



كتيب عمل خطة العمل

Business Plan zum Eintragen - خطة العمل لملء

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

Arabic الألمانية

Impressum بيانات الناشر

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.



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales

In Kooperation mit:



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



Bundesagentur
für Arbeit

Inhalt المُحتوى

Zusammenfassung	4	نبذة موجزة
1. Mein Profil	5	الملف التعريفي الخاص بي
2. Mein Geschäftskonzept	10	المفهوم التجاري لدي
3. Unternehmensform	32	شكل الشركة
4. Meine Zukunftsstrategie	34	استراتيجيتي المستقبلية
A. Betriebswirtschaftliche Kenntnisse	40	مهارات إدارة الأعمال
B. Arten u. Möglichkeiten der Finanzierung	42	أنواع وإمكانيات التمويل
C. Steuern und das Finanzamt	48	الضرائب ومصاحبة الضرائب
5. Lebenshaltungskosten	52	تكاليف المعيشة
6. Finanzierungsplan	56	خطة التمويل
D. Business Model Canvas	66	نموذج العمل

دليل استرشادي بشأن تصميم خطة العمل أو تصور العمل أو خطة الشركة خاصتك

يسير معك هذا الدليل الاسترشادي خطوة بخطوة نحو تصميم تصور العمل الخاص بك (خطة العمل). في الصفحة الأخيرة من الكتيب سوف تجد نموذج عمل تخطيطي يمكنك الاستعانة به لتسجيل ملاحظاتك الأولية بشأن فكرة شركتك. بعدها يمكنك الاستمرار في تطوير هذه الأفكار بمساعدة هذا الدليل الاسترشادي. ينقسم أي تصور عمل إلى مجموعة مواضيع مختلفة. إذا تابعت الموضوعات „خطوة بخطوة“ فسيكون لديك في النهاية نسختك الأولية من خطة عملك. وقد وضعنا في مقدمة كل موضوع ملخصاً موجزاً بشأن ما يتعين عليك وصفه أو توضيحه. ثم طرحنا بعد ذلك الأسئلة التي ينبغي عليك إجابتها لكي تصف من خلالها فكرة وتصور عملك. ولأنه لا يتعين عليك الإجابة على كافة الأسئلة فقد قمنا بتمييز الأسئلة التي يتعين عليك إجابتها بقلم. الأسئلة الأخرى هي أسئلة إضافية ويمكن أن تكون وسيلة مساعدة لك ولداعميك. بعض الإجابات على الأسئلة ليست سهلة. تفضل بزيارة منصتنا الاستعلامية www.wir-gruenden-in-deutschland.de للحصول على مزيد من المعلومات وللتعرف على الخواص المتعلقة بالشكل الوظيفي المعني. على موقعنا الإلكتروني www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoe-konomie يمكنك الحصول على مواد عمل إضافية تشتمل على مقاطع فيديو توضيحية بشأن كل نموذج على حدة من نماذج تصورات العمل وإجراءات التأسيس في ألمانيا.

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-migrantenoe-konomie finden Sie zusätzliche Arbeitsmaterialien, u.a. Erklärvideos zu den einzelnen Bausteinen eines Geschäftskonzeptes und zum Gründungsprozess in Deutschland.

نبذة موجزة

تتصدر النبذة الموجزة المفهوم التجاري الخاص بكم، حيث تقوم فيها بتقديم وصف قصير ومقتضب ودقيق حول نفسك، وحول أهم النقاط (big points) في فكرتك التأسيسية، فوظيفة الوصف الموجز أن يبعث على الاهتمام بك ويفكرتك. في هذا السياق ينبغي أن تكون „الفكرة الأساسية“ واضحة. والأفضل أن تقوم بكتابة النبذة المختصرة بعدما تنتهي من معالجة جميع حزم المواضيع الأخرى. وينبغي ألا تتجاوز النبذة المختصرة مقدار صفحة واحدة.

ينبغي أن يكون من الممكن قراءة النبذة المختصرة وفهمها خلال خمس إلى عشرة دقائق.

 اسمك، تاريخ الميلاد، الحالة العائلية، البلد الأصل، المؤهلات

 اعطِ وصفاً مقتضباً حول فكرتك التأسيسية والفوائد العائدة على العملاء منها:

- ما هي فكرتي التجارية / منتجي / خدمتي؟
- ما هي فائدة منتجي / خدمتي لعملائي؟
- ما هو المميز في فكرتي / منتجي / خدمتي (مثل نقص في السوق، اتجاه جديد، توفير الوقت للعملاء)؟
- الفئة المستهدفة / السوق
- من هم عملائي (مثل السن، الجنس)؟
- ما حجم قدرتي السوقية؟ هل توجد اتجاهات حالية؟

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 Gründungs-idee. 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 Gründungs-idee 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)?

