

Business Plan Workbook

Business Plan to fill out - *Business Plan zum Eintragen*

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

English German

Imprint 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.



Bundesministerium
für Arbeit und Soziales

In Kooperation mit:

























Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



Bundesagentur
für Arbeit

Content Inhalt

	Summary Zusammenfassung	4	
	1. My profile Mein Profil	5	
	2. My business concept Mein Geschäftskonzept	10	
	3. Type of Business Unternehmensform	32	
	4. My future strategy Meine Zukunftsstrategie	34	
	A. Business administration skills Betriebswirtschaftliche Kenntnisse	40	
	B. Types and ways of financing Arten u. Möglichkeiten der Finanzierung	42	
	C. Taxes and the Finance Office Steuern und das Finanzamt	48	
	5. Living expenses Lebenshaltungskosten	52	
	6. Financing plan Finanzierungsplan	56	
	D. Business Model Canvas	66	

Guidelines for drawing up a business plan or business concept

This guide takes you through the process of drawing up your business plan on a step - by - step basis. On the last page of this book you can find a business canvas model where you can start taking first notes on your busi-

ness idea. After that you can develop your idea further with the questions of the guideline.

Each business concept is divided up into different sections. If you work through these sections on a step - by - step basis, you will end up with a first version of a business plan. At the beginning of each section we provide a short summary of what you need to describe or explain. We then list the questions that you need to answer to describe your business idea and concept. You do not need to answer all of the questions: We have marked the questions that you must answer with a pen. The other questions stand in addition to these. They may be helpful for you and your supporters. Some of the questions do not have straightforward answers. Have a look on our information platform www.wir-gruenden-in-deutschland.de for additional information and specificities for different professions. You may also refer to a start-up consultant to clarify your questions. Visit our website www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie to access further resources such as explanatory videos on the different chapters of a business plan and how the business start-up process in Germany looks like in general.

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.

Summary

The summary is found at the beginning of your business plan. Here you provide a concise and precise description of yourself and the key points of your business idea. The short description should spark interest in you and

your idea. There should be a recognisable central theme. It is often best to write the summary once you have completed all of the other sections of the business plan. The summary should not be more than one page in length.

It should be possible to read and fully understand the summary in five to ten minutes!

 **Your name, date of birth, marital status, country of origin, qualifications**

 **Provide a brief description of your business idea and customer benefit:**

- What is my business idea / my product / my service?
- What benefit does my product / service offer my customers?
- What is special about my idea / my product / my service
(e.g. gaps in the market, new trends, time - saving for customers)?

 **Target audience / market**


- Who are my customers (e.g. their age, gender)?
- How great is the market potential? Are there any current trends?


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?

Summary



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






A large grid of small dots for writing notes.


 **Organisation**

- What is your company name?
- What is the legal status of your company?
- Do I want to employ staff?


 **Location**

- Where will my company be based?
- When will I launch my company?


 **What do I still need to do before launching?**

 **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?**



Chapter 1. My Profile

Describe what motivates you, your qualities and skills. Refer to your curriculum vitae for more details. You should also state if you are supported by your family. If your self - employment demands formal qualifications (e.g. master craftsman certificate, degree), you must be able to prove that the qualifications that you have acquired outside Germany are equivalent to those required.

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.



What is my motivation and what can I do?

- Why am I going to start my own business – my motivation (e.g. my desire for a change of career or self - fulfilment; I want to make use of my qualifications; I want to earn more money; I don't want to be unemployed anymore; I want to make my own decisions)?
- What skills and qualifications do I have (e.g. professional and school qualifications, professional experience, hobbies, language skills, voluntary work)?

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.



- **What entrepreneurial skills do I have** (e.g. business knowledge, accounting skills, fiscal knowledge, IT skills)? What link do I have to being self - employed (e.g. role models within the family, friendship circles)?
- **Will I be supported by my family** (e.g. wife, husband, family members)?
- **What happens if I cannot work due to illness?** Who could take over my responsibilities (e.g. family, friends, acquaintances)?

