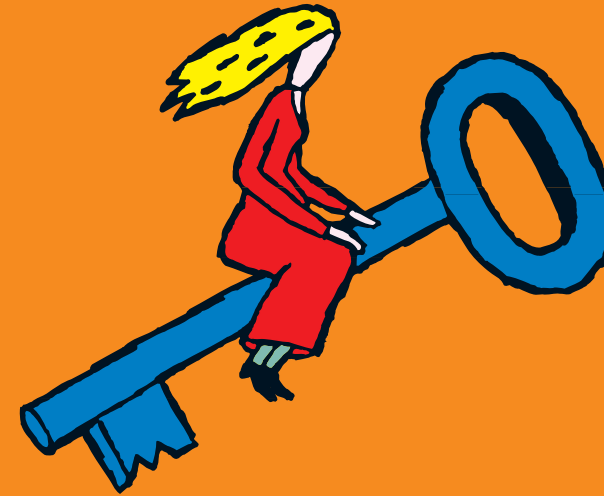
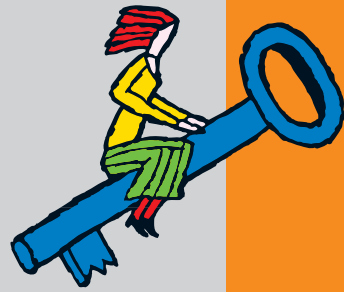


Girişimciliğin Anahtarı Schlüssel zur Existenzgründung

Türk Girişimciler
İçin Rehber

Ratgeber für
türkische Gründer



DtA (Deutsche Ausgleichsbank)
Unternehmenskommunikation
Ludwig-Erhard-Platz 1-3
53179 Bonn
Telefon (02 28) 8 31-0
Telefax (02 28) 8 31-22 55

Niederlassung Berlin
Kronenstraße 1
10117 Berlin
Telefon (0 30) 8 50 85-0
Telefax (0 30) 8 50 85-42 99

Info-Line (0 18 01) 24 24 00
www.dta.de
dtabonn@dta.de

Juli 2002

Autor: Dr. Ahmet Ertekin
ATA-Consult, Stuttgart

**DtA**
Deutsche Ausgleichsbank
Wir fördern Zukunft

**AIAD**

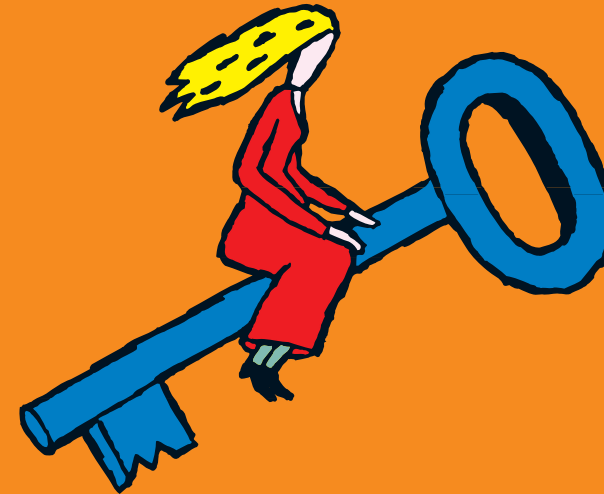
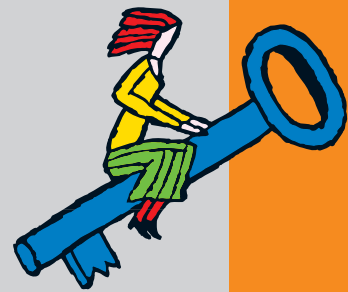


**DtA**
Deutsche Ausgleichsbank
Wir fördern Zukunft

Girişimciliğin Anahtarı Schlüssel zur Existenzgründung

Türk Girişimciler
İçin Rehber

Ratgeber für
türkische Gründer



DtA (Deutsche Ausgleichsbank)
Unternehmenskommunikation
Ludwig-Erhard-Platz 1-3
53179 Bonn
Telefon (0228) 8 31-0
Telefax (0228) 8 31-22 55

Niederlassung Berlin
Kronenstraße 1
10117 Berlin
Telefon (030) 8 50 85-0
Telefax (030) 8 50 85-42 99

Info-Line (01801) 242400
www.dta.de
dtabonn@dta.de

Juli 2002

Autor: Dr. Ahmet Ertekin
ATA-Consult, Stuttgart


Deutsche Ausgleichsbank
Wir fördern Zukunft

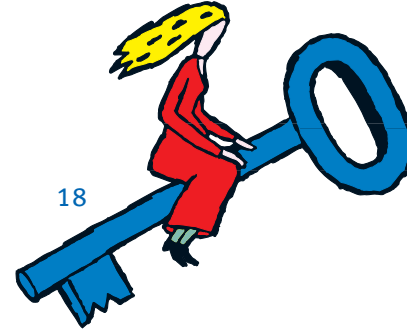


BTGE


Deutsche Ausgleichsbank
Wir fördern Zukunft

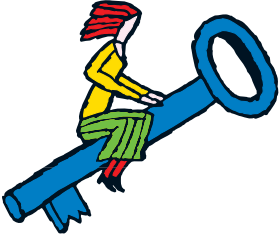
İçindekiler

ÖNSÖZ	4
Önsöz/DTA Almanya Türk Toptancılar ve Perakendeciler Birliği Türk Derneklerinin Kısa Tanıtımı	
1. Ticari Kayıt, Ruhsatlar, Önemli İpuçları	10
a.) Yabancılar Yasası / Yabancı Hakları b.) Ticari Kayıt c.) Ticaret Sicili Kaydı d.) Özel Ruhsatlar	
2. İş Taslağı	12
a.) İş Taslağı Kimlere Gereklidir? b.) İş Taslağının Oluşumu ve Şekli c.) İşletme Fikri d.) Kuruluş Yeri Seçimi	
3. Girişimci Profili	18
a.) Uzmanlık yeterliliği b.) Aile ve Sosyal Çevre c.) Uygunluk Testi	
4. Hukuki Düzenleme, İşletme Vergileri ve Sigortalar	22
a.) Şahıs ve Sermaye Şirketleri b.) Vergi Çeşitleri c.) Sigortalar	
5. Reklam ve Pazarlama	26
a.) Pazarlama Unsurları b.) Küçük ve Orta Boyutlu İşletmeler (KOBİ) için Pazarlamanın Önemi c.) Hedeflenen Kitleye Uygun Reklam	
6. Kârlılık (Rantabilite) Değerlendirmesi	28
7. Bankalarla Görüşmeye Hazırlık	30
8. Maddi Olanaklar	32
9. Önemli Adresler	38
10. Almanya'daki Önemli Kredi Teşvik Programları	40



Inhalt

Vorworte	5
DtA (Deutsche Ausgleichsbank) Zentrum für Türkeistudien Türkische Verbände stellen sich kurz vor	
1. Gewerbeanmeldung, Genehmigungen, wichtige Hinweise	11
a) Ausländerrecht b) Gewerbeanmeldung c) Handelsregister d) Besondere Genehmigungen	
2. Geschäftsplan	13
a) Wer braucht einen Geschäftsplan? b) Aufbau und Form c) Geschäftsidee d) Standort-Auswahl	
3. Profil des Gründers	19
a) Fachliche Kompetenz b) Familiäres und soziales Umfeld c) Eignungstest	
4. Rechtsformen, Steuern, Versicherungen	23
a) Personen- und Kapitalgesellschaften b) Steuerarten c) Versicherungen	
5. Werbung und Marketing	27
a) Instrumente des Marketing b) Notwendigkeit des Marketing c) Zielgruppengerechte Werbung	
6. Rentabilitätsvorausschau	29
7. Vorbereitung auf das Hausbankgespräch	31
8. Ihre Finanzierung nach Maß	33
9. Wichtige Adressen	38
10. Förderdarlehen für Investitionsvorhaben in Deutschland	41



Önsöz

- ▶ Sayıları 2,5 milyonu bulan Türk kökenli nüfus, hem Almanya'daki en büyük yabancı kökenli kitleyi hem de 60.000'i bulan girişimci sayısı ile en büyük yabancı işveren grubunu da oluşturuyor. Geçmiş yıllarda ağırlıklı olarak düşük vasıflı işlerde çalışan „misafir işçiler“ ve bunların çocukları arasından, bugün bir çok yüksek vasıflı girişimci ortaya çıkarak, Alman iş piyasasına önemli katkılarda bulunur hale geldiler.
- ▶ Girişimcinin başarı reçetesi sağlam planlamadır. Eldeki verilere göre yabancı girişimciler ön hazırlık ve finans kaynağı sağlama alanlarında özellikle zorluklar yaşıyorlar. Resmi kamu teşvik programları hakkında yeterli bilgiye sahip olmaması ve mevcut danışmanlık hizmetlerinden yeterince yararlanılmaması yaşanan zorlukların temelini oluşturmaktadır. Bankaların girişimcileri yüksek riskli bir grup olarak değerlendirmesi ayrı bir zorluk teşkil etmektedir.
- ▶ Alman Kalkınma Bankası - DtA (Deutsche Ausgleichsbank) bu alanlarda yardımcı olan bir kuruluştur. Federal Girişimciler Bankası olarak 50 yıldan beri iş kurmak isteyen yatırımcıların ilk adresi olmuştur. Finansman sorunlarına çözüm bulmanın yanı sıra, işyeri kuran girişimcilere uygun faizli kredi, risk sermayesi ve kefalet gibi konularda yardım edip mevcut küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişmesini de desteklemektedir. Banka, modern ve sorunları iyi bilen Finans Hizmet Merkezi olarak müşterilerine geniş danışmanlık hizmetleri vererek yardımcı olmaktadır. Bunun yanında Almanya'da kendi işini kuran veya geliştirmek isteyen yabancıları da, Almanlarla eşit şartlarda desteklemektedir.
- ▶ Türk girişimcilerin, kuruluş safhasında işlerini kolaylaştırmak amacıyla, DtA Türkiye Araştırmalar Merkezi (TAM) ve bir Türk danışmanlık şirketi ile ortaklaşa, içinde geniş kapsamlı bilgilerin yer aldığı, iki dilde hazırlanmış bu „Girişimciler El Kitabını“ bir rehber olarak hazırlamış bulunmaktadır. El kitabında, girişimcilerle ilgili geniş genel bilgiler ve yabancı girişimcilerden en çok gelen sorular özellikle dikkate alınmıştır.

Vorwort

- ▶ Die türkischstämmige Bevölkerung ist mit 2,5 Millionen nicht nur die größte Gruppe ausländischer Mitbürger in Deutschland, sondern stellt mit etwa 60.000 Selbstständigen auch die meisten ausländischen Unternehmer. Aus den „Gastarbeitern“ vergangener Jahre, die vorwiegend in wenig qualifizierten Jobs gearbeitet haben, sind in der Nachfolgeneration zum Teil hoch qualifizierte Arbeitgeber hervorgegangen, die einen wichtigen Beitrag zum deutschen Arbeitsmarkt leisten.
- ▶ Das Erfolgsrezept für eine Existenzgründung ist eine solide Planung. Erfahrungsgemäß haben jedoch ausländische Unternehmer mit besonderen Schwierigkeiten bei der Vorbereitung und Finanzierung ihres Vorhabens zu kämpfen. Dies ist teilweise auf ein Defizit an Informationen über öffentliche Fördermaßnahmen, teilweise auf eine geringe Inanspruchnahme von Beratungseinrichtungen zurückzuführen. Die hohe Risikoeinschätzung seitens der Banken tut ihr Übriges.
- ▶ Die DtA (Deutsche Ausgleichsbank) will hier Abhilfe schaffen. Als Gründerbank des Bundes sind wir seit über 50 Jahren die erste Adresse für angehende Unternehmer – nicht nur in Fragen der Finanzierung. Mit zinsgünstigen Darlehen, Risikokapital und Garantien unterstützen wir sowohl Unternehmensgründungen als auch das weitere Wachstum kleiner und mittelständischer Unternehmen. Als moderner und problembewusster Finanzdienstleister, der seinen Kunden auch umfassende Beratungsleistungen bietet, stehen wir Jungunternehmern mit Rat und Tat zur Seite. Existenzgründungen und Investitionen ausländischer Mitbürger in Deutschland fördern wir übrigens zu den gleichen Bedingungen wie Vorhaben von Inländern.
- ▶ Um türkischen Existenzgründern den Schritt in die Selbstständigkeit zu erleichtern, hat die DtA in Zusammenarbeit mit dem Zentrum für Türkeistudien und einem türkischen Unternehmensberater einen zweisprachigen Ratgeber konzipiert. Er gibt umfassende Tipps für den Start in die Selbstständigkeit. Die speziellen Fragestellungen ausländischer Unternehmer werden dabei besonders berücksichtigt.

ReTra - Türkiye Araştırmalar Merkezi Yabancı Girişimciler Projesi

Yabancı Girişimciler için Bağlantı Büroları (Regionale Transferstellen zur Förderung selbständiger Migranten in Nordrhein-Westfalen-ReTra) Kuzey Ren Vestfalya Eyaleti Ekonomi, Orta Ölçekli İşletmeler, Enerji ve Ulaştırma Bakanlığı ile Avrupa Birliği kaynaklarına teşvik edilen bir projedir. Projeyi, Merkezi Almanya'nın Essen kentindeki Türkiye Araştırmalar Merkezi (TAM) yürütmektedir. Türkiye-Almanya ilişkileri ve göç üzerine 17 yıldır araştırmalarını sürdüren TAM, bu konularda son yıllarda en fazla bilimsel veri üreten kurum haline gelmiştir. Özellikle Türk girişimcilerin ekonomik gücü, TAM tarafından yürütülen sayısız ampirik araştırmanın konusu olmuştur. 1995 yılından beri TAM tarafından yürütülen ReTra projesi, Almanya genelinde hedef kitleleri „Göçmen Girişimciler“ olan ilk projedir. Proje, etnik kökeni ne olursa olsun, kendi işini kurmayı amaçlayan veya çoktan kurmuş olan her göçmene hizmet vermektedir.

ReTra herşeyden önce, mevcut bilgi ve danışmanlık hizmetlerinin göçmen girişimciler tarafından daha yoğun bir şekilde kullanılmasını amaçladığından, göçmen girişimciler ve işletme sahiplerinin başvurduğu ilk adreslerden biri haline gelmiştir. ReTra ihtiyaç halinde kendisine başvuranın gerekli kurumlarla ilişkiye girmesini de sağlamaktadır. ReTra'nın başlıca amaçları şöyledir:

- Göçmen girişimciler arasındaki girişimci potansiyeline medya aracılığı ile ulaşmak, göçmen sivil toplum örgütleri ile işbirliği içerisinde bilgilendirme toplantıları, fuarlar ve seminerler düzenlemek,
- Bireysel danışmanlık hizmeti vererek, girişimcilik ve işletme kurulması ile ilgili konularda doğrudan yardım yapmak,
- İş kurmak isteyen veya işini kurmuş olan göçmenler ile hem Alman hem de göçmen kurumlarının bu alandaki yazılı veya telefonla gelen başvurularını cevaplandırmak,
- Ekonomik teşvik sunan kişi ve kurumlarla işbirliği yapmak, danışmanlık ağı oluşturmak
- Alman ve göçmen girişimciler arasındaki bilgi alış-verişini teşvik etmek
- Göçmen girişimcilerin meslek eğitimi konusunda daha duyarlı hale gelmesini sağlamak.

ReTra girişimci ve işletme sahibi olarak yardıma ihtiyaç duyan bütün yabancılar için harekete geçmeye hazır.

