

Biznesplan podręcznik

Biznesplan do uzupełnienia - *Business Plan zum Eintragen*

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

Polski Język niemiecki

Impressum 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:



Język niemiecki Inhalt

Streszczenie Zusammenfassung	4
1. Mój profil Mein Profil	5
2. Moja koncepcja biznesowa Mein Geschäftskonzept	10
3. Forma przedsiębiorstwa Unternehmensform	32
4. Moja strategia na przyszłość Meine Zukunftsstrategie	34
A. Wiadomości dotyczące ekonomiki przedsiębiorstw Betriebswirtschaftliche Kenntnisse	40
B. Rodzaje i możliwości finansowania Arten u. Möglichkeiten der Finanzierung	42
C. Podatki i Urząd Skarbowy Steuern und das Finanzamt	48
5. Koszty utrzymania Lebenshaltungskosten	52
6. Plan finansowania Finanzierungsplan	56
D. Model ekonomiczny Canvas	66

Przewodnik w zakresie sporządzania biznesplanu lub koncepcji biznesowej lub planu Państwa przedsiębiorstwa

Niniejszy przewodnik poprowadzi Państwa krok po kroku, jak sporządzić koncepcję biznesową (biznesplan). Na ostatniej stronie książki znajduje się schematyczny model ekonomiczny, na którym mogą Państwo

sporządzać notatki związane z pomysłami na Państwa firmę. Następnie pomysły te można rozwijać, stosując informacje zawarte w przewodniku. Każda koncepcja biznesowa jest podzielona na różne bloki tematyczne. Opracowując ww. bloki tematyczne „krok po kroku”, jako efekt końcowy otrzymają Państwo pierwszą wersję swojego biznesplanu. Na początku każdego bloku tematycznego streściliśmy w skrócie, jakie kwestie powinni Państwo opisać lub wyjaśnić. Następnie zadaliśmy pytania, na które powinni Państwo odpowiedzieć w celu opisanego pomysłu biznesowego i koncepcji biznesowej. W związku z tym, że nie trzeba odpowiadać na wszystkie pytania, zaznaczyliśmy odpowiednie pytania ołówkiem. Pozostałe pytania są pytaniami dodatkowymi. Mogą one dla Państwa i dla osób, które Państwa wspierają, stanowić materiał pomocniczy. Odpowiedzi na niektóre pytania nie są proste. Zapraszamy na naszą platformę informacyjną www.wir-gruenden-in-deutschland.de. Znajdą tu Państwo dodatkowe informacje oraz wiadomości związane z poszczególnymi zawodami. Na naszej stronie www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie znajdą Państwo dodatkowe materiały robocze, m. in. filmiki z informacjami objaśniającymi poszczególne moduły Państwa koncepcji biznesowej oraz wiadomości na temat procesu zakładania firmy w Niemczech.

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.

Streszczenie

Twoja koncepcja biznesowa rozpoczyna się streszczeniem. W streszczeniu opisz krótko, zwięźle i precyzyjnie siebie i najważniejsze punkty (big points) Twojego pomysłu na działalność gospodarczą. Ten krótki opis ma wzbudzić zaintereso-

wanie Twoją osobą i Twoim pomysłem. W opisie musi być widoczna „myśl przewodnia”. Najlepiej, gdy streszczenie napiszesz po opracowaniu wszystkich pozostałych bloków tematycznych. Streszczenie nie powinno być dłuższe niż jedna strona.

Czytanie streszczenia ze zrozumieniem powinno zająć od pięciu do dziesięciu minut!

-  **Twoje nazwisko, data urodzenia, stan cywilny, kraj pochodzenia, wykształcenie**
-  **Opisz zwięźle swój pomysł na działalność gospodarczą i wynikające z niej korzyści dla klienta:**

- Jaki jest mój pomysł biznesowy / co jest moim produktem / moją usługą?
- Jakie korzyści wynikają z mojego produktu / mojej usługi dla moich klientów?
- Co wyróżnia mój pomysł / mój produkt / moją usługę (np. nisza rynkowa, nowy trend, oszczędność czasu dla klienta)?

-  **Grupa docelowa / rynek**

- Kim są moi klienci (np. wiek, płeć)?
 - Jak duży potencjał rynkowy ma mój pomysł / produkt / usługa?
- Czy są aktualne trendy?

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?

Streszczenie



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





A large grid of small dots for writing notes.

 **Organizacja**

- Jaką nazwę nosi Twoje przedsiębiorstwo?
- Jaką formę prawną ma Twoje przedsiębiorstwo?
- Czy chcę zatrudniać pracowników?

 **Lokalizacja**

- Gdzie jest moja lokalizacja?
- Kiedy chcę rozpocząć działalność?