- **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.

Chapter 2. My Business Concept

2.1. My product / my service:

Describe your business idea and your planned business in detail. Describe what you have to offer and how your business idea is different from similar business ideas or from the competition.



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.

What does my idea comprise and why is this unique?

- What product / service am I offering?
- What is special about my product / my service – what are the benefits for my customers?
- Where did I get the idea?
- What work do I still need to do before I can offer my product / my service?
- What legal formalities do I still need to complete (e.g. permits, authorisations)?
- How will I get my product to my customers (sales channel)?
- Who will manufacture my product?
- Do I need machinery to produce my product?
- Do I need materials to produce my product?

Was umfasst meine Idee und warum ist diese einzigartig?

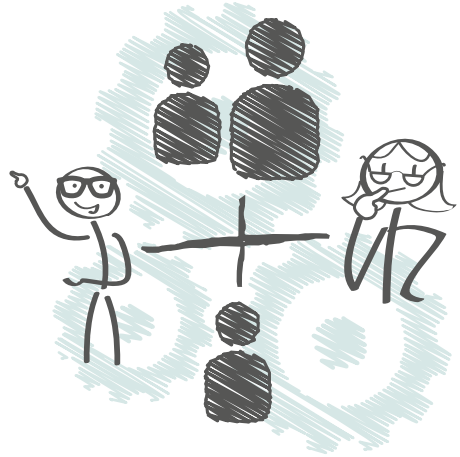
- Welches Produkt / welche Dienstleistung biete ich an?
- Was ist das Besondere an meinem Produkt / meiner Dienstleistung – was sind die Vorteile in der Anwendung für meine Kunden?
- Woher stammt die Idee?
- Welche Arbeiten muss ich noch erledigen bis ich mein Produkt / meine Dienstleistung anbieten kann?
- Welche gesetzlichen Formalien habe ich noch zu erledigen (bspw. Zulassungen, Genehmigungen)?
- Wie bringe ich das Produkt zu meinen Kunden (Vertriebsweg)?
- Wer stellt mein Produkt her?
- Benötige ich Maschinen für die Herstellung meines Produktes?
- Benötige ich Materialien für die Herstellung meines Produktes?



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



A large grid of small dots for writing notes.



2.2. My partners / network:

Describe whether you need additional partners to manufacture or sell your product, or whether you are already working with a partner. Describe these people and their responsibilities:

Who are my partners?

- Who am I working with to execute my idea (do I have a partner)?
- Which partner do I need to manufacture or sell my product (e.g. where will I get the necessary products from, who will support me regarding sales)?
- Am I dependent on suppliers or other business partners (e.g. which partners do I already have, which partners do I still need, which partners are needed)?

Which other partners could prove key for me?

2.2. Mein Kooperationspartner / Netzwerk:

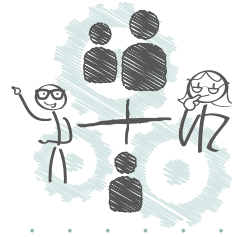
Beschreiben Sie, ob Sie für die Herstellung oder für den Vertrieb weitere Partner benötigen oder

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, covering most of the page below the illustration.



2.3. My customers:

Describe your customers and how you hope to acquire them. Identify the needs of your customers and the opportunities you have. Demonstrate whether and how you know your customers.

Who is going to buy my product / my service?

- Who are my customers?
(e.g. age, income, background, gender, attitudes, lifestyle)
- Do my customers have any special requirements?
- Why do these customers want to buy my product / my service
(e.g. benefit, need)?
- Do I already have future customers (e.g. number and in which region)?
- What do I know about my customers (e.g. how often do they shop)?
- How much money do my customers have?

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. My location:

Describe where you want to practise your self - employment and the benefits that the location has for you. For some activities – like retail – the location is very important; for others – like business consultancy – the location is not as vital.