ReTra - Ein Projekt des Zentrums für Türkeistudien

ReTra ist ein aus Mitteln des Ministeriums für Wirtschaft und Mittelstand, Energie und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen und der Europäischen Union gefördertes Projekt. Träger des Projektes ist das Zentrum für Türkeistudien in Essen, das sich neben der Türkei-Forschung und den deutsch-türkischen Beziehungen mit Migrationsforschung und praxisorientierten Projekten für Migrantinnen und Migranten beschäftigt. Die ökonomische Dimension der türkischen Migration, insbesondere der türkischen Selbstständigen, ist Gegenstand zahlreicher empirischer Untersuchungen des Instituts geworden. Das seit 1995 bestehende Projekt ReTra ist in seiner Art der Vorreiter in Deutschland. Zielgruppe sind alle Migrantinnen und Migranten unabhängig ihrer Staatsangehörigkeit, die eine Existenzgründung anstreben oder bereits selbstständig tätig sind.

ReTra ist bestrebt, eine intensivere Nutzung der vorhandenen Beratungsinfrastruktur durch ausländische Unternehmer und Existenzgründer zu erreichen. Sie versteht sich dabei als erste Anlaufstelle für ausländische Existenzgründer und vermittelt diese bei Bedarf an die entsprechenden Beratungsinstitutionen weiter. Die Hauptzielsetzungen von ReTra lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Aktivierung des Gründungspotenzials in der ausländischen Bevölkerung durch Öffentlichkeitsarbeit und Durchführung themenspezifischer Informationsveranstaltungen
- Individuelle Betreuung und Begleitung von Gründungs- und Existenzfestigungsvorhaben in persönlichen Gesprächen
- Beantwortung individueller schriftlicher und telefonischer Anfragen von ausländischen Existenzgründern, Geschäftsleuten und Institutionen der Wirtschaftsförderung
- Förderung des Zuganges und der Eingliederung der ausländischen Existenzgründenden und Unternehmenden in die vorhandenen Wirtschaftsstrukturen
- Mitwirkung bei vorhandenen Initiativen der Wirtschaftsförderung und dem Aufbau von Netzwerken
- Förderung des Informationsaustausches und der Kooperation zwischen ausländischen und deutschen Geschäftsleuten
- Sensibilisierung von selbstständigen Migranten für die betriebliche Ausbildung

Wenn Sie als Existenzgründer oder Unternehmer Rat suchen, wenden Sie sich an uns! Wir werden gerne für Sie aktiv!

Türk Derneklerinin Kisa Tanitimi

Avrupa Türk İşadamları ve Sanayicileri Derneği (ATİAD)

ATİAD, Avrupa Birliği'nde Türkiye'nin ve Türkiye'de de Avrupa'nın ekonomik çıkarlarını temsil etmektedir. ATİAD, "Türkiye-Almanya-AB" üçlü ilişkisinde birleştirici, uzlaştırıcı ve entegre edici işleve sahiptir. Üyelerinin ulusal kökenleri itibarıyla ATİAD'ın ana görevi, Türkiye'nin global pazarlara açılması, dünya ekonomisine entegrasyonu ve genişleme aşamasında tam üye sıfatıyla Avrupa Birliği'ne alınması yönünde çalışmalar yürütmektir.

Federal Almanya Türk Toptan ve Perakende Ticaretçiler Birliği (BTGE)

Federal Almanya Türk Toptan ve Perakende Ticaretçiler Birliği (BTGE), 1999 yılında Alman Perakendiciler Genel Birliği (HDE) tarafından kurulmuştur. Kuruluşundan bu yana BTGE, müstakil ihtisas birliği olarak HDE için eyaletsel ve bölgesel birliklerin idare ve danışmanlığını yürütmektedir. BTGE, Türk toptan ve perakende ticaretçilerin çıkarlarını gözetmekte ve Türk kültürü ile Alman birlik ve dernekleri arasında köprü işlevi görmektedir.

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD)

Türk kökenli işadamlarını çatısı altında toplayan ve branşlarüstü bir dernek olan MÜSİAD, 350 üyesi için Almanya genelinde sekiz şubeye sahiptir. MÜSİAD, Alman-Türk girişimcilerin Alman ekonomisine entegrasyonunu hızlandırmak amacıyla güdümektedir. Dernek, tabiatı itibarıyla Alman toplumu ve uluslararası faaliyetler için girişimci sorumluluğunu uyandırmakta, teşvik etmekte ve pekiştirmektedir. MÜSİAD, gençlerin meslek eğitimini desteklemek adına eğitim kurumlarıyla sıkı bir işbirliği içerisinde.

Türk İşadamları Dernekleri Avrupa Federasyonu (TİDAF)

Türk girişimcilerin çıkarlarını gözeterek ve bir çatı altında toplayan TİDAF, Avrupa genelinde Türk işadamları derneklerinin sözcülüğünü üstlenmiştir. TİDAF, ülkeler arasında ekonomik ilişkileri teşvik etmek amacıyla Avrupa, Türkiye ve üçüncü ülkelerden Avrupalı ve Türk girişimciler arasında temaslar için bir forum niteliğindedir. Bunun yanı sıra, Almanya ve Avrupa'da ekonomi politikası alanında görevler de üstlenen TİDAF, yurt içi ve yurt dışında kardeş örgütlerle temasa geçerek, Türk işadamlarının Avrupa'daki ticarî ilişkilerinde kolaylık sağlamaktadır.

Türkische Verbände stellen sich kurz vor

Verband Türkischer Unternehmer und Industrieller in Europa e.V. (ATIAD)

ATIAD versteht sich als Vertreter wirtschaftlicher Interessen der Türkei in der Europäischen Union und Befürworter europäischer Wirtschaftsinteressen in der Türkei. ATIAD übt im Dreiecksverhältnis „Türkei-Deutschland-EU“ eine vereinende, vermittelnde und integrierende Funktion aus. Aufgrund des nationalen Ursprungs seiner Mitglieder sieht ATIAD seine Hauptaufgabe darin, dafür zu wirken, dass die Türkei sich den globalen Märkten öffnet, in die Weltwirtschaft integriert und in der Erweiterungsphase als Vollmitglied in die Europäische Union aufgenommen wird.

Bundesfachverband des Türkischen Groß- und Einzelhandels e.V. (BTGE)

Der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) hat 1999 den Bundesfachverband des Türkischen Groß- und Einzelhandels e.V. (BTGE) gegründet. Der übernimmt seitdem als eigenständiger Bundesfachverband die Betreuung der Landes- und Regionalverbände für den HDE. Der BTGE vertritt die Interessen der türkischen Groß- und Einzelhändler. Er hat eine Brückenfunktion zwischen türkischer Kultur und deutschen Verbandsstrukturen.

Verband unabhängiger Industrieller und Unternehmer (MÜSİAD)

MÜSİAD ist ein branchenübergreifender Bundesverband türkischstämmiger Unternehmer und unterhält für seine 350 Mitglieder acht Zweigstellen im Bundesgebiet. MÜSİAD ist bestrebt, die Integration der deutsch-türkischen Unternehmerschaft in die deutsche Wirtschaft voranzutreiben. Seinem Selbstverständnis entsprechend weckt, fördert und festigt der Verband unternehmerisches Verantwortungsbewusstsein für die deutsche Gesellschaft und für internationale Aktivitäten. Zur Förderung der Ausbildungssituation von Jugendlichen arbeitet der MÜSİAD eng mit Bildungseinrichtungen zusammen.

Verband Türkisch-Europäischer Unternehmervereine e.V. (TIDAF)

TIDAF bündelt und vertritt die Interessen der türkischen Unternehmer und versteht sich als Sprachrohr von türkischen Unternehmervereinen in ganz Europa. TIDAF bietet ein Forum für Kontakte zwischen europäischen und türkischen Unternehmern in Europa, der Türkei und in Drittländern. Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Ländern sollen so gefördert werden. TIDAF hat zudem auch übergreifende wirtschaftspolitische Aufgaben in Deutschland und Europa und baut den Kontakt zu Partnerorganisationen im In- und Ausland auf. Damit erleichtert er türkischen Unternehmern den geschäftlichen Kontakt in Europa.

1. Ticari Kayıt, Ruhsatlar, Önemli İpuçları

► Almanya’da kendine ait işletme kurmak veya almak isteyen herkes, birçok formaliteyle karşı karşıya kalmakta ve birçok kanuni düzenlemeyi dikkate almak zorundadır.

a) Yabancılar Yasası

Bu yasa yalnızca yabancılar için geçerlidir. Öncelikle oturma statünüzü kontrol ediniz. Bu şu anlama gelir: Yabancı kimliğinde Almanya’da serbest çalışma hakkınızın olup olmadığını öğrenmek için önce oturma statünüzü kontrol etmeniz gerekmektedir.

Eğer süresiz oturma izniniz veya oturma hakkınız varsa veya oturma izninizde „bağımsız çalışması veya benzeri faaliyetlerde bulunması yasaktır“ gibi bir sınırlama getirilmemişse, siz oturma izni konusunda herhangi bir işlem yapmadan serbest çalışabilirsiniz.

→ **Önerimiz:** Bağımsız çalışma hakkı, bir oturma hakkıyla yüzde yüz güvence altına girer. Bu kurala aykırı durumlarda ve belirsizliklerde lütfen **Yabancılar Dairesini** arayın ve gerekirse sınırlandırmayı kaldırmalarını talep edin.

b) Ticari Kayıt

Almanya’da serbest çalışmak isteyen herkes, bunun kaydını yaptırmak zorundadır.

İşletme kaydı **Ticaret Dairesi (Gewerbeamt)**, Hukuk ve Emniyet Müdürlüğü (Rechts- und Ordnungsamt), Belediye (Rathaus) veya Muhtarlıktan (Bezirksämter) talep edinilebilir. İşletme kaydının yapılmasıyla, önemli

kuruluşların tamamı otomatik olarak haberdar edilmektedir. Aşağıda adı geçen daireler bu kuruluşlara dahildir:

- Maliye (Finanzamt)
- Ticaret ve Sanayi Odası (IHK/Handwerkskammer)
- Meslek Kooperatifi (Berufsgenossenschaft)
- Eyalet İstatistik Dairesi (Statistisches Landesamt)
- İş ve İşçi Bulma Kurumu (Arbeitsamt)

Sadece serbest meslek sahipleri işletme kaydı yaptırmaya mecburiyetinden muaftırlar. Doktorluk, vergi danışmanlığı/müşavirlik, avukatlık, yazarlık, sanatçılık ve mimarlık gibi meslekler serbest mesleklerden sayılırlar. Bu meslek sahipleri sadece Maliye ile İş ve İşçi Bulma Kurumuna kayıt yaptırmak zorundadırlar.

→ **Önerimiz:** Maliye’ye işletme kaydınızı yaptıktan sonra size bir vergi numarası ve doldurulmak üzere bir kayıt formu verecektir. Ön vergilendirmenin hesaplanması için ciro ve kazançlarınızı tahmin ederken dikkatli olunuz.

İlgili İş ve İşçi Bulma Kurumu size işletme numaranızı verir. Bu işletme numarasını,

örneğin çalışanlarınızı Sağlık Sigortası Kurumuna ve Meslek Birliğine kaydederken kullanmak zorundasınız. Her işletme sahibinin ilgili Meslek Birliğine veya Ticaret Odasına kaydolması zorunludur.

Bu kuruluşların verdikleri hizmetlerden yararlanabilirsiniz.

c) Ticaret Sicil Kaydı

Her işletme ticaret sicil kaydını yaptırabilir. Kayıt mecburiyeti sadece sermaye şirketleri, kayıtlı dernek ve defter tutma mecburiyeti olan serbest çalışanlar içindir.

Her yıl 260.000 Euro üzerinde ciro yapan veya kazancı 25.000 Euro’yu bulan işletmeler ticari defter (çifte muhasebe, kâr ve zarar hesabı olan bilanço) tutmak zorundadır.

Serbest meslekle uğraşanlar genelde defter tutmak zorunda değildirler, ancak şirket kuracak olurlarsa durum değişir.

Ticaret Sicil kaydı ilgili sulh mahkemesinde yapılmalı ve bir noter tarafından onaylanmalıdır.

→ **Önerimiz:** Yürümekte olan iş yılında bilanço mükellefiyeti için belirtilen ölçüleri aşan işletmeler, şimdiye kadar elde edilen kazanç-bakiye hesaplarını doğrudan bilanço hesabına dönüştürmek zorunda değildirler. Bunlar, Maliyenin kendilerini uyarmasını bekleyebilirler.

d) Özel Ruhsatlar:

Almanya’da bazı işletme dalları özel bir ruhsata veya imtiyaza ihtiyaç duyarlar. Örneğin bir el santları ile ilgili bir işletme sadece bir usta tarafından yürütülür. Lokanta sahipleri ise Ticaret ve Sanayi odasında yapılacak bir günlük eğitim sonrası gerekli izni elde etmektedirler.

→ **Önerimiz:** Ayrıntılı bilgiler, örneğin Ticaret daireleri, Meslek odaları ve Ticaret ve Sanayi odaları tarafından verilmektedir.

1. Gewerbebeanmeldung, Genehmigungen, wichtige Hinweise

► Jeder, der in Deutschland ein eigenes Unternehmen gründen bzw. übernehmen möchte, ist mit Formalitäten konfrontiert und muss gesetzliche Vorschriften beachten.

a) Ausländerrecht

Nur für Ausländer gilt: Überprüfen Sie zuerst Ihren Aufenthaltsstatus. Wenn Sie eine Aufenthaltsberechtigung haben oder keiner Einschränkung wie „selbstständige Erwerbstätigkeit oder ähnliche Tätigkeiten sind nicht gestattet“ unterliegen, dürfen Sie sich ohne zusätzliche Formalitäten selbstständig machen.

→ **Tipp:** Das Recht auf Selbstständigkeit besteht mit 100-prozentiger Sicherheit nur bei einer Aufenthaltsberechtigung. Bei Abweichungen von dieser Regel und bei Unklarheiten bitte Ihre Ausländerbehörde aufsuchen und sie gegebenenfalls auffordern, die Einschränkung aufzuheben.

b) Gewerbebeanmeldung:

Jede Person, die in Deutschland die Selbstständigkeit anstrebt, muss dies registrieren lassen und in der Regel ein Gewerbe anmelden. Die Gewerbebeanmeldung wird beim Gewerbeamt, Rechts- und Ordnungsamt, Bürgermeisteramt oder bei der Gemeinde beantragt.

Mit der Gewerbebeanmeldung werden alle relevanten Institutionen, unter anderem alle wichtigen Behörden, automatisch benachrichtigt. Dazu zählen:

- Finanzamt
- IHK bzw. Handwerkskammer
- Berufsgenossenschaft
- Statistisches Landesamt
- Arbeitsamt

Nur freiberuflich Selbstständige sind von der Pflicht zur Gewerbebeanmeldung befreit. Zu den freiberuflichen Tätigkeiten zählen Berufe wie Ärzte, Steuerberater, Rechtsanwälte, Schriftsteller, Künstler, Architekten. Für sie besteht nur die Anmeldepflicht beim Finanzamt und Arbeitsamt.

→ **Tipp:** Nach der Gewerbebeanmeldung erhalten Sie eine Steuernummer und einen Fragebogen von Ihrem Finanzamt. Seien Sie vorsichtig bei der Einschätzung Ihrer Umsätze und Gewinne, denn danach werden die Steuervorauszahlungen festgelegt.

Das zuständige Arbeitsamt erteilt Ihnen Ihre Betriebsnummer, mit der sie zum Beispiel Mitarbeiter bei den Krankenkassen oder Berufsgenossenschaften anmelden.

Die Mitgliedschaft in einer Berufsgenossenschaft und einer Kammer ist für Gewerbetreibende Pflicht. Nutzen Sie die Leistungen dieser Einrichtungen für Ihr Unternehmen.

c) Handelsregister:

Jedes Unternehmen kann sich in das Handelsregister eintragen lassen. Eine Eintragungspflicht gibt es für Kapitalgesellschaften, eingetragene Vereine und alle Selbstständigen, die zur Buchführung verpflichtet sind. Zur Buchführung (doppelte Buchführung, Bilanz

mit Gewinn- und Verlustrechnung) verpflichtet sind derzeit alle Unternehmen, die pro Jahr einen Umsatz über 260.000 Euro oder einen Gewinn über 25.000 Euro erzielen. Freiberufler sind generell nicht buchführungspflichtig, es sei denn, sie gründen eine GmbH.