 **Co jeszcze muszę załatwić do czasu założenia firmy?**

 **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?**

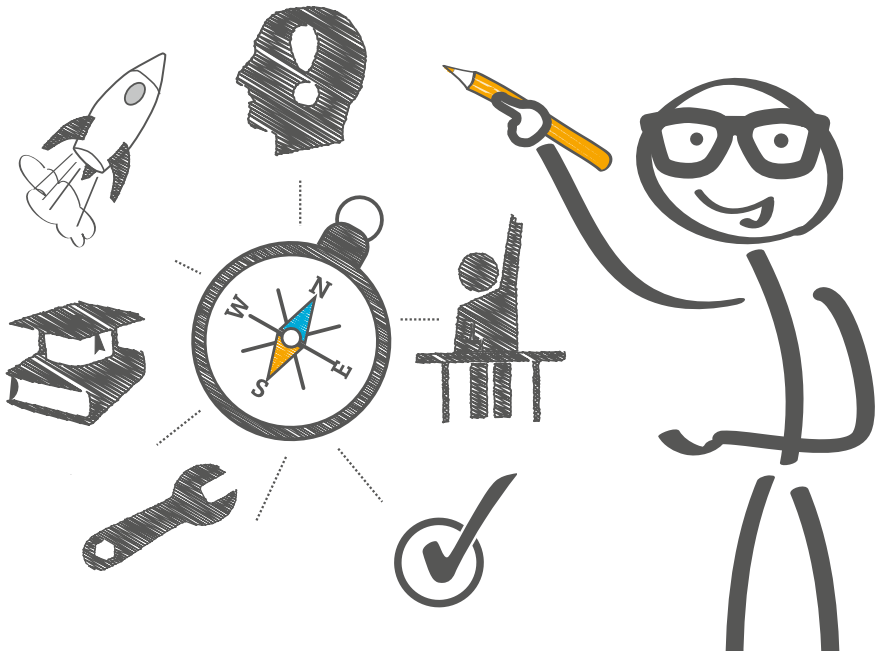


Rozdział 1. Mój profil

Opisz, z czego wynika Twoja motywacja i jakie masz cechy i umiejętności. W celu uzyskania bardziej szczegółowych informacji odeślij do zapoznania się z Twoim życiorysem. Należy również wspomnieć o pomocy ze strony rodziny, jeśli tak jest. Jeśli Twoja samodzielna działalność gospodarcza wymaga formalnych kwalifikacji (np. dyplom mistrzowski, ukończone studia), musisz udokumentować równoważność swoich kwalifikacji zdobytych poza granicami Niemiec.

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.



Z czego wynika moja motywacja i co potrafię robić?

- Dlaczego zakładam samodzielną działalność gospodarczą - moja motywacja (np. chęć zmiany zawodowej lub samorealizacji, chcę wykorzystać moje wykształcenie, chcę zarabiać więcej pieniędzy, chcę zakończyć moje bezrobocie, chcę podejmować własne decyzje)?
- Jakie posiadam umiejętności i kwalifikacje (np. kwalifikacje szkolne i zawodowe, doświadczenie zawodowe, zainteresowania, znajomość języków, praca w stowarzyszeniach)?

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.



- **Jakie mam kompetencje w zakresie przedsiębiorczości** (np. wiedza handlowa, wiedza w zakresie księgowości, znajomość podatków, umiejętność obsługi komputera)? Jaki mam związek z samodzielną działalnością gospodarczą (np. wzorce do naśladowania w rodzinie, wśród znajomych)?
 - **Czy będę miał wsparcie ze strony rodziny** (np. żona, członkowie rodziny)?
 - **Co się stanie, gdy zachoruję i nie będę mógł pracować?** Kto mógłby wtedy przejąć moje zadania (np. rodzina, przyjaciele, znajomi)?
- **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.

Rozdział 2. Moja koncepcja biznesowa

Rozdział 2.1: Mój produkt / moja usługa

Opisz szczegółowo swój pomysł biznesowy i swoją zaplanowaną działalność. Opisz, jakie oferujesz usługi lub produkty i co je wyróżnia

wśród podobnych pomysłów biznesowych lub co je odróżnia od konkurencji.



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.

Na czym polega mój pomysł i dlaczego jest on wyjątkowy?

- Jaki produkt / jaką usługę oferuję?
- Co szczególnie wyróżnia mój produkt / moją usługę - jakie korzyści przynosi zastosowanie mojego produktu / mojej usługi dla klienta?
- Jak powstał ten pomysł?
- Jakie prace muszę jeszcze wykonać, abym mógł zaoferować mój produkt / moją usługę?
- Jakie ustawowe formalności muszę jeszcze załatwić (np. rejestracja, zezwolenia)?
- W jaki sposób dotrę z moim produktem do klienta (dystrybucja)?
- Kto będzie produkował mój produkt?
- Będą mi potrzebne maszyny do produkcji mojego produktu?
- Będą mi potrzebne materiały do produkcji mojego produktu?

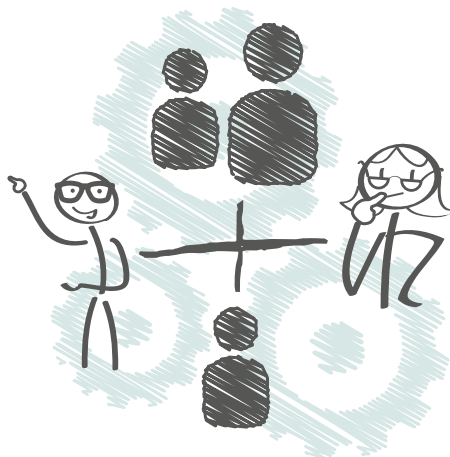
Was umfasst meine Idee und warum ist diese einzigartig?

- 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.





2.2. Mój partner do współpracy / sieć kontaktów

Opisz, czy potrzebujesz partnerów do produkcji lub dystrybucji lub też, czy współpracujesz już z jakimś partnerem; opisz te osoby i ich zadania:

Kim są moi partnerzy?

- Z kim zrealizuję mój pomysł (mam partnera)?
- Jakich partnerów potrzebuję do produkcji lub dystrybucji mojego produktu (np. skąd wezmę niezbędne produkty, kto będzie mnie wspierał w sprzedaży)?
- W jakim stopniu jestem zależny od dostawców lub innych partnerów biznesowych (np. z jakimi partnerami już współpracuję, jakich partnerów jeszcze potrzebuję, którzy partnerzy są dla mnie niezbędni)?

Jacy jeszcze inni partnerzy do współpracy mogą stać się dla mnie ważni?

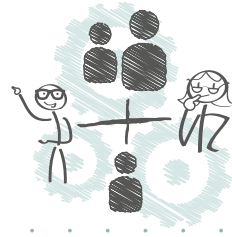
2.2. Mein Kooperationspartner / Netzwerk:
Beschreiben Sie, ob Sie für die Herstellung oder für den Vertrieb weitere Partner benötigen oder

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, consisting of 20 columns and 30 rows.



2.3. Moi klienci / klientki:

Opisz swoich klientów i sposób, w jaki ich chcesz pozyskać. Wykaż potrzeby swoich klientów i swoje szanse. Wykaż, czy i na ile znasz swoich klientów.

Kto kupi mój produkt / moją usługę?

- Kim są moi klienci? (np. wiek, dochód, pochodzenie, płeć, poglądy, styl życia)
- Czy moi klienci mają jakieś szczególne potrzeby?
- Dlaczego klienci chcą kupić mój produkt / skorzystać z mojej usługi (np. pożytek, zapotrzebowanie)?
- Czy mam już przyszych klientów (np. ilu i w jakim regionie)?
- Co wiem o swoich klientach (np. jak często robią zakupy)?
- Ile pieniędzy mają moi klienci?