Where will I work, and why this location?

- What are my business premises like (e.g. size, equipment, storage etc.)? Do I need my own premises?
- Where are my premises located (e.g. central, edge of town, residential area, industrial estate, business district, restaurants)? What image does the location have (e.g. population structure)?
- What are the transport connections like (e.g. public transport, parking spaces for cars)?
- What are the advantages of the location (price, proximity to customers, good infrastructure)?

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. My market and my competition:

Describe the current and future market situation for your occupation, in general and specifically at your planned location. Describe whether you have competition and how you want to be better.

Where am I selling my product / my service and why am I better than others?

- How far does the catchment area for my product / service reach (immediate location, in the region, in the federal state, across Germany, across Europe)?
- Is my product / my service dependent on the general state of the economy (e.g. is it an everyday product / service or a luxury product / service)?
- Is my product / my service dependent on the season (e.g. summer or winter)?
- Are there similar products / services in my region? If so, where?
- How does my product / my service differ from the rest (e.g. price, quality, contemporary, on trend etc.)?

2.5. Mein Markt und meine Konkurrenz:

Beschreiben Sie die aktuelle und die zukünftige Marktsituation für Ihre Tätigkeit und an Ihrem geplanten Standort. Beschreiben Sie, ob Sie 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. My Price:

Describe how expensive your product is and how you came to this price.

How expensive is my product / my service?

- How expensive should my product / my service be?
- How do I come up with the price of my product / my service (e. g. through procurement and production, or through my own living expenses)?
- Will the price change over time (e.g. cheaper in the beginning as part of the launch)?
- What role does the quality of my product have on the price (high - quality and for fewer people or more of a mass product)?

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?

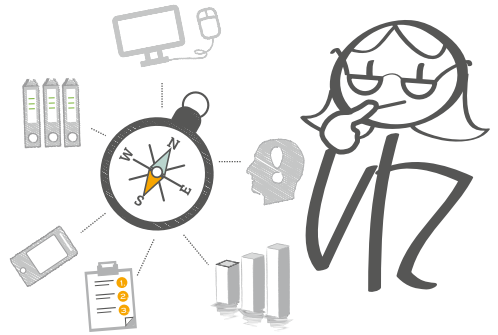
- Wie teuer soll mein Produkt / meine Dienstleistung sein?
- Wie setzt sich der Preis meines Produktes / meiner Dienstleistung zusammen (bspw. durch den Einkauf und die Produktion oder durch die Lebenshaltungskosten, die ich habe)
- Wird sich der Preis im Verlauf ändern (bspw. günstig zu Beginn aufgrund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

Describe how you want to appeal to your customers. Describe what methods of communication (advertising, referral marketing) and distribution (e - sales, direct sales) you want to apply. Describe why you are choosing these methods.



How will I advertise and sell my products / my services?

- How will my customers find out about my product / my service?
- What advertising measures am I planning (e.g. newspaper, poster, flyers, online, Facebook)? How will I tell people about my product / my service?
- What budget am I planning for advertising?
- Am I giving my product / my service a special name?
- What do I want to achieve with my advertising (long - term customer retention, rapid sales, attracting attention quickly)?
- What content do I want my advertising to have (e.g. „quick and cheap“ or „expensive but the best“)?

2.7. Mein Marketing / meine Werbung:

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

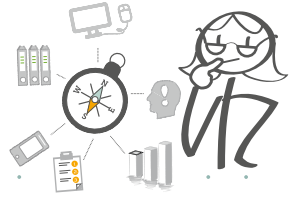
Beschreiben Sie, welche Methoden der Kommunikation (Werbung, Empfehlungsmarketing)

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.

Chapter 3. Type of business



Describe which legal status you are planning for your business and why. Describe any formal requirements that you must adhere to.

Which legal status am I planning?

