

# Business plan manuel

Business plan à enregistrer - *Business Plan zum Eintragen*

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

Français Allemand

# Mentions légales Impressum

## Herausgeber:

IQ Fachstelle Migrantenökonomie  
Institut für Sozialpädagogische Forschung Mainz e.V.  
Augustinerstr. 64-66  
55116 Mainz  
www.ism-mainz.de  
www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie



## Redaktion:

Kareem Bayo, IQ Fachstelle Migrantenökonomie

## Layout:

augenfällig, Wiesbaden

## Illustrationen:

© Trueffelpix - fotolia.com

## Druck:

Weissraum, Steinbach-Hallenberg

Stand 6/2018

Wenn Sie aus dieser Publikation zitieren wollen, dann bitte mit genauer Angabe des Herausgebers, des Titels und des Stands der Veröffentlichung. Bitte senden Sie zusätzlich ein Belegexemplar an den Herausgeber.

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert.



In Kooperation mit:



# Contenu Inhalt

	Résumé Zusammenfassung	4	
	1. Mon profil Mein Profil	5	
	2. Mon concept commercial Mein Geschäftskonzept	10	
	3. Forme de l'entreprise Unternehmensform	32	
	4. Ma stratégie pour l'avenir Meine Zukunftsstrategie	34	
	A. Compétences commerciales Betriebswirtschaftliche Kenntnisse	40	
	B. Types et possibilités de financement Arten u. Möglichkeiten d. Finanzierung	42	
	C. Taxes and the Finance Office Steuern und das Finanzamt	48	
	5. Impôts et administration fiscale Lebenshaltungskosten	52	
	6. Plan de financement Finanzierungsplan	56	
	D. Modèle commercial Canvas	66	

## Directives de création de votre business plan ou de votre concept commercial ou de votre projet d'entreprise

Ces directives vous conduisent étape par étape à travers la création de votre concept commercial. A la dernière page de ce manuel, vous trouverez un modèle commercial schématique, dans lequel vous pouvez noter les premières

remarques sur vos idées commerciales. Vous pourrez ensuite développer ces idées à l'aide de nos directives. Chaque concept commercial se divise en différents blocs thématiques. Si vous suivez ces blocs thématiques « étape par étape », à la fin, vous devriez avoir votre première version du business plan. Au début de chaque bloc thématique, nous avons brièvement résumé ce que vous devez décrire ou expliquer. Ensuite, nous posons les questions auxquelles vous devez répondre afin de décrire votre idée et votre concept commerciaux. Comme vous n'êtes pas obligé de répondre à toutes les questions, nous avons marqué au stylo celles auxquelles il faut répondre. Les autres sont un complément, elles peuvent être utiles pour vous et ceux qui vous aident. Certaines réponses ne sont pas simples. Visitez notre plateforme d'informations : [www.wir-gruenden-in-deutschland.de](http://www.wir-gruenden-in-deutschland.de), pour avoir des informations complémentaires et particularités selon la profession. Sur notre page Web [www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie](http://www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie), vous trouverez des matériaux de travail supplémentaires, entre autres, des vidéos d'explication sur les composants d'un concept commercial et le processus de création en Allemagne.

### 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](http://www.wir-gruenden-in-deutschland.de) für zusätzliche Informationen und für Besonderheiten je nach Berufsform. Auf unserer Webseite [www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie](http://www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoeconomie) finden Sie zusätzliche Arbeitsmaterialien, u.a. Erklärvideos zu den einzelnen Bausteinen eines Geschäftskonzeptes und zum Gründungsprozess in Deutschland.

## Résumé

Le résumé se trouve au début de votre concept commercial. Dans ce récapitulatif, vous décrivez de façon brève et concise qui vous êtes et les principaux éléments (big points) de votre idée de création. La courte description doit


susciter l'intérêt envers vous et votre idée. On doit pouvoir y trouver un « fil rouge ». L'idéal est que vous écriviez le résumé après avoir traité tous les autres blocs thématiques. Le résumé ne doit pas dépasser une page.

Le résumé doit être lu et compris en cinq à dix minutes !

 **Votre nom, date de naissance, situation familiale, pays d'origine, qualifications**

 **Décrivez brièvement votre idée de création et l'utilité pour les clients:**

- Quelle est mon idée commerciale/mon produit/ma prestation?
- Quelle est l'utilité de mon produit/ma prestation pour mes clients?
- Qu'est-ce que mon idée/produit/prestation a de spécial (par exemple combler un vide sur le marché, nouvelle tendance, gain de temps pour le client)?

 **Groupe cible / marché**

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


### Zusammenfassung

Die Zusammenfassung steht am Anfang Ihres Geschäftskonzeptes. In der Zusammenfassung beschreiben Sie kurz, knapp und präzise sich selbst und die wichtigsten Punkte (big points) Ihrer Gründungsidee. Die Kurzbeschreibung soll das Interesse an Ihnen und an Ihrer Idee wecken.

Dabei sollte ein „roter Faden“ erkennbar sein. Am besten ist es, Sie schreiben die Zusammenfassung, nachdem Sie alle anderen Themenblöcke bearbeitet haben. Die Zusammenfassung sollte eine Seite nicht überschreiten.

Die Zusammenfassung sollte in fünf bis zehn Minuten gelesen und verstanden werden!

 **Ihr Name, Geburtsdatum, Familienstand, Herkunftsland, Qualifikationen**

 **Beschreiben Sie knapp Ihre Gründungsidee und den Kundennutzen:**

- Was ist meine Geschäftsidee / mein Produkt / meine Dienstleistung?
- Was ist der Nutzen meines Produktes / meiner Dienstleistung für meine Kunden?
- Was ist das Besondere an meiner Idee / meinem Produkt / meiner Dienstleistung (bspw. Marktlücke, neuer Trend, Zeitersparnis für den Kunden/die Kundin)?

