

Cuaderno de trabajo del plan de negocios

Plan de negocios para el registro - *Business Plan zum Eintragen*

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

Español **Alemán**

Aviso legal 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:



Contenido Inhalt

Resumen Zusammenfassung	4
1. Mi perfil Mein Profil	5
2. Mi concepto comercial Mein Geschäftskonzept	10
3. Forma societaria Unternehmensform	32
4. Mi estrategia de futuro Meine Zukunftsstrategie	34
A. Conocimientos de administración de empresas Betriebswirtschaftliche Kenntnisse	40
B. Tipos y formas de financiación Arten u. Möglichkeiten d. Finanzierung	42
C. Impuestos y hacienda Steuern und das Finanzamt	48
5. Costes de vida Lebenshaltungskosten	52
6. Plan de financiación Finanzierungsplan	56
D. Modelo de negocio Canvas	66

Guía para el establecimiento de su plan de negocios, concepto comercial o plan empresarial

Esta guía le orientará paso por paso en el establecimiento de su concepto comercial (plan de negocios). En la última página del libro encontrará un modelo de negocio esquemático en el que podrá tomar sus primeras notas

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.

sobre su idea de negocio. A continuación, podrá seguir desarrollando estas ideas basándose en la guía. Cada concepto comercial se divide en varios bloques temáticos. Si sigue los bloques temáticos «paso a paso», al final de su primera versión contará con un plan de negocios. Al inicio de cada bloque temático, hemos recopilado lo que debe describir o aclarar. A continuación, hemos hecho las preguntas que debería responder para describir su idea de negocio y su concepto comercial. Como no tiene que responder a todas las preguntas, las hemos marcado con un bolígrafo. El resto de preguntas son adicionales y pueden ser útiles para usted y las personas que le ayuden. No es fácil responder algunas preguntas. Visite nuestra plataforma de información www.wir-gruenden-in-deutschland.de para encontrar información adicional y las características de cada profesión particular. En nuestra página web www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie encontrará material de trabajo adicional, como vídeos explicativos sobre los componentes individuales de un concepto de negocio y sobre el proceso de constitución en Alemania.

Resumen

El resumen se encuentra al inicio de su concepto comercial. En el resumen debe describirse brevemente y de forma precisa a usted mismo y los puntos más importantes de su concepto fundacional. La descripción breve debe de-

spertar interés por usted y por su idea. En ella debe reconocerse un «hilo conductor». Lo mejor es que escriba el resumen después de haber pasado por el resto de bloques temáticos. El resumen no debe superar una página.

¡El resumen debería poder leerse en un tiempo de entre cinco y diez minutos y entenderse!

 **Su nombre, fecha de nacimiento, estado civil, país de origen, cualificaciones**

 **Describa brevemente su concepto fundacional y la utilidad para los clientes:**

- ¿Cuál es mi idea de negocio/producto/servicio?
- ¿Cuál es la utilidad de mi producto/servicio para mis clientes?
- ¿Qué es lo especial de mi idea/producto/servicio (p. ej., carencias en el mercado, nueva tendencia, ahorro de tiempo para el cliente)?

 **Grupo objetivo / mercado**


- Qui sont mes clients (par exemple âge, sexe) ?
- Quelle est l'ampleur de mon marché potentiel ? Y a-t-il des tendances en ce moment ?

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?

Resumen



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



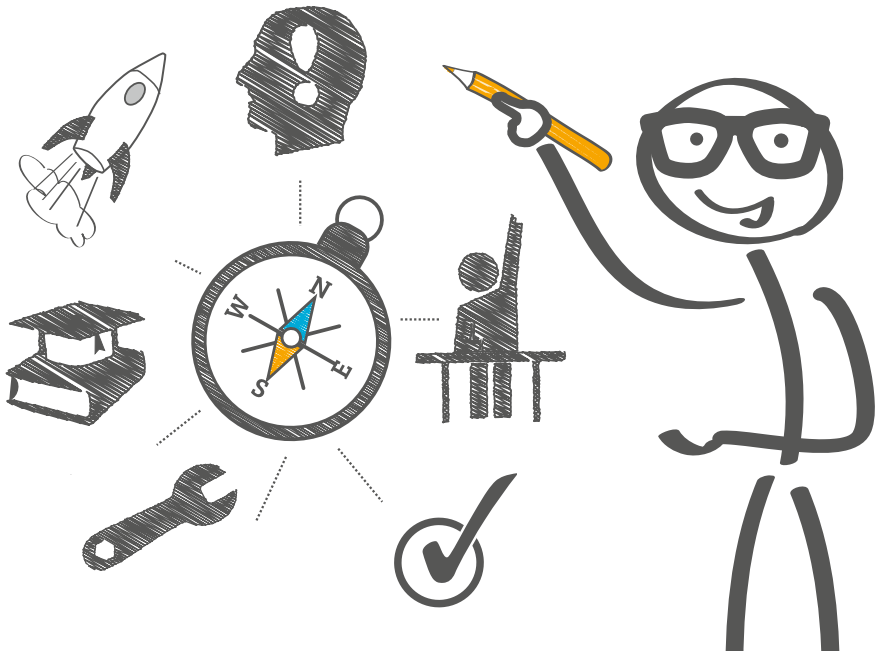


Capítulo 1. Mi perfil

Indique qué lo ha motivado y qué características y competencias posee. Para más información, remita a su currículum. También debe indicar si cuenta con el apoyo de su familia. Si necesita cualificaciones formales para desempeñar su actividad como autónomo (p. ej., diploma de maestría, título universitario), debe demostrar la equivalencia de las cualificaciones obtenidas fuera de Alemania.

