



Бізнес-план робоча книга

Бізнес-план для записів - *Business Plan zum Eintragen*

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

Ukrainian Німецька

Відбиток 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:



Зміст Inhalt

Коротка інформація Zusammenfassung	4
1. Інформація про мене Mein Profil	5
2. Моя бізнес-концепція Mein Geschäftskonzept	10
3. Правова форма підприємства Unternehmensform	32
4. Моя стратегія розвитку Meine Zukunftsstrategie	34
A. Знання з економіки підприємства Betriebswirtschaftliche Kenntnisse	40
B. Види та можливості фінансування Arten u. Möglichkeiten der Finanzierung	42
C. Податки та податкова інспекція Steuern und das Finanzamt	48
5. Витрати на проживання Lebenshaltungskosten	52
6. Фінансовий план Finanzierungsplan	56
D. Бізнес-модель Canvas	66

Керівництво зі складання бізнес-плану, бізнесконцепції або плану підприємства

У цьому керівництві представлено покрокову інструкцію зі складання вашої бізнес-концепції (бізнес-плану). На останній сторінці книги знаходиться схематична бізнес-модель, де можна робити перші нотатки про свої бізнес-

ідеї. Потім ці ідеї можна розвивати за допомогою керівництва. Кожна бізнес-концепція складається з різних тематичних блоків. Крок за кроком виконуючи тематичні блоки, ви складете першу версію свого бізнес-плану. На початку кожного з тематичних блоків коротко пояснено, що ви маєте описати або пояснити. Після цього наведено питання, на які ви маєте відповісти, щоб описати сутність вашої підприємницької діяльності і вашу бізнес-концепцію. Оскільки ви не мусите давати відповідь на всі питання, ми позначили ті питання, на які відповідати обов'язково, олівцем. Решта питань є додатковими. Вони можуть допомогти вам і співробітникам, які надають вам підтримку. Відповісти на деякі питання доволі складно. Відвідайте нашу інформаційну платформу за адресою www.wir-gruenden-in-deutschland.de, щоб отримати додаткову інформацію і дізнатися про важливі особливості, що залежать від роду діяльності. На нашій веб-сторінці www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie знаходяться додаткові робочі матеріали, зокрема відеоролики з поясненнями щодо окремих складових бізнес-концепції та процесу заснування підприємства у Німеччині.

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.

Коротка інформація


Коротка інформація наводиться на початку вашої бізнес-концепції. У розділі «Коротка інформація» ви коротко, лаконічно і точно описуєте своє підприємство і найважливіші складові (big points) ідеї його заснування. Коротка інформація покликана привернути

увагу до ваших інтересів і вашої ідеї. При цьому має чітко прослідковуватись центральна тема («червона нитка»). Найкраще скласти коротку інформацію після проходження решти тематичних блоків. Обсяг короткої інформації не повинен перевищувати одну сторінку.

Коротку інформацію треба скласти таким чином, щоб її можна було прочитати і зрозуміти за п'ять-десять хвилин!

-  **Ваші ПІБ, дата народження, країна походження, кваліфікації**
-  **Коротко опишіть ідею заснування вашого підприємства і споживчу цінність ваших послуг.**

- У чому полягає комерційна ідея мого підприємства/які товари я реалізую/які послуги надаю?
- У чому полягає споживча цінність мого товару/моєї послуги?
- Що особливого в моїй ідеї/моєму товарі/моїй послугі (наприклад, ринкова ніша, нова тенденція, економія часу для замовника)?

-  **Цільова група/ринок**


- Хто входить до кола моїх замовників (наприклад, вік, стать)?
- Яким є ринковий потенціал мого підприємства? Чи відповідає воно актуальним тенденціям?


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)?