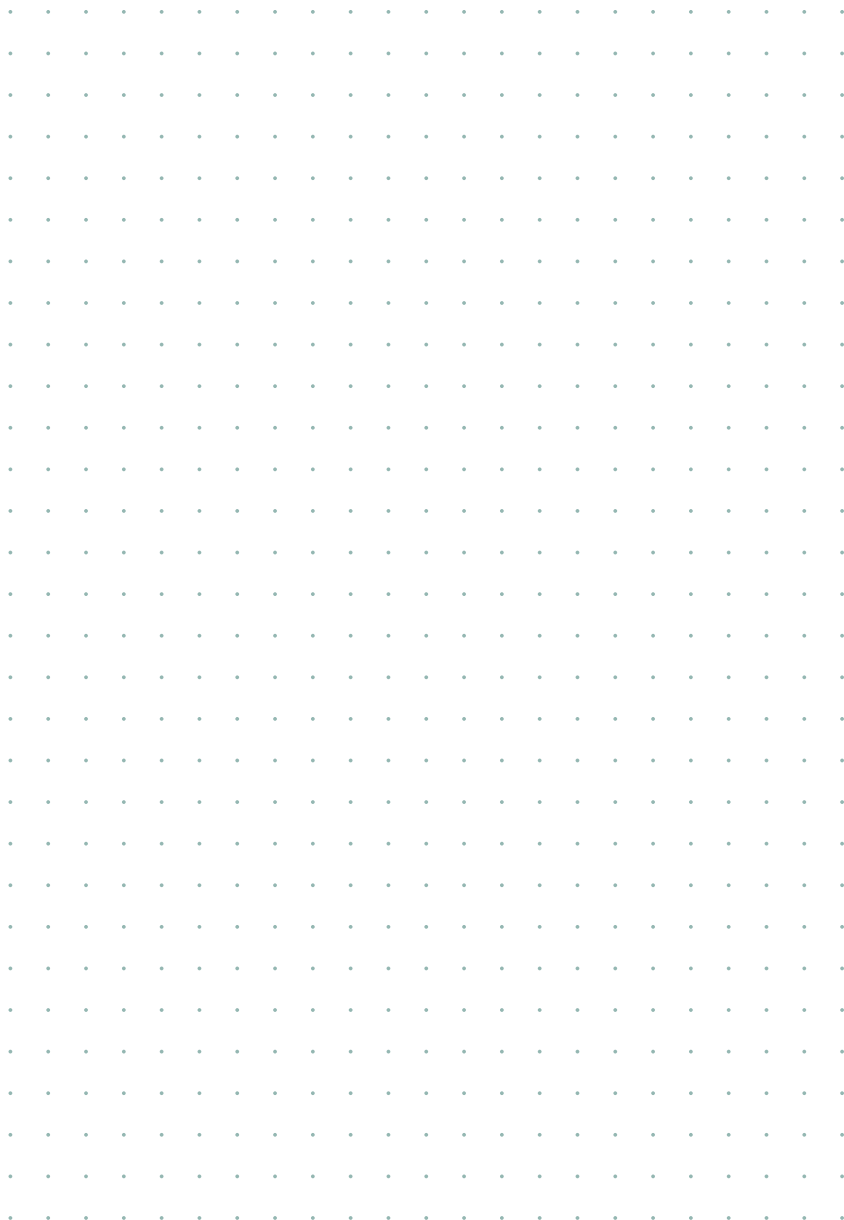
 **Zielgruppe / Markt**

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

Résumé



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





A large grid of small dots for writing a summary.


 **Organisation**

- Quels sont les noms de votre entreprise?
- Quelle est la forme juridique de votre entreprise?
- Est-ce que je veux embaucher des salariés?

 **Site**

- Où se trouve mon site?
- Quand est-ce que je veux démarrer ?


 **Qu'est-ce qu'il me reste à faire avant la création?**

 **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?**





## Chapitre 1. Mon profil

Décrivez ce qui vous motive, vos caractéristiques et vos compétences. Pour plus de détails, renvoyez à votre CV. Vous devez également indiquer si votre famille va vous aider. Si votre travail indépendant nécessite des qualifications formelles (par exemple brevet de maîtrise, diplôme spécifique), vous devez prouver l'équivalence des qualifications que vous avez obtenues en dehors d'Allemagne.

### **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.



### Quelle est ma motivation et qu'est-ce que je sais faire?

- Pourquoi je m'installe à mon compte - ma motivation (par exemple mon désir de changement professionnel ou d'épanouissement personnel, je veux utiliser mes qualifications, je veux gagner plus d'argent, j'en ai assez d'être au chômage, je veux prendre mes décisions moi-même) ?
- Quelles sont mes capacités et mes qualifications (par exemple qualifications scolaires et professionnelles, expérience professionnelle, loisirs, connaissances linguistiques, activités associatives) ?

### 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.



- **Quelles sont mes compétences entrepreneuriales** (par exemple connaissances commerciales, connaissances en comptabilité, connaissances fiscales, connaissances en informatique) ? Quel est mon rapport avec le travail indépendant (par exemple des connaissances ou d'autres personnes de la famille sont à leur compte) ?
  - **Est-ce que ma famille va m'aider** (par exemple l'épouse ou d'autres membres de la famille)?
  - **Qu'est-ce qui se passe si je tombe malade?** Qui pourra faire mon travail à ma place (par exemple famille, amis, connaissances)?
- **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.



## Chapitre 2. Mon concept commercial

### Chapitre 2.1: Mon produit/ ma prestation

Décrivez en détail votre idée commerciale et l'activité que vous prévoyez. Décrivez ce que vous proposez et ce qui distingue votre idée commerciale des autres idées similaires ou de la concurrence.



#### 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.



### **Que recouvre mon idée et pourquoi est-elle unique?**

- Quel produit/quelle prestation est-ce que je propose?
- Qu'est-ce que mon produit/ma prestation a de spécial? Quels sont les avantages pour les clients en termes d'utilisation?
- D'où vient cette idée?
- Qu'est-ce qu'il me reste à faire avant de pouvoir proposer mon produit/service?
- Quelles formalités juridiques me reste-t-il à effectuer (par exemple autorisations, permis)?
- Comment vais-je apporter le produit à mes clients (canal de distribution)?
- Qui fabrique mon produit?
- Est-ce que j'ai besoin de machines pour fabriquer mon produit?
- Est-ce que j'ai besoin de matériel pour fabriquer mon produit?