2.3. Meine Kundinnen / Kunden:

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

Wer wird mein Produkt / meine Dienstleistung kaufen?

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



2.4. Moja lokalizacja:

Opisz, gdzie chcesz założyć działalność gospodarczą i jakie korzyści wynikają dla Ciebie z tej lokalizacji. W przypadku niektórych działalności - np. sprzedaż detaliczna - lokalizacja ma bardzo duże znaczenie, w przypadku innych działalności - np. doradztwo dla firm - lokalizacja nie ma dużego znaczenia.



Gdzie będę działał i dlaczego akurat tam?

- Jakie są moje pomieszczenia firmowe (np. wielkość, wyposażenie, magazyn, itp.)? Czy są mi potrzebne pomieszczenia firmowe?
- Jaka jest lokalizacja moich pomieszczeń firmowych (np. centralna, na obrzeżach miasta, w dzielnicy mieszkaniowej, w dzielnicy przemysłowej, dzielnicy biznesowej, restauracje)? Jaką opinią cieszy się ta lokalizacja (np. struktura ludności)?
- Jakie jest połączenie komunikacyjne (np. środki komunikacji miejskiej, miejsca parkingowe dla prywatnych samochodów)?
- Jakie korzyści wynikają dla mnie z tej lokalizacji (cena, bliska odległość do klienta / klientki, dobra infrastruktura)?

2.4. Mein Standort:

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

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

Wo werde ich tätig und warum dort?

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



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



2.5. Mój rynek i moja konkurencja

Opisz obecną i przyszłą sytuację rynkową swojej działalności jako takiej oraz w zaplanowanej lokalizacji. Opisz, czy masz konkurentów i w jaki sposób chcesz być od nich lepszy.

Gdzie sprzedaję mój produkt / moją usługę i dlaczego jestem lepszy od innych?

- Jak duży jest obszar, na którym oferuję mój produkt / moją usługę (lokalnie na miejscu, w regionie, na terenie kraju związkowego, na terenie całego kraju, na terenie całej Europy)?
- Czy mój produkt / moja usługa jest zależny/a od ogólnej koniunktury (np. czy jest to produkt / usługa codziennego użytku, czy też jest to produkt luksusowy / usługa luksusowa)?
- Czy mój produkt / moja usługa jest uzależniony/a od sezonu (np. lato/zima)?
- Czy w moim regionie są oferowane podobne produkty / usługi? Jeśli tak, to gdzie?
- Czym mój produkt / moja usługa różni się od innych (np. cena, jakość, krótki czas realizacji, modny, itp.)?

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.



2.6. Moja cena:

Opisz cenę swojego produktu i sposób, w jaki ją wyliczyłeś.

Ile kosztuje mój produkt / moja usługa?

- Ile powinien kosztować mój produkt / moja usługa?
- Co wchodzi w skład mojej ceny produktu / usługi (np. koszty zakupu i produkcji albo koszty utrzymania, które mam)?
- Czy cena zmieni się w trakcie działalności (np. niska cena na początku w związku z wejściem na rynek)?
- Jaką rolę odgrywa jakość mojego produktu w odniesieniu do ceny (wysoka jakość dla niewielkiej grupy odbiorców czy raczej towar masowo dostępny)?

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?

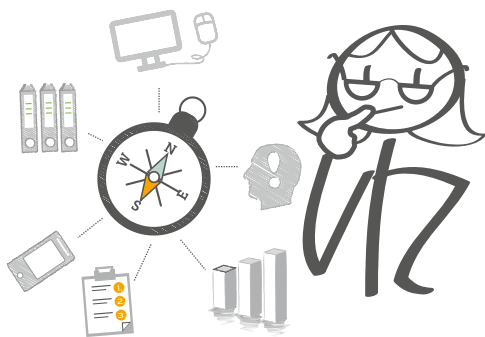
- Wie teuer soll mein Produkt / meine Dienstleistung sein?
- Wie setzt sich der Preis meines Produktes / meiner Dienstleistung zusammen (bspw. durch den Einkauf und die Produktion oder durch die Lebenshaltungskosten, die ich habe)?
- Wird sich der Preis im Verlauf ändern (bspw. günstig zu Beginn aufgrund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

Opisz, jak chcesz dotrzeć do swoich klientów / klientek. Opisz, jakich metod komunikacji (reklama, marketing z polecenia) i dystrybucji (sprzedaż przez internet, sprzedaż bezpośrednia) zamierzasz używać. Opisz, dlaczego wybrałeś właśnie tę metodę.



Jak będę reklamował i sprzedawał moje produkty / moje usługi?

- W jaki sposób moi klienci dowiedzą się o moim produkcie / mojej usłudze?
- Jakie środki reklamowe zastosuję (np. gazeta, plakaty, ulotki, internet, facebook)? W jaki sposób rozpromuję mój produkt / moją usługę?
- Jaki budżet zaplanuję na środki reklamowe?
- Czy mój produkt / moja usługa będzie miał/a jakąś specjalną nazwę?
- Co chcę osiągnąć stosując zaplanowane środki reklamowe (długoterminowe relacje z klientem, szybki zbytny, szybkie pozyskanie uwagi)?
- Jaką treść przekazuję w moich środkach reklamowych (np. „szybko i tanio”, czy też „drogo, ale to, co najlepsze”)?

2.7. Mein Marketing / meine Werbung:

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

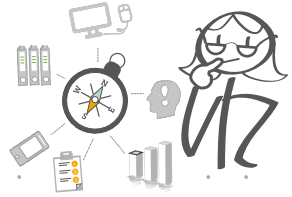
Beschreiben Sie, welche Methoden der Kommunikation (Werbung, Empfehlungsmarketing)

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.

Rozdział 3. Forma przedsiębiorstwa / rodzaj przedsiębiorstwa



Opisz, jaką formę prawną planujesz zastosować i dlaczego. Opisz, czy musisz uwzględnić jakieś formalne wymagania.

