gelirin ve ne kadar gideriniz olacağını açıklayınız. Bunun ardından giderleriniz gelirlerinizden

çıkartılacaktır. Bu hesap size, kendi işinizin gelecekteki üç yıl sarfında karlı olup olmadığını gösterecektir. Bu hesabı her ay için yapmanız gerekiyor.

Kendi işim ile ne kadar gelir elde ediyorum ve kendi işimin maliyeti ne kadar?

- Ürüm / Hizmetim için hangi fiyatları isteyebilirim?
- Aylık sabit giderlerim ne kadar?
- Masraflarımı karşılamak için en az ne kadar ciro gereklidir? Bu asgari ciroya ne kadar zamanda ulaşmak istiyorum (örn. üç ay sonra, altı ay sonra)?
- Bu ciroya ulaşmak için ne kadar ürün satmam / hizmet vermem gerekiyor?

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?

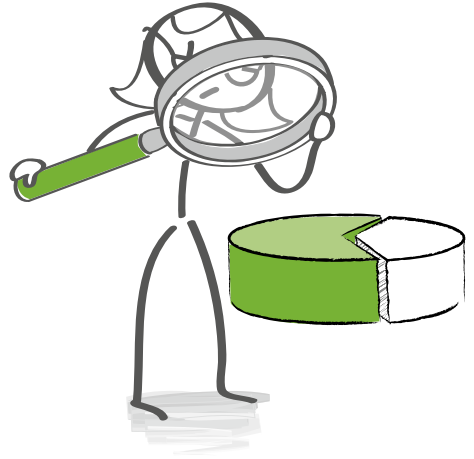
- Welche Preise kann ich für mein Produkt / meine Dienstleistung nehmen?
- Wie hoch sind meine monatlichen Fixkosten?
- Welcher Mindestumsatz ist erforderlich, damit ich meine Unkosten decken kann?
Bis wann will ich diesen Mindestumsatz erreicht haben (bspw. nach drei Monaten, nach sechs Monaten)?
- 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. Likidite planı

Finansal sorumluluklarınızı nasıl karşılamak istediğinizi açıklayınız. Likidite planında tüm giderler ve gelirler belirtilir: geçim masrafları ,vergi ödemeleri, sosyal güvenlik katkı payları, olası faiz ödemeleri vb. Ardından giderleri gelirlerden çıkartınız. Eksi meblağ çıktığında, bu ayda eksik olan para miktarını nasıl temin edeceğinizi düşünmeniz gerekir. Eksi meblağ oldukça narin ortaya çıkmalı.



Giderden fazla gelirim varmı?

- Kendi işim için ayda ne kadar para harcıyorum?
- Kendim ve ailem için ayda ne kadar para harcıyorum?
- Sosyal güvenlik katkı payları / emeklilik için ayda ne kadar para harcıyorum?
- Kendi işim için gelirim ne kadar?
- Diğer gelirim varmı?

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.

İş modeli Canvas **Geschäftsmodell**

Ana partner

Ana partnerlerimiz kimler?

Ana tedarikçilerimiz kimler?

Hangi ana kaynakları hangi partnerlerimizden alıyoruz?

Partnerlerimiz hangi hizmetleri verebilirler?

Geliştirildi: Entwickelt für:

Geliştiren: Entwickelt von:

Tarih: am:

Versiyon: Version:

Ana faaliyetler

Hangi ana faaliyetler hangi değer taahhütlerimize ihtiyaç duyar?

Satış yollarımız?

Müşteri ilişkilerimiz?

Kazanç akışları?

Ana kaynaklar

Hangi ana kaynaklar hangi değer taahhütlerimize ihtiyaç duyar?

Satış yollarımız?

Müşteri ilişkilerimiz?

Ana partner

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?

Einkommensströme?

-> mehr Tipps zum Ausfüllen auf der Rückseite

Ana faaliyetler

Hauptaktivitäten

Değer taahhüdü

Wertversprechen

Ana kaynaklar

Hauptressourcen

Maliyet yapısı

Kostenstruktur

Müşteri ilişkileri

Kundenbeziehungen

Müşteri grupları

Kundengruppen

Kanallar

Vertriebskanäle

Para trafiği

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?

Maliyet yapısı

İş modelimizin en önemli maliyetleri nelerdir?
En pahalı ana kaynaklarımız hangileridir?
En pahalı ana faaliyetlerimiz hangileridir?

Değer taahhüdü

Müşterilerimize hangi değeri iletiyoruz?
Hangi müşteri sorununun çözülmesine yardımcı oluyoruz?
Müşteri gruplarına hangi ürün ve hizmet kombinasyonlarını sunabiliriz?
Hangi müşteri ihtiyaçlarını karşılıyor?

Müşteri ilişkileri

Müşteri segmentlerimiz ile hangi türde müşteri ilişkileri elde etmeyi bekliyoruz?
Hangilerini elde ettik?
Bunlar ne kadar maliyetli?

Kanallar

Müşteri segmentlerimize ulaşmak için hangi kanallar kullanılmalıdır?
Onlara şimdi nasıl ulaşırız?
Bunlar en iyi nasıl çalışır?
Hangilerinin maliyet etkinliği en yüksektir?
Bunları müşteri süreçlerine nasıl entegre ederiz?

Müşteri grupları

Kim için hangi değerleri yaratıyoruz?
Ana hedef grubumuz kimlerdir?

Para trafiği

Müşterilerimiz hangi değerler için para ödemeye hazır?
Şu anda ne için ödeme yapıyorlar?
Şu anda nasıl ödeme yapıyorlar?
Hangi ödeme şekillerini tercih ediyorlar?
Para trafiği genel ciroya nasıl katkı sağlıyor?



www.netzwerk-iq.de
www.wir-gruenden-in-deutschland.de

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“



www.facebook.com/wirgruendenindeutschland