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.



¿Cuál es mi motivación y qué puedo hacer?

- ¿Por qué me hago autónomo (mi motivación, p. ej., mi deseo de cambiar de trabajo o de realización personal, poner en práctica mis cualificaciones, ganar más dinero, dejar de estar en paro o tomar mis propias decisiones)?
- ¿Qué competencias y cualificaciones tengo (p. ej., título profesional o escolar, experiencia laboral, aficiones, conocimientos de idiomas, trabajo en asociaciones)?

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.



- **¿Qué competencias empresariales tengo** (p. ej., conocimientos comerciales, contables, fiscales o informáticos)? ¿Qué relación tengo con el autoempleo (p. ej., ejemplos en la familia o entre mis conocidos)?
- **¿Voy a contar con el apoyo de mi familia** (p. ej., cónyuge o parientes)?
- **¿Qué pasa si no puedo trabajar debido a una enfermedad?** ¿Quién podría asumir mis tareas (p. ej., familia, amigos o conocidos)?

- **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.

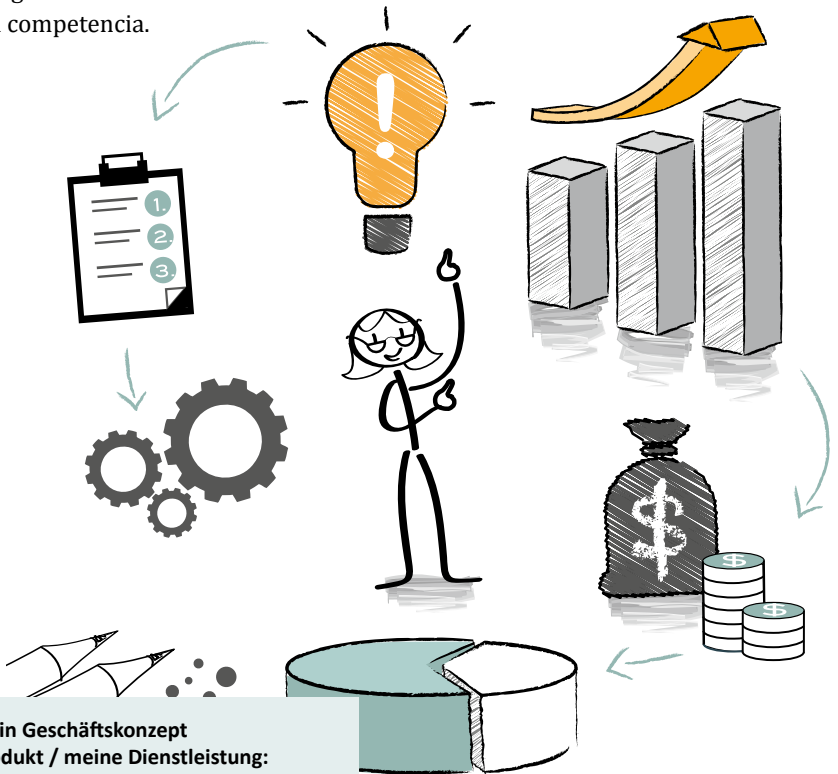


A large grid of small dots for writing notes.

Capítulo 2. Mi concepto comercial

Capítulo 2.1: Mi producto/ Mi servicio

Describa detalladamente su idea de negocio y la actividad comercial que planea desempeñar. Describa lo que ofrece y en qué se diferencia su idea de negocio de otras ideas similares o de la competencia.



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.

¿Qué comprende mi idea y por qué es única?

- ¿Qué producto/servicio ofrezco?
- ¿Qué es lo especial de mi producto/servicio? ¿Qué ventajas ofrece a los clientes?
- ¿De dónde surge la idea?
- ¿Qué trabajos me quedan por completar hasta poder ofrecer mi producto/servicio?
- ¿Qué formalidades legales me quedan aún por completar (p. ej., permisos, autorizaciones)?
- ¿Cómo llevo el producto hasta mis clientes (canal de distribución)?
- ¿Quién fabrica mi producto?
- ¿Necesito máquinas para la fabricación de mi producto?
- ¿Necesito materiales para la fabricación de mi producto?

Was umfasst meine Idee und warum ist diese einzigartig?