Jaką formę prawną planuję?

- Jaką formę prawną przewidziałem (np. GbR (spółka cywilna), UG (jednoosobowa spółka z o.o.), GmbH (spółka z o.o.)?)
- Dlaczego wybrałem tę formę prawną (np. korzyści podatkowe, korzyści w zakresie odpowiedzialności cywilnej)?
- Potrzebuję jakieś specjalne zezwolenia (urząd ds. zdrowia, zezwolenia policji)?
- Muszę moją usługę oddzielnie zarejestrować (np. w odpowiednich izbach, stowarzyszeniach)?

Kapitel 3: Unternehmensform / Unternehmensart

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

Welche Rechtsform plane ich?

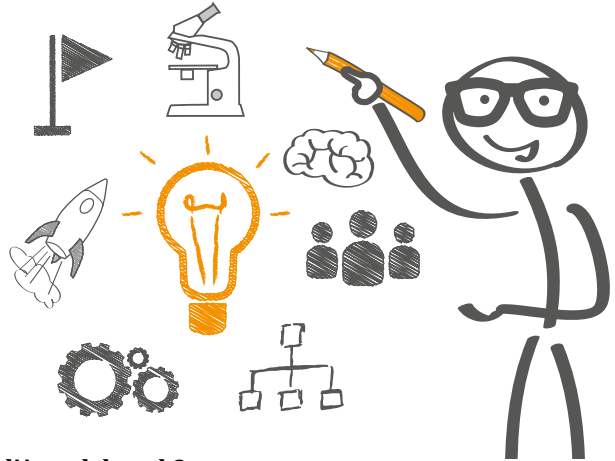
- Welche Rechtsform habe ich vorgesehen (bspw. GbR, UG, GmbH)?
- Warum habe ich diese Rechtsform gewählt (bspw. steuerliche Vorteile, Haftungsvorteile)?
- Benötige ich besondere Genehmigungen (Gesundheitsamt, polizeiliche Genehmigung)?
- Muss ich meine Dienstleistung gesondert anmelden (bspw. Kammern,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



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

Rozdział 4. Moja strategia na przyszłość

Opisz, jakie postawiłeś sobie cele i jakie masz szanse na ich osiągnięcie. Spójrz w przyszłość i zastanów się, co chcesz osiągnąć.



4.1. Mój cel

Co chcę osiągnąć w najbliższych latach?

- Jaki cel postawiłeś sobie na bliższą i dalszą przyszłość (np. powiększenie obszaru, na którym oferuję mój produkt, zwiększenie produkcji, drugi filar działalności)?
- W jakim punkcie rozwoju chciałbym widzieć swoją firmę za trzy lata (np. mam swoich pracowników, jakie osiągam obroty, jakie chcę mieć wtedy zyski)?
- Jakie wyzwania i szanse stają przede mną przez rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej?

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.

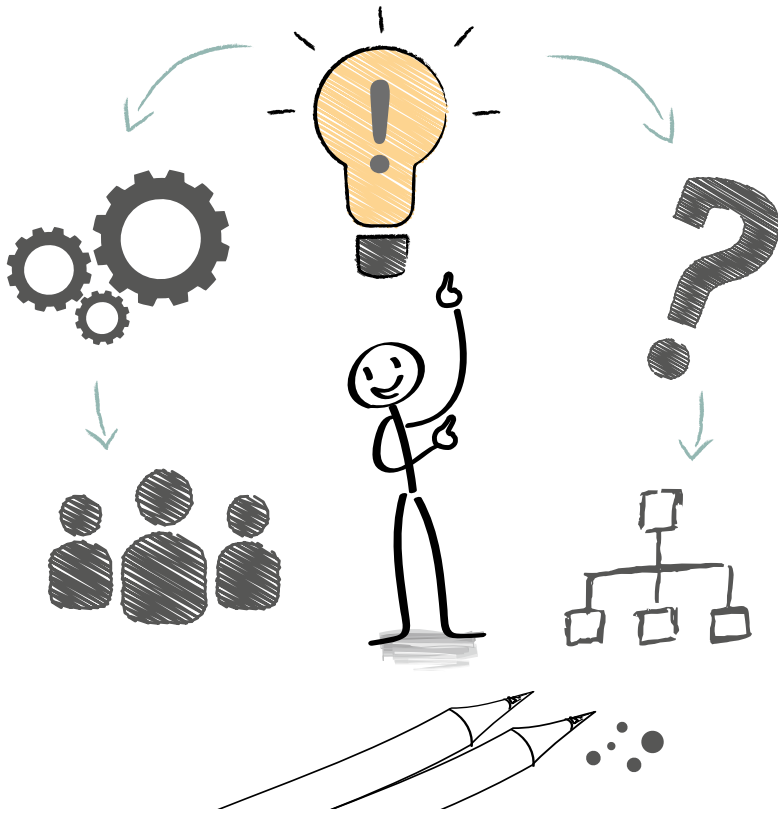
4.1. Mein Ziel

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. Moje zarządzanie personelem:


Opisz, czy potrzebujesz pracowników, ilu ich potrzebujesz i jakie powinni mieć kwalifikacje. Czy chcesz zatrudnić pracowników np. na cały etat, czy

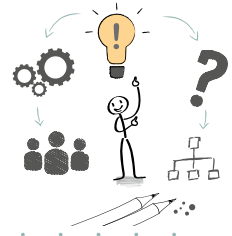
myślisz o tym, aby zatrudnić pracowników w niepełnym wymiarze godzin lub praktykantów?

 **Będę potrzebował pracowników?**

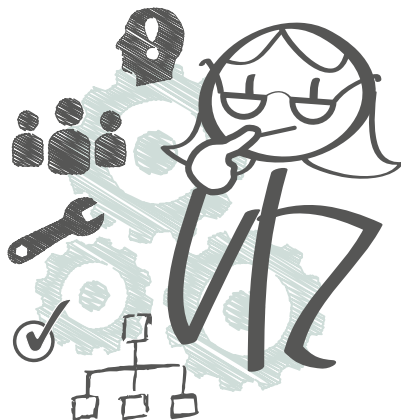
4.2. Mein Personalmanagement:

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?**



A large grid of small dots for writing notes.