Die Eintragung in das Handelsregister erfolgt beim zuständigen Amtsgericht.

d) Besondere Genehmigungen:

Bestimmte Gewerbebezüge benötigen in Deutschland eine besondere Genehmigung oder Konzession. Ein Handwerksbetrieb kann zum Beispiel nur von einem Meister geführt werden und Gaststättenbesitzer benötigen eine Erlaubnis, die nach einer eintägigen Unterweisung bei der IHK ausgestellt wird.

→ **Tipp:** Detaillierte Informationen geben zum Beispiel die Gewerbeämter, Handwerkskammern und die Industrie- und Handelskammern.

2. İş Taslağı

a) İş Taslağı Kimlere Gereklidir?

Bir iş taslağı ile işletmeye başlama düşüncesi yani „girişim“ tarif edilir. Bu iş taslağı işletme hedeflerini ve bu hedeflerin gerçekleşmesi için yapılan adımları tek tek içermelidir. Ayrıca işletme fikri, işletmenin yapısını ve işletme hedeflerine ulaşmak için sağlam önlemleri içeren kararlı bir taslağın bütünü oluşturduğunu göstermelidir.

İş taslağı her işletmenin kuruluşunda önemli ve gereklidir. Büyük bir faaliyetin yapılmasında adımların tek tek açıkça bilinmesi gerekir. Küçük bir işletmecilik söz konusu olsa dahi iş taslağı kendi küçük boyutuna uygun olmalıdır. Bununla ilgili olarak daha detaylı bilgi için lütfen aşağıdaki bölümde bulunan ‘İş Taslağı Oluşumu ve Şekli’ başlıklı konuya bakınız.

Eğer siz önemli bir geliştirme hamlesi (örneğin yeni kuruluş, genişletme, işbirliği, devralma) yapacaksanız, iş taslağı işte tam bu anda size fayda sağlayacaktır. Bir iş taslağı, işletmenin tüm verilerini gösteren ve iş idaresinin devamlılığını temin eden bir kontrol unsurudur. İş taslağı, işletmenize saydamlık kazandırır. Böylece müşterilerinizi, ortaklarınızı ve bankanızı işletmenin hedeflerine ulaşabileceği, hizmet verebileceği ve kazanç elde ettiği konularında ikna edebilirsiniz. Olanaklar ve riskler bu şekilde daha kolay hesaplanır.

→ **Önerimiz:** Bir iş taslağı işletmenin kendi şekillenmesi ve dışarıya karşı temsili için gereklidir.

Bu konuda DtA (Deutsche Ausgleichsbank) tarafından sunulan „Girişimci Danışmanlığı/Ratgeber Existenzgründung“ broşüründen önemli bilgiler edinebilirsiniz.

b) İş Taslağı Oluşumu ve Şekli:

İş taslağı oluşumu ve şekli literatürde belirlenmiştir. Bu sebeple, sunulan örnekleri ve en aza indirgenmiş talepleri dikkate alınız. Aynı zamanda işletmenizi yaratıcı bir şekilde sunabilmek için hayal gücünüzden de istifade ediniz.

Eğer siz kendiniz iş taslağı hazırlıyorsanız, gayet planlı olarak hareket etmelisiniz. İş taslağının oluşumu ve içeriği, size başka kapıların açılıp açılmayacağı konularında belirleyici olacaktır.

İş taslağı bölümlerini teker teker belirlemeden önce aşağıdaki kuralları dikkate almanızda yarar vardır:

Genel Kurallar:

- İş taslağı iyi yapılmış, açık, kısa ve belirgin olmalıdır. Taslağın daha kolay anlaşılabilmesi için uzmanlık ifadesi olan kavramlarını mümkün olduğunca az kullanmanız ve taslağın tamamının 30 sayfayı geçmemesi yararlı olacaktır.
- Tahminleri kolay anlaşılacak şekilde ifade etmelisiniz. Tahmin ve tezinizi açıklamalısınız

Biçimsel Kuralları:

- İş taslağı şekil olarak doğru yazılmış ve ciltlenmiş olmalıdır.

- İş taslağı kapağı, kurucu hakkında önemli bilgileri içermelidir. (isim, adres, telefon, firma)
- Sayfa numaralarını gösteren içindekiler bölümü tavsiye edilir.
- Önemli evraklar (bilanço, özgeçmiş, prospektüs, broşür, gazete haberleri) iş taslağına eklenmelidir.

İş Taslağı Oluşumu - Pratik İpucu

1. Özet:

„Özet“, kısa olarak işletme fikri, işletme stratejisi, hedef kitle, para ihtiyacı ve girişimcinin oynadığı rolü yansıtır. Özet bölümü iki sayfadan fazla olmamalı ve okuyanın bu faaliyetin amaç ve yapısını 3-4 dakikada anlamasını sağlamalıdır.

→ **Önerimiz:** Tasarınızı 3-4 dakika içerisinde bir başkasına anlatarak tarif ediniz!

2. Taslağın Amacı:

İş taslağı, faaliyetin arka planı hakkında bilgi sunmalıdır. Mevcut olan bir işletmede gelişmeler, son durum, başarı ve zorluklar konu edilmelidir. Bunun haricinde bu bölümde planlı adımlar, örneğin iş yerini büyütme, elde etme veya finansal sorunlar konu olarak işlenmelidir. Ayrıca hizmetleri nasıl düzenlediğinizi ve ürünlerinizi nasıl geliştirmek istediğinizi göstermelisiniz. İşletmenin organize edilmesi de bu bölümde yer almalıdır.

→ **Önerimiz:** İş taslağınızın her bir bölümünü başlık aralarında bağ kurarak alt başlıklara ayırınız!

2. Geschäftsplan

a) Wer braucht einen Geschäftsplan?

Im Geschäftsplan (im Folgenden GP genannt) oder Businessplan beschreiben Sie als Existenzgründer das Konzept Ihres Unternehmens. Der GP soll die Unternehmensziele und die einzelnen Schritte zur Umsetzung dieser Ziele enthalten und zeigen, dass die Unternehmensidee, die Struktur des Unternehmens und die konkreten Maßnahmen zum Erreichen der Unternehmensziele ein schlüssiges Gesamtkonzept bilden. Ein GP ist für jede Unternehmensgründung wichtig und notwendig. Bitte beachten Sie dazu unten die Hinweise im Abschnitt „Aufbau und Form eines GP“.

Der GP wird immer dann von großem Nutzen sein, wenn Sie vor einem wichtigen Entwicklungsschritt (z. B. Gründung, Expansion, Kooperation, Übernahme) stehen. Außerdem dient ein Geschäftskonzept der Orientierung der unternehmerischen Arbeit, gewährleistet die Kontinuität in der Geschäftsführung und ist ein internes Geschäftskontrollinstrument. Durch einen GP schaffen Sie Transparenz und können Kunden, Partner oder Banken überzeugen, dass Ihr Unternehmen die Ziele und Leistungen erbringen und Rendite erwirtschaften kann. Chancen und Risiken werden so kalkulierbarer.

→ **Tipp:** Ein GP ist notwendig für die interne Organisation des Unternehmens und für die Repräsentation nach außen!

Wertvolle Hinweise gibt der „DtA-Finanzberater“ der DtA!

b) Aufbau und Form

Bei der Gestaltung des GP gibt es kaum Spielraum. Beachten Sie deshalb die vorgegebenen Muster und die Mindestanforderungen, nutzen Sie aber auch Ihre Fantasie, um Ihr Unternehmen kreativ zu präsentieren. Wenn Sie den Geschäftsplan erstellen, sollten Sie sehr strukturiert vorgehen, denn von Aufbau und Inhalt des Geschäftsplans hängt es ab, ob sich Ihnen viele Türen öffnen oder verschließen.

Bevor Sie die einzelnen Kapitel des GP ausarbeiten, sollten Sie die folgenden Regeln beachten.

Allgemeine Regeln:

- Ihr GP soll gut strukturiert, übersichtlich, kurz und präzise sein (Umfang max. 30 Seiten).
- Persönliche Annahmen/Einschätzungen sollen Sie so formulieren, dass sie leicht erkennbar sind. Begründen Sie Ihre Einschätzungen und Ihre Hypothesen.

Regeln zur Form:

- Der GP soll formal korrekt geschrieben und gebunden sein.
- Das Deckblatt des GP soll alle wichtigen Daten über den Existenzgründer enthalten (Name, Adresse, Telefonnummer, Firma)
- Inhaltsangabe mit Seitennummern ist zu empfehlen
- Wichtige Anlagen (Bilanzen, Lebenslauf, Prospekte und Faltblätter, Zeitungsberichte) sollen als Anhang beigelegt werden.

Aufbau des GP – Praktischer Leitfaden

1. Zusammenfassung:

Die Zusammenfassung gibt in Kürze die Geschäftsidee, die Unternehmensstrategie, die Zielgruppe, den Finanzbedarf und die Rolle des Existenzgründers wieder. Dieser Abschnitt soll nicht mehr als zwei Seiten haben und den Leser in die Lage versetzen, Absicht und Struktur des Vorhabens in drei bis vier Minuten zu verstehen.

→ **Tipp:** Erzählen und erklären Sie in drei bis vier Minuten Ihr Vorhaben einer anderen Person!

2. Vorhaben:

Der GP soll Informationen über die Hintergründe des Vorhabens bereitstellen. Bei einem existierenden Unternehmen sollen Entwicklung, Ausgangslage, Erfolge und Engpässe thematisiert werden. Darüber hinaus sollen in diesem Abschnitt die geplanten Schritte, wie Pläne zur Expansion, Akquisition, Finanzierung etc., behandelt werden. Sie sollen auch darstellen, wie Sie Ihre Leistungen erstellen und wie Sie Ihre Produkte entwickeln wollen. Die Organisation des Betriebes gehört ebenfalls in diesen Abschnitt.

→ **Tipp:** Gliedern Sie Ihren Geschäftsplan mit Untertiteln für die einzelnen Bereiche und weisen Sie in Überleitungen auf folgende Abschnitte hin!

3. Produkte bzw. Dienstleistungen:

Im GP sollen Sie Ihre Leistungen und

3. Ürün veya Hizmetler:

İş taslağınızda, hizmetleriniz ve bu hizmetlerin potansiyel müşterilerinize sağlayacağı faydaları tarif etmelisiniz. Müşterilerin hangi ihtiyaçlarına cevap vereceğinizi açıklamalısınız. Kendi ürün listeniz yanında rakip ürünlerin güçlü ve zayıf noktaları üzerinde de durmalısınız. Dikkatleri, faaliyetiniz için etkili yol veya hizmetlere çekmelisiniz.

→ **Önerimiz:** Ürünleriniz hakkında bir tabela ekleyiniz.

4. Hedef Grupları:

Bir işletmeci hedef grubunu iyi tanımlayamıyorsa, pazarını ve işletme taslağını da iyi bir şekilde planlayamaz. Bu sebeple, bu bölümde, hedeflenen müşteri yapısı, müşteri ihtiyacı ve alış sebepleri tarif ve tahmin edilmelidir. Aynı zamanda işletmenin yeni gelişmeler karşısındaki tavrı açıklanmalıdır.

→ **Önerimiz:** Müşterilerinizin daha fazla rahat edebilmeleri için işletmenizi nasıl tesis edeceğinizi konusunda kendinize sorunuz.

5. Rekabet Analizi:

İş faaliyetini başlatmadan önce rekabet analizinin yapılması önemlidir.

Serbest çalışmaya rekabet analizi yapılmadan başlanmamalıdır. İşletmeniz sadece bir rekabet analizi saye-

sinde, potansiyel rakiplerinizle doğrudan güçlülük-zayıflık yönlerinden bir kıyaslamayı (Benchmark) gerçekleştirebilir. Ve böylece işletmenizin olası başarıları gerçekçi bir tahminle yapılmış olur.

→ **Önerimiz:** Rakiplerinizin bir listesini yaparak 1-10 oranla kıyaslayınız.

6. Pazarlama Taslağı:

Her işletme -büyüklüğü dikkate alınmaksızın- pazarlama ve reklam stratejisine ihtiyaç duyar. Bu bölümde girişimci, iş taslağı okuyucusunu, uygun imaj ve reklamlarla, müşteriye uygun ürün veya hizmetleri sunabileceği ve hedef gruba gerçekten ulaşabileceği konularında ikna etmelidir. Bunların haricinde burada pazar bölme, pazar üzerinde çalışma, ürün ve hizmet düzenlemeleri gibi konular da işlenmelidir.

→ **Önerimiz:** Pazarlama taslağınız hakkında arkadaş ve dostlarınızı ikna ediniz.

7. Tesis Yeri:

Bu bölümde ürün ve hizmetlerinizi nerede üreteceğinizi, satacağınızı veya sunacağınızı açıklamalısınız. Burada, seçtiğiniz tesis yerinizin avantaj ve dezavantajlarını, çalışma bölümlerinin büyüklüğünü ve dağılımını, iktisadi çevreyi ve tesis yerinin alt yapısını tarif etmelisiniz.

→ **Önerimiz:** Hedeflemiş olduğunuz grubun, buraya yönelmesinin mümkün olup olmadığını düşününüz.

8. Girişimcinin Profili / Sevk ve İdare (Management):

Bu bölümde girişimci olarak profilinizi, özgeçmişinizi, işletmenin sevk ve idaresini, varsa idarecilerin amaçları ile bunların görev alanlarını ve kısa özgeçmişlerini sunmalısınız. Özgeçmişler, kişilerin ana tecrübe ve uzmanlık alanlarını gösterecek şekilde sunulmalıdır.

→ **Önerimiz:** Müşterilerinize sevk ve idarenizi tanıtmak zorunda olduğunuzu düşününüz.

9. Yatırım Planı ve Kâr Tahmini:

Bir yatırım planı yardımıyla girişiminizin sermaye ihtiyacını göstermelisiniz. Para temini planı, arzu edilen para kaynağını bulmaya hizmet eder. Kâr tahmini ise, girişiminizin gelir ve kazanç beklentilerini gösterir. İyi bir İş Taslağı, adı geçen hedef rakamlarının yanında bilançolar, nakdi ödeme gücü ve nakit akımı hesapları için hedeflenen rakamları da içerir. (Bölüm 6. bkz.)

→ **Önerimiz:** Bu konuda mali veya ticaret danışmanınızın yardımını alınız.

deren Nutzen für potenzielle Kunden beschreiben. Legen Sie dar, welche Bedürfnisse der Kunden Sie abdecken wollen. Neben der Produktlinie oder Sortimentsliste sollen Sie auf die Schwächen und Stärken der Konkurrenzprodukte eingehen. Betonen Sie die für Ihr Vorhaben entscheidenden Passagen bzw. Leistungen.

→ **Tipp:** Legen Sie eine Liste Ihrer Produkte bei!

4. Zielgruppe:

Ein Unternehmer kann ohne genaue Vorstellung und Kenntnisse über seine Zielgruppe, also seinen Markt bzw. sein Marktsegment, das Unternehmenskonzept nicht präzise planen. In diesem Abschnitt sollen deshalb die angestrebte Kundenstruktur, die Kundenbedürfnisse und deren Kaufmotive beschrieben und eingeschätzt sowie geschildert werden, wie das Unternehmen auf neue Trends reagieren will.

→ **Tipp:** Stellen Sie sich die Frage, wie Sie Ihr Geschäft einrichten müssen, damit sich Ihre Kunden wohl fühlen!

5. Konkurrenzanalyse:

Vor dem Beginn einer Geschäftstätigkeit ist es wichtig, eine Konkurrenzanalyse zu machen. In die Selbstständigkeit sollte niemals ohne Konkurrenzanalyse gestartet werden. Nur anhand einer Konkurrenzanalyse kann

ein Stärken-/Schwächen-Vergleich (Benchmark) Ihres Unternehmens mit der direkten potenziellen Konkurrenz durchgeführt und damit die Erfolgsaussichten Ihres Unternehmens realistisch eingeschätzt werden.