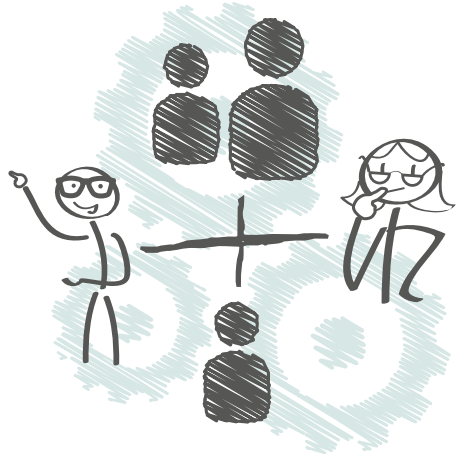
- Welches Produkt / welche Dienstleistung biete ich an?
- Was ist das Besondere an meinem Produkt / meiner Dienstleistung – was sind die Vorteile in der Anwendung für meine Kunden?
- Woher stammt die Idee?
- Welche Arbeiten muss ich noch erledigen bis ich mein Produkt / meine Dienstleistung anbieten 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, consisting of 20 columns and 30 rows.



2.2. Mi socio colaborador/red

Indique si para la fabricación o la distribución necesita varios socios o si ya colabora con un socio; describa a las personas y sus tareas:

¿Quiénes son mis socios?

- ¿Con quién pongo en práctica mi idea (tengo un socio)?
- ¿Qué socio necesito para la fabricación o para la distribución de mi producto (p. ej., de quién recibo los productos necesarios, de quién recibo asistencia para la venta)?
- ¿De qué modo dependo de proveedores o de otros socios comerciales (p. ej., con qué socios cuento ya, cuáles aún no tengo, cuáles necesito)?

¿Qué otros socios colaboradores pueden ser importantes para mí?

2.2. Mein Kooperationspartner / Netzwerk:

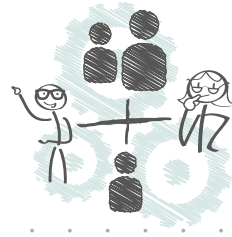
Beschreiben Sie, ob Sie für die Herstellung oder für den Vertrieb weitere Partner benötigen oder

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 of dots.



2.3. Mis clientes:

Describe a sus clientes y cómo desea obtenerlos. Indique las necesidades de sus clientes y qué oportunidades tiene. Indique si conoce a sus clientes y de qué los conoce.

¿Quién comprará mi producto/servicio?

- ¿Quiénes son mis clientes (p. ej., edad, ingresos, nacionalidad, sexo, modo de pensar, estilo de vida)?
- ¿Tienen mis clientes necesidades especiales?
- ¿Por qué quieren estos clientes mi producto/servicio (p. ej., utilidad, necesidad)?
- ¿Cuento ya con futuros clientes (p. ej., cantidad y en qué región)?
- ¿Qué sé sobre mis clientes (p. ej., con qué frecuencia compran)?
- ¿Cuánto dinero tienen mis clientes?

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 wie Sie Ihre Kunden kennen. Zeigen Sie, ob und wie Sie Ihre Kunden kennen.

Wer wird mein Produkt / meine Dienstleistung kaufen?

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



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

2.4. Mi sede:

Describa dónde desea ejercer su actividad como autónomo y qué ventajas le ofrece esa ubicación. Para algunas actividades --como para los minoristas--, la sede es de gran importancia; para otras actividades -- como para asesores de empresas --, la sede no tiene tanta importancia.



¿Dónde voy a desempeñar mi actividad y por qué allí?

- ¿Cómo son mis instalaciones (p. ej., tamaño, equipamiento, almacén, etc.)? ¿Necesito mis propias instalaciones?
- ¿Cómo es la ubicación de mis instalaciones (p. ej., céntrica, en la periferia, en una zona residencial, en un polígono industrial, en una zona comercial o de restaurantes)? ¿Qué imagen tiene la ubicación (p. ej., estructura de la población)?
- ¿Cómo son los enlaces de transporte (p. ej., transporte público, plazas de aparcamiento para vehículos privados)?
- ¿Qué ventaja me ofrece la ubicación (precio, cercanía a los clientes, buena infraestructura)?

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. Mi mercado y mi competencia

Describe la situación del mercado actual y futura para su actividad y en la sede en la que tiene planeado establecerse. Describe si tiene competencia y cómo puede ser mejor que ella.

¿Dónde vendo mi producto/servicio y por qué soy mejor que los demás?

- ¿Qué alcance tiene la oferta de mi producto/servicio (local, regional, nacional, europea)?
- ¿Depende mi producto/servicio de la situación económica general (p. ej., es un producto/servicio de uso diario o un producto/servicio de lujo)?
- ¿Depende mi producto/servicio de la temporada (p. ej., verano/invierno)?
- ¿Hay productos/servicios similares en mi región? En caso afirmativo, ¿dónde?
- ¿En qué se diferencia mi producto/servicio de los demás (p. ej., precio, calidad, rapidez, tendencias, etc.)?

2.5. Mein Markt und meine Konkurrenz:

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

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

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



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



2.6. Mi precio:

Describe cuánto costará su producto y la razón de ese precio.

¿Cuánto cuesta mi producto/servicio?