4.3. Moje procesy w przedsiębiorstwie

Opisz, jak mają wyglądać wewnętrzne procesy w Twoim przedsiębiorstwie. Jakie zadania są szczególnie ważne i jak należy je realizować?

Jak podzielę zadania wśród pracowników?

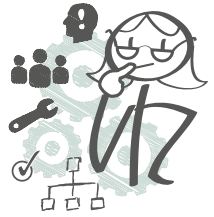
- Ile czasu zajmuje praca w biurze w stosunku do innych czynności?
- Jakie prace biurowe należy wykonać?
- Które zadania wykonam sam, a które zlecę do wykonania pracownikom?

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.

WIADOMOŚĆ DOTYCZĄCE EKONOMIKI PAŃSTWA PRZEDSIĘBIORSTWA

Księgowość

Księgowość to dokumentacja finansowej sytuacji Twojego przedsiębiorstwa.

Dokumentujesz tutaj, ile pieniędzy zarabiasz oraz ile wydajesz. Każdy przychód i rozchód musi być udokumentowany dowodem: jest to faktura, paragon lub pokwitowanie.

- Dokumentację prowadzisz na bieżąco każdego miesiąca.
- Jest wiele programów komputerowych, które pomogą Ci w prowadzeniu księgowości.

Prognoza rentowności

Prognoza rentowności jest obliczeniem. Obliczenie wykonuje się na okres trzech lat.

W prognozie rentowności oblicza się:

- Jaki obrót osiągniesz w okresie najbliższych trzech lat.
- Jakie koszty poniesiesz w okresie najbliższych trzech lat.

Obliczenie wskazuje, czy Twoje przedsiębiorstwo jest rentowne.

Rentowność oznacza, że:

- Działalność Twojego przedsiębiorstwa jest opłacalna. W ciągu najbliższych trzech lat Twoje przedsiębiorstwo zarobi dostateczną ilość pieniędzy.
- Będziesz w stanie pokryć wszystkie koszty działalności Twojego przedsiębiorstwa.
- Prognoza rentowności jest elementem **biznesplanu**.

Ekspertyza dotycząca obrotów i rentowności

Jeśli chcesz ubiegać się o dotację na założenie działalności gospodarczej (Gründungszuschuss) lub subwencję socjalną na start, potrzebna Ci będzie ekspertyza dotycząca obrotów i rentowności.

Ekspertyza dotycząca obrotów i rentowności jest dokumentem. Na dokumencie widnieje tekst: Twój pomysł na biznes i **biznesplan** są racjonalne i wiarygodne. Mają Państwo duże szanse zarabiać pieniądze, prowadząc swoją firmę.

- Ekspertyzę dotyczącą obrotów i rentowności otrzymasz w ośrodku eksperckim (fachkundige Stelle).
- Ośrodki eksperckie dokonują przeglądu Twojego biznesplanu.

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KENNTNISSE FÜR IHR UNTERNEHMEN

Buchführung

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

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

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

Rentabilitätsvorschau

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

In der Rentabilitätsvorschau berechnen Sie:

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

Die Berechnung zeigt, ob Ihr Unternehmen rentabel ist.

Rentabel heißt:

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

Tragfähigkeitsbescheinigung

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

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

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

RODZAJE I MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA

Kredyt/pożyczka

Kredyt to pieniądze. Pieniądze pożyczone.

Przykład:

Nie posiadasz dostatecznej sumy pieniędzy na rozpoczęcie działalności. Bank pożycza Ci pieniądze. Każdego miesiąca spłacasz do banku część pożyczonych pieniędzy. Każdego miesiąca wpłacasz do banku także dodatkową kwotę za pożyczanie.

Tą dodatkową kwotą nazywa się odsetkami. Bank określa, ile odsetek musisz zapłacić. Ugadniasz z bankiem, na jak długo bank pożycza Ci pieniądze. Innym wyrażeniem używanym zamiast słowa kredyt jest: pożyczka.

Kapitał własny

Posiadasz pieniądze, które chcesz wykorzystać na sfinansowanie Twojego przedsiębiorstwa. Te pieniądze to Twój kapitał własny. Kapitałem własnym mogą być także przedmioty.

Przykład:

Posiadasz komputer, którego potrzebujesz do działalności Twojego przedsiębiorstwa. Wówczas komputer jest także kapitałem własnym. Szczególną wartość stanowi dom lub grunt. Ponieważ wartość domu może być kapitałem własnym, nawet jeśli nie potrzebujesz domu do działalności Twojego przedsiębiorstwa: Ponieważ możesz zapytać swój bank, czy chce być współwłaścicielem Twojego domu. Nazywa się to pożyczką pod zastaw. Bank udziela Ci za to kredytu. Jednakże: Jeżeli działalność Twojego przedsiębiorstwa nie będzie przebiegać pomyślnie, możesz stracić dom. Wówczas dom przejdzie na własność banku.

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.

RODZAJE I MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA

Subwencja socjalna na start

Subwencja socjalna na start to pieniądze przeznaczone na fazę zakładania przedsiębiorstwa.

Chcesz pracować na własny rachunek i pobierasz **zasiłek dla bezrobotnych 2**? Możesz wówczas ubiegać się w Urzędzie pośrednictwa pracy (Jobcenter) o subwencję socjalną na start. Zapytaj o to pracownika Jobcenter. Wysokość subwencji socjalnej na start zależy od Twojej sytuacji życiowej. Subwencja wypłacana jest maksymalnie przez okres 24 miesięcy.

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

Okres wypłacania pieniędzy określa **Urząd pośrednictwa pracy (Jobcenter)**. Urząd pośrednictwa pracy nie ma obowiązku przyznania Ci subwencji socjalnej. Jeżeli Twój pomysł na biznes jest dobry, być może otrzymasz subwencję na start. Potrzebujesz do tego pozytywnej oceny „**Ośrodka eksperckiego**”.

Wsparcie finansowe

to pieniądze dla przedsiębiorstwa. Pieniądze są dostępne w postaci dotacji, kredytu lub pożyczki.