- Which legal status am I intending to use (e.g. a partnership (GbR), entrepreneurial company with limited liability (UG), limited liability company (GmbH))?
- Why have I chosen this legal status (e.g. tax benefits, limited liability)?
- Do I need any special permits (health authority, police authorisation)?
- Do I need to register my service (e.g. chambers, associations)?

Kapitel 3: Unternehmensform / Unternehmensart

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

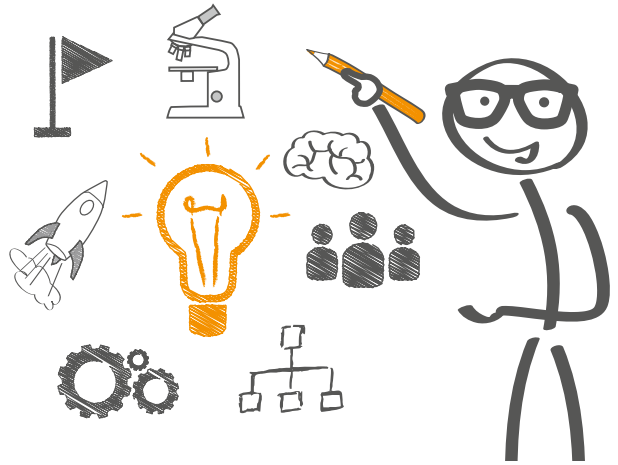
Welche Rechtsform plane ich?

- 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.

Chapter 4. My future strategy



4.1. My objective

Describe the goals you have set yourself and the chances that you have. Look ahead and think about what you want to achieve.

What would I like to achieve in the next few years?

- What are my medium - to long - term goals (e.g. expanding the catchment area, increasing production, second source of income)?
- What do I want my business to look like in three years' time (e.g. will I have employees, what will my turnover be, what will my profit margin be)?
- What challenges and opportunities do I have with my business?

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.

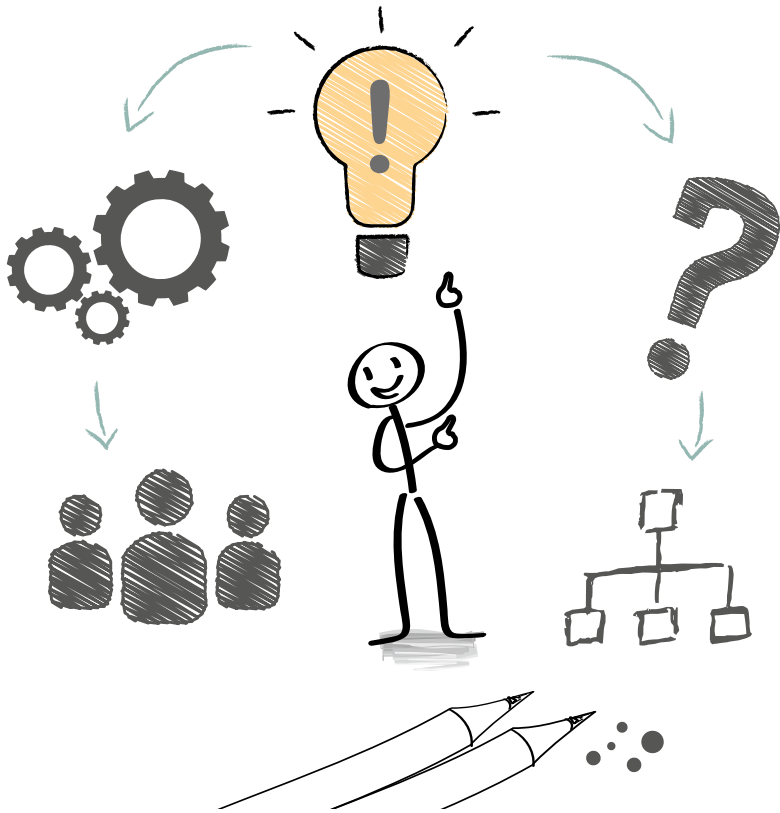
4.1. Mein Ziel

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. My personnel management:

Describe whether you need employees, what qualifications they must have and how many members of staff

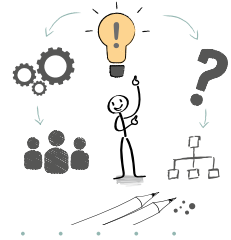
you need. Do you want to employ full-time staff, or are you considering part-time workers or interns/apprentices?