→ **Tipp:** Machen Sie eine Liste Ihrer Konkurrenten und gewichten Sie von eins bis zehn!

6. Marketingkonzept:

Jedes Unternehmen braucht – unabhängig von seiner Größe – eine Marketing- und Werbestrategie. In diesem Abschnitt muss der Existenzgründer den Leser des Geschäftsplanes überzeugen, dass er durch den Einsatz von geeigneten Image- und Werbemaßnahmen kundengerechte Produkte bzw. Leistungen erbringen und die Zielgruppe effektiv erreichen kann. Darüber hinaus sollen hier die Themen Marktsegmentierung, Marktbearbeitung und Produkt- und Leistungsgestaltung thematisiert werden.

→ **Tipp:** Versuchen Sie, Freunde und Bekannte mit Ihrem Konzept zu überzeugen!

7. Standort:

In diesem Abschnitt sollen Sie begründen, wo Sie Ihre Produkte und Leistungen produzieren, verkaufen bzw. anbieten wollen. Sie sollen die Vor- und Nachteile des ausgewählten Standortes, Größe und Aufteilung der

Geschäftsräume, das wirtschaftliche Umfeld und die Infrastruktur des Standortes beschreiben.

→ **Tipp:** Stellen Sie sich die Frage, ob Ihre Zielgruppe dort konzentriert zu erreichen ist!

8. Profil des Existenzgründers/ Management

In diesem Abschnitt sollen Sie das Management des Unternehmens und die Profile der Manager, deren Aufgabenbereiche und ihre Kurzlebensläufe beschreiben. Die Lebensläufe sollen die Erfahrungen und die fachliche Qualifikation mit Schlüsselkompetenzen skizzieren.

→ **Tipp:** Stellen Sie sich vor, Sie müssten Ihr Management Ihren Kunden vorstellen!

9. Investitions-, Finanzierungsplan und Rentabilitätsvorschau

Mit Hilfe eines Investitionsplans sollen Sie den Kapitalbedarf des Vorhabens darstellen. Der Finanzierungsplan dient dazu, gewünschte Finanzquellen zu ermitteln, und die Rentabilitätsvorschau stellt die Umsatz- und Gewinnerwartungen des Vorhabens dar. Ein guter Geschäftsplan geht über die oben genannten Planzahlen hinaus und ermittelt die Planzahlen für Bilanzen, Liquidität und Kapitalflussrechnung. (s. Kapitel 6)

c) İşletme Fikri

Gerçekleştirilebilir bir iş fikrinin ortaya çıkması için birçok yol vardır. Çoğunlukla insan kendi hayalini uygulamaya çalışır. Girişimci, bir fikre ve ilk kuruluş aşamalarında belli bir ideale sahip olmalıdır ki, yaratıcı fikirleriyle oluşumu sağlam temellere oturtsun ve başlangıç zorluklarını aşabilsin. Şayet bir iş fikriniz varsa, önce bu fikrin pazarda yeri olup olmadığını kontrol etmelisiniz.

İşletme fikrinizin yeni kuruluş, devralma, bayilik, franchising sistemi gibi seçenekler arasında olası başarısını tartmalısınız.

Eğer bir iş fikriniz yoksa ve buna rağmen serbest çalışmak istiyorsanız, şu soruları kendinize sormalısınız: Ne yapmak isterdim? Ne yapabilirim? Ne gibi bir amacım var? Aklınızdaki fikirleri akraba ve arkadaşlarınızla tartışmalısınız. Hedeflediğiniz planı hem övmeye hem de eleştirmeye meyilli insanlarla görüşün. Fikirlerinizi kağıda yazın ve bu fikirleri düzenli ve sistematik bir hâle getirmeye çalışın. Fikirlerinizi yukarıda dile getirilen hususlar doğrultusunda yeniden gözden geçirip, kontrol edin ve başka ortaklar (Franchise) ile muhtemelen gerçekleştireceğiniz işbirliği durumunun daha iyi olup olmayacağını kıyaslayın.

Kurulu olan bir işletmenin taslağının sürekli kontrolünü yapmalı, biçim vermek için ilgili uzmanlık fuar-

larını, girişimci seminerlerini ziyaret etmeli ve düzenli olarak uzmanlık literatürü okumalısınız.

→ **Önerimiz:** *Kabiliyet ve fikirlerinize inanın. Akraba ve arkadaşlarınızın başarılarına güvenmeyin. Kendi fikrinizi kendiniz hayata geçirebilmelisiniz. Ama buna cesaret edemeyeceğim diyorsanız, o zaman bunu yapmaktan vazgeçin.*

„Franchise - Girişimcilere şans“ konulu DtA Broşürü aracılığı ile Franchising konusunda önemli bilgilere sahip olabilirsiniz.

d) Kuruluş Yeri Seçimi

Bir girişimi etkileyen değişik faktörleri dikkate alan bir işletme için mükemmel bir tesis yeri seçmek zordur. Ancak tesis yerinin seçimi işletmenin gelişimi için çok önemlidir. Bu sebeple çok dikkatli hareket etmelisiniz. Doğru kararlar birçok problemden ve para sarfiyatından kurtulabilirsiniz. Kararsız kalırsanız bir uzmana başvurmanızda fayda vardır. Herşeye rağmen tesis yeri sorunuyla baş başa olan sizsiniz ve kararı kendiniz vermelisiniz.

En uygun tesis yerini bulabilmek için, temelde ticari uzmanlık sorunlarına cevap vermelisiniz.

Temel Sorular/Düşünceler:

Tesis yerinin yakın çevresi faaliyete uygun olmalıdır. Arzu edilen bölgenin

çevresi ve yerel hukuki düzenlemelerin girişimcilik faaliyetinin gerçekleştirilmesine uygun olup olmadığını ve başka tesis yerlerinin daha iyi olup olmayacağını araştırın. Burada özellikle tesis yeri için yapacağınız kira ve infakın ne kadar masraf açacağını hesaplamalısınız. Bu hesaplama yapılırken tesis yerinin olumlu-olumsuz çıkışma etkileri dikkate alınmalıdır.

İşletmenin Özel Sorunları:

Bir girişimcinin temel düşüncelerinin yanısıra dikkate alması gereken özel işletme talepleri bulunmaktadır.

Mekan ihtiyacı:

- Dükkan
- Atölye
- Üretim mekanları
- Büro
- Depo/Yan odalar
- Park yerleri
- Çalışanlar için sosyal odalar (tuvalet, soyunma odası, teneffüs mekanları...)

→ **Önerimiz:** *Kira veya satış sözleşmesi yapmadan evvel açık kalan sorularınız için yetkili İş Güvenliği Dairesi (Gewerbeaufsichtsamt) veya Mali Denetim Hizmetlerine (Wirtschaftskontrolldienst-WKD) müracaat ediniz. Kuruluş yeri seçiminde kendi kişisel isteklerinizi yerine getirmeden evvel gerekli talimatname ve kuralları dikkate alarak, İnşaat Hukuku Dairesi ve İş Güvenliği Dairesi ile sözbirliğine varınız.*

→ **Tipp:** *Nutzen Sie die Hilfe Ihres Steuer- oder Unternehmensberaters!*

c) Geschäftsidee

Es gibt viele Wege, wie eine realisierbare Geschäftsidee entstehen kann. In den meisten Fällen geht man zuerst einem eigenen Traum nach. Ein Existenzgründer sollte auch eine Vision haben. Er muss in der ersten Phase der Gründung Visionär sein, um mit kreativen Ideen seine Existenz festigen und Anlaufschwierigkeiten überstehen zu können.

Falls Sie eine Geschäftsidee haben, sollten Sie überprüfen, ob es dafür (noch) einen Markt gibt. Wägen Sie ab, ob Ihre Geschäftsidee durch eine Neugründung, eine Übernahme oder durch Franchise erreicht werden kann.

Falls Sie keine Geschäftsidee haben, aber sich selbstständig machen möchten, sollten Sie sich fragen, was würde ich gerne tun, was könnte ich tun, welches Profil besitze ich. Sie sollten Ideen mit Freunden und Bekannten diskutieren. Testen Sie Ihre Vorhaben bei Menschen, die eher loben, aber auch bei Personen, die kritischer sind. Schreiben Sie Ihre Ideen auf und versuchen Sie, diese zu strukturieren. Überprüfen Sie Ideen anhand der oben genannten Kriterien und überlegen Sie, ob Sie Ihre Idee

eventuell besser mit Partnern (Franchise) verwirklichen können.

Zur Orientierung, aber auch zur laufenden Überprüfung des Konzeptes eines bereits gegründeten Unternehmens sollten Sie die entsprechenden Fach-Messen und Existenzgründer-Seminare besuchen sowie regelmäßig Fachliteratur lesen.

→ **Tipp:** *Glauben Sie an Ihre Idee und an Ihre Fähigkeiten. Verlassen Sie sich nicht auf die Fähigkeiten Ihrer Verwandten und Freunde. Ihre Idee müssen Sie selbst umsetzen können. Falls Sie sich das nicht zutrauen, sollten Sie es lieber lassen!*

d) Standort-Auswahl

Es ist bei einer Existenzgründung schwer, unter Berücksichtigung der vielen unterschiedlichen Einflussfaktoren den idealen Standort für ein Unternehmen zu finden. Die Wahl des richtigen Standortes ist für die Entwicklung des Unternehmens allerdings sehr bedeutend.

Um den richtigen Standort zu finden, sollten Sie grundsätzliche und betriebspezifische Fragen beantworten.

Grundsätzliche Fragen:

Die unmittelbare Umgebung des Standortes muss für das Vorhaben geeignet sein. Prüfen Sie, ob Land-

schaftsgestaltung und Rechtsvorschriften der gewünschten Region die Realisierung des Vorhabens überhaupt zulassen. Hier sollten Sie vor allem darauf achten, welche Kosten Ihnen für Erwerb/Miete und Unterhalt des Standortes entstehen würden.

Betriebspezifische Fragen:

Neben grundsätzlichen Überlegungen gibt es eine Reihe betriebspezifischer Anforderungen, die ein Existenzgründer berücksichtigen muss.

Raumbedarf:

- Ladengeschäft
- Werkstatt
- Produktionshallen
- Büros
- Lager/Nebenräume
- Stellplätze
- Sozialräume für die Mitarbeiter (Toiletten, Umkleieräume, Pausenraum, ...)

→ **Tipp:** *Vor der Unterschrift des Miet- oder Kaufvertrages klären Sie die offenen Fragen mit dem zuständigen Gewerbeaufsichtsamt und dem Wirtschaftskontrolldienst (WKD)!*

Bei der Wahl des Standortes müssen Sie auch Ihre persönlichen Vorstellungen sowie Verordnungen und Vorschriften berücksichtigen und Nutzungsänderungen mit dem Baurechts- und Gewerbeaufsichtsamt abstimmen!

3. Girişimci Profili

► Yaşanan yoğun rekabet ortamında girişimcinin profili çok büyük bir rol oynamaktadır. Ürünler ve fiyatların birbirlerine daha da yaklaştığı ve daha saydamlaştığı düşünülecek olduğunda müşterinin bir ürünü alma kararı için, işletmenin servis hizmeti ve sunduğu hizmetler ana sebep teşkil etmektedir. Bu, artık Almanya'da uzun süre yalnızca „köşe ekonomisinde“ çalışma yaptığı düşünülen Türk işletmecisi için de geçerlidir.

Güçlü ve rekabete dayanıklı bir girişimci profili, bu nedenle yüksek uzmanlık, sosyal ve kişisel yeterliliğin yanısıra istikrarlı, sağlıklı sosyal bir çevre de gerektirir.

a) Uzmanlık Yeterliliği

Her girişimci çalışma sahasına uzmanlık bilgisiyle girmelidir. Uzmanlık bilgisi deyince, kalifiye bir eğitim, bir kaç yıllık meslek tecrübesi anlaşılır. Girişimcinin uzmanlık yetkisi yanında işletmecilik bilgisi, örneğin hesap, muhasebe, reklam, pazarlama, işçi çalıştırma ve planlama beceri ve bilgileri de olmalıdır. Girişimci, işletmesinin hedef grubunu iyi tanımalıdır. Derin uzmanlık ve branş bilgileri olmadan bir kuruluş oluşturulması tavsiye edilmez.

→ **Önerimiz:** Serbest çalışmaya başlamadan önce uzmanlık ve branş yeterliliğinizi doğru tespit edin ve bilgi eksikliklerinizi gidermeye çalışın. İş

kurmak istediğiniz dalda en az üç-beş yıl uzman olarak çalışmış olmanız gerekmektedir.

b) Ailevi ve Sosyal Çevre

ATA Consult'un Stuttgart ve çevresinde yapmış olduğu araştırmaya göre, Türk girişimciler girişim bilgisini ilk önce yakın çevrelerinden almaktadırlar. Bu yakın çevre, ilk etapta ilk müşterileridir. Yakın ilişkilerden, mümkün olabilecek işler ve siparişler hakkında önemli bilgi ve ipuçları alabilirsiniz.

Kuruluş döneminde sadece kişisel yetenek, kuruluş için yeterli değildir; aynı zamanda ailevi ve sosyal çevre de önem taşıyabilir. Girişimcilikten çoğunlukla ailevi ve çevre baskıları ağır geldiği için vazgeçiliyor. Bundan dolayı bağımsız iş yapmaya başlamadan önce aile ve eşinizin bu yüksek iş yükünü ve oluşabilecek parasal riski kabul edip etmeyeceğini görün. Eşinizin size örneğin kredi kefilliklerinde veya özel kredide ya da ortak ev geçiminde destek çıkıp çıkmayacağını saptayın.

→ **Önerimiz:** Kendi kendinize aileniz ve özellikle eşinizin sizi zor dönemlerde her zaman destekleyebilmesinin mümkün olacağını düşünüp şart koşmayın. Bu sorunları baştan çözerseniz kuvvetli bir desteğiniz ve başarılı bir kuruluş için önemli bir dayanağınız olur.

c) Uygunluk Testi

Dikkat: Girişimcilğe uygunluk testini Internet'te www.gruenderzentrum.de adresinde bulabilirsiniz.

Testin Değerlendirilmesi İçin Sayfa 20'ye bakınız

► Cevapladığınız alternatiflerdeki puanları toplayınız ve toplam not durumuna göre değerlendirilmiş sonucunuzu okuyunuz. Tabii ki bu tür bir şahsi deney ile bir ipucu elde edeceksiniz.

0 – 14 Puan:

Öncelikle kendinize şunu sorunuz: gerçekten kendi işinizi kurmak üzere girişimciliğiniz yeterli mi veya işçi/memur olarak kendinize uygun bir iş ortamında yer almanız sizin için daha mı sağlıklı olabilir?

15 – 20 Puan:

Sonuç sizin için pek net değil. Sizin bağımsız veya serbest çalışabileceğiniz tam olarak aydınlanamamıştır. Bu konuya ilişkin bilgi toplayın ve bağlantınız olan birçok kişi ile bu konu üzerinde görün.

21 – 30 Puan:

Siz kendiniz duygusal ve pratik güdülenme ile bağımsız çalışmak üzere kararınızı vermişsiniz. Sizin kişisel ve çevre şartlarınız ele alındığında serbest bir girişimci olabilme koşullarına uygunsunuz.

3. Profil des Gründers

► Angesichts der großen Konkurrenz in fast allen Branchen spielt für den Erfolg eines Unternehmens das Profil des Existenzgründers eine entscheidende Rolle. Für die Kaufentscheidung des Kunden spielt deshalb die Leistungsfähigkeit und das Serviceangebot des Unternehmers eine zentrale Rolle. Dies gilt inzwischen auch für die lange Zeit als Nischenökonomie beurteilten türkischsprachigen Unternehmer in Deutschland. Ein starkes und konkurrenzfähiges Gründerprofil verlangt deshalb hohe fachliche, soziale und persönliche Kompetenz sowie ein intaktes soziales Umfeld.

a) Fachliche Kompetenz

Jeder Existenzgründer sollte die fachlichen Voraussetzungen mitbringen. Dazu zählt eine qualifizierte Ausbildung sowie mehrjährige Berufserfahrung in der Branche, in der er als Selbstständiger tätig werden möchte. Zur Fachkompetenz des Gründers zählen auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse wie z.B. Kalkulation, Buchhaltung, Werbung und Marketing sowie Personalführung und -planung.