- ¿Cuánto debería costar mi producto/servicio?
- ¿Cómo establezco el precio de mi producto/servicio (p. ej., por la compra y la producción o los costes de vida que tengo)?
- ¿El precio variará con el tiempo (p. ej., barato al inicio con motivo del lanzamiento)?
- ¿Qué papel desempeña la calidad de mi producto en el precio (alta calidad y para pocas personas o más bien un producto básico)?

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, consisting of 20 columns and 30 rows.

2.7. Mi marketing/publicidad:

Describa cómo abordará a sus clientes. Describa qué métodos de comunicación (publicidad, boca a boca) y de distribución (ventas en línea, venta directa) desea usar. Describa por qué opta por este método.



¿Cómo publicito y distribuyo mis productos/servicios?

- ¿Cómo van a conocer mis clientes mi producto/mi servicio?
- ¿Qué acciones publicitarias tengo planeadas (p. ej., anuncios en periódicos, carteles, folletos, Internet, Facebook)? ¿Cómo doy a conocer mi producto/servicio?
- ¿Qué presupuesto tengo previsto para mis acciones publicitarias?
- ¿Voy a dar un nombre especial a mi producto/servicio?
- ¿Qué quiero lograr con mis acciones publicitarias (fidelización de los clientes a largo plazo, ventas rápidas, atención rápida)?
- ¿Qué mensaje transmito en mis acciones publicitarias (p. ej., «rápido y barato» o «caro pero de máxima calidad»)?

2.7. Mein Marketing / meine Werbung:

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

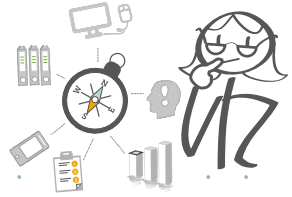
Beschreiben Sie, welche Methoden der Kommunikation (Werbung, Empfehlungsmarketing)

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 for writing notes.

Capítulo 3. Forma societaria / Tipo de empresa



Indique qué forma societaria planea y por qué. Indique si deben observarse requisitos formales.

¿Qué forma societaria planeo?

- ¿Qué forma societaria he previsto (p. ej., GbR, UG, GmbH)?
- ¿Por qué he elegido esta forma jurídica (p. ej., ventajas fiscales, ventajas en cuanto a responsabilidad)?
- ¿Necesito autorizaciones especiales (autoridad sanitaria, autorización policial)?
- ¿Debo registrar mis servicios en algún lugar específico (p. ej., cámaras, asociaciones)?

Kapitel 3: Unternehmensform / Unternehmensart

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

Welche Rechtsform plane ich?

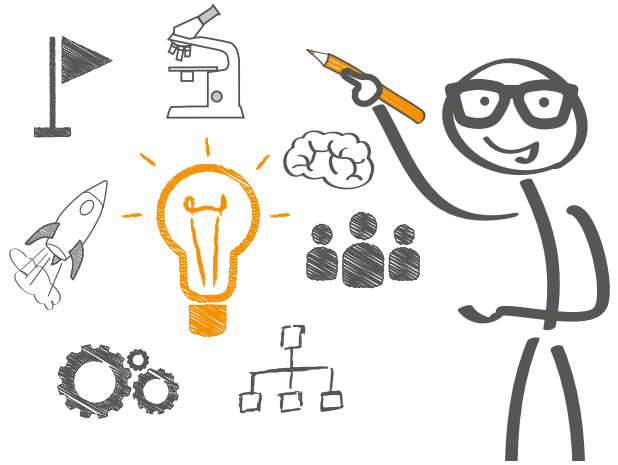
- Welche Rechtsform habe ich vorgesehen (bspw. GbR, UG, GmbH)?
- Warum habe ich diese Rechtsform gewählt (bspw. steuerliche Vorteile, Haftungsvorteile)?
- Benötige ich besondere Genehmigungen (Gesundheitsamt, polizeiliche Genehmigung)?
- Muss ich meine Dienstleistung gesondert anmelden (bspw. Kammern,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



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

Capítulo 4. Mi estrategia de futuro

Describe qué objetivos tiene y cuáles son sus posibilidades. Mire al futuro y piense en lo que le gustaría alcanzar.



4.1. Mi objetivo

¿Qué me gustaría alcanzar en los próximos años?

- ¿Qué objetivo se ha puesto a medio y largo plazo (p. ej., ampliación del alcance de la actividad, aumento de la producción, segunda sucursal)?
- ¿En qué situación me gustaría estar con mi actividad como autónomo dentro de tres años (p. ej., tener empleados, el volumen de ventas, los beneficios deseados)?
- ¿Qué retos y posibilidades me supone el autoempleo?

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.