4.2. Mein Personalmanagement:

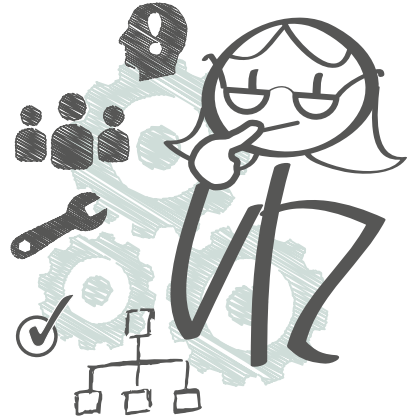
Beschreiben Sie, ob Sie Mitarbeitende benötigen, welche Qualifikationen diese benötigen und wie viele Mitarbeitende Sie brauchen. Wollen Sie Mitarbeitende bspw. in Vollzeit beschäftigen oder denken Sie darüber nach Mini - Jobber oder Praktikanten einzustellen?

 **Werde ich Mitarbeitende brauchen?**

 **Will I need staff?**



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



4.3. My company processes

Describe what you are planning for your company's internal processes. What are the most important tasks and how will these be executed?

How will I distribute the tasks?

- What is the ratio between office work and other tasks?
- What office work will be required?
- Which tasks will I do myself, and which will I delegate to others?

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.

BUSINESS ADMINISTRATION SKILLS FOR YOUR ENTERPRISE

Bookkeeping

Bookkeeping involves documentation relating to the financial situation of your company.

You keep a record of how much money comes in and goes out of the business. You need paperwork for all income and expenditure: This can be an invoice, a sales slip or a receipt.

- You put together these records every month.
- There are accounting computer programs which can help you do this.

Profitability forecast

The Profitability Forecast is a calculation. You carry out this calculation for three years.

In this Profitability Forecast, you calculate:

- How much turnover you will make in the next three years.
- What your costs will be in the next three years.

This calculation shows if the business is profitable.

Profitable means:

- Your company is worthwhile. You will earn enough money with your company in the next three years.
- You can pay all the costs of your company.
- The Profitability Forecast is included in the **Business Plan**.

Commercial Viability Certificate

If you would like to apply for a Founding Grant or a Set-Up Grant, you need a Commercial Viability Certificate.

A Commercial Viability Certificate is a document. This document shows: Your Business Idea and your **Business Plan** are sound and sustainable. You have a good opportunity to earn money with your company.

- You will receive a Commercial Viability Certificate from an Expert Body.
- These Expert Bodies check your business plan.

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.

TYPES AND WAYS OF FINANCING

Credit/Loans

A credit is money. The money is loaned.

Example:

You do not have enough money for your business. The bank lends you money. You pay some of the money back to the bank every month. You also pay some extra money to the bank every month for the loan.

The extra money is called interest. The bank determines how much interest you have to pay. You agree with the bank how long they will lend the money to you for. Another word for credit is: Loan.

Equity capital

You have money which you would like to use to finance your company. This money is your equity capital. Physical objects can also be equity capital.

Example:

You have a computer which you need for the business. This makes the computer equity capital, too. A house or plot of land is a special case, as the value of the house can also be equity capital, even if you do not need the house for the business: This is because you can ask the bank if they would like to co-own your house. This is called a mortgage. The bank gives you a loan against this. But: If your business does not go well, you might lose your house. Then the house would belong to the bank.

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.