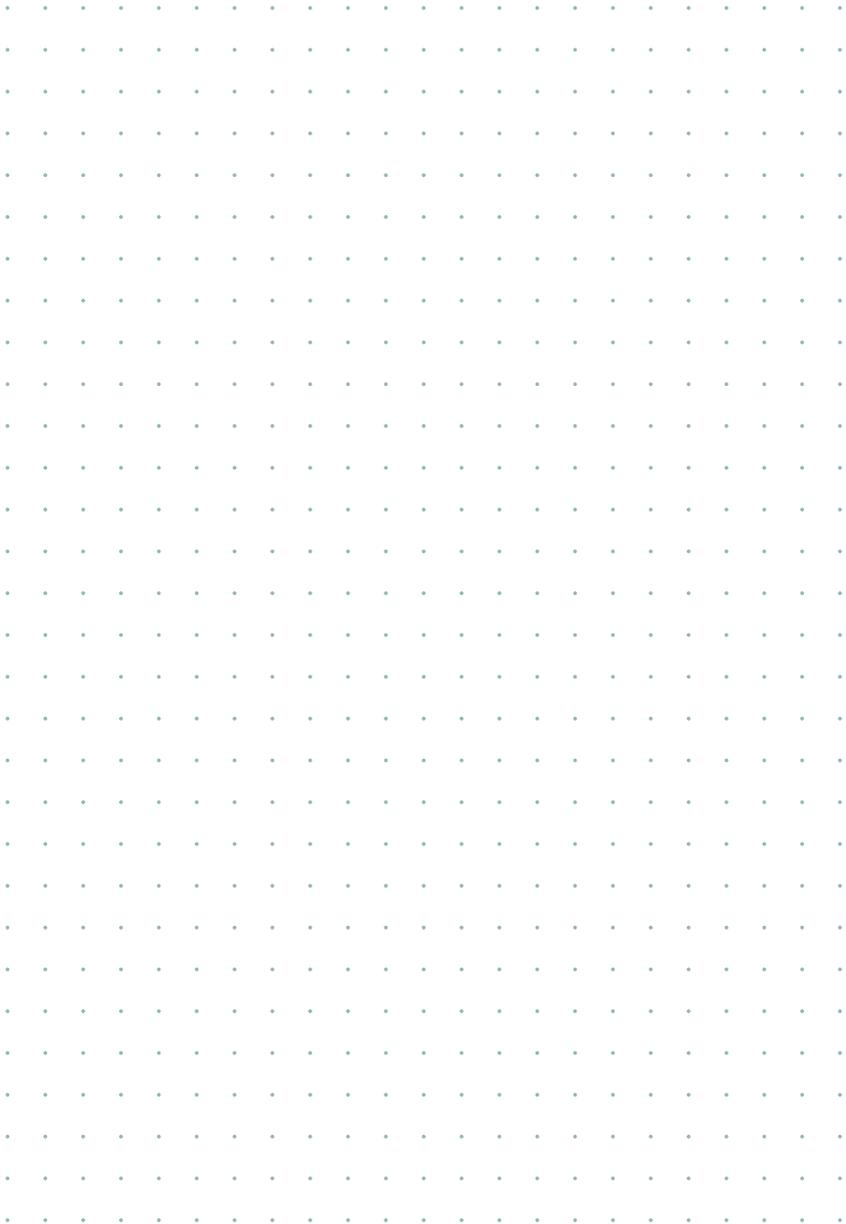
 **Zielgruppe / Markt**

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

Summary



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





A large grid of small dots for writing notes.

المؤسسة

- ما هو اسم شركتك؟
- ما هو الوضع القانوني لشركتك؟
- هل ساعين موظفين؟

المقر

- أين مقري؟
- متى سأبدأ؟

ماذا يجب عليه فعله حتى التأسيس؟

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?



الفصل الأول الملف التعريفي الخاص بي

اكتب وصفاً حول دوافعك وما تملكه من صفات ومهارات. وللمزيد من المعلومات يمكنك الإشارة إلى سيرتك الذاتية. وإذا كنت تحصل على دعم من أسرتك فينبغي عليك ذكر ذلك. وكذلك إذا كانت استقلاليته تتطلب مؤهلات شكلية (مثل شهادة كبير فنيين (شهادة مايستر)، شهادة دراسية) فيجب عليك إثبات معادلة مؤهلاتك التي اكتسبتها خارج ألمانيا.

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.



✎ ما هو المحفز لدي، وما الذي أتقته؟

- لماذا أستقل بنفسي - الدافع وراء ذلك (مثلاً رغبتني في التغيير المهني أو تحقيق ذاتي، رغبتني في تطبيق مؤهلاتي، رغبتني في كسب المزيد من المال، رغبتني في إنهاء بطالتي، رغبتني في اتخاذ قراراتي الشخصية بنفسي)؟
- ما هي المهارات والمؤهلات التي أتمتع بها (مثلاً المؤهل المهني والدراسي، الخبرة المهنية، العادات، المعرفة اللغوية، العمل في النادي)؟

✎ Was ist meine Motivation und was kann ich?

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



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



A large grid of dots for writing notes.

✎ ما هي المهارات التجارية التي أتمتع بها (مثلًا المعرفة التجارية، المعرفة بالمحاسبة، المعرفة بالضرائب، المعرفة بالحاسوب)؟ ما هي مرجعيتي في الاستقلالية (مثلًا مثال يُحتذى به في العائلة أو في محيط معارفي)؟
 ✎ هل سأحصل على دعم من عائلتي (مثلًا من قبل الزوجة، أعضاء الأسرة)؟
 ✎ ماذا سيحدث إذا عجزت بسبب المرض؟ من يمكنه القيام بواجباتي (مثلًا العائلة، الأصدقاء، المعارف)؟

- ✎ **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.



الفصل الثاني المفهوم التجاري لدي

2.1 ما أقدمه من منتج / خدمة:

اكتب وصفاً تفصيلياً حول فكرتك التجارية والنشاط التجاري الذي تخطط له. و اكتب وصفاً حول ما تقدمه وما يميز فكرتك التجارية عن الأفكار التجارية المشابهة أو عن المنافسين.



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.

ما هو محتوى فكري وسبب كونها فريدة؟

- ما الذي سأقدمه سواءً كانت منتجًا أو خدمة؟
- ما هو المميز في منتجي / خدمتي - ما هي مميزات الاستخدام التي تعود على عملائي؟
- كيف نشأت هذه الفكرة؟
- ما الأعمال التي يجب علي القيام بها حتى يمكنني عرض منتجي / خدمتي؟
- ما هي الإجراءات الرسمية القانونية التي ينبغي علي القيام بها (مثل التصاريح والتراخيص)؟
- كيف أعرض منتجي على عملائي (طريقة التوزيع)؟
- من سيصنع منتجي؟
- هل أحتاج إلى ماكينات لصنع منتجي؟
- هل أحتاج إلى مواد لصنع منتجي؟

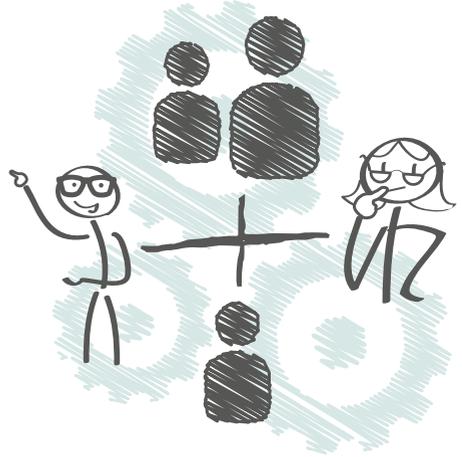
Was umfasst meine Idee und warum ist diese einzigartig?