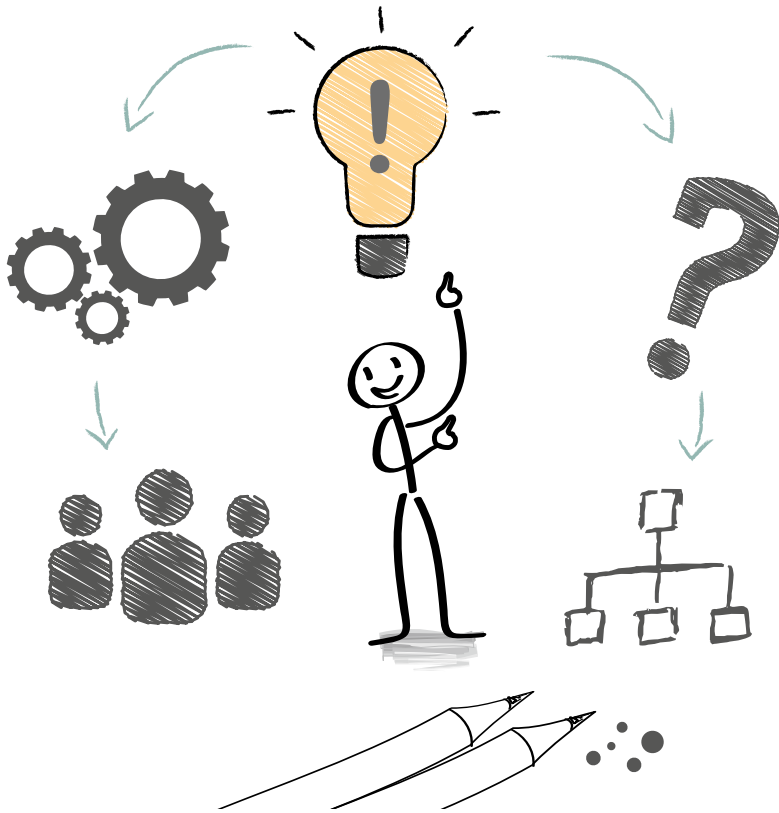
4.1. Mein Ziel

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. Mi gestión personal:

Indique si necesita empleados, qué cualificaciones deben tener y el número de empleados que necesita. ¿Desea

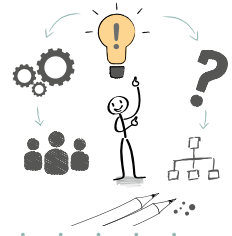
empleados a tiempo completo o prefiere contratar a gente a tiempo parcial (minijobs) o en prácticas?

4.2. Mein Personalmanagement:

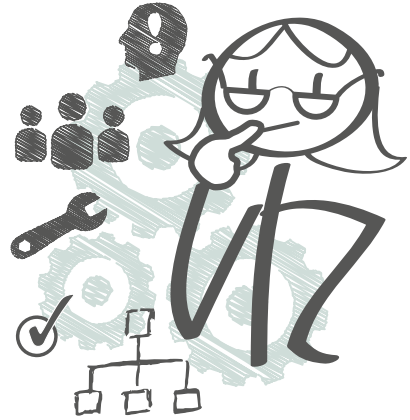
Beschreiben Sie, ob Sie Mitarbeitende benötigen, welche Qualifikationen diese benötigen und wie viele Mitarbeitende Sie brauchen. Wollen Sie Mitarbeitende bspw. in Vollzeit beschäftigen oder denken Sie darüber nach Mini - Jobber oder Praktikanten einzustellen?

 **Werde ich Mitarbeitende brauchen?**

 **¿Voy a necesitar empleados?**



A large grid of small dots for writing notes.



4.3. Mis procesos empresariales

Describe cómo planifica los procesos internos de su empresa. ¿Qué tareas tienen especial importancia y cómo deben llevarse a la práctica?

¿Cómo voy a distribuir las tareas?

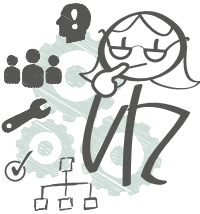
- ¿Cómo es la relación entre el trabajo de oficina y las otras actividades?
- ¿Qué trabajos de oficina hay que realizar?
- ¿Qué tareas asumo yo y cuáles delego en mis empleados?

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.

CONOCIMIENTOS DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS PARA SU COMPAÑÍA

Contabilidad

La contabilidad es la documentación sobre la situación financiera de su empresa.

Documente la cantidad de dinero que recauda y la cantidad de dinero que gasta. Para cada entrada y salida de dinero se necesita un justificante, es decir, una factura, un tique o un recibo.

- La documentación se hace mensualmente.
- Para la contabilidad existen programas informáticos que pueden ayudarle.

Previsión de rentabilidad

La previsión de rentabilidad es una **calculación**. El cálculo se hace para tres años.

En la previsión de rentabilidad se calcula:

- ¿Qué cifra de negocios tiene en los próximos tres años?
- ¿Cuántos gastos tiene en los próximos tres años?

El cálculo muestra si su empresa es rentable.

Rentable significa:

- Su empresa merece la pena. Gana con su empresa en los próximos años suficiente dinero.
- Puede pagar todos los gastos de su empresa.
- La previsión de rentabilidad se incluye dentro del **modelo de negocio**.

Certificación sobre la sostenibilidad de su negocio

Si quiere solicitar una ayuda financiera para el emprendimiento o una ayuda para los trabajadores que inician una actividad laboral, necesita un **Certificación sobre la sostenibilidad de su negocio**.