TYPES AND WAYS OF FINANCING

Set Up Grant

A **Set-Up Grant** is money for the set-up phase of a company.

Would you like to become self-employed and you are currently receiving **Unemployment Benefit 2**? In that case, you can apply for a **Set-Up Grant** at the Job Centre. Speak to your job advisor. The amount of the Set-Up Grant is based on your living circumstances and is paid for a maximum of 24 months.

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

The **Job Centre** controls how long you receive the money for. The Job Centre does not have to give you a Set-Up Grant. If your **business idea** is a good one, you might receive the Set-Up Grant. You need a positive assessment from an “**Expert Body**”.

Support

is money for your company. The money takes the form of a grant, a credit or a loan.

There are many forms of support:

- from the State,
- from the Federal States,
- city and town councils can also help sometimes when you want to become self-employed. The **Foundation Grant** and **Set-Up Grant** are also forms of support.

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.

TYPES AND WAYS OF FINANCING

Founding costs

Founding costs are costs involved in setting up a new business. Authorities, state bodies, lawyers and courts receive the money.

If you would like to become self-employed, sometimes you can't just start working. You often need special approvals or permits from authorities or state bodies. But not always. This depends on the nature of your work and your profession. You often have to pay for approvals, permits and registrations.

An example: You want to open a business. You must register a business ahead of that. There is a cost for this registration. You want, or have to, register your business in the Commercial Register. You need an attestation from a notary. But the notary charges for his work. You also have to pay a court charge for the entry in the Commercial Register.

Loan capital

Sometimes you need a lot of money to set up a company. If you do not have enough money yourself, you have to borrow money for the company. The money borrowed is called Loan Capital.

For example, a credit or loan from the bank are Loan Capital. Or if you borrow money from a friend or relative for your company. That is also Loan Capital.

Capital requirement

The Capital Requirement is the total amount of money you need for your company.

For example, money for: Land, buildings, rent, machinery, vehicles, wages, living expenses, promotion, insurance or goods. The set up costs are also part of the Capital Requirement.

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.

TAXES AND FINANCE OFFICE

Finance Office

The Finance Office is a state body.

You have to pay tax to the Finance Office. Which taxes you have to pay depends on various things.

For example:

- Whether you are a **freelancer** or **business operator** (see Commercial Tax).
- Whether you earn a little or a lot of money from your company (see VAT).
- Which legal form your company has (see Corporation Tax/Income Tax).
- Whether you have a house/company building or not (see Property Tax).

Income Tax

You earn money with your company. This money is your income.

You also have to pay money to the state from this income. The money for the state is called Income Tax.

Commercial Tax

You have to pay commercial tax when you have a business.

For example, you have a grocery business. If the business goes well, you will make a profit. Out of this profit, you have to pay some money to the city or the region. This money for the city or the region is called Commercial tax. The amount may differ depending on the city. Sometimes if you make very little profit, you do not have to pay commercial tax. Take advice on this.

Corporation Tax

This is the tax a UG and GmbH have to pay.

You pay 15% of profit, this is the Corporation Tax.

In Germany, the UG (Unternehmergesellschaft) is a legal form for an entrepreneurial company with limited liability and which does not have to meet the minimum capital requirement of EUR 25,000. The GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung) is also a company with limited liability, but here, the minimum capital requirement is EUR 25,000.

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.

TAXES AND FINANCE OFFICE

SCHUFA Credit Rating Agency

Schufa is a private German company. Its full name is: Schufa Holding AG.

Schufa gathers information about people and companies. The information can be seen by business partners, firms, banks and insurance companies. You can also see information about business partners.

Information from Schufa is also called a: Schufa statement.

For example, if you paid too late for a washing machine, the Schufa will make a negative entry against you. Before a bank gives you a loan, the bank will always make an inquiry with Schufa. Every person has the right to find out their own information at Schufa. If something is not right, you can have it corrected.