- 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 شركائي / شبكة العمل لدي

صيف ما إذا كنت ستحتاج إلى شركاء آخرين من أجل التصنيع أو التوزيع، أم أنك تتعاون بالفعل مع شريك، واكتب وصفاً حول الأشخاص ومهامهم:

من هم شركائي؟ 

- مع من سأطبق فكري (هل لدي شريك)؟
 - من الشريك الذي سأحتاجه لصنع منتجي أو تسويقه (مثلاً ممن سأحصل على المنتجات الضرورية، من سيدعمني عند البيع)؟
 - ما هي العلاقة تجاه الموردين أو الشركاء التجاريين الآخرين (مثلاً من هم شركائي الحاليون، ومن الشركاء الذين أحتاجهم، ومن هم الشركاء الضروريون)؟
- من هم الشركاء المعاونون الآخرون الذين قد أحتاجهم؟ 

2.2. Mein Kooperationspartner / Netzwerk:

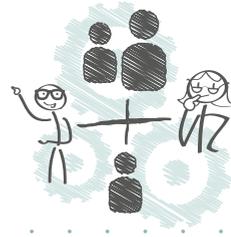
Beschreiben Sie, ob Sie für die Herstellung oder für den Vertrieb weitere Partner benötigen oder

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

Wer sind meine Partner?

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

Welche weiteren Kooperationspartner können für mich wichtig werden?



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



2.3 عملائي

اكتب وصفاً لعملائك والطريقة التي ترغب أن تجذبهم بها. وأظهر احتياجات عملائك وفرصك في جذبهم. اشرح ما إذا كنت تعرف عملاءك وكيف تتعرف عليهم.

من سيشتري منتجي / خدمتي؟

- من هم عملائي؟ (مثل السن، الدخل، المنشأ، الجنس، التوجهات الفكرية، أسلوب الحياة)
- هل لدى عملائي احتياجات خاصة؟
- لماذا سيشتري هؤلاء العملاء منتجي / خدمتي (مثلًا المنافع أو الاحتياجات)؟
- هل لدي بالفعل عملاء مستقبليين (مثلًا العدد وفي أي منطقة)؟
- ما الذي أعرفه حول عملائي (مثل مدى قدرتهم الشرائية)؟
- ما مدى ثراء عملائي؟

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 مقري

وضّح المكان الذي ستمارس فيه استقلاليّتك، ومميزاته التي تعود عليك. بالنسبة لبعض الأنشطة - مثل تجار التجزئة - تُولى أهمية كبيرة للمقر، بينما في أنشطة أخرى - مثل مستشار الشركات - لا يحمل المقر أهمية كبيرة.

أين المكان الذي سأعمل فيه ولم اخترت هذا المكان؟

- ما هو شكل الغرف التجارية لدي (مثل التجهيزات، والمخزن، وهكذا)؟ هل أحتاج إلى أماكن تجارية؟
- ما هو وضع الأماكن التجارية التي لدي (مثلاً مركزية، معيارية، مجاورة للمساكن، منطقة تجارية، منطقة أعمال، مطاعم)؟ ما هو شكل الموقع (مثلاً هيكل سكني)؟
- ما هي وسائل المواصلات المتوفرة (مثلاً وسائل مواصلات عامة، أماكن انتظار للسيارات الخاصة)؟
- ما هي ميزة الموقع بالنسبة لي (السعر، القرب من العملاء، البنية التحتية الجيدة)؟

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, Wohngegend, 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 السوق الذي أقع فيه ومنافسي

اكتب وصفاً حول حالة السوق الحالية والمستقبلية الخاصة بنشاطك وبالموقع الذي تخطط له. اكتب وصفاً حول ما إذا كان لديك منافسون، وإلى أي مدى تريد أن تكون أفضل منهم.

✎ أين أبيع منتجي/خدمتي، وما سبب تفوقي على الآخرين؟

- إلى أي مدى تُعد المنطقة المستهدفة كافية لعرض منتجي / خدمتي (على مستوى المدينة، المنطقة، الولاية، الدولة، أوروبا)؟
- هل منتجي / خدمتي تتعلق بالحالة الاقتصادية العامة (مثلاً هل يتعلق الأمر بمنتج يُستخدم يوميًا / خدمة تُستخدم يوميًا / أم هو منتج رفاهية / خدمة رفاهية)؟
- هل توجد علاقة بين منتجي / خدمتي والمواسم (مثل الصيف/الشتاء)؟
- هل توجد منتجات / خدمات مشابهة في منطقتي؟ عند الإجابة بنعم، فأين هي؟
- ما وجه الفرق بين منتجي / خدمتي ومنتجات/خدمات الآخرين (مثل السعر، الجودة، السرعة، الاتجاه، وهكذا)؟

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 السعر الذي أقدمه

وضّح ثمن منتجك وكيف حددت هذا الثمن.

ما ثمن منتجي / خدمتي؟ 

- ما الثمن المفترض لمنتجي / لخدمتي؟
- ممّا يتألف ثمن منتجي / خدمتي (مثلاً من خلال الشراء والتصنيع أو من خلال ثمن مصاريف المعيشة الواقعة علي)؟
- هل سيتأخر الثمن بمرور الوقت (مثلاً لكونها رخيصة في البداية بسبب دخول السوق)؟
- ما هو دور جودة منتجي في تحديد الثمن (منتج عالي الجودة ولأشخاص قليلة أم منتج شعبي)؟

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 التسويق / الترويج الذي أقدمه

اكتب وصفاً حول الطريقة التي ترغب في مخاطبة عملائك بها. وضح طرق التواصل (الترويج، التسويق بالتوصية) والتوزيع (البيع الإلكتروني، البيع المباشر) التي ترغب في استخدامها. وضح سبب اختيارك لهذه الطريقة.