### **Was umfasst meine Idee und warum ist diese einzigartig?**

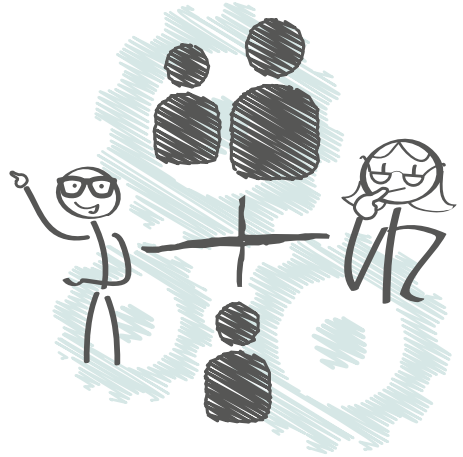
- Welches Produkt / welche Dienstleistung biete ich an?
- Was ist das Besondere an meinem Produkt / meiner Dienstleistung – was sind die Vorteile in der Anwendung für meine Kunden?
- Woher stammt die Idee?
- Welche Arbeiten muss ich noch erledigen bis ich mein Produkt / meine Dienstleistung anbieten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

Décrivez si vous avez besoin de partenaires supplémentaires ou si vous travaillez déjà avec un partenaire pour la production ou la distribution, décrivez les personnes et leurs rôles:

### Qui sont mes partenaires?

- Avec qui est-ce que je mets mon idée en œuvre (est-ce que j'ai un partenaire)?
- De quels partenaires ai-je besoin pour produire ou distribuer mon produit (par exemple qui me fournit les produits nécessaires, qui m'aide pour la vente) ?
- Quelle est ma dépendance envers des fournisseurs ou d'autres partenaires commerciaux (par exemple quels sont les partenaires que j'ai déjà, ceux dont j'ai besoin, ceux qui sont nécessaires) ?

### Quels autres partenaires peuvent devenir importants pour moi ?

## 2.2. Mein Kooperationspartner / Netzwerk:

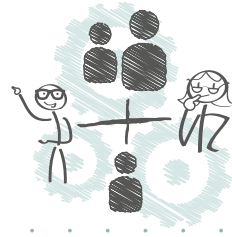
Beschreiben Sie, ob Sie für die Herstellung oder für den Vertrieb weitere Partner benötigen oder

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, consisting of 20 rows and 40 columns.



### 2.3. Mes clients/clientes:

Décrivez vos clients et comment vous voulez les acquérir. Démontrez les besoins de vos clients et les opportunités dont vous disposez. Montrez si vous connaissez vos clients, et si oui, comment.

#### Qui va acheter mon produit/ma prestation ?

- Qui sont mes clients? (par exemple âge, revenus, origine, sexe, caractéristiques, mode de vie)
- Est-ce que mes clients ont des besoins spécifiques ?
- Pourquoi ces clients veulent acheter mon produit/ma prestation (par exemple utilité, besoin)?
- Est-ce que j'ai déjà de futurs clients (par exemple nombre et dans quelle région)?
- Qu'est-ce que je sais à propos de mes clients (par exemple à quelle fréquence ils achètent) ?
- Combien d'argent ont mes clients?

### 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. Mon site:

Décrivez où vous voulez exercer votre activité indépendante et les avantages que ce site présente pour vous. Pour certaines activités, comme la vente de détail, le site est très important ; pour d'autres, comme le conseil en entreprise, ce n'est pas le cas.

### Où est-ce que je travaille et pourquoi là-bas?

- Comment sont mes locaux professionnels (par exemple taille, équipement, entrepôt, etc.)? Est-ce que j'ai besoin de mes propres locaux?
- Comment est l'emplacement de mes locaux professionnels (par exemple central, en banlieue, dans un secteur résidentiel, une zone d'activité, un quartier de restaurants)? Quelle image a l'emplacement (par exemple structure de population)?
- Quelle est l'accessibilité en transports (par exemple transports en commun, places de parking pour les voitures des particuliers)?
- Quel est l'avantage de l'emplacement pour moi (prix, proximité avec le client/la cliente, qualité des infrastructures)?  
(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. Mon marché et mes concurrents

Décrivez la situation du marché actuel et à venir pour votre activité et sur le site que vous avez prévu. Indiquez si vous avez des concurrents et comment vous comptez vous démarquer.

### **Où est-ce que je vends mon produit/mon service et pourquoi suis-je meilleur que d'autres ?**

- Quelle est la taille de la zone dans laquelle je propose mon produit/service (sur place, dans la région, dans le pays, au niveau européen)?
- Est-ce que mon produit/service dépend de la conjoncture générale (par exemple est-ce que c'est un produit/service du quotidien ou un produit/service de luxe)?
- Est-ce que mon produit/service dépend de la saison (par exemple été/hiver)?
- Y a-t-il des produits/services similaires dans ma région ? Si oui, où?
- En quoi est-ce que mon produit/service se démarque des autres (par exemple prix, qualité, rapidité, tendance, etc.)?  
(e.g. price, quality, contemporary, on trend etc.)?

### **2.5. Mein Markt und meine Konkurrenz:**

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

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

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



A large grid of small dots for writing notes.



## 2.6. Mes tarifs:

Décrivez le prix de votre produit et la façon dont vous avez fixé ce prix.

### Quel est le prix de mon produit/service?

- Quel doit être le prix de mon produit/service?
- De quoi se compose le prix de mon produit/service (par exemple l'achat et la production ou mes frais de subsistance)?
- Comment le prix va-t-il évoluer (par exemple pas cher au début pour bien le lancer sur le marché)?
- Quel rôle la qualité de mon produit joue-t-elle sur son prix (de qualité supérieure s'adressant à peu de gens ou bien produit de grande consommation) ?