VAT (Value Added Tax)

In general, every company in Germany has to pay value added tax (VAT).

You collect the VAT from your customers when you are selling your products and the VAT has to be forwarded to the Finance Office. At the same time the Finance Office reimburses the VAT that you have paid for purchases for your company (so called "pre-tax"). Therefore, the VAT is a transit item on your company's balance sheet. The challenging aspect is that your company always has to have enough liquidity to be able to conduct the prepayments of the VAT.

STEUERN UND FINANZAMT

SCHUFA

Die Schufa ist eine private deutsche Gesellschaft. Der richtige Name ist: Schufa Holding AG.

Die Schufa sammelt Informationen von Personen und von Firmen. Die Informationen können zum Beispiel von Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern, Firmen, Banken und Versicherungen gelesen werden.

Auch Sie selbst können Informationen über Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern lesen. Eine Information von der Schufa heißt auch: Schufa-Auskunft.

Wenn Sie eine Waschmaschine zum Beispiel zu spät bezahlt haben, macht die Schufa bei Ihnen einen negativen Eintrag. Bevor eine Bank einen Kredit vergibt, fragt die Bank immer bei der Schufa nach.

Jede Person hat das Recht auf eine Auskunft über die eigenen Informationen bei der Schufa. Wenn etwas nicht stimmt, können Sie das ändern lassen.

Umsatzsteuer

Umsatzsteuerpflichtig ist grundsätzlich jedes Unternehmen in Deutschland.

Bei Verkäufen an Ihre Kunden nehmen Sie eine Umsatzsteuer ein, die Sie an das Finanzamt abgeben müssen. Im Umkehrschluss bekommt Ihr Unternehmen die bei Einkäufen gezahlte Umsatzsteuer (Vorsteuer) vom Finanzamt rückerstattet. Bei der Umsatzsteuer handelt es sich für Unternehmen also um einen durchlaufenden Posten. Das herausfordernde daran ist, dass man für die Vorauszahlungen der Umsatzsteuer immer genügend Liquidität haben muss.

All about financing: Capital and financial plan

Take the time to make thorough preparations. Often self-employed people fail because they do not plan their

costs and financing realistically, and their financial reserves do not stretch far enough.



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.

5. Living expences

Describe your monthly living expenses – do not include the expenses for your self - employment

How high are the expenses for myself and my family?

- How high are my monthly living expenses?
- How high is my rent?
- What do I spend on food?
- How high are my other expenses?
- Do I need a reserve for unexpected events (e.g. illness)?
- Do I need a reserve for an annual holiday?

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 20 rows.



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

6.1. Capital requirements plan

Describe how much money you need to set up your business, and what this money will be spent on. Do you need to buy machinery, and how high are

the costs for manufacturing your product / providing your service? Are there any other costs that you need to consider?.



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?

How high are the expenses for my business?

- What investments are needed?
- What costs will arise in preparing for launch (e.g. for advice, fees, duties, administration, marketing)?
- What costs will arise for possible investments (e.g. rent, machinery, furniture, computer equipment, tools)
- What costs will arise for other expenses (e.g. taxes, lawyer, fees)?
- What costs are there for manufacturing my product / for buying the product?
- What is the monthly cost of my office / shop / workshop?

Wie hoch sind meine Ausgaben für meine Selbständigkeit?

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



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



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



6.2. Financial plan

Describe where you have got the money from to practise your business.

Where have I procured the money for my business?

- How high is my own capital (e.g. savings)?
- What material expenses (e.g. property) do I have and can I utilise?
- What level of loan / grant can I use?
- Do I have a borrowing requirement that I need to draw on (e.g. bank loan)?

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. Profitability plan

Break - even analysis: Describe the re- shows whether your business will be venue and expenditure that you expect worthwhile for you over the next few

for your business over the next three years. You must complete this calcula- years. The expenditure is then subtrac- tion for each month.

How much do I earn from the business and how much does it cost?