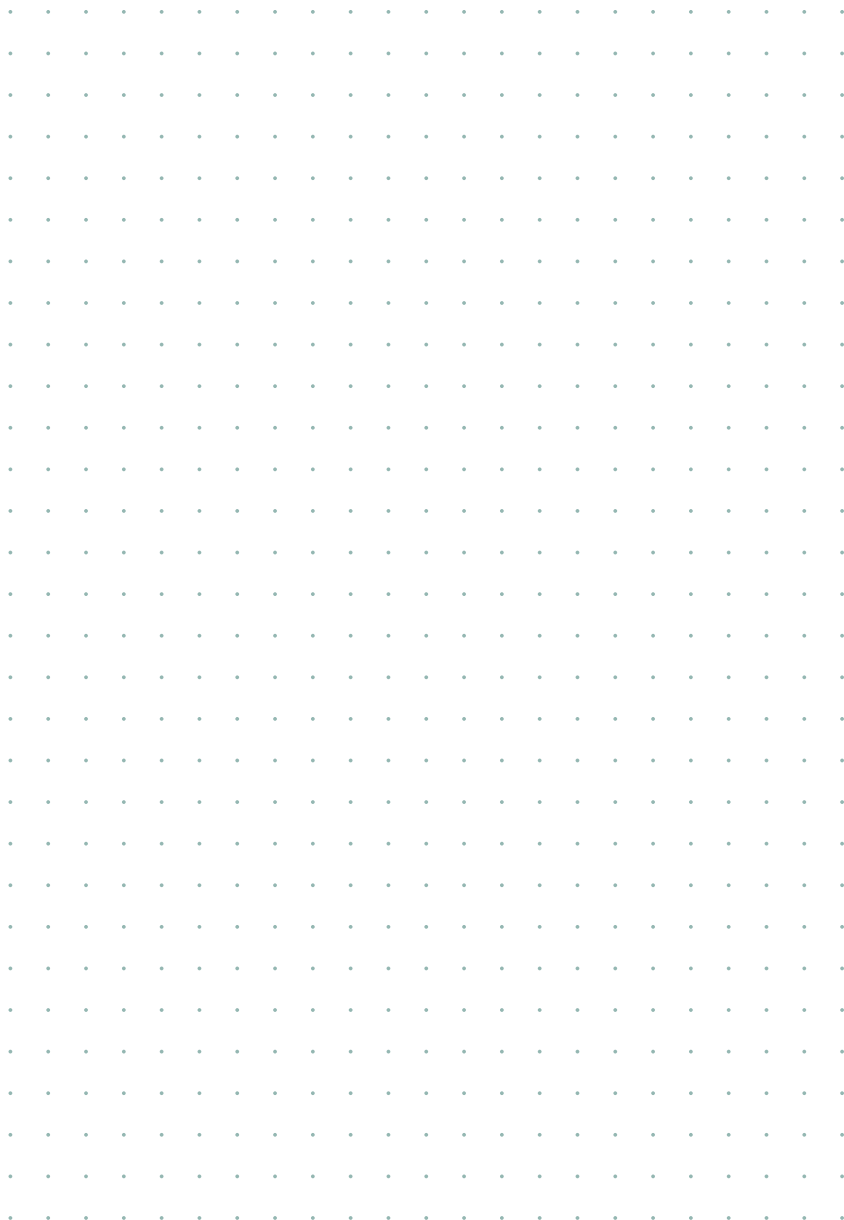
-  **Zielgruppe / Markt**

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

Коротка інформація



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






A large grid of small dots for writing notes.


 **Організація**

- Як називається ваше підприємство?
- Яку організаційно-правову форму має ваше підприємство?
- Чи я хочу приймати на роботу співробітників?

 **Місце розташування**

- Де знаходиться моє підприємство?
- Коли я хочу почати здійснювати діяльність


 **Що ще мені треба зробити перед відкриттям підприємства?**

 **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?**



Розділ 1. Інформація про мене

Опишіть, що вас мотивує, які риси та компетенції ви маєте. Для отримання докладнішої інформації надайте посилання на ваше резюме. Ви також повинні вказати, чи надає вам підтримку ваша сім'я. Якщо для здійснення самостійної діяльності вам потрібні офіційно затверджені кваліфікації (наприклад, свідоцтво майстра, завершена вища освіта), ви повинні довести рівноцінність кваліфікації, отриманої за межами Німеччини.

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.



Що мотивує мене, що я можу і вмію?

- Чому я прагну самостійно здійснювати діяльність - моя мотивація (наприклад, моє бажання зміни фаху або самореалізації; я хочу застосувати на практиці свої знання та навички; я хочу заробляти більше грошей; я хочу відновити трудову діяльність; я хочу самостійно приймати рішення)?
- Які навички і яку кваліфікацію я маю (наприклад, професійна й освітня кваліфікація, професійний досвід, хобі, знання мов, робота спілки)?

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.



Які підприємницькі компетенції я маю (наприклад, комерційні знання, знання бухгалтерії, знання оподаткування, знання ПК)? Яке відношення я маю до самостійної діяльності (прикладі для наслідування в сім'ї, серед знайомих тощо)?

Чи отримую я підтримку від своєї сім'ї (наприклад, від дружини, інших членів сім'ї)?

Що буде, якщо я не зможу здійснювати діяльність через хворобу? Хто зможе виконувати мої обов'язки (наприклад, члени сім'ї, друзі, знайомі)?

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.

Розділ 2. Моя бізнес-концепція

Розділ 2.1: Мої товари/ мої послуги

Докладно опишіть мету і зміст підприємницької діяльності, яку ви плануєте здійснювати. Вкажіть, що ви пропонуєте і чим відрізняється

ідея вашої підприємницької діяльності від аналогічних ідей, або що відрізняє вас від конкурентів.



Капітел 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.

Що передбачає моя ідея, у чому її унікальність?

- Які товари/послуги я пропоную?
- Що особливого в моєму товарі/моїй послугі - які переваги вони мають для мого замовника?
- Звідки походить ідея?
- Які роботи мені ще належить виконати, перш ніж я зможу пропонувати товари/послуги?
- Які формальні вимоги згідно з чинним законодавством я ще мушу виконати (наприклад, отримати допуски, дозволи)?
- Яким чином мій товар потрапляє до замовника (спосіб збуту)?
- Хто виробляє мій товар?
- Чи я потребую машинного обладнання для виробництва своїх товарів?
- Чи я потребую матеріалів для виробництва своїх товарів?

Was umfasst meine Idee und warum ist diese einzigartig?