كيف أروج وأوزع منتجي / خدمتي؟

- كيف سيتعرف عملائي على منتجي / خدمتي؟
- ما هي الإجراءات الترويجية التي أنوي القيام بها (مثل الجرائد، إعلانات الشوارع، المنشورات، الإنترنت، الفيسبوك) كيف أعلن عن منتجي / خدمتي؟
- ما هي الميزات التي أخصصها للإجراءات الترويجية؟
- هل أعط منتجي / خدمتي اسماً خاصاً؟
- ما هو هدفي من الإجراءات الترويجية (ارتباط بالعملاء طويل الأجل، تسويق سريع، انتباه سريع)؟
- ما هو المحتوى الذي سأقله للجمهور في إجراءاتي الترويجية (مثلاً، "سريع ورخيص" أو "غالي ولكنه الأفضل")؟

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 a lecture or workshop.

الفصل الثالث شكل الشركة / نوع الشركة



اكتب وصفاً حول الشكل القانوني الذي تخطط له
وسبب ذلك. اكتب وصفاً حول ما إذا كانت هناك
متطلبات شكلية ينبغي عليك مراعاتها.

ما هو الشكل القانوني الذي أخطط له؟ 

- ما هو الشكل القانوني الذي حددته (مثل شركة مدنية، شركة تجارية، شركة ذات مسؤولية محدودة)؟
- لماذا اخترت هذا الشكل القانوني (مثل المميزات الضريبية، مميزات المسؤولية)؟
- هل أحتاج إلى تراخيص خاصة (مكتب الصحة، ترخيص شرطي)؟
- هل يجب علي تسجيل خدمتي بصورة منفصلة (مثلاً في النقابات، الاتحادات)؟

Kapitel 3: Unternehmensform / Unternehmensart

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

Welche Rechtsform plane ich?

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



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

الفصل الرابع استراتيجيتي المستقبلية



وضح الأهداف التي تسعى وراءها
والفرص التي تملكها. تطلع إلى
المستقبل، وتفكر فيما تريد الوصول
إليه.

4.1 هدفني

ما الذي أسعى للوصول إليه في السنوات القادمة؟ 

- ما هي الأهداف التي حددتها لنفسك على المدى المتوسط وحتى الطويل (مثلاً توسيع المنطقة المستهدفة، زيادة الإنتاج، إنشاء ركيزة أخرى)؟
- في أي مكان أرغب في تحقيق استقلاليتي في ثلاث سنوات (مثلاً لدي زملاء عمل، الظروف التي لدي، المكاسب التي أرغب في تحقيقها)؟
- ما هي المعوقات التي سأواجهها وكذلك الفرص التي أملكها في سياق استقلاليتي؟

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.

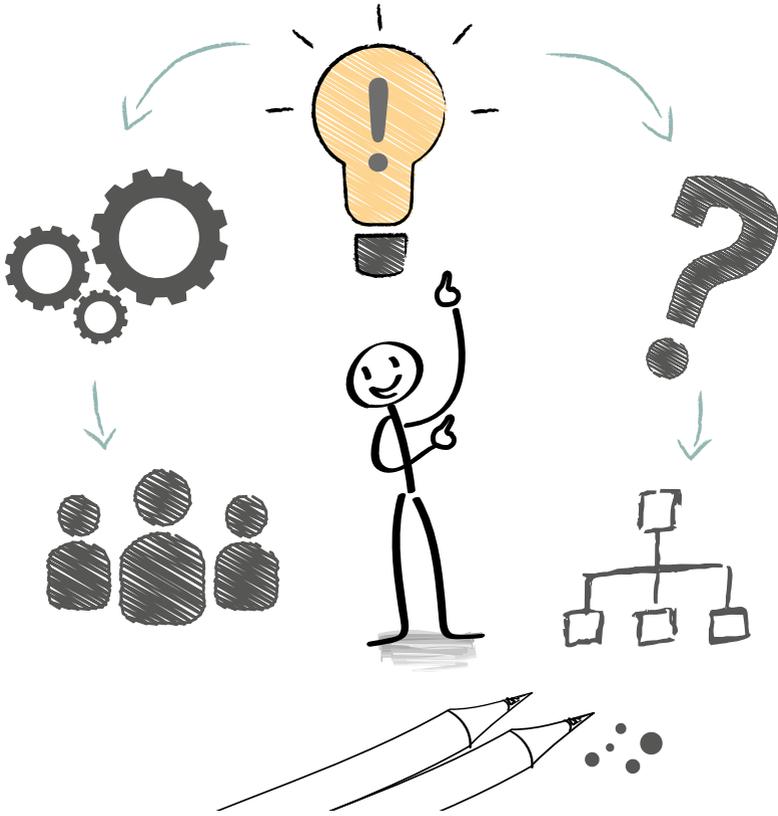
4.1. Mein Ziel

 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. 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?**

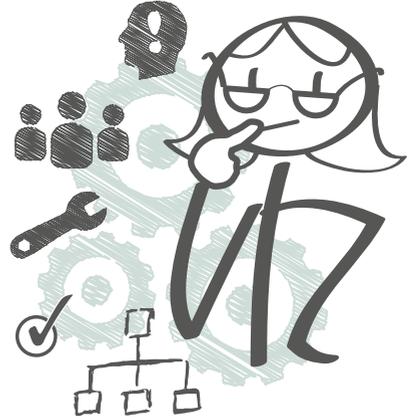
4.2 الموارد البشرية لدي

وضح ما إذا كنت بحاجة إلى موظفين، وما هي المؤهلات التي يحتاجونها، وكم عددهم. هل تود تعيين موظفين مثلاً بدوام كامل أم تفكر في تعيين موظفين بدوام مؤقت أو ممارسين؟

هل سأحتاج إلى موظفين؟ 



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



4.3 مراحل العمل في مؤسستي

اكتب وصفاً حول كيفية تخطيطك للمراحل الداخلية في مؤسستك. ما هي المهام ذات الأهمية الخاصة وكيف ينبغي تطبيقها؟

كيف سأوزع المهام؟

- ما هي علاقة العمل المكتبي بالأعمال الأخرى؟
- ما هي الأعمال المكتبية المطلوبة؟
- ما هي المهام التي سأتولاها والمهام التي سأعطيها للموظفين؟

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.