## 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. Mon marketing/ma publicité:

Décrivez comment vous voulez parler à vos clients/clientes. Décrivez quelles méthodes de communication (publicité, marketing de recommandation) et de distribution (ventes sur Internet, vente directe) vous voulez utiliser. Décrivez pourquoi vous choisissez ces méthodes.



### **Comment est-ce que je fais de la publicité pour mon produit/service et comment je le distribue?**

- Comment mes clients entendent-ils parler de mon produit/service?
- Quelles mesures publicitaires est-ce que je prévois (par exemple journal, affiches, flyers, Internet, Facebook)? Comment est-ce que je fais connaître mon produit/service?
- Quel budget est-ce que je prévois pour mes mesures publicitaires?
- Est-ce que je donne à mon produit/service un nom particulier?
- Quel est le but que je vise avec mes mesures publicitaires (fidélisation des clients à long terme, faire rapidement du chiffre d'affaires, se faire vite remarquer)?
- 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.

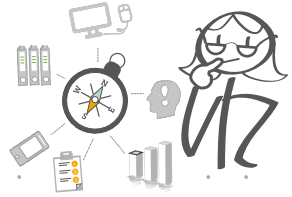
Beschreiben Sie, welche Methoden der Kommunikation (Werbung, Empfehlungsmarketing)

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.

## Chapitre 3. Forme de l'entreprise/ type d'entreprise



Décrivez la forme juridique que vous envisagez et pourquoi. Décrivez si vous devez respecter des exigences formelles.

### **Quelle est la forme juridique que je prévois?**

- Quelle est la forme juridique que j'ai prévue (société civile, société de capitaux, SARL...)?
- Pourquoi ai-je choisi cette forme juridique (par exemple avantages fiscaux, avantages en termes de responsabilité)?
- Ai-je besoin d'autorisations spéciales (services d'hygiène, autorisation de la police) ?
- Dois-je inscrire mes services séparément (par exemple auprès de chambres ou d'associations professionnelles) ?

### **Kapitel 3: Unternehmensform / Unternehmensart**

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

#### **Welche Rechtsform plane ich?**

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

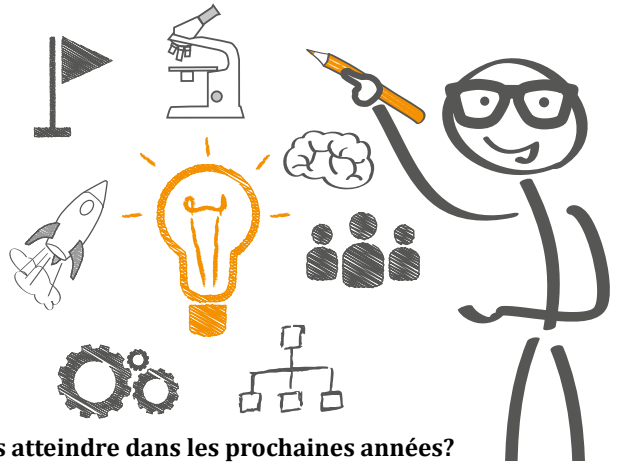




A large grid of small dots for writing notes, consisting of 20 columns and 25 rows.

## Chapitre 4. Ma stratégie pour l'avenir

Décrivez quel objectif vous vous fixez et les opportunités dont vous disposez. Regardez vers l'avenir et demandez-vous quels buts vous voulez atteindre.



### 4.1. Mon objectif


 **Qu'est-ce que j'aimerais atteindre dans les prochaines années?**

- Quel objectif vous êtes-vous fixé à moyen et à long terme (par exemple agrandissement du domaine d'activité, augmentation de la production, deuxième pied d'appui)?
- Où est-ce que je voudrais être dans trois ans par rapport à mon travail indépendant (par exemple est-ce que j'aurai des salariés, quel sera mon chiffre d'affaires, quels seront mes gains)?
- Quels sont mes défis et mes opportunités dans le cadre de mon activité ?

### 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.

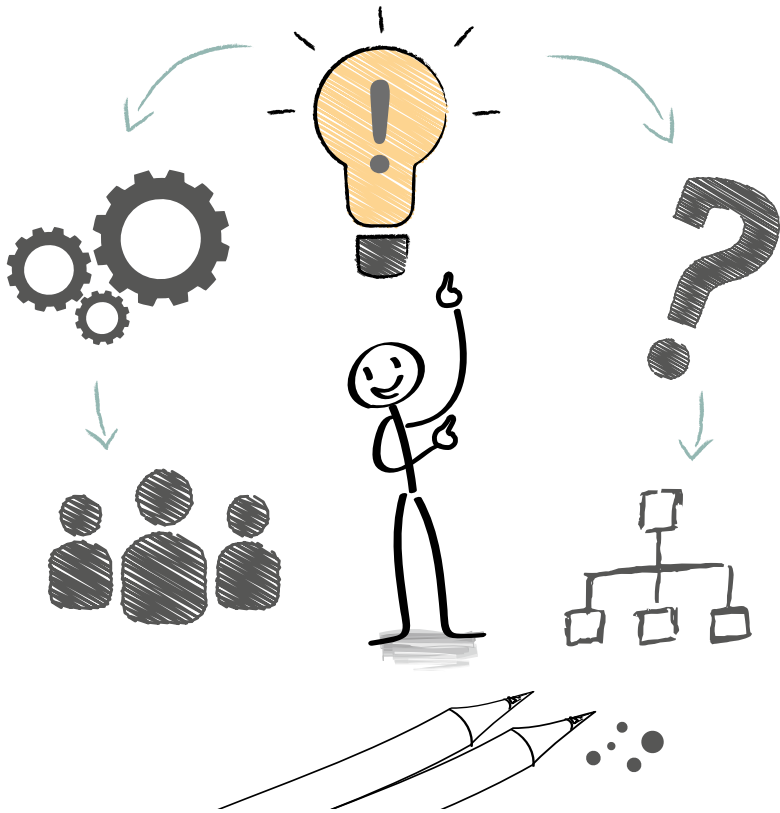
#### 4.1. Mein Ziel

 **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. Ma gestion du personnel:


Décrivez si vous avez besoin de salariés, quelles doivent être leurs qualifications et combien de salariés il vous faut. Est-ce que vous voulez des emplo-

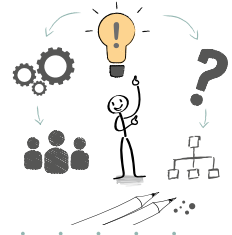
yés à plein temps ou envisagez-vous d'employer des temps partiels ou des stagiaires ?