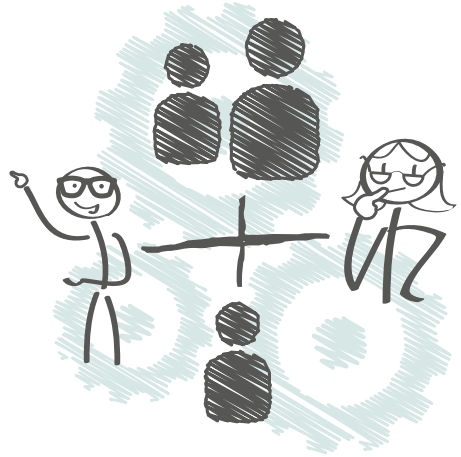
- Welches Produkt / welche Dienstleistung biete ich an?
- Was ist das Besondere an meinem Produkt / meiner Dienstleistung – was sind die Vorteile in der Anwendung für meine Kunden?
- Woher stammt die Idee?
- Welche Arbeiten muss ich noch erledigen bis ich mein Produkt / meine Dienstleistung anbieten 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. Мої партнери зі співробітництва/мережа

Напишіть, чи вам потрібні партнери для виробництва або збуту, чи ви вже співпрацюєте з тим чи іншим партнером. Опишіть цих осіб і їхні завдання.

Хто є моїм партнером?

- З ким є реалізую свою ідею (чи є в мене партнер)?
- Які партнери мені потрібні для виробництва або збуту (наприклад, від якого я отримую необхідну продукцію, хто допомагає мені здійснювати її збут)?
- Наскільки я залежу від постачальників або інших ділових партнерів (наприклад, які партнери в мене є на поточний момент, які партнери мені потрібні)?

Співробітництво з якими партнерами може бути важливим для мене?

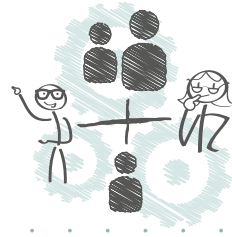
2.2. Mein Kooperationspartner / Netzwerk:
Beschreiben Sie, ob Sie für die Herstellung oder für den Vertrieb weitere Partner benötigen oder

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. Мої замовники

Опишіть своїх замовників і спосіб їх залучення. Опишіть їхні потреби, які перспективи ви маєте, щоб їх залучити? Покажіть, чи ви знаєте своїх замовників і наскільки ви їх знаєте.

Хто купуватиме мої товари/послуги?

- Хто входить до кола моїх замовників (наприклад, вік, майновий стан, стать, уподобання, спосіб життя)?
- Чи є у моїх замовників особливі потреби?
- Чому ці замовники купуватимуть мої товари/послуги (наприклад, споживча цінність, потреби)?
- Чи в мене вже є майбутні замовники (наприклад, їхня кількість і регіон, що вони представляють)?
- Що мені відомо про моїх замовників (наприклад, як часто вони купують)?
- Які статки мають мої замовники?

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. Моє місце розташування

Опишіть місце, у якому ви збираєтесь здійснювати самостійну діяльність, а також переваги, які воно має для вас. Для деяких видів діяльності, наприклад, роздрібною торгівлі, місце має велике значення, для інших, таких як консалтинг з питань підприємництва, - ні.

Де я буду здійснювати діяльність і чому саме там?

- Якою є моя контора (наприклад, розмір, оснащення, склад тощо)? Чи потрібна мені власна контора?
- Де розташована моя контора (наприклад, у центрі, на околиці, у житловому районі, в індустріальному районі, ресторан)? Яку репутацію має місце, в якому розташована контора (наприклад, склад населення)?
- Яким є транспортне сполучення (наприклад, громадський транспорт, місця для паркування приватних легкових автомобілів)?
- Яку перевагу має обране місце розташування для мене (ціни, близькість до замовників, гарна інфраструктура)?

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. Мій ринок і мої конкуренти

Опишіть поточну і майбутню ситуацію на ринку для вашої підприємницької діяльності, зокрема, у тому місці, в якому заплановано здійснювати діяльність. Напишіть, чи є у вас конкуренти і яким чином ви збираєтесь їх перевершити.

Де я продаватиму свій товар/свою послугу і чому я кращий за інших?

- Наскільки великим є район постачання мого товару/моєї послуги (конкретне місце, регіон, федеральна земля, країна, Європа)?
- Чи залежить мій товар/моя послуга від загальної кон'юнктури (наприклад, чи це товар/послуга загального або ексклюзивного вжитку)?
- Чи залежить мій товар/моя послуга від сезону (наприклад, літо/зима)?
- Чи є аналогічні товари/послуги в моєму регіоні? Якщо так, то де саме?
- Чим відрізняється мій товар/моя послуга від інших (наприклад, ціна, якість, актуальність, відповідність тенденціям тощо)?

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, intended for taking notes or drawing.



2.6. Моя ціна:

Вкажіть ціну свого товару та обґрунтуйте її.

Скільки коштує мій товар/моя послуга?

- Скільки повинен коштувати мій товар/моя послуга?
- Які складові має ціна мого товару/моєї послуги (наприклад, із закупівельної ціни, виробничих витрат або моїх витрат на проживання)?
- Чи буде змінюватись ціна (наприклад, ціна буде нижчою спочатку через виведення товару на ринок)?
- Як впливає якість мого товару на ціну (високоякісний товар для обмеженого кола споживачів або радше масовий товар)?

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?

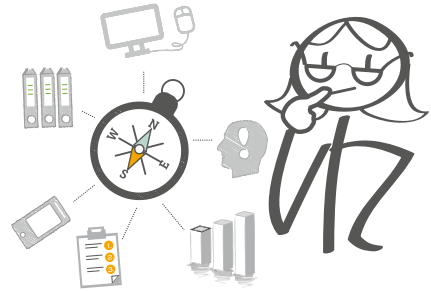
- Wie teuer soll mein Produkt / meine Dienstleistung sein?
- Wie setzt sich der Preis meines Produktes / meiner Dienstleistung zusammen (bspw. durch den Einkauf und die Produktion oder durch die Lebenshaltungskosten, die ich habe)?
- Wird sich der Preis im Verlauf ändern (bspw. günstig zu Beginn aufgrund 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. Мій маркетинг/моя реклама:

Опишіть, яким чином ви апелюватимете до своїх замовників. Опишіть способи комунікацій (реклама, маркетинг рекомендацій) і розповсюдження (електронна торгівля, прямі продажі), які ви збираєтесь застосовувати. Напишіть, чому ви вибрали ці способи.