مهارات إدارة الأعمال

المحاسبة

المحاسبة هي توثيق للوضع المالي لشركتك.

أنت توثق كم الأموال التي تلقيتها وتلك التي أنفقتها، وتحتاج نظير كل وارد أو خارج إلى مستند إثبات: أي فاتورة، أو قسيمة خزينة، أو إيصال.

- تقوم بالتوثيق كل شهر.
- تتوفر برامج حاسوبية تساعدك على إتمام المحاسبة

استشراف الربحية

استشراف الربحية هو عملية حسابية. تقوم بإجراء الحساب لثلاث سنوات قادمة.

تقوم في استشراف الربحية بحساب:

- ما حجم التبادل التجاري الذي ستجريه في الأعوام الثلاثة المقبلة.
- ما حجم التكاليف التي ستفقهها في الأعوام الثلاثة المقبلة.
- يُظهر هذا الحساب ما إذا كانت شركتك مربحة أم لا.

ومربحة معناها:

- أن شركتك توتي الثمار المرجوة من إنشائها، فأنت ستكسب من شركتك في السنوات الثلاث التالية ما يكفي من المال.
- يمكنك دفع كل التكاليف اللازم إنفاقها على الشركة.
- يدخل استشراف الربحية ضمن خطة العمل.

شهادة القدرة على التحمل

إذا كنت تريد طلب إعانة تأسيس أو إعانة بدء عمل، فأنت بحاجة إلى شهادة القدرة على التحمل.

شهادة القدرة على التحمل هي مستند. يتضمن هذا المستند: أن فكرتك التجارية وخطة عملك جيدتان. لديك فرص جيدة لاكتساب الكثير من الأموال عن طريق شركتك.

- يمكنك الحصول على شهادة القدرة على التحمل من إحدى الجهات المختصة،
- حيث تقوم الجهات المختصة بفحص خطة عملك.

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.

أنواع وإمكانيات التمويل

القرض/السلفة

القرض هو قدر من المال. هذا المال يكون مقترضًا.

مثال:

لا تمتلك المال الكافي لشركتك. يقرضك البنك مالا. تعيد دفع جزء من المال إلى البنك كل شهر. إضافة إلى ذلك، تدفع كل شهر مبلغًا إضافيًا من المال إلى البنك نظير الإقراض.

هذا المال الإضافي يسمّى فوائد. والبنك هو الذي يحدد مقدار الفوائد التي يلزم عليك دفعها. وتتفق مع البنك حول المدة التي سيقرضك البنك من أجلها المال. وهناك كلمة أخرى للقرض هي: السلفة.

رأس المال الخاص

تمتلك مالا تريد استخدامه لتمويل شركتك. هذا المال هو رأس مالك الخاص. يمكن أن تدخل الأغراض أيضًا ضمن رأس المال.

مثال:

تمتلك حاسوبًا، تستخدمه من أجل شركتك. إذاً يكون هذا الحاسوب أيضًا من رأس المال. يدخل المنزل أو قطعة الأرض بوجه خاص في ذلك. لأن قيمة المنزل يمكن أن تكون من رأس المال، حتى إن

كنت لا تحتاج إلى المنزل من أجل شركتك؛ لأنه يمكنك أن تسأل البنك، إذا كان يريد المشاركة في امتلاك منزلك. يسمّى هذا إقراضًا. يمنحك البنك في مقابل ذلك قرضًا. لكن: إذا لم تَسْأَلْ الأمور مع شركتك بشكل جيد، فقد تخسر المنزل. يصبح المنزل حينها ملكًا للبنك.

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.

أنواع وإمكانيات التمويل

إعانة بدء العمل

أعانة بدء العمل هي مبلغ مالي كمساعدة من أجل المرحلة التأسيسية لشركة ما.

تريد أن تستقل وأنت تتلقى إعانة البطالة
2؟

إذا يمكنك أن تقدّم طلبًا إلى مكتب
التوظيف للحصول على إعانة بدء العمل.
ناقش مع وكيلك التوظيفي هذا الأمر.
يُحدد مقدار إعانة بدء العمل حسب
ظروفكم المعيشية ويُدفع لمدة 24 شهرًا
على أقصى تقدير

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

يحدّد مكتب التوظيف المدة الزمنية التي
تتلقى فيها المال.
ليس لزامًا على مكتب التوظيف أن
يعطيك إعانة بدء العمل. إذا كانت
فكرتكم التجارية جيدة، فقد تحصلون
على إعانة بدء العمل.
تحتاج في ذلك إلى رأي „هيئة متخصصة“
بإيّد ذلك.

الدعم

هو مبالغ مالية تُدفع للشركات. يتوفر هذا الدعم في شكل
إعانة، أو قرض، أو سلفة.

هناك الكثير من أنواع الدعم:

- من الدولة،
 - من الولايات،
 - تقدّم المدن والبلديات المساعدة أيضًا.
- أحيانًا عندما يريد الشخص الاستقلال بنفسه. وتعتبر إعانة التأسيس وإعانة بدء العمل من أنواع الدعم أيضًا.

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.