El certificado sobre la sostenibilidad de su negocio es un documento. En el documento se refleja: que su **idea de negocio** y su **modelo de negocio** son buenos.

- Tiene buenas oportunidades de ganar dinero con su empresa.
- Recibe un certificado sobre la sostenibilidad de su negocio en un organismo competente.

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.

TIPOS Y FORMAS DE FINANCIACIÓN

Crédito/Préstamo

Un crédito es dinero. El dinero es prestado.

Un crédit est de l'argent. Cet argent est prêté.

Por ejemplo:

No dispone del suficiente dinero para su empresa. El banco le presta dinero. Paga de vuelta mensualmente al banco una parte del dinero. También paga mensualmente algo de dinero extra al banco por el préstamo. El dinero extra se denomina intereses. El banco determina los intereses que debe pagar. Acordará con el banco el tiempo en el que se le prestará el dinero. Otra palabra para crédito es: préstamo.

Capital propio

Tiene el dinero que desea utilizar para financiar su negocio.

El dinero es su capital propio. El patrimonio puede ser también capital propio.

Un ejemplo:

Tiene un ordenador que necesita para su empresa. Entonces, el ordenador es también capital propio. Algo especial es una casa o un terreno. El valor de la casa puede ser capital propio, incluso aunque no necesite la casa para empresa: Puede preguntar al banco si quiere ser copropietario de su vivienda. Esto se denomina préstamo sobre garantía real. Para ello, el banco le concede un crédito. Pero: si su empresa no funciona bien, puede perder su vivienda. Entonces, la casa pertenece al banco.

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.

TIPOS Y FORMAS DE FINANCIACIÓN

Prestación para el inicio de una actividad laboral

La prestación para el inicio de una actividad laboral es dinero para la fase de emprendimiento de una empresa.

¿Quiere hacerse autónomo y está recibiendo una prestación por desempleo 2? Entonces puede solicitar en la Oficina de Trabajo (Jobcenter) **la prestación para el inicio de una actividad laboral**. Hable con su agencia de empleo. La cuantía de la prestación para el inicio de una actividad laboral depende de sus circunstancias individuales. Se pagará como máximo 24 meses.

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

La **Oficina de Trabajo (Jobcenter)** no debe darle la prestación para el inicio de una actividad laboral. Si su idea de negocio es buena, puede que le concendan la prestación para el inicio de una actividad laboral. Necesitas una opinión positiva de un **“organismo competente en dicha materia”**.

Ayudas

Es dinero para la empresa. El dinero se da a través de ayudas económicas, créditos o préstamos.

Existen muchas ayudas:

- del Estado,
- de los Estados federados,
- las ciudades y los municipios ayudan también a veces, si uno quiere ser autónomo. Las **subvenciones del Estado alemán para fomentar la creación de empresas por parte de desempleados y la prestación para el inicio de una actividad laboral** son también ayudas.

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.

TIPOS Y FORMAS DE FINANCIACIÓN

Costes de emprendimiento

Los costes de emprendimiento son costes para la preparación de una nueva empresa. El dinero va a parar a autoridades, oficinas, notarios y tribunales.

Si quiere hacerse autónomo, no es tan fácil a veces empezar a trabajar. Antes necesita a menudo permisos o licencias específicas de autoridades u oficinas. Pero no siempre. Depende de su trabajo y su profesión. Para los permisos, licencias y registros tiene que pagar dinero a menudo.

Por ejemplo: Quiere abrir un negocio. Entonces debe registrar su negocio anteriormente. El registro cuesta dinero. Quiere o debe registrar su empresa en el registro mercantil (Handelsregister). Para ello, necesita una acreditación de un notario. Tiene que pagar al notario también por su trabajo. Debe pagar por la inscripción en el registro mercantil también una tasa judicial.

Capital ajeno

A veces se necesita mucho dinero para la creación de una empresa. Si uno no dispone del suficiente dinero, tiene que pedir prestado. El dinero prestado se llama capital ajeno.

Un crédito o un préstamo del banco son por ejemplo capitales ajenos. Puede prestarle dinero un amigo o un familiar. Esto es también capital ajeno.

Necesidad de capital

La necesidad de capital es el dinero en conjunto que necesita para fundar su empresa.

Por ejemplo, el dinero para: Terrenos, edificios, alquiler, maquinaria, vehículos, salarios, dinero para vivir, publicidad, seguros o mercancías. Los **costes de emprendimiento** forman parte de la necesidad de capital.

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.

IMPUESTOS Y HACIENDA

Agencia Tributaria

La Agencia Tributaria es una oficina del Estado.

Debe pagar impuestos a la Agencia Tributaria. El tipo de impuestos que debe pagar depende de varias cosas.

Por ejemplo:

- Si es **profesional liberal** o comerciante (véase **impuesto sobre actividades económicas**)
- Gana mucho o poco dinero con su empresa. (véase **impuesto sobre el volumen de ventas**)
- ¿Qué forma jurídica tiene su empresa? (véase **impuesto sobre sociedades/impuesto sobre la renta de las personas físicas**).
- Si tiene o no una casa/oficina (véase **impuesto sobre bienes inmuebles**).