 **Vais-je avoir besoin de salariés?**

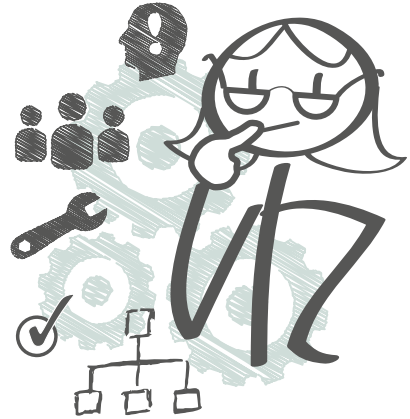
#### 4.2. Mein Personalmanagement:

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

 **Werde ich Mitarbeitende brauchen?**



A large grid of small dots, intended for handwritten notes or answers.



### 4.3. Mes processus d'entreprise

Décrivez comment vous prévoyez les processus internes au sein de votre entreprise. Quelles sont les tâches particulièrement importantes et comment faut-il les effectuer ?

#### Comment est-ce que je répartis les tâches?

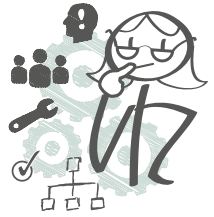
- Quelle est la proportion de travail administratif par rapport au reste?
- Quelles sont les tâches administratives à effectuer?
- Qu'est-ce que je fais moi-même et qu'est-ce que je confie à mes salariés?

### 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.

# COMPETENCES COMMERCIALES POUR VOTRE ENTREPRISE

## Comptabilité

La comptabilité est un ensemble de documents concernant la situation financière de votre entreprise.

Vous indiquez combien d'argent vous faites rentrer et combien vous dépensez. Il vous faut un justificatif pour chaque rentrée et chaque sortie d'argent : facture, ticket de caisse ou quittance.

- Vous rassemblez les documents régulièrement tous les mois.
- Il existe des logiciels informatiques qui vous aident à faire votre comptabilité.

## Prévision de la rentabilité

La prévision de la rentabilité est un calcul. Ce calcul est effectué pour trois ans.

La prévision de la rentabilité vous permet de calculer:

- Le chiffre d'affaires qui sera réalisé au cours des trois prochaines années.
- Les coûts que vous aurez au cours des trois prochaines années.

Ce calcul montre si votre entreprise est rentable.

Rentable signifie:

- Votre entreprise vaut la peine. Vous gagnerez suffisamment d'argent avec votre entreprise dans les trois prochaines années.
- Vous pouvez payer tous les frais imputés à votre entreprise.
- La prévision de la rentabilité fait partie du **business plan**.

## Certificat de viabilité

Si vous souhaitez demander une subvention ou une allocation de démarrage, vous devez obtenir un certificat de viabilité.

Un certificat de viabilité est un document. Ce document indique : Que votre idée d'activité et votre **business plan** sont pertinents et viables. Que vous avez de bonnes chances de gagner de l'argent avec votre entreprise.

- Vous recevrez le certificat de viabilité d'un organisme spécialisé.
- Les organismes spécialisés contrôlent votre 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 ET POSSIBILITÉS DE FINANCEMENT

### Crédit/Emprunt

**A credit is money. The money is loaned.**

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

Un exemple :

Vous n'avez pas suffisamment d'argent pour votre entreprise. La banque vous prête de l'argent. Vous remboursez chaque mois une partie de cet argent à la banque. Chaque mois, vous payez également des frais supplémentaires pour l'argent emprunté à la banque.

Ces frais supplémentaires s'appellent des intérêts. La banque détermine les intérêts que vous devez payer. Vous déterminez en accord avec la banque la durée de l'emprunt. L'autre mot apparenté au crédit est : le prêt.

### Capital propre

**Vous possédez de l'argent que vous voulez utiliser pour financer votre entreprise. Cet argent est votre capital propre. Les objets peuvent également faire partie du capital propre.**

Un exemple :

Vous avez un ordinateur dont vous avez besoin pour votre entreprise. Cet ordinateur fait donc également partie du capital propre. Une particularité est constituée par la maison ou le terrain. Car la valeur de la maison peut également faire partie du capital propre, même si vous n'avez pas besoin de la maison pour votre entreprise : Car vous pouvez demander à la banque si elle veut être copropriétaire de cette maison. C'est ce que l'on appelle le nantissement. En échange, la banque vous octroie un crédit. Mais : Si votre entreprise ne fonctionne pas bien, vous risquez de perdre la maison. La maison appartiendra alors à la banque.

# 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 ET POSSIBILITÉS DE FINANCEMENT

### Allocation de démarrage

L'allocation de démarrage est l'argent dédié à la phase de création d'une entreprise.

Vous voulez vous mettre à votre compte et vous touchez une allocation chômage ? Vous pouvez alors demander une allocation de démarrage auprès de l'agence pour l'emploi. Parlez-en à votre conseiller ou votre conseillère en placement. Le montant de votre allocation de démarrage dépend de votre situation personnelle et est payé pendant un maximum de 24 mois.

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

L'agence pour l'emploi détermine la durée durant laquelle vous percevrez cet argent. L'agence pour l'emploi n'est pas obligée de vous octroyer cette allocation de démarrage. Si votre **idée commerciale** est bonne, vous recevrez peut-être une allocation de démarrage. Vous avez donc besoin d'un avis positif d'un « **organisme spécialisé** ».