أنواع وإمكانيات التمويل

تكاليف التأسيس

تكاليف التأسيس هي تكاليف التحضير لتدشين شركة جديدة. تحصل السلطات، والهيئات، ومكاتب التوثيق، والمحاكم على هذه التكاليف.

لا يكون بمقدورك البدء في العمل هكذا ببساطة. تحتاج قبل ذلك غالبًا إلى تصاريح أو موافقات خاصة من السلطات أو الهيئات، ولكن ليس دائمًا، فهذا يتوقف على عملك ووظيفتك وللحصول على التصاريح، والموافقات، والتسجيلات، يجب عليك غالبًا دفع مبالغ مالية.

مثال: تريد افتتاح محل تجاري. إذا يجب عليك قبل ذلك أن تقدم على تسجيل نشاط تجاري. عملية التسجيل تتكلف مالا. ثم تريد أو يتعمق عليك أن تدرج متجرك في السجل التجاري أيضًا. من أجل ذلك تحتاج إلى تصديق من الموثق. والموثق بدوره يتقاضى مالا نظير عمله. كما يلزمك أيضًا دفع مصروفات المحكمة نظير عملية التسجيل في السجل التجاري.

رأس المال الأجنبي

يحتاج المرء أحيانًا عند تأسيس شركة للكثير من المال. إذا لم يكن لدى المرء ما يكفي من المال، فإن عليه اقتراض المال من أجل شركته. هذا المال المقترض يسمى رأس المال الأجنبي.

القرض أو السلفة من البنك يدخلان على سبيل المثال ضمن رأس المال الأجنبي، أو عندما تقترض مالا لشركتك من صديق أو قريب، يندرج هذا أيضًا ضمن رأس المال الأجنبي. كما أن مبالغ الدعم المقدمة من الدولة، أو من الولايات، أو من المدينة تعتبر من رأس المال الأجنبي. عن طريق رأس المال الخاص ورأس المال الأجنبي، يمكنك تأمين تمويل فكرتك التجارية.

رأس المال المطلوب

رأس المال المطلوب

رأس المال المطلوب هو المال الإجمالي الذي تحتاج إليه لتدشين شركتك.

على سبيل المثال المال المطلوب من أجل: قطع الأراضي، والمباني، والإيجار، والماكينات، والسيارات، والأجور، وتكاليف المعيشة، والدعاية، والتأمينات، والبضائع. كما تدرج تكاليف التأسيس ضمن رأس المال المطلوب.

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.

ج. الضرائب ومصحة الضرائب

مأمورية الضرائب

مأمورية الضرائب هي إحدى مؤسسات الدولة.

يتعيّن عليك أن تدفع ضرائبك إلى

مأمورية الضرائب.

ويتوقف مقدار الضرائب الواجب

عليك دفعها على أمور مختلفة.

على سبيل المثال:

- هل أنت عامل حر أم تاجر/ (انظر الضريبة المهنية).
- هل تتكسب مالاً كثيراً أم قليلاً من خلال شركتك (انظر ضريبة المبيعات).
- ما الشكل القانوني الذي تتخذه شركتك (انظر ضريبة الشركات/ضريبة الدخل).
- هل تمتلك منزلاً/مبنى للشركة أم لا (انظر الضريبة العقارية)

ضريبة الدخل

أنت تتكسب مالاً من شركتك. هذا المال هو دخلك.

من هذا الدخل، يجب عليك أن تدفع مالاً أيضاً للدولة. هذا المال الموجّه إلى الدولة يسمّى ضريبة الدخل.

الضريبة المهنية

يلزم المرء دفع الضريبة المهنية، عندما يكون لديه نشاط تجاري.

إذا كنت تمتلك على سبيل المثال متجرًا

للمنتجات الغذائية، ونشط المتجر بصورة

جيدة، فإنك تحقق أرباحًا. فعندها يجب

عليك أن تعطي قدرًا من الأرباح للمدينة أو البلدية. يسمّى المال الموجّه إلى

المدينة/البلدية الضريبة المهنية. يمكن أن يتباين المقدار

الممنوح تبعًا لكل مدينة. إذا لم يكن المرء يحقق سوى أرباح قليلة

للغاية، فلا يجب عليه أحيانًا أن يدفع ضريبة مهنية. لذا فعليك السعي للحصول

على المشورة.

ضريبة الشركات

هي الضريبة التي يلزم على الشركة التجارية والشركة ذات المسؤولية المحدودة دفعها.

فهي تدفع 15% من الأرباح، وهذه هي ضريبة الشركات.

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.

الضرائب ومصحة الضرائب

شركة SCHUFA

Schufa هي شركة ألمانية خاصة. اسمها الصحيح: شركة شوفالقايسة المساهمة (Schufa Holding AG).

تجمع شركة (Schufa) معلومات عن

تجمع شركة

الأفراد والشركات. ويمكن أن تُقرأ

المعلومات على سبيل المثال من الشركاء

التجاربيين، والشركات، والبنوك، والتأمينات.

أنت أيضًا تستطيع قراءة معلومات حول

الشركاء لتجاربيين.

وتسمى الأخبار الصادرة عنها باسم:

معلومات Schufa.

عندما تسدد ثمن غسالة على سبيل المثال

متأخرًا جدًا عن الموعد المحدد، فإن شركة

Schufa تسجل عنك انطباعًا سلبيًا.

قبل أن يمتح أحد البنوك قرضًا، يستفسر

دائمًا من الشركة.

ولكل شخص الحق في الحصول على

المعلومات التي تخصه لدى شركة

Schufa. إذا كانت هناك معلومات غير

دقيقة، فيمكنك طلب تغييرها.

ضريبة المبيعات

ضلتزم كل الشركات في ألمانيا من حيث المبدأ بدفع ضريبة المبيعات

تتحصل على ضريبة المبيعات من خلال البيع لعملائك ويتعين عليك دفعها إلى مصحة الضرائب. في المقابل تسترد

شركتك الضريبة المدفوعة في عمليات التسوق (ضريبة المشتريات) من مصحة الضرائب. إذن تمثل ضريبة المبيعات

بالنسبة للشركات قيمة متغيرة. ويمكن التحدي في وجوب تمتع الشركة دائمًا بالسيولة الكافية لأفساط ضريبة المبيعات

المدفوعة مقدمًا.