Untersuchungen von Geschäftsaufgaben zeigen, dass ohne tiefgreifende Fach- bzw. Branchenkenntnisse eine Existenzgründung nicht zu empfehlen ist.

→ **Tipp:** Schätzen Sie Ihre Fach- und Branchenkompetenz richtig ein und

holen Sie fehlende Qualifikationen nach, bevor Sie sich selbstständig machen. Sie sollten mindestens drei bis fünf Jahre als Fachkraft gearbeitet haben, bevor Sie in dieser Branche ein eigenes Geschäft gründen!

b) Familiäres und soziales Umfeld

Nach den Untersuchungen von ATA Consult in der Region Stuttgart holen die türkischen Existenzgründer ihre Informationen vor allem aus dem persönlichen Umfeld. Über Ihre Kontakte können Sie wichtige Informationen und Hinweise über mögliche Geschäftstätigkeiten und Aufträge erhalten.

Unternehmen werden häufig wieder aufgegeben, weil die Belastung der Beziehung bzw. der Familie zu stark wird. Deshalb sollten Sie vor dem Start in die Selbstständigkeit klären, ob Ihr Partner und Ihre Familienmitglieder Verständnis für die oft hohe Arbeitsbelastung und mögliche finanzielle Risiken mitbringen.

→ **Tipp:** Setzen Sie nicht als selbstverständlich voraus, dass Ihre Familie und insbesondere Ihr Lebenspartner Sie in schwierigen Phasen immer unterstützen kann. Wenn Sie diese Fragen vorher klären, haben Sie einen starken Rückhalt und damit eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Existenzgründung!

c) Eignungstest

Hinweis: Den Unternehmereignungstest finden Sie auch im Internet unter www.gruenderzentrum.de.

Auswertung des Tests auf Seite 21

► Addieren Sie Ihre Punktzahl aus den Antwortalternativen und lesen Sie nachfolgend Ihre Bewertung. Natürlich können Sie mit einem solchen Selbstcheck nur erste Hinweise erhalten.

0 – 14 Punkte:

Sie sollten sich noch einmal die Frage stellen, ob Sie wirklich eine unternehmerische Selbstständigkeit anstreben wollen oder ob Sie als Angestellte/r nicht doch ein für Sie persönlich besser geeignetes Arbeitsumfeld vorfinden.

15 – 20 Punkte:

Das Ergebnis fällt für Sie nicht eindeutig aus. Es wird nicht deutlich genug, ob Sie besser in abhängiger Beschäftigung oder als Selbstständige/r arbeiten können. Suchen Sie nach zusätzlichen Informationen und reden Sie mit möglichst vielen Menschen, zu denen Sie Kontakt haben, über dieses Thema!

21 – 30 Punkte:

Sie stehen emotional, aber auch von der praktischen Motivation her, voll hinter der Entscheidung, sich selbstständig zu machen. Offensichtlich bringen Sie auch persönlich und im Hinblick auf Ihre Umfeldbedingungen die entsprechenden Voraussetzungen für eine unternehmerische Selbstständigkeit mit.

Karar: Sizde Girişimcilik Yeteneği Var mı? Uygunluk Testi

Burada iki şeyi test edebilirsiniz: kendiniz girişimcilik ruhuna ve başarılı olmanın ön koşullarına sahip misiniz? Her soru için mevcut cevaplardan birini seçiniz. Siz tipik bir işveren misiniz? Aşağıdaki sorulara dayanarak kendinizin serbest ticarete uyumluluğunuzu test edebilirsiniz!

Meslek Bilgilerinizi ve Tecrübenizi Test Ediniz!

Yapmış olduğunuz meslek, yapmak istediğiniz işe uygun mu?

Evet	2 Puan
Sadece bazı yanları	1 Puan
Hayır	0 Puan

Şu ana kadar yapmış olduğunuz işte yöneticilik yaptınız mı? Veya iş organizasyonunda deneyiminiz var mı?

Evet, senelerdir tecrübeliyim	2 Puan
İki seneden beri	1 Puan
Hiç tecrübem yok	0 Puan

Kurmak istediğiniz iş ile ilgili herhangi bir meslekte çalıştınız mı? Veya uzun yıllara dayanan iş tecrübeniz var mı?

Evet, senelerdir tecrübem var	2 Puan
Evet, yeterince tecrübeliyim	1 Puan
Hiç tecrübem yok	0 Puan

Hiç pazarlama tecrübeniz var mı?

Evet, senelerdir tecrübeliyim	2 Puan
İki seneden beri	1 Puan
Hiç tecrübem yok	0 Puan

Ne Kadar Yük Kaldırmaya Hazır Olduğunuzu Test Ediniz!

İlk seneler haftada 60 veya daha fazla saat çalışmaya hazır mısınız?

Evet, hazırım	2 Puan
Bazı etkenler olursa, evet	1 Puan
Hayır, hiç bir şekilde olmaz	0 Puan

Aileniz yeterince destek vermeye hazır mı?

Evet, her durumda	2 Puan
Olabilir	1 Puan
Hayır, zannetmiyorum	0 Puan

Düzenli gelir elde edene kadar riske girmeye hazır mısınız?

Evet, her durumda	2 Puan
Olabilir	1 Puan
Hayır, düşünmüyorum	0 Puan

Beden Sağlığınızı Kontrol Ediniz!

Son üç sene zarfında bedeniniz dinç ve dinamik miydi?

Hiç hastalanmadım	2 Puan
Arada bir hastalanıyordum	1 Puan
Uzun bir süre hastaydım	0 Puan

Stresli bir ortama dayanıyor musunuz, yoksa kendinizi böyle ortamlardan uzak mı tutuyorsunuz?

Genellikle evet	2 Puan
Bazen	1 Puan
Çok nadiren	0 Puan

Şu anki iş hayatınızda kendinize belli bir hedef koyup da patronunuzun baskısı olmadan bu hedefe basamak basamak ulaşmaya çalıştınız mı?

Evet, çoğu zaman	2 Puan
Bazen	1 Puan
Çok nadir	0 Puan

Finans Durumunuzu Kontrol Ediniz!

Bankaya veya başka bir kuruluşa gitmeyecek kadar finans kaynağına sahip misiniz?

Evet, mümkün	2 Puan
Tamamen değil	1 Puan
Hayır	0 Puan

Eşinizin geliri ailenizi geçindirmeye müsait mi, yoksa başka bir gelir kaynağınız var mı?

Evet, mümkün	2 Puan
Tamamen değil	1 Puan
Hayır	0 Puan

Hangi Riskleri Göze Alabilirsiniz?

Şu anda bulunduğunuz şirkette kariyer yapma şansına sahip misiniz ve durumunuzu nasıl görüyorsunuz?

İyi gözükmüyor	2 Puan
Şu an belli bir şey yok	1 Puan
Çok iyi bir şansa sahibim	0 Puan

Serbest ticaretteki zor anları ve gelecekte sizi kötü zamanların beklediğini farz edin, rahat bir şekilde uyuyacağımıza inanıyor musunuz?

Tedirginliğe hiçbir sebep yok	2 Puan
O zamanları atlatabilirim	1 Puan
Kendimden emin değilim	0 Puan

Eşiniz serbest ticarete sıcak bakıyor mu ve ilk senelerde size destek vermeye hazır mı?

Evet, her durumda	2 Puan
Bazı konularda	1 Puan
Zannetmiyorum	0 Puan
Şu anda bir birlikteliğim yok	1 Puan

Değerlendirme için sayfa 18'a bakınız!

Die Entscheidung: Sind Sie ein Unternehmertyp? Persönlichkeitstest

Sie können hier zweierlei überprüfen: ob Sie die richtige persönliche Einstellung zum Unternehmertum haben und ob Ihre Voraussetzungen für eine erfolgreiche Existenzgründung stimmen. Wählen Sie zu jeder Frage eine der möglichen Antworten aus.

Prüfen Sie Ihre Ausbildung und Erfahrung!

Passt Ihre Berufsausbildung (praktische Erfahrung) zur Branche, in der Sie sich selbstständig machen wollen?

Ja, in jedem Fall	2 Punkte
Nur zum Teil	1 Punkt
Nein	0 Punkte

Konnten Sie in Ihrem Berufsleben schon Führungserfahrung sammeln, bzw. hatten Sie die Arbeit von Mitarbeiter/innen zu organisieren und zu kontrollieren?

Ja, mehrjährige Führungserfahrung	2 Punkte
Höchstens zweijährige Führungserfahrung	1 Punkt
Keine Führungserfahrung	0 Punkte

Besitzen Sie eine gut fundierte kaufmännische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung und/oder entsprechend zu bewertende Erfahrung?

Ja, umfangreiche Qualifikation	2 Punkte
Ja, ich bin ausreichend qualifiziert	1 Punkt
Keine derartige Ausbildung oder Erfahrung	0 Punkte

In welchem Umfang konnten Sie bisher Vertriebserfahrung sammeln?

Mehrjährige Vertriebserfahrung	2 Punkte
Bis zu zweijährige Vertriebserfahrung	1 Punkt
Keine oder geringe Vertriebserfahrung	0 Punkte

Prüfen Sie, zu welchen Opfern Sie bereit sind!

Sind Sie bereit, zumindest in den ersten Jahren 60 und mehr Stunden pro Woche zu arbeiten?

Ja, in jedem Fall	2 Punkte
Mit gewissen Einschränkungen	1 Punkt
Nein, in keinem Fall	0 Punkte

Ist ihre Familie bereit, Ihnen die notwendige Unterstützung zu geben?

Ja, in jedem Fall	2 Punkte
Ja, eventuell	1 Punkt
Nein, eigentlich nicht	0 Punkte

Wollen Sie riskieren, in dieser Zeit kein regelmäßiges und stabiles Einkommen zu erzielen?

Ja, in jedem Fall	2 Punkte
Ja, eventuell	1 Punkt
Nein, nur ungern	0 Punkte

Prüfen Sie Ihre Fitness!

Waren Sie in den letzten drei Jahren durchweg körperlich fit und leistungsfähig?

Ich war praktisch nie krank	2 Punkte
Ich war nur gelegentlich krank	1 Punkt
Ich war häufiger/für längere Zeit krank	0 Punkte

Halten Sie auf Dauer Stress-Situationen stand, weichen Sie solchen Situationen nicht aus, sondern gehen die notwendigen Problemlösungen an?

Überwiegend ja	2 Punkte
Eher ja	1 Punkt
Nur sehr bedingt	0 Punkte

Sind Sie beruflich bisher schon gewohnt, sich selber Ziele zu setzen und diese ohne Druck durch Vorgesetzte selbstständig zu verfolgen?

Ja, sehr häufig	2 Punkte
Manchmal	1 Punkt
Nur ausnahmsweise	0 Punkte

Prüfen Sie ihre finanzielle Voraussetzung!

Haben Sie ein finanzielles Polster, so dass Sie sich notfalls auch ohne Bank oder andere Kapitalgeber selbstständig machen können?

Ja, in jedem Fall	2 Punkte
Ja, mit Einschränkung	1 Punkt
Nein	0 Punkte

Kann Ihr/e Ehepartner/in oder Ihr/e Lebensgefährtin/in durch sein/ihr Einkommen für den gemeinsamen Lebensunterhalt sorgen, oder haben Sie andere sichere Einkommensquellen?

Ja, auf jeden Fall	2 Punkte
Ja, mit Einschränkung	1 Punkt
Nein, gar nicht	0 Punkte

Prüfen Sie, was für Sie auf dem Spiel steht!

Die Aufstiegschancen und Verdienstmöglichkeiten bei Ihrem bisherigen Arbeitgeber und für Sie allgemein als Arbeitnehmer/in (in Ihrem Beruf) sind

weniger gut	2 Punkte
durchschnittlich	1 Punkt
sehr gut	0 Punkte

Glauben Sie, dass Sie als Selbstständige/r noch ruhig schlafen können, wenn Sie an die möglichen Unsicherheiten einer unternehmerischen Existenz denken?

Kein Grund zur Beunruhigung	2 Punkte
Werde damit leben	1 Punkt
Bin eher unsicher	0 Punkte

Hat Ihr/e Ehepartner/in oder Ihr/e Lebensgefährtin/in eine positive Einstellung zur beruflichen Selbstständigkeit, und ist er/sie bereit, Sie bei Ihren Gründungsaktivitäten und in den ersten Jahren zu unterstützen?

Ja, in jedem Fall	2 Punkte
Ja, zum Teil	1 Punkt
Nein, eher nicht	0 Punkte
Single/keine feste Beziehung	1 Punkt

Auswertung siehe Seite 19 (gelber Kasten unten rechts)

4. Hukuki Düzenleme, İşletme Vergileri ve Sigortalar

a) Şahıs ve Sermaye Şirketleri

Her girişim için hukuki bir düzenleme gereklidir. Kuruluşunuz başlangıcında her şeyi düzenli olarak kontrol etmeli ve vergi veya şirket danışmanınızla hangi hukuki düzenleme ile girişiminizde en iyi sonuca nasıl ulaşabileceğinizi konuşmalısınız. Her düzenleme ile farklı şeyler ortaya çıkar.

→ **Önerimiz:** Bu çeşitli formların getiri ve zararlarını tam tartınız ve mali müşavirinizden destek alınız! Bu konuda DtA (Deutsche Ausgleichsbank) tarafından çıkartılmış olan broşürler değerli bilgiler içermektedir.

b) Vergi Çeşitleri

1. Gelir Vergisi:

Kişi olarak ödemeniz gereken gelir vergisi, tüm işletme giderleri çıkarıldıktan sonra şirketiniz ile elde ettiğiniz kişisel kârınıza bağlıdır. Bağımsızlığınızın ilk yılında maliye dairesi, beklediğiniz kâra ilişkin beyanlarınızı e-eas alır. Tüm temettü gelirleri % 50 oranında gelir vergisine tâbidir (yarı gelir yöntemi).

2. Kurumlar vergisi:

Sermaye şirketleri (başta limited ve anonim şirketler), alıkoyulan veya dağıtılan şirket kârının % 25'ini standart kurumlar vergisi olarak ödemekle yükümlüdürler. Şirket tarafından ödenen kurumlar vergisinin kendi gelir verginizden mahsup edilmesi artık mümkün değildir.

3. Maaş Vergisi/Kilise Vergisi:

Yanınızda işçi çalıştırıyorsanız işçinin brüt kazancından -şayet işçi Katolik veya Protestan kiliseye mensupsa- kilise vergisini düşer ve bir sonraki ayın 10'una kadar maliyeye ödersiniz.

4. Sanayi Vergisi:

Her sınıai müessese sanayi vergisini şehir veya belediye vergi dairesine ödemek zorundadır. Sınıai müessese-nin kazancı sanayi vergisinin belirlenmesi için her belediyenin kendi belirlediği miktardaki oranla (Hebesatz) çarpılır.

5. Muamele Vergisi:

Muamele Vergisi'ni (Katma Değer Vergisi) her faturada belirtmek zorundasınız.

K.D.V.'nin şu anki oranı %16'dır. Ancak bazı ürünler için (örneğin; gıda maddesi, kitaplar, dergiler) bu oran %7'dir. Müşterilerinizin hesabına ürün ve hizmet olarak ilave ettiğiniz muamele vergisi maliyeye vermeniz gereken size ait olmayan bir paradır. Ancak bu meblağdan -örneğin nakliye gibi hizmetler için ödediğiniz parayı-, muamele vergisini, başka bir deyişle peşin vergiyi düşmeniz gerekir.