### L'aide au financement

constitue de l'argent pour l'entreprise. Cet argent se présente sous forme subvention, de crédit ou de prêt.

Il existe de nombreuses aides au financement:

- de l'État,
- des États fédérés,
- les villes et les communes peuvent aussi quelquefois apporter une aide lorsque l'on souhaite se mettre à son compte. La subvention et l'allocation de démarrage sont également des aides au financement.

# 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 ET POSSIBILITÉS DE FINANCEMENT

### Frais d'établissement

Les frais d'établissement sont les coûts de préparation d'une nouvelle entreprise. Cet argent est perçu par les autorités, l'administration, les notaires et les tribunaux.

Parfois, lorsque vous voulez démarrer votre propre entreprise, vous ne pouvez pas directement commencer à travailler. Il vous faut d'abord souvent des autorisations spéciales ou des agréments des autorités ou de l'administration. Mais pas toujours. Cela dépend du travail et de votre profession. Pour les autorisations, les agréments et les enregistrements, vous devez souvent payer.

Un exemple : Vous voulez ouvrir une entreprise. Vous devez l'enregistrer au préalable. Cet enregistrement coûte de l'argent. Vous voulez ou vous devez enregistrer votre entreprise dans le registre du commerce. Pour ce faire, vous avez besoin d'une attestation du notaire. Le notaire prend également de l'argent pour son travail. Pour l'enregistrement au registre du commerce, vous devez encore payer des frais de justice.

### Capital étranger

La création d'une entreprise nécessite quelquefois beaucoup d'argent. Si l'on n'a soi-même pas suffisamment d'argent, on doit en emprunter. L'argent emprunté s'appelle le capital étranger.

Un crédit ou un prêt de la banque constituent par exemple du capital étranger. Ou vous empruntez de l'argent pour votre entreprise auprès d'un ami ou d'un parent. On parle dans ce cas également de capital étranger.

### Besoin en capital

Le besoin en capital est la totalité de l'argent dont vous avez besoin pour votre entreprise.

Par exemple l'argent pour : Les terrains, bâtiments, loyers, machines, véhicules, salaires, l'argent pour vivre, la publicité, les assurances ou les marchandises. Les frais d'établissement font également partie du besoin en capital.

# ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

## Gründungskosten

**Gründungskosten sind Kosten für die Vorbereitung von einem neuen Unternehmen. Das Geld bekommen Behörden, Ämter, Notare und Gerichte.**

Wenn Sie sich selbständig machen wollen, können Sie manchmal nicht einfach mit der Arbeit beginnen. Vorher brauchen Sie oft noch spezielle Zulassungen oder Genehmigungen von Behörden oder Ämtern. Aber nicht immer. Das hängt von Ihrer Arbeit und Ihrem Beruf ab. Für Zulassungen, Genehmigungen und Anmeldungen müssen Sie dann oft Geld bezahlen.

Ein Beispiel: Sie wollen ein Geschäft aufmachen. Dann müssen Sie vorher ein Gewerbe anmelden. Die Anmeldung kostet Geld. Sie wollen oder Sie müssen Ihr Geschäft auch im Handelsregister eintragen. Dafür brauchen Sie eine Beglaubigung vom Notar. Auch der Notar nimmt Geld für seine Arbeit. Sie müssen für den Eintrag ins Handelsregister auch noch eine Gerichtsgebühr bezahlen.

## Fremdkapital

**Manchmal braucht man für die Gründung eines Unternehmens viel Geld. Wenn man selbst nicht genug Geld hat, muss man sich Geld für das Unternehmen leihen. Das geliehene Geld nennt man dann Fremdkapital.**

Ein Kredit oder ein Darlehen von der Bank sind zum Beispiel Fremdkapital. Oder Sie leihen sich für Ihr Unternehmen Geld von einem Freund oder einer Verwandten. Das ist dann auch Fremdkapital.

## Kapitalbedarf

**Der Kapitalbedarf ist das gesamte Geld, das Sie für Ihr Unternehmen brauchen.**

Zum Beispiel Geld für: Grundstücke, Gebäude, Miete, Maschinen, Fahrzeuge, Löhne, Geld zum Leben, Werbung, Versicherungen oder Waren. Auch die Gründungskosten gehören zum Kapitalbedarf.

# IMPÔTS ET ADMINISTRATION FISCALE

## Administration fiscale

L'administration fiscale est un organisme de l'État.

Les impôts doivent être payés à l'administration fiscale. Les impôts que vous devez payer dépendent de différents facteurs.

Par exemple:

- Si vous êtes profession libérale ou **commerçant** (voir taxe professionnelle).
- De l'argent que vous ayez gagné avec votre entreprise (voir **impôt sur le chiffre d'affaires**).
- De la forme juridique de votre entreprise (voir impôt sur les sociétés/**impôt sur le revenu**).
- Si vous avez une maison/bâtiment d'entreprise ou non (voir impôt foncier).

## Impôt sur le revenu

**Vous gagnez de l'argent avec votre entreprise. Cet argent est votre revenu.**

Vous devez aussi verser de l'argent à l'État au titre de ce revenu. Cet argent s'appelle l'impôt sur le revenu.

## Taxe professionnelle

**On doit payer de la taxe professionnelle dès lors que l'on a un commerce.**

Vous avez par exemple une épicerie. Si votre activité tourne bien, vous faites des bénéfices. Vous devez reverser un peu de ces bénéfices à l'État ou à la région. C'est ce que l'on appelle la taxe professionnelle. La taxe peut varier d'une ville à l'autre. Si l'on fait très peu de bénéfices, il peut arriver de ne pas devoir payer de taxe professionnelle. Faites-vous conseiller.

## Impôt sur les sociétés

**Il s'agit d'un impôt devant être versé par les sociétés anonymes et les Sarl.**

Vous reversez 15 % du bénéfice, c'est ce que l'on appelle l'impôt sur les sociétés.