Яким чином я рекламую і реалізую свої товари/послуги?

- Як мої замовники дізнаються про мій товар/мою послугу?
- Які рекламні заходи я планую (наприклад, газета, рекламні плакати, буклети, інтернет, Facebook)? Яким чином я розповсюджую інформацію про свій товар/свою послугу?
- Який бюджет я планую на рекламні заходи?
- Чи я даю своєму товару/своїй послугі конкретну назву?
- Якої мети я хочу досягти за допомогою рекламних заходів (встановлення довгострокових зв'язків із замовниками, швидкий збут, швидке привернення уваги до товару/послуги)?
- Яку інформацію я передаю за допомогою своїх рекламних заходів (наприклад, «швидко і дешево» або «дорого, але якісно»)?

2.7. Mein Marketing / meine Werbung:

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

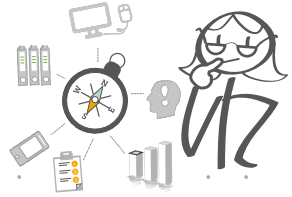
Beschreiben Sie, welche Methoden der Kommunikation (Werbung, Empfehlungsmarketing)

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 taking notes or drawing during the lesson.

Розділ 3. Правова форма підприємства/ вид підприємства

Вкажіть організаційно-правову форму підприємства, яке ви плануєте відкрити. Обґрунтуйте вибір організаційно-правової форми. Вкажіть, чи ви мусите дотримуватись певних формальних вимог.



Яку організаційно-правову форму матиме підприємство, яке ви плануєте відкрити?

- Яку організаційно-правову форму матиме підприємство, яке я планую відкрити (наприклад, просте товариство, підприємницьке товариство, товариство з обмеженою відповідальністю)?
- Чому я вибрав цю організаційно-правову форму (наприклад, переваги щодо оподаткування, переваги щодо відповідальності)?
- Чи мені потрібні особливі дозволи (управління охорони здоров'я, поліцейський дозвіл)?
- Чи потрібна особлива реєстрація моїх послуг (наприклад, у палатах, спілках)?

Kapitel 3: Unternehmensform / Unternehmensart

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

Welche Rechtsform plane ich?

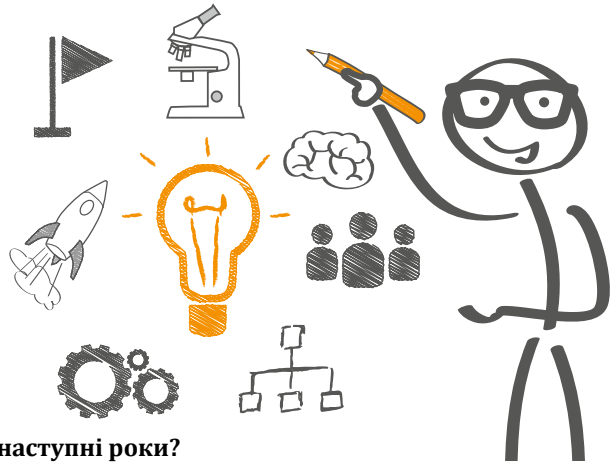
- Welche Rechtsform habe ich vorgesehen (bspw. GbR, UG, GmbH)?
- Warum habe ich diese Rechtsform gewählt (bspw. steuerliche Vorteile, Haftungsvorteile)?
- Benötige ich besondere Genehmigungen (Gesundheitsamt, polizeiliche Genehmigung)?
- Muss ich meine Dienstleistung gesondert anmelden (bspw. Kammern,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

Розділ 4. Моя стратегія розвитку

Вкажіть, які цілі ви ставите і які перспективи маєте для їх досягнення. Зазирніть у майбутнє: подумайте, чого вам хотілося б досягти.



4.1 Моя мета

Чого я хочу досягти у наступні роки?

- Яку мету ви ставите у середньостроковій або довгостроковій перспективі (наприклад, розширення району збуту, збільшення обсягів виробництва, другий основний напрямок діяльності)?
- Чого би мені хотілось досягти у своїй самостійній діяльності через три роки (наприклад, чи будуть у мене співробітники, який товарообіг я матиму, який прибуток я буду отримувати)?
- Які виклики і які перспективи я маю у своїй самостійній діяльності?

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.