- Muamele Vergisi Beyanının yılda bir kez maliyeye verilmesi gerekir.
- Euro'ye kadar olan yıllık muamele vergisi yükümlülüğü için geçerli değildir.
- Euro'nin üzerinde yıllık muamele vergisi yükümlülüğü ön kaydı çeyrek yılda bir yaptırılmalı ve muamele vergisi zamanında yatırılmalıdır (her seferinde 10.4., 10.7., 10.10., 10.1.).

Şirket formları:

Şirket formları	Tek kişilik şirket	GbR	OHG	PartG	KG	GmbH	GmbH & Co.KG	Küçük AG
Öz kaynak	Hayır	Hayır	Hayır	Hayır	Hayır	25 000 Euro	25 000 Euro GmbH için	50 000 Euro
Sorumluluk	Hayır	Hayır	Hayır	Hayır	Bölümü	Evet	Evet	Evet
Ticari sicil kaydı	Hayır*	Hayır	Evet	Ortaklık kaydı	Evet	Evet	Evet	Evet
Formalite/ işlemler	Az	Az	Yüksek	Az	Yüksek	Yüksek	Yüksek	Az

*Evet, eğer girişimci „tam tacir“ (Vollkaufmann) statüsüne sahipse

4. Rechtsformen, Steuern, Versicherungen

a) Personen- und Kapitalgesellschaften

Jedes Unternehmen braucht eine Rechtsform. Bei der Existenzgründung sollten Sie gründlich prüfen und mit Ihrem Steuerberater besprechen, mit welcher Rechtsform Sie Ihre unternehmerischen Ziele am besten erreichen können. Von allen Formen existieren unterschiedliche Ausprägungen.

→ **Tipp:** Wägen Sie die Vor- und Nachteile der verschiedenen Formen sorgfältig ab und lassen Sie sich von Ihrem Steuerberater unterstützen!

b) Steuerarten

1. Einkommensteuer:

Die Einkommensteuer müssen Sie als Person zahlen. Sie richtet sich nach dem persönlichen Gewinn, den Sie nach Abzug aller Betriebsausgaben mit Ihrem Unternehmen erzielen. Im ersten Jahr Ihrer Selbstständigkeit geht das Finanzamt von Ihren Anga-

ben über den zu erwarteten Gewinn aus. Alle Dividendeneinkünfte unterliegen zu 50% der Einkommensteuer (sog. Halbeinkünfteverfahren).

2. Körperschaftssteuer:

Kapitalgesellschaften (u.a. GmbH, AG) müssen einen einheitlichen Körperschaftssteuersatz von 25% für einbehaltene und ausgeschüttete Gewinne des Unternehmens entrichten. Eine Anrechnung der von der Gesellschaft gezahlten Körperschaftssteuer auf Ihre Einkommenssteuer ist nicht mehr möglich.

3. Lohnsteuer/Kirchensteuer:

Wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen, müssen Sie von deren Bruttoverdienst die Lohnsteuer und – wenn der Arbeitnehmer der katholischen oder evangelischen Kirche angehört – die Kirchensteuer abziehen und bis zum 10. des folgenden Monats an das Finanzamt abführen.

4. Gewerbesteuer:

Gewerbesteuer muss jeder Gewerbebetrieb an das Stadt- oder Gemeindesteueramt zahlen. Der Ertrag eines Gewerbebetriebes wird zur Festsetzung der Gewerbesteuer multipliziert mit dem so genannten „Hebesatz“, den jede Gemeinde selbst bestimmt.

5. Umsatzsteuer:

Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) müssen Sie auf alle Rechnungsbelege aufschlagen. Sie beträgt derzeit 16% und für einige Erzeugnisse und Dienstleistungen (z.B. Lebensmittel, Bücher, Zeitschriften) 7%. Die Umsatzsteuer, die Sie Ihren Kunden für Waren oder Dienstleistungen berechnet haben, ist sozusagen fremdes Geld, das Sie an das Finanzamt abführen müssen. Sie müssen von diesem Betrag allerdings die Umsatzsteuer oder so genannte Vorsteuer abziehen, die Sie an andere, z.B. Lieferanten gezahlt haben.

Rechtsformen auf einem Blick

Rechtsform des Unternehmens	Einzelunternehmen	GbR	OHG	PartG	KG	GmbH	GmbH & Co.KG	Kleine AG
Stamm- bzw. Gründerkapital	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	25 000 Euro	25 000 Euro für GmbH	50 000 Euro
Haftungsbeschränkung	Nein	Nein	Nein	Nein	z.T.	Ja	Ja	Ja
Eintrag ins Handelsregister	Nein*	Nein	Ja	Partnerschaftsregister	Ja	Ja	Ja	Ja
Formalitätsaufwand	gering	gering	hoch	gering	hoch	hoch	hoch	gering

* Ja, wenn Gründer Vollkaufmann ist

• 6,136 Euro'nin üzerinde olan yıllık muamele vergisi yükümlülüğü: Muamele vergisi yükümlülüğü ön kaydı her ay maliyede yaptırılmalı ve muamele vergisi bir dahaki ayın 10'una kadar yatırılmalıdır.

Ön ödemeler daha sonra muamele vergisi borçlarınızla birlikte tüm yıl için hesaplanır.

→ **Önerimiz:** Kurucu olarak başlangıç yılında yaptığınız tüm yatırımlarda ön vergi olmasına dikkat ediniz ve bu vergiyi sonradan maliyeden geri alabileceğinizi unutmayınız. Ön verginizin muamele vergisi borcunuzdan çok olması halinde maliyeden kısa vadede farkını alabilirsiniz.

c) Sigortalar

Girişimcinin Sağlık ve Emeklilik Sigortası:

İşletmecilerin kendileri ya özel bir sağlık sigortasına (Private Krankenversicherung - PKV) veya kendi isteğiyle yasal sağlık sigortasına üye olmalıdırlar.

PKV (Özel Sağlık Sigortası) üyelerinin sadece hastalık masraflarını öder. PKV'de siz kendiniz, doktorunuz ve hastanenize karşı sözleşmenin karşı tarafı durumunda olursunuz ve sigor-

ta koruma kapsamını -tarifeye göre bireysel olarak kararlaştırabilirsiniz. Prim, yaş, cinsiyet ve tarife (eşdeğerlik prensipleri)'ne göre değişir. Sigortalının hasarın tazminine katılması durumunda veya tarife değişikliklerinde primde düşüş olur. Yaşlılık bakımınız için özel bir emeklilik sigortasıyla anlaşmalısınız veya yaşlılık sigortası için başka bir model seçmelisiniz. BfA sigorta kurumundan (Bundesanstalt für Angestellte) sigortalı olup olamayacağınızı araştırmalısınız.

→ **Önerimiz:** İşletmenizde size yardım eden aile bireylerini de sigorta ettirin, aksi taktirde, bunlar sigortanın himayesi altında bulunmazlar.

İşçiler için Sosyal Sigorta:

İşçi çalıştırmanız halinde, bu işçiler için sosyal sigortaya işveren primini ödemeli (sağlık, bakım, işsizlik, emeklilik sigortası) ve tutarın hesaplanmasında işçinin brüt maaşından sosyal sigorta işveren primini düşmelisiniz. Sosyal Sigortadaki işveren ve işçi primini, işveren bir dahaki ayın 15'ine kadar işçinin sağlık sigortası kurumuna ödemelidir. Bir işçi alımında yetkili sağlık sigortası kurumunu bilgilendirmek ve işletme numarasını bildirmekle yükümlüsünüz.

İşletmeler için Mali Mesuliyet Sigortası:

Özel Mali Mesuliyet Sigortası (Haftpflichtversicherung) sigortalı veya sigorta edilen kişilerin başkalarına verecekleri zararlar içindir. Kişisel olarak olması muhtemel riskleri karşılar. Teminat tutarı en az iki milyon Mark olmalıdır. İşletmelerin mesuliyet riskleri bu rakamla bitmiyor. Sözkonusu risklerin tamamiyle karşılanabilmesi için başka sigortalar yaptırılması gerekir.

Mal Sigortası (Sachversicherungen):

Girişimcilerin mal sigortaları için bir çok imkan ve seçenekleri vardır ve bu konular geniş bilgi gerektirir. Burada sadece bunlara kısaca değinebiliriz:

- Hırsızlık Sigortası
- Elektronik Sigortası
- Yangın Sigortası
- Makine Sigortası
- Montaj Sigortası
- Nakliye Araçları Sigortası

• Umsatzsteuererklärung: muss nach Ablauf jedes Kalenderjahres beim Finanzamt eingereicht werden.

• Umsatzsteuervoranmeldung: nicht notwendig bei einer jährlichen Umsatzsteuerlast bis zu 512 Euro.

• jährliche Umsatzsteuerlast über 512 Euro: Umsatzsteuervoranmeldung muss vierteljährlich beim Finanzamt eingereicht und die Umsatzsteuer muss termingerecht überwiesen werden (jeweils zum 10. Januar, 10. April, 10. Juli, 10. Oktober).

• jährliche Umsatzsteuerlast über 6.136 Euro: Umsatzsteuervoranmeldung muss monatlich beim Finanzamt eingereicht und die Umsatzsteuer muss bis zum 10. des Folgemonats überwiesen werden.

Die Vorauszahlungen werden später mit Ihrer Umsatzsteuerschuld für das Gesamtjahr verrechnet.

→ **Tipp:** Beachten Sie als Existenzgründer, dass in allen Investitionen, die Sie im Anfangsjahr tätigen, Vorsteuer steckt, die Sie sich vom Finanzamt wiederholen können. Falls Ihre Vorsteuern höher sind als die Umsatzsteuerschuld, erhalten Sie die Differenz vom Finanzamt kurzfristig erstattet.

c) Versicherungen

Kranken- und Rentenversicherung:

Für Unternehmer:

Unternehmer müssen sich selbst krankenversichern. Entweder in einer pri-

vaten Krankenversicherung (PKV) oder als freiwilliges Mitglied einer gesetzlichen Krankenkasse.

Die PKV kommt nur für die Krankheitskosten ihrer Mitglieder auf. In der PKV sind Sie selbst Vertragspartner Ihres Arztes oder im Krankenhaus, und der Umfang des Versicherungsschutzes kann – je nach Tarif – individuell vereinbart werden. Für Ihre Altersversorgung müssen Sie eine private Rentenversicherung abschließen oder ein anderes Modell der Altersversicherung wählen. Sie sollten vorher prüfen, ob für Sie die Möglichkeit besteht, eine Rentenversicherung bei der Bundesanstalt für Angestellte (BfA) abzuschließen.

→ **Tipp:** Versichern Sie auch Familienangehörige, die in Ihrem Betrieb helfen, sonst haben diese keinen Versicherungsschutz!

Sozialversicherung für Arbeitnehmer: Wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen, dann müssen Sie für diese den Arbeitgeberanteil an der Sozialversicherung (Kranken-/Pflege-/Arbeitslosen-/Rentenversicherung) bezahlen und bei der Berechnung des Gehaltes vom Bruttoverdienst der Arbeitnehmer den Arbeitnehmeranteil an der Sozialversicherung abziehen. Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteile an der Sozialversicherung muss der Arbeitgeber bis zum 15. des folgenden Monats an die Krankenkasse des jeweiligen Arbeitnehmers überweisen. Sie sind ver-

pflichtet, bei der Einstellung eines Arbeitnehmers die zuständige Krankenkasse zu informieren und ihr die Betriebsnummer mitzuteilen.

Haftpflichtversicherungen:

Die private Haftpflichtversicherung kommt für Schäden auf, die der Versicherungsnehmer oder die versicherten Personen anderen zufügen. Sie deckt alltägliche Risiken ab, denen man als Privatperson ausgesetzt ist. Das Haftungsrisiko von Unternehmen ist dadurch nicht gedeckt. Hier müssen weitere Versicherungen abgeschlossen werden.

Sachversicherungen:

Die Möglichkeiten zur Sachversicherung für Unternehmen und Gewerbebetriebe sind vielfältig und bedürfen intensiver Beratung. Hier können wir nur einen kleinen Überblick geben:

- Diebstahlversicherung
- Elektronikversicherung
- Feuerversicherung
- Maschinenversicherung
- Medienversicherung
- Montageversicherung
- Transportmittelversicherung

5. Reklam ve Pazarlama

► Kurucular sürekli olarak pazar gelişimini, müşteri isteklerindeki değişikliği ve rakiplerin tutumunu takip etmelidir.

a) Pazarlama Unsurları

Ürün Politikası:

Aşağıdaki kriterlere dikkat edilmelidir:

- Ürün Şekli (Ürün kalitesi, ürün dizaynı)
- Paketleme Şekli (Paketleme şekli satın almaya teşvik etmelidir)
- Marka Teşkilî (Ürün, isim verme ile temsil ve karakterize edilmelidir)

Fiyat Politikası:

Sürüm fiyatının belirlenmesi için çeşitli stratejiler vardır. Fiyat teşkilî için hedef grubunu tanımak önemlidir.

Fiyat Stratejileri:

- Yüksek sürüm fiyatı
- Düşük sürüm fiyatı

Rekabet edebilmek için Pazar fiyatının üzerine çıkılmamalıdır

Distribüsyon Politikası = Dağıtım Politikası:

Dağıtımın işleyip işlemeyeceği ve nasıl işleyeceği, sizin nasıl organize edeceğinize bağlıdır.

- Şahsi Dağıtım
- Direkt Dağıtım (Büyük Müşterilerde)
- Yabancı Dağıtım (Yabancı firmalarda ödeme genellikle provizyona bağlıdır)

İletişim Politikası:

- İşletmeniz hakkında bilgi
- Yeni müşteriler kazanmak ve eldeki müşterileri ürün veya firmaya bağlamak yoluyla teşkil edilmeli.

b) Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) için Pazarlamanın Önemi

Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) sürekli olarak ürünlerinin veya hizmetlerinin pazarda talep edilip edilmediğini ve satışın nasıl artırılacağını kontrol etmek zorundadırlar. Pazarlamanın görevi, işletme planını sürekli olarak takip etmek ve pazarın yeni ihtiyaçlarına ayak uydurmaktır. İşletmeniz isim yapmalı, tüketicinin kafasında bir tekel oluşturmalı ve rekabeti sınırlamalıdır. Sipariş ve fiyat, pazarlamada sürekli kontrol edilmesi gereken en önemli faktörlerdir. Bunun yanında pazar artlarındaki dağıtım ve reklam/iletişime de rekabet nedeniyle sürekli dikkat etmek gerekir.

c) Hedeflenen Kitleye Uygun Reklam

Reklamınız ancak hedef grubunu tam olarak analiz etmeniz halinde yararlı olacaktır.

Bunun için aşağıdaki soruları cevaplayabilmelisiniz:

- Hedef grubunuzun ihtiyaçları ve istekleri nelerdir?
- Potansiyel müşterileriniz nerede yaşamaktadır?
- Müşterilerinize nasıl ve ne ile en iyi şekilde hitap edebilir ve onları ikna edebilirsiniz?

Aşağıdaki noktaları dikkate aldığınız takdirde reklam hedefinize ulaşabilirsiniz :

- Rakiplerinizin analizini yapınız
- Bütünlük arz eden bir dış görüntü meydana getiriniz
- Reklam mesajlarınızı belirleyiniz
- Reklam bütçesini hesap ediniz
- Bir müşteri kartoteksi kurunuz
- Bir reklam planı yapınız

Reklam medyasının doğru seçimi çok önemlidir:

Büyük ve bölge dışı hedef grupları için reklam araçları:

- Telefon Rehberi
- Günlük Gazeteler
- Plaketler
- İlan Kağıtları
- Sinema Reklamı
- Açık Kapı Günü
- Nakliye Vasıtası Reklamları
- İlan Kağıtları

Tanıdık ve bölgesel hedef grupları için reklam araçları:

- Katalog ve Referans Dosyaları
- Reklam Mektupları
- Müşteri Dergileri
- Reklam Hediyeleri (Eşantiyon)

→ **Önerimiz:** Girişimciler için DtA-Servis-teklifindeki notlardan yararlanınız.