Impuesto sobre la renta de las personas físicas

Con su empresa gana dinero. El dinero es su ingreso.

Se debe pagar al Estado dinero de los ingresos. El dinero para el Estado se llama **impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF)**.

Impuesto sobre actividades económicas

Se debe pagar el **impuesto sobre actividades económicas** cuando se tiene un comercio.

Por ejemplo, si tiene un supermercado. Si su tienda va bien, tiene ganancias. Tiene que dar una parte de sus ganancias al Estado o al municipio. El dinero para el Estado o municipio se llama **impuesto sobre actividades económicas**. La cantidad puede variar en función de cada estado. Si uno gana muy poco, no se debe a veces pagar ningún impuesto sobre actividades económicas. Déjese aconsejar.

Impuesto de sociedades

Es el **impuesto que debe pagar una sociedad de responsabilidad limitada mini y una sociedad de responsabilidad limitada**.

Debe pagar un 15 % de las ganancias. Esto es el impuesto de sociedades.

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.

IMPUESTOS Y HACIENDA

SCHUFA

La Schufa es una empresa alemana privada. Su nombre verdadero es Schufa Holding AG.

La Schufa reúne información de personas y empresas. La información puede leerla, por ejemplo, los socios, empresas, bancos y seguros. Además usted puede también leer información sobre los socios. La información de la Schufa se denomina también: información de la Schufa (Schufa-Auskunft).

Por ejemplo, si ha pagado una lavadora, demasiado tarde, recibirá una valoración negativa por parte de la Schufa. Antes de que un banco le conceda un crédito, el banco pregunta siempre a la Schufa. Todo el mundo tiene derecho a preguntar a la Schufa por su información personal. En caso de que algo sea falso, puede cambiarlo.

Impuesto sobre el volumen de ventas

En Alemania, todas las empresas están sujetas al impuesto sobre el valor añadido.

Al vender un producto a sus clientes, cobra un impuesto de venta que debe devolver a Hacienda. Por su parte, Hacienda reembolsará a su empresa el impuesto sobre el valor añadido (IVA soportado) pagado en las compras. Para las empresas, el impuesto de venta es, por lo tanto, un elemento transitorio. El reto es que siempre hay que tener suficiente liquidez para pagar el impuesto de venta por adelantado.

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.

Todo sobre financiación: plan de capital y financiación

Porque no han planificado de forma realista sus costes ni su financiación y

sus reservas financieras no son suficientes.



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.

Capítulo 5. Costes de vida

Indique qué gastos mensuales tiene para su manutención, sin los que conlleva su actividad como autónomo.

¿A cuánto ascienden mis gastos para mí y para mi familia?

- ¿A cuánto ascienden mis gastos de manutención mensuales?
- ¿Cuánto debo pagar de alquiler?
- ¿Cuánto gasto en alimentos?
- ¿A cuánto ascienden el resto de gastos?
- ¿Necesito una reserva para imprevistos (p. ej., enfermedad)?
- ¿Necesito una reserva para irme de vacaciones una vez al año?

5. Lebenshaltungskosten

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

Wie hoch sind meine Ausgaben für mich und meine Familie?

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



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



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

6.1. Plan de necesidades de capital

Indique cuánto dinero necesita para fundar su empresa y en qué debe gastarlo. ¿Debe adquirir máquinas y a

cuánto ascienden los gastos de fabricación de su producto/servicio? ¿Hay otros gastos que deba tener en cuenta?




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?

 **¿A cuánto ascienden mis gastos como autónomo?**

- ¿Qué inversiones son absolutamente necesarias?
- ¿Qué costes conlleva la preparación (p. ej., para asesoramiento, tasas, cánones, administración, marketing)?
- ¿Qué costes conllevan las posibles inversiones (p. ej., alquiler, máquinas, muebles, equipo informático, herramientas)?
- ¿Qué otros costes adicionales hay (p. ej., impuestos, abogados, tasas)?
- ¿Qué costes conlleva la fabricación de mi producto/la compra del producto?
- ¿Qué costes mensuales conlleva mi oficina/local comercial/taller?

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

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



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





6.2. Plan de financiación

Indique de dónde obtiene el dinero para afrontar los gastos.

¿De dónde obtengo el dinero para financiar mi actividad como autónomo?

- ¿De cuánto capital propio dispongo (p. ej., depósitos de ahorro)?
- ¿De qué recursos materiales (p. ej., inmuebles) dispongo y cuáles puedo aportar?
- ¿Qué préstamos/ayudas puedo aportar?
- ¿Tengo una necesidad de financiación que deba resolver externamente (p. ej., con un crédito bancario)?

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 de rentabilidad

Indique qué ingresos y qué gastos tendrá en los próximos tres años en relación con su actividad como autónomo. Los gastos se restarán de los ingresos.

El cálculo muestra si el autoempleo le merecerá la pena en los próximos años. Debe realizar este cálculo para cada mes.