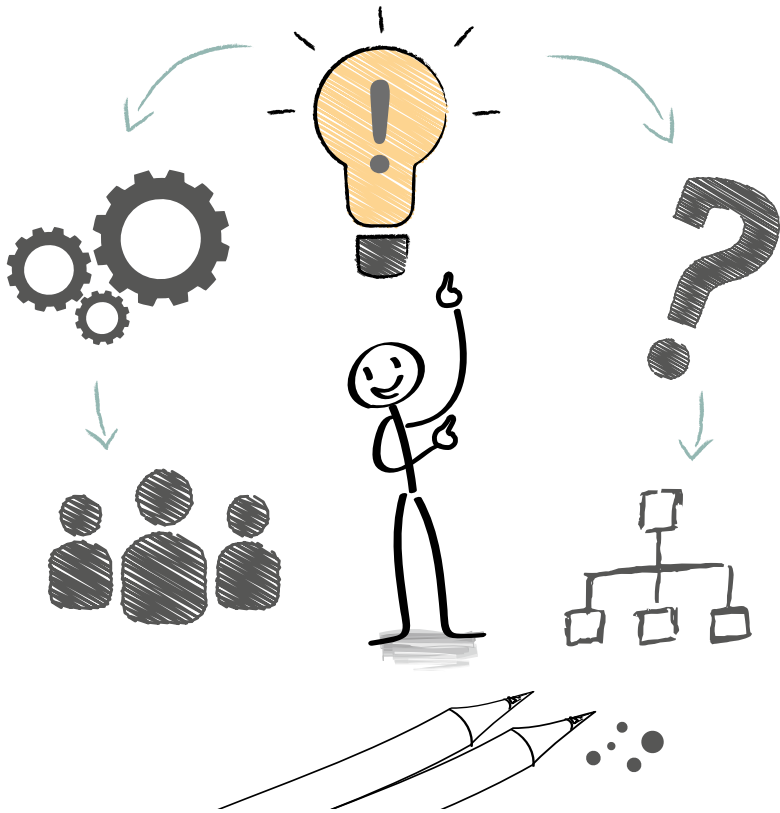
4.1. Mein Ziel

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. Моє управління персоналом:


Напишіть, чи вам потрібні співробітники, яку кваліфікацію вони повинні мати, скільки їх повинно бути.

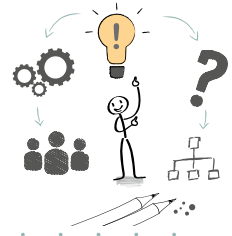
Чи ви хочете найняти співробітників на повний робочий день, за мінімальну зарплату, практикантів?

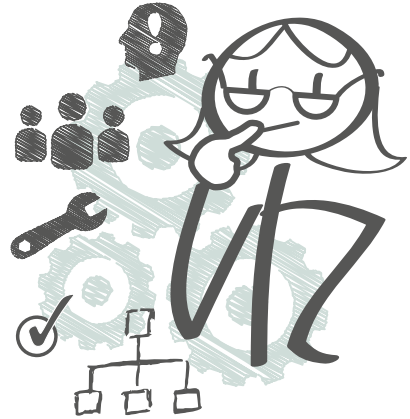
4.2. Mein Personalmanagement:

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?**

 **Чи я потребуватиму співробітників?**





4.3. Мої виробничі процеси

Напишіть, яким чином ви плануєте організувати внутрішні процеси на своєму підприємстві. Які задачі мають особливе значення для вас і як ви повинні їх виконувати?

Яким чином я розподіляю задачі?

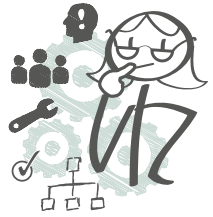
- Яким чином офісна робота співвідноситься з іншими роботами?
- Які офісні роботи вам необхідно виконувати?
- Які задачі виконую я, а які доручаю своїм співробітникам?

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.

ЗНАННЯ З ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ВАШОЇ КОМПАНІЇ

Бухгалтерський облік

Бухгалтерський облік – це сукупність документів про фінансовий стан Вашої фірми.

Вони відображають, скільки грошей Ви отримали і скільки витратили. Для кожної отриманої або витраченої суми грошей необхідно мати підтвердження – рахунок, касовий чек або квитанцію.

- Документацію слід вести щомісячно.
- Для бухгалтерського обліку існують комп'ютерні програми, які Вам допоможуть впоратись.

Прогноз рентабельності

Прогноз рентабельності – це розрахунок. Цей розрахунок Ви робите на три роки.

У прогнозі рентабельності Ви розраховуєте:

- якого обороту Ви досягнете наступні три роки.
- скільки витрат Ви матимете наступні три роки.

Розрахунок показує, чи Ваше підприємство є рентабельним.

Рентабельний означає:

- Ваше підприємство є окупним, тобто вигідним. Наступні три роки Ваш бізнес принесе Вам достатньо грошей.
- Ви в стані нести усі витрати на Ваше підприємство.
- Прогноз рентабельності є складовою частиною бізнес-плану.

Довідка про здійснимість

Якщо Ви хочете подати заявку на отримання допомоги для відкриття власної справи або стартового капіталу Вам потрібна довідка про спроможність.

Довідка про здійснимість – це документ. У цьому документі надається схвальний відгук про Вашу бізнесідею та Ваш бізнес-план, що у Вас хороші шанси заробляти гроші власним бізнесом.

- Довідка про здійснимість видається у спеціалізованій установі.
- Ці фахові інституції перевіряють Ваш бізнес-план.

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.

ВИДИ ТА МОЖЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ

Кредит/Позика

Кредит – це гроші. Позичені гроші.

Приклад:

У Вас немає достатньо грошей на Ваше підприємство. Банк позичає Вам гроші. Кожного місяця Ви виплачуєте банку частину цих грошей назад. Кожного місяця Ви також ще сплачуєте банку певні додаткові гроші за цю позику. Ці додаткові гроші називаються відсотки.

Банк сам визначає, скільки відсотків Ви маєте сплатити. Разом з банком Ви домовляєтесь, на який період банк позичає Вам гроші. Іншим терміном для позначення кредиту є позика.