Jest wiele rodzajów wsparcia finansowego:

- wsparcie państwa,
- wsparcie krajów związkowych,
- także miasta i gminy pomagają niekiedy w założeniu własnej działalności gospodarczej. Dotacja na założenie działalności gospodarczej i subwencja socjalna na start są także formami wsparcia finansowego.

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.

RODZAJE I MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA

Koszty założycielskie

Koszty założycielskie to koszty przygotowania nowego przedsiębiorstwa. Pieniądze pobierają organy administracyjne, urzędy, notariusze i sądy.

Jeśli chcesz pracować na własny rachunek, niekiedy nie możesz od tak po prostu rozpocząć pracy. Przed tym potrzebujesz często jeszcze specjalnych dopuszczeń lub zezwoleń organów administracyjnych, lub urzędów. Ale nie zawsze. To zależy od rodzaju wykonywanej przez Ciebie pracy i Twojego zawodu. Za dopuszczenia, zezwolenia i zgłoszenia często musisz płacić pieniądze.

Przykład: Chcesz otworzyć firmę. Musisz wówczas najpierw zarejestrować działalność gospodarczą. Rejestracja jest odpłatna. Chcesz lub musisz wpisać Twoją firmę także do Rejestru Handlowego. Potrzebne Ci będzie do tego uwierzytelnienie przez notariusza. Także notariusz pobierze pieniądze za swoją pracę. Za wpis do Rejestru Handlowego musisz także uiścić opłatę sądową.

Kapitał obcy

Niekiedy na założenie przedsiębiorstwa potrzeba dużo pieniędzy. Jeśli sam nie posiadasz dostatecznej sumy, musisz pożyczyć pieniądze na rozpoczęcie działalności przedsiębiorstwa. Pożyczone pieniądze nazywa się wówczas kapitałem obcym.

Kapitałem obcym są na przykład kredyt lub pożyczka z banku. Lub pożyczasz pieniądze na Twoją firmę od przyjaciela lub krewnych. To jest wówczas także kapitał obcy.

Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy

Zapotrzebowanie na kapitał to całkowita suma, jakiej potrzebujesz na rozpoczęcie działalności Twojego przedsiębiorstwa.

Na przykład pieniądze na: grunty, budynki, czynsz, maszyny, pojazdy, pensje, pieniądze na życie, reklamę, ubezpieczenia lub towary. Zapotrzebowanie na kapitał obejmuje także koszty założycielskie.

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.

PODATKI I URZĄD SKARBOWY

Urząd Skarbowy

Urząd skarbowy jest organem administracyjnym państwa.

Do Urzędu skarbowego musisz odprowadzać podatki. To, jakie podatki musisz płacić, zależy od różnych rzeczy.

Na przykład:

- Czy zaliczasz się do osób **wykonujących wolny zawód**, czy do osób **prowadzących działalność gospodarczą** (patrz Podatek od działalności gospodarczej).
- Czy Twoje przedsiębiorstwo zarabia dużo czy mało pieniędzy (patrz **podatek VAT**).
- Jaką formę prawną ma Twoje przedsiębiorstwo (patrz podatek dochodowy od osób prawnych/ **podatek dochodowy**).
- Czy posiadasz dom/budynek firmowy (patrz podatek gruntowy).

Podatek dochodowy

Twoje przedsiębiorstwo zarabia pieniądze. Pieniądze stanowią Twój dochód.

Od dochodu musisz płacić także pieniądze do kasy państwa. Pieniądze dla państwa to podatek dochodowy.

Podatek od działalności gospodarczej

Podatek od działalności gospodarczej

Podatek od działalności gospodarczej płacą osoby prowadzące działalność gospodarczą.

Masz na przykład sklep spożywczy. Jeżeli Twoje interesy idą dobrze, osiągasz zysk. Od zysku musisz oddawać nieco pieniędzy miastu lub powiatowi. Pieniądze dla miasta/powiatu to podatek od działalności gospodarczej. Wysokość podatku może być różna w zależności od miasta. Jeżeli Twój zysk jest bardzo mały, niekiedy nie trzeba płacić podatku od działalności gospodarczej. Zasięgnij porady.

Podatek dochodowy od osób prawnych

Jest to podatek, który muszą płacić spółki przedsiębiorców z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki z o.o..

Płacą 15 % zysku, to jest podatek dochodowy od osób prawnych.

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.

PODATKI I URZĄD SKARBOWY

SCHUFA

Schufa jest prywatnym, niemieckim przedsiębiorstwem. Prawidłowa nazwa brzmi: Schufa Holding AG.

Schufa zbiera informacje o osobach i firmach. Wgląd w te informacje mogą mieć na przykład partnerzy biznesowi, firmy, banki i firmy ubezpieczeniowe.

Także Ty sam możesz uzyskać wgląd w informacje o partnerach biznesowych i kontrahentach. Informacja z Schufa nazywana jest także: Schufa-Auskunft.

Jeżeli na przykład spóźnisz się z zapłatą raty za pralkę, Schufa dokona negatywnego wpisu w profilu Twojej osoby. Zanim bank udzieli Ci kredytu, zwraca się zawsze z zapytaniem do Schufa.

Każda osoba ma prawo do informacji na temat swoich własnych danych zapisanych w Schufa. Jeżeli coś się nie zgadza, możesz wystąpić o dokonanie zmiany.

Podatek VAT

Zasadniczo każda firma w Niemczech jest zobowiązana do płacenia podatku od towarów i usług (VAT).

W przypadku sprzedaży towaru klientom inkasują Państwo podatek VAT, który następnie należy oddać Urzędowi Skarbowemu. Idąc tym tokiem myślenia Państwa firma otrzymuje zwrot podatku zapłaconego w momencie zakupów (podatek m obrotowy wliczony w rachunki dostawców) od Urzędu Skarbowego. Podatek VAT jest zatem dla przedsiębiorstwa podatkiem wykazywanym w rachunkach przejściowych. Najbardziej wymagające w tym zakresie jest to, że należy posiadać odpowiednią płynność finansową, aby móc płacić zaliczki na poczet podatku VAT.

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.