5. Werbung und Marketing

► Existenzgründer sollten immer auch die Marktentwicklung, Veränderung von Kundenwünschen und das Verhalten der Konkurrenz sorgfältig beobachten.

a) Instrumente des Marketing

Produktpolitik:

Man sollte auf folgende Kriterien achten:

- Gestaltung des Produktes (Produktqualität, Produktdesign)
- Verpackungsgestaltung (Verpackung soll zum Kaufen animieren)
- Markenbildung (Produkt durch Namensgebung personifizieren bzw. charakterisieren)

Preispolitik:

Es gibt verschiedene Strategien, um die Einführungspreise zu gestalten. Dazu ist es wichtig, die eigene Zielgruppe gut zu kennen, um die Preise zu gestalten.

Preisstrategien:

- Hoher Einführungspreis
- Niedriger Einführungspreis

Um konkurrenzfähig zu bleiben, sollte man nicht über dem Marktpreis liegen.

Distributionspolitik=Vertriebspolitik:

Ob und wie Ihr Vertrieb läuft, hängt davon ab, wie Sie ihn organisieren:

- Eigenvertrieb
- Direktvertrieb (bei Großkunden)
- Fremdvertrieb (über Fremdfirmen, Bezahlung meist abhängig von Provisionen)

Kommunikationspolitik:

- Information über Ihr Unternehmen.
- Sie muss so gestaltet werden, dass neue Kunden gewonnen und vorhandene Kunden dauerhaft an die Firma bzw. das Produkt gebunden werden.

b) Notwendigkeit des Marketing

Auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) müssen ständig überprüfen, ob ihr Produkt oder ihre Dienstleistung auf dem Markt überhaupt erwünscht sind und wie der Absatz gesteigert werden kann. Achten Sie dabei vor allem auf Ihre Angebots- und Preisgestaltung, den Vertrieb, die Werbung/Kommunikation. Ihr Unternehmen muss sich „positionieren“, in den Köpfen der Konsumenten eine Monopolstellung einnehmen, um sich damit gegenüber der Konkurrenz abzugrenzen.

c) Zielgruppengerechte Werbung

Ihre Werbung wird nur funktionieren, wenn Sie Ihre Zielgruppe genau analysieren.

Dazu sollten sie folgende Fragen beantworten können:

- Welche Bedürfnisse und Wünsche hat ihre Zielgruppe?
- Wo leben ihre potenziellen Kunden?
- Wie und womit können Sie Ihre Kunden am besten ansprechen und überzeugen?

Ihre Werbung wird nur ihr Ziel erreichen, wenn Sie folgende Punkte beachten:

- Analysieren Sie Ihre Konkurrenz!
- Schaffen Sie ein einheitliches Erscheinungsbild!
- Legen Sie Ihre Werbebotschaft fest!
- Kalkulieren Sie Ihr Werbebudget!
- Bauen Sie eine Kundenkartei auf!
- Stellen Sie einen Werbeplan auf!

Das richtige Werbemedium ist von großer Bedeutung:

Werbemittel für große und überregionale Zielgruppen:

- Telefonbuchwerbung
- Tageszeitungen
- Plakate
- Anzeigenblätter
- Kinowerbung
- Tag der offenen Tür
- Verkehrsmittelwerbung

Werbemittel für bekannte und regionale Zielgruppen:

- Prospekte und Referenzmappen
- Werbebriefe
- Kundenzeitschriften
- Werbegeschenke

→ **Tipp:** Nutzen Sie die Hinweise des DtA-Service-Angebots für Existenzgründer!

6. Kârlılık (Rantabilite) Değerlendirmesi

	Lütfen doldurun		Rakamsal örnek	
	Euro	%	Euro	%
Kârlılık Analizi Şirketiniz en azından sizin yıllık özel giderlerinizi karşılayabilir mi? Yoksa şirketiniz bunun üstünde kâra geçebilir mi?				
Beklenen Ciro			650 000	100
-Malzeme Masrafları			390 000	60
Brüt Kâr Oranı 1			260 000	40
- Personel Gideri				
Maaşlar				
Yılbaşı paraları				
İzin paraları				
Ek primler			91 000	14
Brüt Kâr Oranı 2			169 000	26
- İşletme Genel Giderleri				
Kira, Isıtma giderleri			18 000	
Gaz, su, elektrik			3 800	
Sigorta, vergi, ek ödemeler			1 400	
Araç masrafları			3 000	
Reklam, toplantı, sergi			22 000	
Makina bakımı, İş aletleri			2 000	
Büro ihtiyaçları, Tel. Giderleri			1 800	
Vergi danışmanı, muhasebe			6 500	
İşletme Genel Giderleri Toplamı			58 500	9
- Faizler			6 500	1
- Amortize Payı			13 000	2
Senelik Kâr			91 000	14

6. Rentabilitätsvorausschau

	(Bitte ausfüllen)		Zahlenbeispiel	
	Euro	%	Euro	%
Rentabilitätsvorausschau Ermitteln Sie nun, ob Ihr Unternehmen pro Jahr zumindest all Ihre privaten Ausgaben deckt oder sogar mehr abwirft.				
Erwarteter Umsatz			650 000	100
Abzgl. Wareneinsatz			390 000	60
Rohgewinn I			260 000	40
Abzgl. Personalkosten				
Löhne/Gehälter				
Weihnachtsgeld				
Urlaubsgeld				
Vermögenswirksame Leistungen			91 000	14
Rohgewinn II			169 000	26
Abzgl. Sachgemeinkosten				
Miete, Pacht, Heizung			18 000	
Gas, Wasser, Strom			3 800	
Versicherung, Steuern, Beiträge			1 400	
Fahrzeugkosten			3 000	
Werbung, Reisekosten, Repräsentation			22 000	
Instandhaltung Maschinen, Geräte			2 000	
Bürobedarf, Telefon			1 800	
Steuerberater, Buchführung			6 500	
Summe Sachgemeinkosten			58 500	9
Abzgl. Zinsen			6 500	1
Abzgl. Abschreibungen			13 000	2
Jahresüberschuss			91 000	14

7. Bankalarla Görüşmeye Hazırlık

► Girişimci teşvik programlarından yararlanabilmek v.b. nedenlerden ötürü, birlikte çalışacağımız, size uygun bir bankaya ihtiyacınız olacaktır. Banka teminatı için özenle hazırlanmış bir yatırım planı ve tatmin edici bir iş taslağı gereklidir. İyi hazırlanmak ve bankacıyı ikna edici bir konuşma yapmak oldukça önemlidir. Bu nedenle bir banka ile görüşmeye gitmeden önce telefonla bir randevu alınmalı ve istenildiği takdirde belgeler önceden hazırlanıp, görüşme anında verilmelidir.

Dikkat Edilmesi Gereken Beş Kural:

1. İtinalı Hazırlık:

Görüşmeye itinalı ve titizlikle hazırlanılmalıdır. Gereken işletme taslağı içinde, yatırım planı, kar ve kazanç tahminleri, nakit gelirleri ve satış yöntemleri yer almalıdır.

2. Kendinizden Emin Görünün:

Görüreceğiniz bankanın ilgi duyduğu bir iş ortağı olduğunuzu aklınızdan çıkartmayın. Bu nedenle kendinizden emin olun. Yanınıza bir danışman, lisan sorunuz varsa bir tercüman alın. İşyerinizin iş taslağını kabul ettirmesi gereken ve o işletmeyi ileride yönetecek olan kişi olduğunuzu unutmayın.

3. Devlet Teşvik Programlarından Yararlanın:

Mali destek konusunda bankanızı ikna etmek durumundasınız. Devlet

teşvik programları en uygun şartlara sahiptir. Kendi bankanızdan alınan kredilere ek olarak verilen bu devlet teşvik programlarını kullanma imkanınızın olup olmadığını mutlaka sorun.

4. Değişik Destek Programlarını Öğrenin:

Bankanızla görüşmeye gitmeden önce sizi ilgilendirebilecek destek programları hakkında önceden bilgi edinin. Böylece işletmeniz için daha uygun şartlar sunan teşvik programlarından yararlanma şansına sahip olabilirsiniz. Teşvik programları konusunda DtA, Federal Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (BMWİ) ve Eyalet Ekonomi Bakanlıklarından bilgi alabilirsiniz.

5. Kıyaslayın:

Bankadan gelecek olumsuz yanıt pes etmeniz gerektiği anlamına gelmez. Başka bankaları deneyin ve red cevabı alırsanız nedenlerini sorun. Bankalardan gelen kredi şartlarını kıyaslayın. Arada büyük farklar olduğunu göreceksiniz.

Bankalarla Yaşanabilecek Sorunlarda Dikkat Edilmesi Gereken Konular:

• İş taslağının zayıf noktalarını değerlendirin, gerekirse bir uzmanla görüşün. Danışmanlık hizmetleri konusunda da teşvik programları vardır. (Federal Ekonomi ve İhracat Dairesi (BAFA), Frankfurter Str. 29-35 65760 Eschborn, Tel: 0 61 96 / 9 08-0)

• Ticaret Odaları, Şirket Danışmanlıkları gibi uzmanlık kuruluşlarından alınacak mesleki bilirkişi raporu, herhangi bir kredi kurumundan sermaye desteği alma şansınızı artırır.

• Red cevabı geldiğinde kesin nedenini öğrenin. Zayıf noktalarınızı kapatmak açısından bundan yararlanın.

• Teşvik talebinize ev bankasının verdiği olumsuz yanıtın resmi geçerliliği yoktur. Başvurular ev bankası üzerinden DtA'ya gönderilmektedir. Girişimin başarılı veya başarısız olacağı yönünde ev bankası tarafından hazırlanan raporun bir örneğinin DtA'ya gönderildiği unutulmamalıdır.

• Yeterli güvence sağlanamayan durumlarda kefalet olanaklarını araştırın. Kefil Bankalar hakkında doğru seçim yapabilmek için broşürleri dikkatle inceleyin. Kefil Bankalar Birliğine danışın. (Verband der Bürgschaftsbanken, Kapuziner Str. 8, 53111 Bonn, Tel: 02 28 / 9 76 88 86). Ayrıca (sınırlı) kefalet muafılığı bulunan değişik finans programlarını araştırın.

7. Vorbereitung auf das Hausbankgespräch

► Die Kreditzusage einer Bank steht und fällt mit einem erfolversprechenden Unternehmenskonzept. Wichtig ist aber auch ein gut vorbereitetes und überzeugendes Gespräch mit dem Banker. Vereinbaren Sie auf jeden Fall telefonisch einen Gesprächstermin und reichen Sie, wenn das gewünscht wird, vorher Ihre Unterlagen ein.

Fünf Regeln, die Sie beachten sollten:

1. Gründliche Vorbereitung:

Eine gute Vorbereitung des Gesprächs ist unerlässlich. Dazu gehört vor allem die Ausarbeitung eines ausgereiften Konzeptes, das genaue Angaben über Art und Umfang der erforderlichen Investitionen, eine fundierte Rentabilitäts- und Liquiditätsberechnung und die geplanten Absatzwege des Unternehmens enthalten muss.

2. Sicher auftreten:

Gründer sind keine Bittsteller, sondern künftige Geschäftspartner, an denen auch die Bank Interesse hat. Treten Sie also selbstsicher auf. Lassen Sie sich ggf. begleiten von einem Berater bzw. bei Sprachbarrieren von einem Dolmetscher. Doch Achtung: Sie sind die Hauptperson und müssen Ihr Unternehmenskonzept so verkaufen, wie Sie später auch Ihr Unternehmen führen wollen.

3. Öffentliche Fördermittel

verlangen:

Zunächst müssen Sie die Bank überzeugen, Ihr Vorhaben zu finanzieren.

In der Regel besteht die günstigste Finanzierung aus öffentlichen Fördermitteln, ergänzt durch Hausbankdarlehen. Bestehen Sie unbedingt darauf, die Möglichkeiten der öffentlichen Förderung zu besprechen.

4. Förderprogramme kennen:

Informieren Sie sich bereits vor dem ersten Gespräch in der Bank über die für Sie in Frage kommenden Finanzierungsprodukte. Damit kommen sie der Aussage zuvor, für Ihre Investitionen gebe es kein günstiges Geld. Eine Übersicht über das Förderangebot erhalten Sie bei der DtA, dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWİ) sowie den Wirtschaftsministerien der Länder.

5. Konditionen vergleichen:

Wenn eine Bank ablehnt, Ihr Vorhaben zu finanzieren, muss das nicht automatisch das Aus für Ihren Plan bedeuten. Gehen Sie zu verschiedenen Banken. Und: Vergleichen Sie die Konditionen der Bankkredite, denn hier gibt es große Unterschiede.

Wenn Sie dennoch einmal Probleme mit der Hausbank haben:

• Nehmen Sie eine **Schwachstellenanalyse** Ihres Unternehmenskonzeptes vor, gegebenenfalls mit professionellem Rat. Beratungskosten sind förderfähig. Nähere Informationen dazu erhalten Sie beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), Frankfurter

Straße 29-35, 65760 Eschborn, Telefon (0 61 96) 9 08-0.

• Ihre Chancen, ein Kreditinstitut für einen Antrag auf Eigenkapitalhilfe zu gewinnen, werden verstärkt, wenn Sie schon einmal eine „**Fachliche Stellungnahme**“ durch eine(n) Kammer, Berufsvertretung, Unternehmensberater oder Wirtschaftsprüfer anfertigen lassen.

• Lassen Sie sich bei einer Ablehnung durch eine Bank **konkrete Gründe** nennen! Nutzen Sie diese Angaben für Ihre Schwachstellenanalyse.

• Die Ablehnung der Beantragung eines Förderdarlehens durch eine Hausbank hat übrigens keinerlei amtlichen Charakter. Bedenken Sie aber bitte, dass bei der Weiterleitung von Anträgen auf Eigenkapitalhilfe die Hausbank gegenüber der DtA bestätigen muss, dass Ihrer Kenntnis nach ein nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg zu erwarten ist.

• Keine (ausreichenden) **Sicherheiten**? Fragen Sie die Banken gezielt nach den Versicherungsmöglichkeiten durch die Bürgschaftsbanken. Studieren Sie vorher genau die Förderbrochüren! Auskunft erteilt auch der Verband der Bürgschaftsbanken, Adenauerallee, 53113 Bonn, Telefon (02 28) 9 76 88 86. Erkundigen Sie sich außerdem nach Finanzierungsprodukten mit (teilweiser) Haftungsfreistellung.

8. Maddi Olanaklar

► Yeni girişimciler için bir dizi destek programları bulunmaktadır. DtA'nın (Almanya Kalkınma Bankası) ERP-Eigenkapitalhilfe/Öz Kaynak Teşviği, ERP-Existenzgründungsdarlehen/Girişimci Teşvik programları mevcuttur. Bu programlardan yararlanarak orta veya küçük boyutlu bir işyeri kurabilir, işyerinizi büyütebilir veya ek iş olarak serbest çalışabilirsiniz. Ayrıca bazı eyaletlerde verilen (GuW) İşyeri Kurma ve Geliştirme Teşvikleri bu eyaletleri daha avantajlı kılmaktadır. Bu nedenle önceden bilgilenecek maddi açıdan yarar sağlamaktadır.

Yukarıda sözü geçen teşvik programları dışında hemen her eyaletin kendi yöresel teşvikleri de mevcuttur. Bu programlar, var olan işyerlerinin büyümesi, işyerinin teknik olarak kendini yenilemesi, yeni şubelerin açılması gibi alanlarda kullanılmaktadır. Yaşadığınız şehir veya belediyelerin ekonomik destek programlarını, yöresizdeki Sanayi ve Ticaret Odaları veya Meslek Odalarından öğrenebilirsiniz.

Yeni iş kurmak, serbest çalışmak, bir işyeri satın almak, mevcut işyerini geliştirmek veya devralmak, tek, franchising yöntemiyle veya ortak çalışmak birşey değiştirmez. Ne şekilde olursa olsun, sonuçta bir işyeri kuracağınız için faiz açısından en uygun şartları taşıyan devlet destek programlarından yararlanabilirsiniz. Başlangıç safhasındaki işletme ve piyasa araştırmaları harcamalarının da devlet tarafından desteklendiği unutulmamalıdır.