¿Cuánto dinero gano con mi actividad como autónomo y cuánto me cuesta?

- ¿Qué precios puedo aceptar por mi producto/servicio?
- ¿A cuánto ascienden mis gastos fijos mensuales?
- ¿Qué ventas mínimas necesito para poder cubrir mis gastos generales?
¿En cuánto tiempo quiero haber conseguido estas ventas mínimas (p. ej., en tres meses, en seis meses)?
- ¿Cuántos productos debo vender/con qué frecuencia debo ofrecer mi servicio para lograr estas ventas?

6.3. Rentabilitätsplan

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

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



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

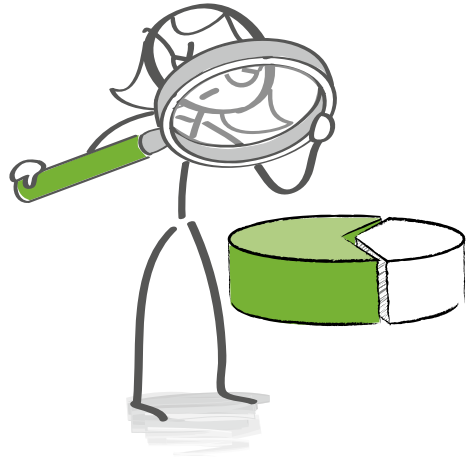
- Welche Preise kann ich für mein Produkt / meine Dienstleistung nehmen?
- Wie hoch sind meine monatlichen Fixkosten?
- Welcher Mindestumsatz ist erforderlich, damit ich meine Unkosten decken kann?
Bis wann will ich diesen Mindestumsatz erreicht haben (bspw. nach drei Monaten, nach sechs Monaten)?
-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



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

6.4. Plan de liquidez

Indique cómo desea satisfacer sus obligaciones financieras. En el plan de liquidez se indicarán todos los gastos y los ingresos: entre otros, costes de vida, pago de impuestos, cotizaciones a la seguridad social, posibles pagos de intereses. A continuación, se restan los gastos de los ingresos. Si obtiene un importe negativo, debe reflexionar cómo obtendrá el dinero que le falta para ese mes. Los importes negativos deberían aparecer solo rara vez.



¿Tengo más ingresos que gastos?

- ¿Cuánto dinero gasto al mes en mi actividad como autónomo?
- ¿Cuánto dinero gasto al mes en mí y en mi familia?
- ¿Cuánto dinero gasto al mes en cuotas a la seguridad social/plan de pensiones?
- ¿A cuánto ascienden los ingresos obtenidos de mi actividad como autónomo?
- ¿Tengo ingresos de otro tipo?

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.

Modelo de negocio Canvas **Geschäftsmodell**

Socio principal

- ¿Quiénes son nuestros socios principales?
- ¿Quiénes son nuestros proveedores principales?
- ¿Cuáles son los principales recursos que obtenemos de nuestros socios?
- ¿Qué pueden hacer nuestros socios?

Actividades principales

- ¿Qué actividades principales requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Nuestros canales de distribución?
- ¿Relaciones de clientes?
- ¿Flujos de ingresos?

Recursos principales

- ¿Qué recursos principales requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Nuestros canales de distribución?
- ¿Relaciones de clientes?

-> más consejos para completar en la parte trasera

Desarrollado para: *Entwickelt für:*

Desarrollado por: *Entwickelt von:*

El: *am:*

Versión: *Version:*

Socio principal

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

Actividades principales

Hauptaktivitäten

Propuesta de valor

Wertversprechen

Recursos principales

Hauptressourcen

Estructura de precios

Kostenstruktur

Relaciones de clientes

Kundenbeziehungen

Grupos de clientes

Kundengruppen

Canales

Vertriebskanäle

Operaciones monetarias

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?

Estructura de precios

¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?
¿Qué recursos principales son los más caros?
¿Qué actividades principales son las más caras?

Propuesta de valor

¿Qué valor transmitimos a nuestros clientes?
¿Qué problema del cliente ayudamos a resolver?
¿Qué combinaciones de productos y servicios podemos ofrecer a los grupos de clientes?
¿Qué necesidades del cliente satisfacemos?

Relaciones de clientes

¿Qué tipo de relación con el cliente esperamos establecer a través de nuestros segmentos de clientes?
¿Cuáles hemos establecido?
¿Cuánto cuestan?

Canales

¿Con qué canales deberíamos llegar a nuestros segmentos de clientes?
¿Cómo llegamos a ellos ahora?
¿Cuáles funcionan mejor?
¿Cuáles son los más rentables?
¿Cómo los integramos en los procesos del cliente?

Grupos de clientes

¿Para quién generamos valores?
¿Cuál es nuestro grupo objetivo principal?

Operaciones monetarias

¿Por qué valores están dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿Por qué están pagando?
¿Cómo están pagando?
¿Qué método de pago prefieren?
¿Cuál es la contribución de las operaciones monetarias a las ventas totales?



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

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“



www.facebook.com/wirgruendenindeutschland