Власний капітал

Власний капітал

Ви маєте гроші, які Ви хочете використати для фінансування Вашої фірми. Гроші – це Ваш власний капітал. Речі також можуть бути власним капіталом.

Приклад:

Ви маєте комп'ютер, який потрібен для роботи Вашої фірми. Тоді цей комп'ютер також є Вашим власним капіталом. Особливим випадком є будинок або земельна ділянка. Тому що, вартість будинку може бути власним капіталом, навіть якщо Ви не потребуєте будинку безпосередньо для діяльності Вашої фірми: Ви можете віддати Ваш будинок банкові під заставу. Натомість банк надасть Вам кредит. Але: Якщо Ваша фірма не приноситьиме прибутку, Ви можете втратити будинок. Тоді Ваш будинок належатиме банкові.

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.

ВИДИ ТА МОЖЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ

Стартова виплата на початок власної справи

Виплата на початок власної справи – це гроші на перший етап роботи Вашого підприємства.

Ви хочете відкрити власну справу і при цьому отримуєте допомогу по безробіттю? У такому випадку Ви можете подати заявку у центрі працевлаштування на отримання виплати на початок власної справи. Зверніться до Вашого персонального рекрутера. Розмір виплати на початок власної справи залежить від Вашої індивідуальної життєвої ситуації і виплачується максимум протягом 24 місяців.

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

Центр працевлаштування вирішує, протягом якого терміну Вам будуть виплачувати гроші. Центр працевлаштування не обов'язково призначить Вам виплату на початок власної справи. Якщо Ваша бізнес-ідея цікава та перспективна, тоді швидше за все Ви отримаєте таку виплату. Вам необхідно отримати позитивний висновок «експертної установи».

Фінансова підтримка

Це гроші для Вашого підприємства. Гроші Ви можете отримати як дотацію, кредит або позику.

Є різні види фінансової допомоги:

- від держави,
- від федеральних земель,
- інколи фін. допомогу на відкриття власної справи можна також отримати від міст та громад. Дотація на відкриття власної справи та стартова виплата на початок власної справи є також видами фінансової підтримки.

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.

ВИДИ ТА МОЖЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ

Установчі видатки

Установчі видатки – це кошти на підготовку нового підприємства. Ці гроші отримують органи, установи, нотаріуси та суди.

Якщо Ви хочете відкрити власну справу, іноді не достатньо просто приступити до роботи. Перед тим Вам часто потрібні спеціальні допуски чи дозволи від органів та установ. Але не завжди. Це залежить від Вашої діяльності та професії. Для допусків, дозволів та реєстрацій Вам здебільшого треба платити певні суми грошей.

Приклад: Ви хочете відкрити магазин. Перед тим Вам треба зареєструвати промисел. Реєстрація коштує грошей. Ви хочете або мусите зареєструвати Ваш бізнес також у торговому реєстрі. Для цього Вам треба нотаріальне засвідчення. І нотаріус бере гроші за свої послуги. Крім того, за внесення у торговий реєстр Вам ще треба сплатити судовий збір.

Позичковий капітал

Інколи для відкриття фірми потрібно багато грошей. Якщо у Вас недостатньо своїх грошей, Вам доведеться шукати, де їх позичити. Позичені гроші називаються позичковим капіталом.

Наприклад, кредит або позика банку є позичковим капіталом. Або, наприклад, якщо Ви позичаєте гроші для Вашої фірми у друга або родича, тоді ці гроші теж є позичковим капіталом.

Потреба у капіталі

Потреба у капіталі – це всі кошти, необхідні Вам для Вашого підприємства.

Наприклад кошти для: земельних ділянок, будівель, оренди, машин, автомобілів, зарплат, побутового життя, реклами, страхування чи товарів. Витрати на відкриття бізнесу також відносяться до потреби у капіталі.

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.

ПОДАТКИ ТА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ

Податкова служба

Податкова служба – це державна установа.

У податковій службі Ви сплачуєте податки. Які податки Вам слід сплачувати, залежить від багатьох факторів.

Наприклад:

- Чи Ви є особою вільної професії чи підприємцем (див. Податок на вид діяльності)
- Чи Ваша фірма заробляє багато грошей чи не дуже (див. Податок на додану вартість)
- Яку правову форму має Ваша фірма (див. податок на прибуток з корпорації/податок на дохід).
- Чи Ви маєте у власності будинок/ офіс фірми чи ні (див. податок на нерухомість)

Податок на дохід

Ваша фірма приносить Вам гроші. Ці гроші – це Ваш дохід.

З цього доходу Ви мусите сплатити державі гроші. Гроші, сплачені державі із доходу, називаються податком на дохід.

Податок на вид діяльності/промислу

Податок на вид діяльності потрібно сплачувати, коли займаєшся певним промислом.

Наприклад у Вас продуктивний магазин. Якщо Ваш бізнес йде добре, Ви маєте прибуток. Від цього прибутку Ви повинні віддати певну суму місту чи району. Гроші для міста/району називають податок на вид діяльності/промислу. В залежності від міста розмір податку може коліватись. Коли заробляєш дуже мало грошей, інколи взагалі не треба платити податку на промисел. Зверніться по консультацію.

Податок на прибуток з корпорацій

Це податок, який повинні сплачувати Товариство підприємця (UG) і ТзОВ (GmbH).