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.

كل شيء حول التمويل: خطة رأس المال والتمويل

خذ وقتًا كافيًا للتخصيص بشكل جيد، فكثير من المستقلين يخفقون لأنهم لم يخططوا بواقعية للتكاليف الواقعة عليهم ولتمويل أعمالهم، ومن ثم لم تكفهم مواردهم المالية.



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.

الفصل الخامس أ. تكاليف المعيشة

اذكر النفقات الشهرية لمستلزمات المعيشية - بدون النفقات المتعلقة باستقلاليتك.

ما هي نفقاتي الخاصة بي وبعائلتي؟

- ما هي نفقاتي المعيشية الشهرية؟
- ما مقدار الإيجار الذي أدفعه؟
- ما هي نفقاتي الخاصة بالطعام؟
- ما مقدار نفقاتي الأخرى؟
- هل أحتاج إلى مورد للحالات الاستثنائية غير المتوقعة (مثل المرض)؟
- هل أحتاج إلى مورد للقيام بعطلة سنوية؟

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?



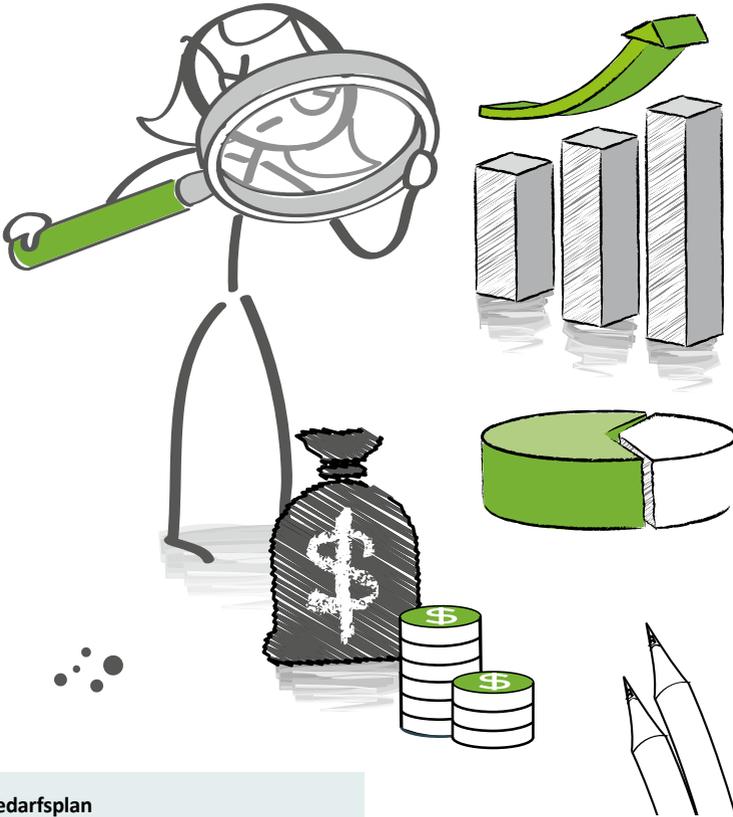
A large grid of small dots for writing, consisting of 20 columns and 25 rows.



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

6.1 خطة رأس المال:

اذكر مقدار المال الذي تحتاجه لتأسيس مؤسستك،
وفيم يجب أن تنفق هذا المال. هل تريد شراء
ماكينات، وما مقدار نفقات تصنيع منتجك / تأدية
خدماتك؟ هل توجد نفقات أخرى ينبغي عليك
مراعاتها؟



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?

ما مقدار نفقاتي المتعلقة باستقلاليتي؟

- ما هي الاستثمارات ذات الضرورة الملحة؟
- ما هي التكاليف التي تنشأ عند التحضير (مثلاً من أجل الاستشارة، الرسوم، الخصوم، الإدارة، التسويق)؟
- ما هي التكاليف التي تنشأ من أجل الاستثمارات المحتملة (مثلاً الإيجار، الماكينات، الأثاث، أجهزة الكمبيوتر، المعدات)؟
- ما هي التكاليف التي تنشأ بسبب النفقات الجانبية الأخرى (مثلاً الضرائب، المحامي، الرسوم)؟
- ما هي التكاليف التي تنشأ من أجل تصنيع منتجي / شراء المنتج؟
- ما هي التكاليف التي تنشأ شهرياً من أجل مكتبي / مكان عملي / ورشتي؟

Wie hoch sind meine Ausgaben für meine Selbständigkeit?

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



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



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



6.2 الخطة المالية

أشرح من أين ستحصل على المال اللازم لتغطية النفقات

من أين سأحصل على المال اللازم لاستقلاليتي؟ 

- ما مقدار رأس مالي الخاص (مثلًا الودائع الادخارية)؟
- ما هي المواد (مثل الأثاث) التي أمتلكها ويمكنني الحصول عليها؟
- ما هي القروض / المعونات التي يمكنني الحصول عليها؟
- هل أعاني من نقص في التمويل مما ينبغي علي الحصول عليه من جهة خارجية (مثل ائتمان بنكي)؟

6.2. Finanzierungsplan

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

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

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



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

6.3 دراسة الجدوى

اعرض الواردات والنفقات الخاصة بك من أجل استقلايتك في الأعوام الثلاثة التالية. ثم قم بخصم النفقات من الواردات. وسيُظهر الحساب ما إذا كانت استقلايتك مجدية بالنسبة لك في السنوات التالية. وينبغي عليك أن تُجري هذا الحساب لكل شهر.