- What price can I set for my product / my service?
- How high are my monthly fixed costs?
- What is the minimum turnover that I must achieve to cover my costs?
By when do I want to be achieving this minimum turnover
(e.g. after three months, after six months)?
- How many products do I need to sell / how often do I need to provide my service to achieve this turnover?

6.3. Rentabilitätsplan

Rentabilitätsplan: Beschreiben Sie, welche Ein- nahmen 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 Berech- nung für jeden Monat durchführen.

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

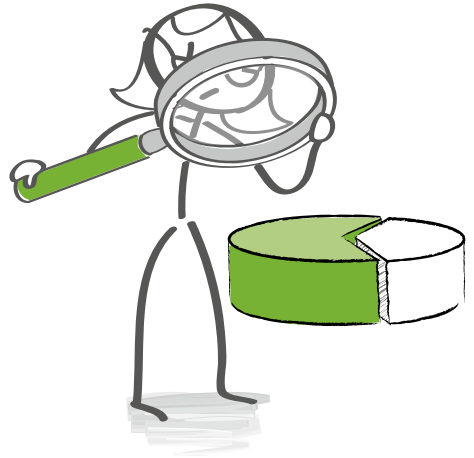
- Welche Preise kann ich für mein Produkt / meine Dienstleistung nehmen?
- Wie hoch sind meine monatlichen Fixkosten?
- Welcher Mindestumsatz ist erforderlich, damit ich meine Unkosten decken kann?
Bis wann will ich diesen Mindestumsatz erreicht haben
(bspw. nach drei Monaten, nach sechs Monaten)?
-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

Describe how you want to fulfil your financial obligations. The cash budget lists all expenses and revenue: including living expenses, tax payments, social insurance contributions, possible interest payments. You then subtract the expenses from the revenue. If you end up with a deficit, you must think about where you will get the missing money from for the month in question. Deficits should only be rare occurrences.



Do I have more revenue than expenses?

- How much money do I spend on my business per month?
- How much money do I spend on myself and my family per month?
- How much money do I spend on social insurance contributions / pension per month?
- How high are my earnings from my business?
- Do I have other sources of income?

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.

Business Model Canvas **Geschäftsmodell**

Key Partner

Who are our Key Partners?
Who are our Key Suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which activities do partners perform?

Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue Streams?

Key Resources

What Key Resources do our Value Proposition require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?

-> more help to fill out the boxes on the backside

Designed for: Entwickelt für:

Designed by: Entwickelt von:

On: am:

Version: Version:

Key Partner

Hauptpartner

Hauptpartner

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

Haupttätigkeiten

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

Hauptressourcen

Welche Hauptressourcen benötigt unser Wertversprechen?
Unsere Vertriebswege?
Kundenbeziehungen?

-> mehr Tipps zum Ausfüllen auf der Rückseite

Key Activities

Hauptaktivitäten

Value Proposition

Wertversprechen

Key Resources

Hauptressourcen

Cost Structure

Kostenstruktur

Customer Relationship

Kundenbeziehungen

Customer Segments

Kundengruppen

Channels

Vertriebskanäle

Revenue Streams

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?

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?

Which Key Resources are the most expensive?

Which Key Activities are the most expensive?

Value Propositions

What value do we deliver to the customers?

Which one of our customer's problems are we helping to solve?

What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?

Customer Relationship

What types of relationship do we expect to establish with each of our Customer Segments?

Which ones have we already established?

How costly are they?

Channels

Through which Channels do we want to reach our Customer Segments?

How are we reaching them now?

Which ones work best?

Which ones are most cost-efficient?

How are we integrating them with customer routines?

Customer Segments

For whom are we creating value?

Who are the most important customers?

Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?

For what do they currently pay?

How are they currently paying?

Which method of payment do they prefer?

What share do the Revenue Streams contribute to the overall revenues?



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

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“



www.facebook.com/wirgruendenindeutschland