Вони сплачують 15 % від прибутку, що й визначає податок на прибуток.

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.

ПОДАТКИ ТА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ

Шуфа

Шуфа – це приватна німецька компанія. Повна назва: АТ Шуфа Холдинг (Schufa Holding AG).

Шуфа збирає інформацію від осіб та від фірм. Ця інформація може бути доступна, зокрема, для ділових партнерів, фірм, банків та страхових компаній.

Так само і Ви можете читати інформацію про Ваших ділових партнерів. Інформація від Шуфи називається Довідка Шуфи.

Якщо Ви, до прикладу, запізно оплатили рахунок на придбання пральної машини, Шуфа вносить відносно Вас негативний запис.

Перед видачею кредиту банк завжди попередньо робить запит до Шуфи.

Податок з обороту продажу

Податок з обігу платять всі підприємства в Німеччині.

При продажах своїм клієнтам ви берете з них податок з обігу, який потім повинні заплатити фінансовій інспекції. Ваше підприємство також отримує відшкодування від фінансової інспекції податку з обігу, який був заплачений при покупках (вхідний податок з обігу). Тобто податок з обігу для підприємства є перехідною позицією. Проблема полягає в тому, що підприємство завжди повинно мати досить ліквідності для попередньої оплати податку з обігу.

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.

Усе про фінансування: план капіталовкладень і фінансовий план

Підготуйтеся ґрунтовно. Індивідуальні підприємці часто зазнають невдачі через те, що невідповідним чином

планують свої видатки і своє фінансування, внаслідок чого їм не вистачає фінансових резервів.



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.

Розділ 5. Витрати на проживання

Вкажіть, яку суму ви щомісяця витрачаєте на проживання - без урахування витрат на індивідуальну підприємницьку діяльність.

Скільки я витрачаю на себе і свою сім'ю?

- Скільки я витрачаю щомісяця на проживання?
- Яку орендну плату я сплачую?
- Скільки я витрачаю на харчування?
- Які інші витрати я несу?
- Чи я потребую резерву на непередбачувані обставини (наприклад, на випадок хвороби)?
- Чи я потребую резерву на щорічну відпустку?

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?



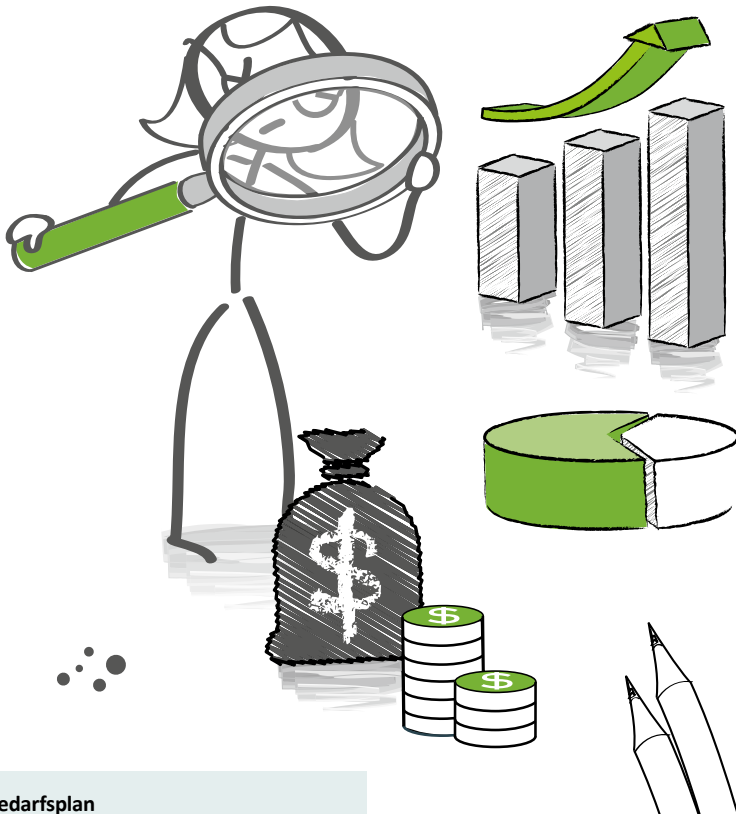


A large grid of small dots for writing notes, consisting of 20 columns and 30 rows.

6.1. План капіталовкладень

Напишіть, скільки коштів вам потрібно на заснування підприємства і на що саме ви повинні їх витратити. Чи вам необхідно придбати машинне

обладнання, скільки ви витрачаєте на виготовлення свого товару/надання своєї послуги? Чи вам треба враховувати інші витрати?



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?

Скільки я витрачаю на свою індивідуальну підприємницьку діяльність?

- Які інвестиції є необхідними?
- Які витрати виникають під час підготовки (наприклад, витрати на консалтинг, збори, відрахування, управління, маркетингові заходи)?
- Які витрати виникають на можливі інвестиції (наприклад, орендна плата, машинне обладнання, меблі, ПК, інструменти)?
- Які додаткові витрати виникають (наприклад, податки, оплата юридичних послуг, збори)?
- Які витрати виникають на виготовлення мого товару/закупівлю товару?
- Які витрати я щомісяця несу на свій офіс/виробниче приміщення/майстерню?

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.





6.2. Фінансовий план

Напишіть, за рахунок яких коштів ви несете свої витрати.

Звідки у мене кошти на здійснення індивідуальної підприємницької діяльності?