ما مقدار المكس العائد عليّ من خلال الاستقلالية وما مقدار تكلفة الاستقلالية؟

- ما هو السعر الذي يمكنني الحصول عليه مقابل منتجي / خدمتي؟
- ما هي نفقاتي الشهرية الثابتة؟
- ما هو الحد الأدنى لحجم المبيعات الذي يمكنني من تغطية نفقاتي؟ في أي مدة أرغب في تحقيق حجم المبيعات الأدنى هذا (مثلاً بعد ثلاثة شهور، ستة شهور)؟
- ما كمية المنتجات التي يجب علي بيعها / ما مقدار الخدمات التي ينبغي علي تقديمها لتحقيق حجم المبيعات هذا؟

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

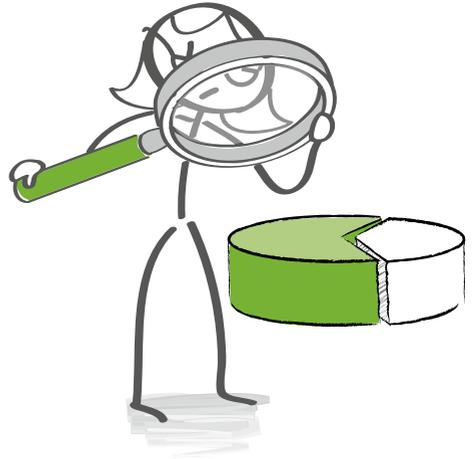
Einnahmen abgezogen. Die Berechnung zeigt, ob Ihre Selbständigkeit sich in den nächsten Jahren für Sie lohnt. Sie müssen diese Berechnung für jeden Monat durchführen.

Wieviele 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 خطة السيولة المالية

(: اكتب وصفاً حول الطريقة التي ترغب في استخدامها لتأمين التزاماتك المالية. حيث يُذكر في خطة السيولة المالية جميع النفقات والواردات: مثل النفقات المعيشية، الضرائب، الخصوم الاجتماعية، الفوائد المحتملة. ثم اخصم النفقات من الواردات. فإذا كانت النتيجة بالسالب، فيجب عليك التفكير في كيفية الحصول على المال الناقص شهرياً. فينبغي ألا يظهر مبلغ بالسالب إلا نادراً.)

هل ما لدي من موارد أعلى مما علي من نفقات؟

- كم من المال سأنفقه شهرياً من أجل استقلاليتي؟
- كم من المال سأنفقه شهرياً من أجل نفسي وعائلي؟
- كم من المال سأنفقه شهرياً من أجل الخصوم الاجتماعية / المعاش؟
- ما مقدار الواردات التي أحصل عليها من الاستقلالية؟
- هل لدي واردات أخرى؟

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, consisting of 20 columns and 30 rows.

نموذج العمل Geschäftsmodell

الشريك الرئيسي

من هم شركاؤنا الأساسيون؟
من هم موردونا الأساسيون؟
ما هي الموارد الرئيسية التي نحصل عليها من شركائنا؟
ماذا يمكن أن يقدم لنا شركاؤنا؟

تم تطويره لصالح: Entwickelt für:

تم تطويره بواسطة: Entwickelt von:

بتاريخ: am

إصدار: Version:

الأنشطة الرئيسية

ما هي الأنشطة الرئيسية اللازمة للوفاء بوعودنا تجاه العملاء؟
طرقنا في التسويق؟
العلاقات مع العملاء؟
موارد الإيرادات؟

الموارد الرئيسية

ما هي الموارد الرئيسية اللازمة للوفاء بوعود القيمة الذي نتعهد به؟
طرقنا في التسويق؟
العلاقات مع العملاء؟

المزيد من النصائح بشأن ملء المعلومات في ظهر الصفحة

الشريك الرئيسي
Hauptpartner

Hauptpartner

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

Haupttätigkeiten

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

Hauptressourcen

Welche Hauptressourcen benötigt unser Wertversprechen?
Unsere Vertriebswege?
Kundenbeziehungen?
Einkommensströme?

-> mehr Tipps zum Ausfüllen auf der Rückseite

الأنشطة الرئيسية
Hauptaktivitäten

وعد القيمة
Wertversprechen

الموارد الرئيسية
Hauptressourcen

بنية التكاليف
Kostenstruktur

العلاقات مع العملاء
Kundenbeziehungen

مجموعات العملاء
Kundengruppen

القنوات
Vertriebskanäle

العمليات المالية
Umsatzströme

بنية التكاليف

ما أهم التكاليف المرتبطة بنموذج عملنا؟

ما هي أعلى الموارد الرئيسية؟

ما هي أعلى الأنشطة الرئيسية؟

وعد القيمة

ما هي القيمة التي نقدمها إلى عملائنا؟

ما هي المشكلة التي نساعد العميل في حلها؟

ما هي تشكيلات المنتجات والخدمات التي يمكننا تقديمها إلى

مجموعات العملاء؟

ما هي متطلبات العميل التي نلبيها؟

العلاقات مع العملاء

ما هي نوعية العلاقة مع العملاء التي نتوقع أن نقيمها عبر

قطاعات العملاء الخاصة بنا؟

وما هي العلاقات التي أقمناها بالفعل؟

ما مدى تكلفة هذه المسألة؟

القنوات

ما هي قنوات الوصول إلى قطاعات عملائنا؟

كيف نصل إليها الآن؟

أي هذه القنوات تعمل على أفضل نحو؟

وأياها أكثر ترشيحاً في التكلفة؟

كيف ندمجها في مسارات العملاء؟

مجموعات العملاء

لمن نقدم القيم؟

ما هي الفئة الرئيسية المستهدفة لنا؟

العمليات المالية

ما هي القيم التي يكون عملائنا مستعدون لدفع المال لقاء

الحصول عليها؟

مقابل ماذا يدفع عملائنا حالياً؟

كيف يدفع عملائنا حالياً؟

ما هي طريقة الدفع المفضلة لهم؟

ما هي مساهمة العمليات المالية في إجمالي حجم التعاملات؟

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?



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

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“



www.facebook.com/wirgruendenindeutschland