# 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.

## IMPÔTS ET ADMINISTRATION FISCALE

### SCHUFA

La Schufa est une société allemande de droit privé. Son nom exact est : Schufa Holding AG.

La Schufa collecte des informations auprès de personnes et de sociétés. Ces informations peuvent par exemple être lues par des partenaires commerciaux, des entreprises, des banques et des compagnies d'assurance.

Vous pouvez également lire des informations sur vos partenaires commerciaux. Une information de la Schufa s'appelle : Information Schufa.

Si par exemple vous avez payé votre machine à laver avec du retard, la Schufa fera une entrée négative sur vous. Avant d'accorder un crédit, la banque interroge toujours la Schufa.

Toute personne a le droit d'être informée sur les informations la concernant auprès de la Schufa. Vous avez la possibilité de faire rectifier toute erreur.

### Impôt sur le chiffre d'affaires

En principe, en Allemagne chaque entreprise est assujettie à l'impôt sur le chiffre d'affaires.

Lorsque vous réalisez des ventes avec vos clients, vous percevez un impôt sur le chiffre d'affaires que vous devrez verser à l'administration fiscale. Inversement, votre entreprise perçoit le remboursement de l'impôt sur le chiffre d'affaires payé lors des achats (impôt perçu en amont), par l'administration fiscale. L'impôt sur le chiffre d'affaires signifie donc pour l'entreprise un compte de passage. Le défi est donc qu'il faut avoir suffisamment de liquidités pour payer d'avance l'impôt sur le chiffre d'affaires.

# 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.

## Tout sur le financement : plan de capitalisation et de financement

Prenez le temps de bien vous préparer. Souvent, les travailleurs indépendants échouent parce qu'ils n'ont pas

prévu leurs frais et leur financement de façon réaliste et qu'ils n'ont pas assez de réserves financières.



### **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.

## Chapitre 5. Frais de subsistance

Décrivez quelles dépenses vous effectuez tous les mois pour vivre, sans compter les dépenses liées à votre activité indépendante.

### **Combien est-ce que je dépense pour moi et ma famille?**

- À combien s'élèvent mes frais de subsistance?
- À combien s'élève mon loyer?
- Combien est-ce que je dépense pour me nourrir?
- À combien s'élèvent mes autres dépenses?
- Est-ce que j'ai besoin d'une réserve en cas d'incidents imprévus (par exemple une maladie)?
- Est-ce que j'ai besoin d'une réserve pour des congés annuels?

## 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.

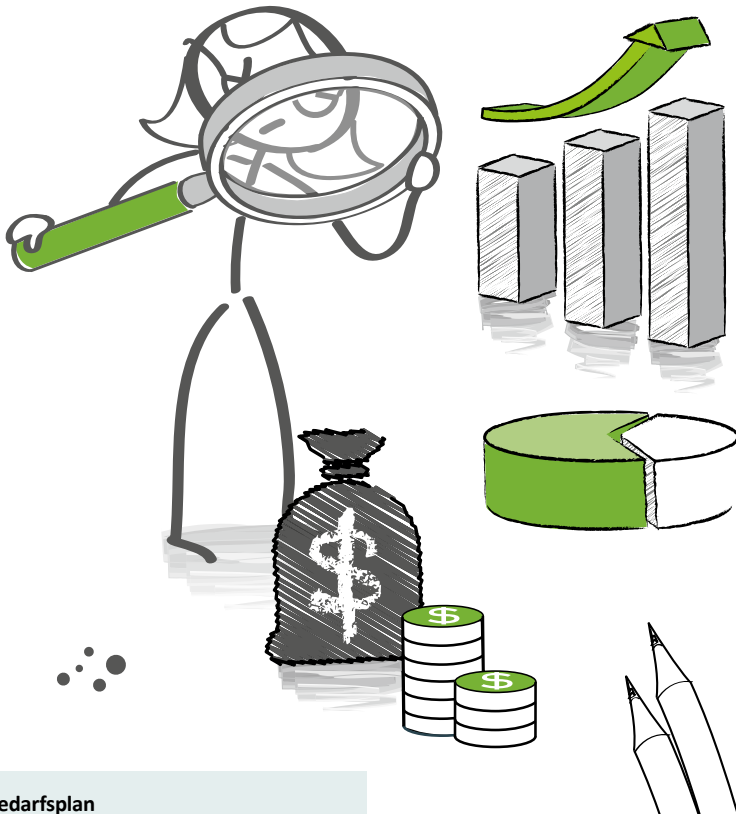


A large grid of small dots for taking notes, consisting of 20 columns and 30 rows.

## 6.1. Plan de besoins en termes de capital

Décrivez combien d'argent il vous faut pour votre création d'entreprise et à quoi vous allez utiliser cet argent. Vous devez acheter des machines ? À


combien s'élèvent les frais pour fabriquer votre produit/service ? Y a-t-il d'autres dépenses que vous devez prendre en compte ?




### 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?



 **Combien est-ce que je dépense pour mon activité indépendante?**

- Quels investissements sont absolument nécessaires?
- Quels sont les coûts liés à la préparation (par exemple pour le conseil, les frais, les prélèvements, la gestion, le marketing)?
- Quels sont les coûts liés à d'éventuels investissements (par exemple loyer, machines, meubles, PC, outils)?
- Quels sont les coûts liés à d'autres frais annexes (par exemple impôts, avocat, frais)?
- 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. Plan de financement

Décrivez d'où provient l'argent que vous allez utiliser pour vos dépenses.

### D'où provient l'argent que j'utilise pour mon activité?

- À combien s'élève mon capital propre (par exemple économies)?
- Quels objets (par exemple biens immobiliers) est-ce que je possède et peux apporter?
- Quels emprunts/subventions puis-je apporter ?
- Est-ce que j'ai des besoins en termes de financement qui nécessitent une demande externe (par exemple crédit à la banque)?