- Який власний капітал я маю (наприклад, внески в ощадну касу)?
- Які матеріальні засоби (наприклад, нерухоме майно) я маю і можу внести?
- Які позики/позички я можу внести?
- Чи є в мене потреба у фінансуванні, яке я маю використовувати зовні (наприклад, банківський кредит)?

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. План рентабельності

Напишіть, які надходження і видатки ви матимете на свою індивідуальну підприємницьку діяльність протягом наступних трьох років. При цьому видатки вираховуються із суми надходжень.

Цей розрахунок повинен показати, чи буде ваша індивідуальна підприємницька діяльність рентабельною протягом наступних років. Ви повинні здійснювати цей розрахунок щомісяця.

Скільки я заробляю за свою індивідуальну підприємницьку діяльність і скільки витрачаю на неї?

- Які ціни я можу встановити на свій товар/свою послугу?
- Скільки складають мої постійні місячні витрати?
- Який мінімальний товарообіг потрібен для того, щоб покривати мої накладні витрати? Коли я планую досягти такого мінімальний товарообіг (наприклад, за три місяці, за шість місяців)?
- Скільки товарів я маю продати/як часто я маю надавати свою послугу, щоб досягти цей товарообіг?

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?

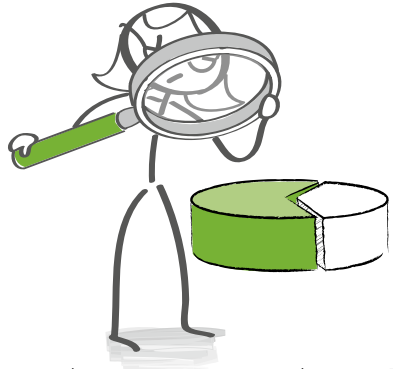
- Welche Preise kann ich für mein Produkt / meine Dienstleistung nehmen?
- Wie hoch sind meine monatlichen Fixkosten?
- Welcher Mindestumsatz ist erforderlich, damit ich meine Unkosten decken kann?
Bis wann will ich diesen Mindestumsatz erreicht haben (bspw. nach drei Monaten, nach sechs Monaten)?
-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

Опишіть, яким чином ви плануєте виконувати свої фінансові зобов'язання. У плані ліквідності наводиться перелік усіх видатків і надходжень: зокрема, витрати на проживання, податкові платежі, соціальні відрахування, можлива виплата відсотків. Після цього вам слід відняти суму видатків від суми надходжень. Якщо ви отримуєте від'ємну суму, вам слід подумати, яким чином у поточному місяці



заробити кошти, яких бракує. Ви можете отримувати від'ємну суму лише зрідка.

У мене більше надходжень чи видатків?

- Скільки коштів я щомісяця витрачаю на свою індивідуальну підприємницьку діяльність?
- Скільки коштів я щомісяця витрачаю на себе і свою родину?
- Скільки коштів я щомісяця витрачаю на соціальні відрахування/соціальне забезпечення за віком?
- Скільки складають мої надходження з індивідуальної підприємницької діяльності?
- Чи є в мене додаткові надходження?

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.

Бізнес-модель Canvas **Geschäftsmodell**

Основні партнери

Хто наші основні партнери?
Хто наші основні постачальники?
Які основні ресурси ми отримуємо від наших партнерів?
Що можуть наші партнери?

Розроблено (для): Entwickelt für:

Розроблено (ким): Entwickelt von:

Основні напрямки діяльності

Які основні напрямки діяльності потрібні для нашої конкурентної пропозиції?
Наші шляхи збуту?
Відносини з клієнтами?
Потоки доходів?

Дата: am:

Версія: Version:

Основні ресурси

Які основні ресурси потрібні для нашої конкурентної пропозиції?
Наші шляхи збуту?
Відносини з клієнтами?

-> Більше порад стосовно заповнення знаходяться на звороті

Основні партнери

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

Основні напрямки діяльності

Hauptaktivitäten

Конкурентна пропозиція

Wertversprechen

Основні ресурси

Hauptressourcen

Структура затрат

Kostenstruktur

Відносини з клієнтами

Kundenbeziehungen

Групи клієнтів

Kundengruppen

Канали

Vertriebskanäle

Грошовий обіг

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?

Структура затрат

Які найважливіші затрати нашої бізнес-моделі?

Які основні ресурси найдорожчі?

Які основні напрямки діяльності

найдорожчі?

Конкурентна пропозиція

Які переваги ми даємо своєму клієнту?

Яку проблему клієнта ми допомагаємо вирішити?

Які комбінації виробів та послуг ми можемо запропонувати групам клієнтів?

Які потреби клієнтів ми задовольняємо?

Відносини з клієнтами

Які очікування ми маємо відносно типу відносин з клієнтами, встановлених через наші клієнтські сегменти?

Які відносини ми встановили?

З наскільки значними затратами вони пов'язані?

Канали

Через які канали повинні бути досягнуті наші клієнтські сегменти?

Як ми їх досягаємо зараз?

Які функціонують найкраще?

Які найефективніші за затратами?

Як ми інтегруємо їх до клієнтських процесів?

Групи клієнтів

Для кого ми генеруємо цінності?

Хто наша головна цільова група?

Грошовий обіг

За які цінності готові платити наші клієнти?

За що вони вже платять?

Як вони вже платять?

Яким способом оплати вони віддають перевагу?

Яку частку грошовий обіг складає в загальному обігу?



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

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“



www.facebook.com/wirgruendenindeutschland