Wszystko związane z tematem finansowania: Plan kapitałowy i finansowy

Poświęć odpowiednio dużo czasu na gruntowne przygotowanie. Samodzielni przedsiębiorcy często doznają

porażki, ponieważ planują koszty i finansowanie w oderwaniu od rzeczywistości i potem nie wystarczają im rezerwy finansowe.



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.

Rozdział 5. Koszty utrzymania

Opisz, jakie ponosisz miesięcznie wydatki na utrzymanie, nie wliczając wydatków związanych z Twoją działalnością gospodarczą.

Ile wynoszą wydatki na mnie i moją rodzinę?

- Ile wynoszą moje miesięczne koszty utrzymania?
- Ile wynosi mój czynsz?
- Jakie wydatki ponoszę na wyżywienie?
- Ile wynoszą moje pozostałe wydatki?
- Czy potrzebuję rezerwę finansową na nieprzewidziane sytuacje (np. choroba)?
- Czy potrzebuję rezerwę finansową na coroczny urlop?

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?



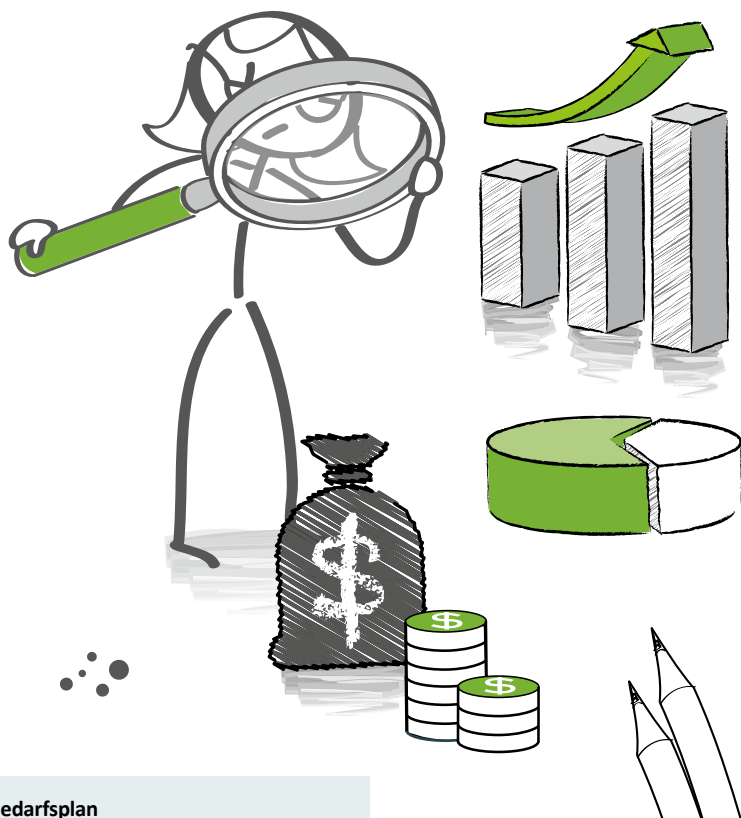


A large grid of small dots for taking notes, consisting of 20 columns and 30 rows.

6.1. Plan zapotrzebowania na kapitał obrotowy

Opisz, ile pieniędzy potrzebujesz na założenie działalności gospodarczej i na co musisz wydać te pieniądze. Musisz zakupić maszyny? Ile wynoszą

wydatki związane z wyprodukowaniem Twojego produktu / z Twoją usługą? Są jeszcze jakieś inne wydatki, które musisz uwzględnić?



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?

Ile wynoszą wydatki związane z założeniem mojej działalności gospodarczej?

- Jakie inwestycje są niezbędne?
- Jakie koszty powstają w fazie przygotowania (np. za porady, opłaty, składki, administrację, marketing)?
- Jakie koszty powstają z tytułu ewentualnych inwestycji (np. czynsz, maszyny, meble, komputer, narzędzia)?
- Jakie koszty powstają z tytułu innych kosztów dodatkowych (np. podatki, adwokat, opłaty)?
- Jakie koszty powstają z tytułu wyprodukowania mojego produktu (za zakup produktu)?
- Jakie koszty powstają miesięcznie za moje biuro / pomieszczenia do działalności gospodarczej / warsztat?

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?





6.2. Plan finansowy

Opisz, skąd masz pieniądze na pokrycie tych wydatków.

Skąd mam pieniądze na moją działalność gospodarczą?

- Ile wynosi mój kapitał własny (np. oszczędności)?
- Jakież posiadam środki materialne (np. nieruchomości) i czy mogę je wnieść?
- Jakież pożyczki / dotacje mogę wnieść?
- Czy mam zapotrzebowanie na finansowanie z zewnętrznych źródeł (np. kredyt bankowy)?

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. Plan opłacalności

Opisz, jakie masz dochody i wydatki na swoją działalność gospodarczą w najbliższych trzech latach. Następnie należy odjąć wydatki od dochodów. To

obliczenie pokaże, czy ta działalność będzie Ci się opłacać w najbliższych latach. Musisz takie obliczenia przeprowadzać za każdy miesiąc.

Ile zarabiam wykonując swoją działalność i ile kosztuje jej wykonywanie?

- Jaką cenę mogę ustalić za mój produkt / moją usługę?
- Ile wynoszą moje miesięczne koszty stałe?
- Jaki muszę osiągnąć minimalny obrót, abym mógł pokryć moje wydatki? Kiedy chcę osiągnąć ten minimalny obrót (np. po trzech miesiącach, po sześciu miesiącach)?
- Ile muszę sprzedać produktów / jak często muszę wykonać swoją usługę, aby osiągnąć ten obrót?

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?