## 6.2. Finanzierungsplan

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

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

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



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

### 6.3. Plan de rentabilité

Décrivez comment vous comptez remplir vos obligations financières. Le plan de liquidités reprend toutes les dépenses et les recettes : notamment les frais de subsistance, les impôts, les charges sociales, les éventuels intérêts à régler. Ensuite, on déduit les dé-

penses des recettes. Si vous obtenez un résultat négatif, vous devez vous demander comment vous allez récupérer l'argent qui manque pendant le mois. Les résultats négatifs doivent rester rares.

#### **Combien est-ce que mon activité indépendante me rapporte et combien me coûte-t-elle?**

- Quels tarifs puis-je appliquer pour mon produit/service?
- À combien s'élèvent mes frais fixes mensuels?
- Quel est le chiffre d'affaires minimal nécessaire pour que je puisse couvrir mes frais ? Quand est-ce que je vais atteindre ce chiffre d'affaires minimal (par exemple au bout de trois mois, au bout de six mois)?
- Combien de produits est-ce que je dois vendre/à quelle fréquence dois-je effectuer ma prestation pour atteindre ce chiffre d'affaires?

#### **6.3. Rentabilitätsplan**

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

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

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

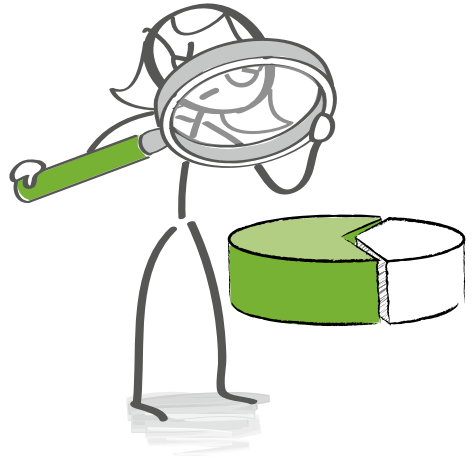
- Welche Preise kann ich für mein Produkt / meine Dienstleistung nehmen?
- Wie hoch sind meine monatlichen Fixkosten?
- Welcher Mindestumsatz ist erforderlich, damit ich meine Unkosten decken kann?  
Bis wann will ich diesen Mindestumsatz erreicht haben (bspw. nach drei Monaten, nach sechs Monaten)?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



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

## 6.4. Plan de liquidités

Décrivez comment vous comptez remplir vos obligations financières. Le plan de liquidités reprend toutes les dépenses et les recettes : notamment les frais de subsistance, les impôts, les charges sociales, les éventuels intérêts à régler. Ensuite, on déduit les dépenses des recettes. Si vous obtenez un résultat négatif, vous devez vous demander comment vous allez récupérer l'argent qui manque pendant le mois. Les résultats négatifs doivent rester rares.



### Est-ce que j'ai plus de recettes que de dépenses?

- Combien d'argent est-ce que je dépense chaque mois pour mon activité indépendante?
- Combien d'argent est-ce que je dépense chaque mois pour moi et ma famille ?
- Combien d'argent est-ce que je dépense chaque mois pour les charges sociales/cotisations retraite ?
- À combien s'élèvent mes recettes dans le cadre de mon activité indépendante?
- Est-ce que j'ai d'autres sources de revenus?

### 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.

# Modèle commercial Canvas **Geschäftsmodell**

## Principaux partenaires

- Qui sont nos principaux partenaires?
- Qui sont nos principaux fournisseurs?
- Quelles principales ressources avons-nous de nos partenaires?
- Que peuvent fournir nos partenaires?

---

Développé pour: Entwickelt für:

---

Développé par: Entwickelt von:

---

Le: am:

---

Version: Version:

## Principales activités

- De quelles activités principales notre engagement qualité a-t-il besoin?
- Nos canaux de distribution?
- Relations client?
- Flux de recettes?

## Ressources principales

- De quelles ressources principales notre promesse de valeur a-t-il besoin?
- Nos canaux de distribution?
- Relations client?

-> plus d'astuces pour remplir le formulaire au verso

## Principaux partenaires

### Hauptpartner

### Hauptpartner

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

### Haupttätigkeiten

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

### Hauptressourcen

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

-> mehr Tipps zum Ausfüllen auf der Rückseite

## Principales activités

Hauptaktivitäten

## Value Proposition

Wertversprechen

## Ressources principales

Hauptressourcen

## Structure de coûts

Kostenstruktur

## **Relations client**

Kundenbeziehungen

## **Groupes de clients**

Kundengruppen

## **Canaux**

Vertriebskanäle

## **Transactions financières**

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?

## **Structure de coûts**

Quels sont les principaux coûts de notre modèle commercial?

Quelles ressources principales sont les plus chères?

Quelles activités principales sont les plus chères?

## **Promesse de valeur**

Quelle valeur transmettons-nous à notre client ?

Quel problème de client aidons-nous à résoudre ?

Quelles combinaisons produits/prestations pouvons-nous offrir aux groupes de clients?

A quels besoins de client répondons-nous?

## **Relations client**

Quel type de relation client nous attendons-nous à établir par nos segments client?

Lesquelles avons-nous établie?

Sont-elles coûteuses?

## **Canaux**

Par quels canaux nos segments client doivent-ils être atteints?

Comment les atteignons-nous maintenant?

Lesquels fonctionnent le mieux?

Lesquels sont les plus rentables?

Comment nous les intégrons dans les processus client?

## **Groupes de clients**

Pour qui générons-nous des valeurs?

Qui est notre principal groupe cible?

## **Transactions financières**

Pour quelles valeurs nos clients sont-ils prêts à payer?

Pour quoi payent-ils déjà?

Combien payent-ils déjà?

Quel type de paiement préfèrent-ils?

Quelle contribution fournissent les transactions financières au total des ventes?



[www.netzwerk-iq.de](http://www.netzwerk-iq.de)  
[www.wir-gruenden-in-deutschland.de](http://www.wir-gruenden-in-deutschland.de)

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“



[www.facebook.com/wirgruendenindeutschland](https://www.facebook.com/wirgruendenindeutschland)