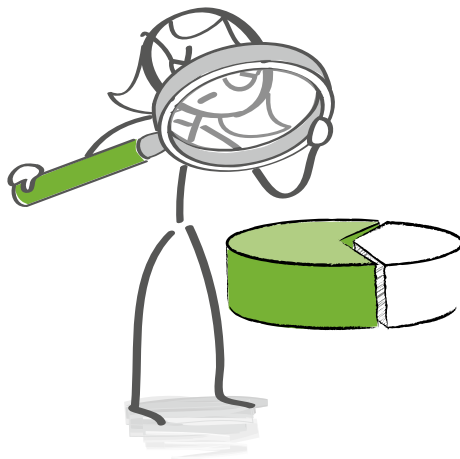
- Welche Preise kann ich für mein Produkt / meine Dienstleistung nehmen?
- Wie hoch sind meine monatlichen Fixkosten?
- Welcher Mindestumsatz ist erforderlich, damit ich meine Unkosten decken kann? Bis wann will ich diesen Mindestumsatz erreicht haben (bspw. nach drei Monaten, nach sechs Monaten)?
-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

6.4. Plan wypłacalności

Opisz, w jaki sposób zamierzasz sprostać swoim finansowym zobowiązaniom. W planie wypłacalności należy wymienić wszystkie wydatki i dochody: między innymi koszty utrzymania, płatności podatków, składki na ubezpieczenia społeczne, ewentualne płatności odsetek. Następnie odejmij te wydatki od dochodów. Jeśli otrzymasz ujemną kwotę, musisz się zastanowić, skąd w danym miesiącu uzyskasz brakujące pieniądze. Ujemna kwota powinna zdarzać się dość rzadko.



Moje dochody są wyższe niż wydatki?

- Ile pieniędzy miesięcznie wydaję na swoją działalność?
- Ile pieniędzy miesięcznie wydaję na siebie i na swoją rodzinę?
- Ile pieniędzy miesięcznie wydaję na składki ubezpieczeniowe / zaopatrzenie emerytalne??
- Ile wynoszą moje dochody z własnej działalności gospodarczej?
- Mam jeszcze inne dochody?

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.

Model ekonomiczny Canvas **Geschäftsmodell**

Główni partnerzy

Kim są nasi główni partnerzy?

Kim są nasi główni dostawcy?

Jakie główne zasoby otrzymujemy od naszych partnerów?

Jakie usługi mogą świadczyć nasi partnerzy?

Główne czynności

Jakie główne czynności są wymagane w ramach naszej propozycji wartości?

Nasze kanały dystrybucyjne?

Relacje z klientami?

Strumienie przychodów?

Zasoby główne

Jakie główne zasoby są wymagane w ramach naszej propozycji wartości?

Nasze kanały dystrybucyjne?

Relacje z klientami?

-> więcej wskazówek do wypełnienia na odwrocie

Opracowano dla: **Entwickelt für:**

Opracował: **Entwickelt von:**

W dniu: **am:**

Wersja: **Version:**

Principaux partenaires

Hauptpartner

Hauptpartner

Wer sind unsere Hauptpartner?

Wer sind unsere Hauptlieferanten?

Welche Hauptressourcen bekommen wir von unseren Partnern?

Was können unsere Partner leisten?

Haupttätigkeiten

Welche Haupttätigkeiten benötigt unser Wertversprechen?

Unsere Vertriebswege?

Kundenbeziehungen?

Einnahmeströme?

Hauptressourcen

Welche Hauptressourcen benötigt unser Wertversprechen?

Unsere Vertriebswege?

Kundenbeziehungen?

-> mehr Tipps zum Ausfüllen auf der Rückseite

Główne czynności

Hauptaktivitäten

Propozycja wartości

Wertversprechen

Zasoby główne

Hauptressourcen

Struktura kosztów

Kostenstruktur

Relacje z klientami

Kundenbeziehungen

Grupy klientów

Kundengruppen

Kanały

Vertriebskanäle

Obieg pieniądza

Umsatzströme

Kostenstruktur

Was sind die wichtigsten Kosten unseres Geschäftsmodells?

Welche Hauptressourcen sind am teuersten?

Welche Haupttätigkeiten sind am teuersten?

Wertversprechen

Welchen Wert vermitteln wir unserem Kunden?

Welches Kundenproblem helfen wir zu lösen?

Welche Produkt- und Leistungskombinationen können wir den Kundengruppen anbieten?

Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?

Kundenbeziehungen

Welche Art Kundenbeziehung erwarten wir durch unsere Kundensegmente zu etablieren?

Welche haben wir etabliert?

Wie kostenaufwändig sind sie?

Vertriebskanäle

Durch welche Kanäle sollen unsere Kundensegmente erreicht werden?

Wie erreichen wir sie jetzt?

Welche funktionieren am besten?

Welche sind am kosteneffizientesten?

Wie integrieren wir sie in Kundenabläufe?

Kundengruppen

Für wen generieren wir Werte?

Wer ist unsere Hauptzielgruppe?

Umsatzströme

Für welche Werte sind unsere Kunden bereit zu zahlen?

Für was zahlen sie bereits?

Wie bezahlen sie bereits?

Welche Zahlungsart bevorzugen sie?

Welchen Beitrag leistet der Geldverkehr zum Gesamtumsatz?

Struktura kosztów

Jakie są najistotniejsze koszty związane z naszym modelem ekonomicznym?

Które z głównych zasobów są najdroższe?

Które z głównych czynności są najdroższe?

Struktura kosztów

Jakie wartości przekazujemy naszym klientom?

Jakie problemy klientów pomagamy rozwiązywać?

Jakie kombinacje produktów i usług możemy zaproponować grupom klientów?

Jakie potrzeby klientów zaspokajamy?

Struktura kosztów

Jaki model relacji z klientami zamierzamy wprowadzić w ramach naszych segmentów klientów?

Jakie już wprowadziliśmy?

Jakie koszty generują te relacje?

Kanały

Za pośrednictwem których kanałów powinniśmy docierać do naszych segmentów klientów?

W jaki sposób docieramy do nich w tej chwili?

Które kanały działają najlepiej?

Które z nich są najbardziej opłacalne?

Jak integrujemy je w procesy związane z obsługą klientów?

Grupy klientów

Dla kogo generujemy wartości?

Jaka jest nasza główna grupa docelowa?

Obieg pieniądza

Za jakie wartości nasi klienci są gotowi już płacić?

Za co już płacą?

W jaki sposób już płacą?

Jaki formy płatności preferują?

Jaki wkład ma obrót pieniądza w porównaniu z ogólnymi obrotami?



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

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“



www.facebook.com/wirgruendenindeutschland