Önemli Noktalar

Öz sermaye:

Öz sermaye veya öz kaynak; girişimcinin kendine ait nakit para, tahvil/bono kağıtları gibi kullanıma hazır finansiyel gücü demektir. Ayrıca mevcut yaşam sigortasının teminat olarak kullanılacak bölümünü öz sermaye olarakta gösterebilirsiniz. Öz sermaye arka planda güvence olarak değil, para olarak finansman planının içinde yer almak zorundadır.

Girişimci, öz kaynak destekleme primi için başvurduğunda, öz kapitale sahip olması şartı aranır. Bu destek programı ile özsermaye oranını yüzde 40'a çıkarabilirsiniz. Öz kapital, istenen oranın üzerindeyse paralel olarak ödenen kredi azalır. Bu nedenle girişimci parasının tümünü işyerinin finansmanı için ayırmamalı, belli bir miktarını da geçimi için ayırmalıdır.

Muafiyet:

Teşvik alan girişimciler, sorumluluktan muaf tutulmazlar. DtA teşviğinden yararlanan girişimci için, aracı olan bankası sorumluluğu üstlenir. Çok az girişimci talep ettiği miktarın yüzde 100'ünü öz kapitaliyle garantileyebilmektedir. Tam garanti sağlanamayan bu gibi durumlarda DtA, verilen kredi-

nin bir kısmının sorumluluğundan aracı bankayı muaf tutar. Bu oran verilen kredi şekliyle orantılıdır. Teşvik kredisini alan girişimci, aldığı kredinin tamamını geri ödemekle sorumludur. İş yerinin amacına ulaşmadığı durumlarda banka elinde tuttuğu güvenceleri kullanır.

Girişimci aldığı krediyi ödeyemez duruma düşerse zararı DtA ile aracı banka bölüşürler.

Yatırım Masrafları:

İşyerinin kurulduğu yer, büro, makineler, işletmeye ait araç ve gereçler desteklenecek yatırım masraflarını oluştururlar. DtA'nın bazı programları işletme sermayesi ve pazara giriş masraflarını da kapsar.

8. Ihre Finanzierung nach Maß

► Für Existenzgründer werden eine ganze Reihe von Förderdarlehen angeboten. Sie sollten wissen, dass es ERP-Eigenkapitalhilfe- und ERP-Existenzgründungsdarlehen gibt, dass Sie ein DtA-Existenzgründungs- oder Betriebsmitteldarlehen beantragen oder sich mit dem DtA-StartGeld auch zunächst nebenberuflich selbstständig machen können. Außerdem gibt es in einigen Bundesländern so genannte Programme zur Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW) mit besonderen länderspezifischen Vorteilen. Informiert sein, heißt Geld sparen. Die Übersicht „Förderdarlehen“ sagt Ihnen, welche Investitionsvorhaben Sie über die DtA günstig finanzieren können.

Außer den genannten Förderdarlehen gibt es in fast jedem Bundesland so genannte Regionalförderprogramme, mit denen beispielsweise die Ansiedlung neuer Unternehmen in Regionen unterstützt wird, in denen es zu wenig Arbeitsplätze gibt. Andere Regionalprogramme wiederum haben die Ansiedlung ausgesprochener High-Tech-Unternehmen zum Ziel, wieder andere setzen – etwa bei den neuen Medien – Branchenschwerpunkte. Erkundigen Sie sich beim Wirtschaftsförderungsamt Ihrer Stadt oder Gemeinde, bei den Industrie- und Handels- oder den Handwerkskammern Ihrer Region nach solchen Programmen.

Es spielt keine Rolle, ob Sie sich als Freiberufler selbstständig machen, ein Unternehmen neu gründen, sich in eine Firma „einkaufen“ oder einen Betrieb übernehmen – allein oder mit Partner(n). Oder ob Sie als Franchise-

nehmer eine selbstständige Existenz anstreben. In allen Fällen gründen Sie ein Unternehmen und können dafür zinsgünstige öffentliche Fördermittel in Anspruch nehmen – das ist Ihr gutes Recht. Sie sollten deshalb wissen, dass mit öffentlichen Mitteln auch solche Kosten finanziert werden können, die nach einer Firmengründung anfallen – beispielsweise alle laufenden betrieblichen Kosten oder Aufwendungen für die Markterschließung.

Das sollten Sie wissen

Eigenkapital:

Als Eigenmittel oder Eigenkapital gelten alle kurzfristig verfügbaren Vermögenswerte – Bargeld oder Wertpapiere beispielsweise. Auch der (beleihbare) Rückkaufwert einer Lebensversicherung wird als Eigenkapital angesehen. Eigenmittel sind keine „Sicherheiten im Hintergrund“, sondern müssen als Geld in die Gesamtfinanzierung eingebracht werden.

Verlangt werden Eigenmittel immer dann, wenn ein Existenzgründer ein ERP-Eigenkapitalhilfedarlehen (EKH-Darlehen) beantragt. Damit kann er sein eigenes Eigenkapital auf bis zu 40% der Gesamtfinanzierungssumme „aufstocken“. Grundsätzlich gilt: Sind Eigenmittel vorhanden, müssen sie auch eingebracht werden. Ist mehr Eigenkapital als der geforderte Mindestanteil vorhanden, dann muss auch mehr eingebracht werden. Entsprechend geringer fällt die Höhe des EKH-Darlehens aus.

Grundsätzlich muss kein Gründer seinen „letzten Euro“ in die Finanzie-

rung einbringen. Er kann einen gewissen Anteil zur Bestreitung seines Lebensunterhaltes zurückbehalten.

Haftungsfreistellung:

Dies bedeutet nicht, dass der Antragsteller eines Darlehens von der Haftung freigestellt wird. Da alle Förderdarlehen von den Hausbanken bei der DtA beantragt werden, stehen diese auch dafür gerade – sie haften für die von ihren Kunden beantragten Darlehen. Allerdings können Gründer in den wenigsten Fällen die beantragten Fördermittel zu 100% durch eigene Vermögenswerte absichern. Damit eine solche, teilweise ungesicherte Finanzierung nicht von vornherein zum Scheitern verurteilt ist, kann die DtA die Hausbank für einen Teil der Darlehen von deren Haftung freistellen.

Die Höhe der Haftungsfreistellung ist von der Darlehensform abhängig. Die Haftungsfreistellung ersetzt in keinem Fall Sicherheiten des Darlehensnehmers und sie entbindet ihn auch nicht von der vollständigen Rückzahlung des Kreditbetrages. Sofern ein Geschäftsvorhaben scheitert, wird die Hausbank die gestellten Sicherheiten verwerten. Sollte nach der Verwertung ein Restbetrag vom Kreditnehmer nicht zurückgezahlt werden können, dann teilen sich DtA und die Hausbank diesen Betrag im entsprechenden Verhältnis.

Investitionskosten:

Zu den förderfähigen Investitionskosten gehören insbesondere Grundstücke und Gebäude, Maschinen und

Sorumluluk:

Öz kaynak destekleme primi için başvurulduğunda anlaşmayı eşlerden her ikisi de imzalar ve böylelikle ileride elde edilen kazançta ortak olurlar. Anlaşmalı evliliklerde ya da boşanma durumlarında da ortaklık geçerliliğini sürdürür.

Ortak Sermaye:

Kuruluşun öz kapitali kapsamına girip her türlü finansmanda kullanılabilir. Ortak Sermaye sorumluluktan muafiyet alanını genişletir, ödeme kolaylığı sağlayıp, rekabeti güçlendirir. Ortak sermaye sadece milyonluk yatırım planları için söz konusu olabilmektedir.

Kefil Bankalar:

Teşvik için gerekli güvencenin sağlanamadığı durumlarda yöresel kefil bankalar girişimcilere yüzde 80 oranında kefil olabilmektedir. (Bilgi: Kefil Bankalar Birliği: Verband der Bürgerschaftsbanken e.V., Adenauerallee 148, 53113 Bonn, Tel: 02 28 / 9 76 88 86)

Devir İşlemlerinde Bir Örnek:

Evlü ve iki yetişkin çocuk babası Ökkeş Bitir (46) sekiz yıl önce Nürnberg'te 12 çalışanı bulunan bir marangoz atölyesi satın aldı. 22 yıl aynı atölyeyi çalıştıran eski sahibi, yaşlılık nedeniyle emekliye ayrılmadan önce işyerini bina, makine, tüm yatırımları ve sabit müşteri kapasitesiyle 290 bin Euro karşılığında Ökkeş Bitir'e devretti.

O zaman 35 bin Euro nakit parası olan Ökkeş Bitir'e kayınpederi de faizsiz olarak 8.500 Euro borç verdi.

DtA Uzmanlarından Öneriler:

Ökkeş Bitir şefinin önerisi üzerinde titizlikle düşünmeli. Bu konuda yaşadığı bölgenin piyasasını ve branşı iyi tanıyan Zanaatkarlar Odasındaki danışmanlara danışmalı. Vergi uzmanı ve ekonomi uzmanları aracılığı ile işyerinin mali durumu hakkında net bilgi sahibi olmalı. Ayrıca şahsen ve maddi olarak yıllardan beri şirketi yöneten şefinin görev ve yükümlülüklerini üstlenmek durumunda kalacağına bilincinde olmalı. Ökkeş Bitir oturmuş bir işyeri aldı ama girişimci olarak işe yeni başladı.

→ **Önerimiz:** *Almanya'daki eski eyaletlerde ERP-Öz kaynak Destekleme Piriminden yararlanabilmek için toplam finansmanın yüzde 15'i oranında Öz kaynak göstermek gerekmektedir, yeni eyaletlerde yüzde 15 oranının altında kalınabilir. Bu durum yeni eyaletlerden müracaat edip, aynı zamanda bu eyaletlerde iş kurmak isteyen ve yeterli Öz kaynak gösteremiyenler için geçerlidir. Öz kaynak bulunduğu taktirde yeni eyaletlerde de bu kaynak finansman esnasında zorunlu olarak dikkate alınır.*

DtA Uzmanlarının Finans Önerileri:

% 15	Öz kaynak=	43.500 Euro
% 25	ERP-Özsermaye Teşviği=	72.500 Euro
% 50	ERP-İşyeri Kurma Teşviği=	145.000 Euro
% 10	Banka Kredisi=	29.000 Euro
		290.000 Euro

Anlagen sowie Firmenfahrzeuge und ein erstes Waren- oder Materiallager. In einigen DtA-Produkten kommen Betriebsmittel und Markterschließungskosten als immaterielle Investitionen hinzu.

Mithaftung:

Bei EKH-Darlehen muss der Ehepartner den Darlehensvertrag grundsätzlich mit unterschreiben. Er übernimmt aber nur dann eine Mithaftung, wenn ihm der Darlehensnehmer später Teile des Vermögens überträgt. Dies gilt auch dann, wenn die Eheleute Gütertrennung vereinbart haben oder getrennt leben.

Beteiligungskapital:

Wichtigster Unterschied zu einer Darlehensfinanzierung: Beteiligungskapital ist im Unternehmen kein Fremd-, sondern Eigenkapital und kann für jeden Finanzierungszweck eingesetzt werden. Beteiligungskapital verbreitert die Haftkapitalbasis, verbessert die Bonität und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit einer Firma. Und: Für Beteiligungskapital müssen keine Sicherheiten gestellt werden. Eine Beteiligung kommt nur bei Investitionsvorhaben in mindestens sechsstelliger Größenordnung in Frage.

Bürgerschaftsbanken:

Sofern ein Darlehensnehmer nicht die erforderlichen Sicherheiten aufbringen kann, bieten regionale Bürgerschaftsbanken bis zu 80-prozentige Ausfallbürgschaften an. Nähere Informationen können beim Verband der Bürg-

schaftsbanken e.V. in 53113 Bonn, Adenauerallee 148, Telefon (02 28) 9 76 88 86, angefordert werden.

Ein Finanzierungsbeispiel für eine Betriebsübernahme

Ökkeş Bitir (46) ist verheiratet und hat zwei fast erwachsene Kinder. Seit acht Jahren arbeitet er in Nürnberg als angestellter Schreinermeister in einem Schreinerbetrieb mit zwölf Mitarbeitern. Der Inhaber, der die Firma 22 Jahre führte, will sich aus Altersgründen zur Ruhe setzen. Er bietet Bitir an, den etablierten Familienbetrieb (Gebäude, Maschinen, Inventar) mit festem Kundenstamm zu übernehmen. Seine Preisvorstellung: 290.000 Euro.

Bitir hat ein Eigenkapital von 35.000 Euro, das er als kurzfristig verfügbares Festgeld angelegt hat. Sein Schwiegervater will ihm ein unbefristetes, unverzinsliches Darlehen von 8.500 Euro gewähren.

Die Empfehlung des DtA-Experten:

Die Preisvorstellung seines Chefs sollte Bitir sorgfältig prüfen. Dabei kann ihm ein Berater der Handwerkskammer helfen, der die Branche und den regio-

nal Markt kennt. Von einem Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer sollte sich Bitir die Bilanz der Firma ausführlich erläutern lassen. Er muss sich außerdem darüber im Klaren sein, dass er den Betrieb unter anderen – sowohl persönlichen als auch finanziellen – Voraussetzungen weiterführt als sein Chef, der das Geschäft in Jahrzehnten aufgebaut und durch seine Persönlichkeit geprägt hat. Bitir übernimmt zwar eine etablierte Firma, aber er fängt als Unternehmer neu an.

→ **Hinweis:** *Während die Inanspruchnahme von ERP-Eigenkapitalhilfe in den alten Bundesländern einen Eigenmittelanteil von 15 % an der Gesamtfinanzierungssumme voraussetzt, ist bei einer Finanzierung in den neuen Bundesländern eine Unterschreitung dieser 15-Prozent-Grenze möglich. Dies gilt nur für Antragsteller aus den neuen Ländern, die das Vorhaben in den neuen Ländern verwirklichen und de facto über keine ausreichenden Eigenmittel verfügen. Sofern jedoch Eigenmittel vorhanden sind, müssen sie auch in den neuen Bundesländern in die Finanzierung eingebracht werden.*

Finanzierungsvorschlag des DtA-Experten:

15 %	Eigenmittel	43.500 Euro
25 %	ERP-Eigenkapitalhilfe	72.500 Euro
50 %	ERP-Existenzgründung	145.000 Euro
10 %	Hausbankdarlehen	29.000 Euro
		290.000 Euro

Küçük Bir İşyeri Kurma Örneği:

Fatma Seven (33) Halle'de yedi yıldır inşaat malzemeleri satan bir marketin bahçe bölümünde satış personeli olarak çalışıyor. Arkadaşı ile birlikte yakındaki bir şehre alışverişe giden Fatma Seven orada çiçekçi dükkanı bulunmadığını fark eder. Soruşturduğunda dükkan sahiplerinin yaşlılık nedeniyle işyerlerini kapattığını öğrenir. Şehrin en kalabalık merkezinde çiçekçi dükkanı bulunmayıp üstelik bir dükkan da boştur. O güne kadar serbest çalışmayı hiç düşünmeyen Fatma Seven'de ilk kez kendi işini kurma fikri doğar. Çabuk hareket etmesi gerektiğini bilen Fatma Seven'in fikrini elektrikçi olarak çalışan eşi çok beğenir. Bir süre için tek maaşla evin giderlerini karşılayabileceklerini hesaplarlar. Bir yıllık dükkan kirası için 23 bin Euro'ya ihtiyaçları vardır. Kısa süre önce tüm biriktirdikleri parayla yeni bir araba aldıkları için hiçbir birikimleri yoktur.

DtA Uzmanlarının Önerileri:

Fatma Seven'in mesleki tecrübesine rağmen ticari tecrübesi bulunmuyor. Bu eksikliğini seminerlere katılarak, vergi danışmanı ile sıkı ilişki sonucu giderebilir. İş yerini kuracağı yer çok uygun. Fakat yine de Fatma Seven'in bölgenin pazar kapasitesi hakkında meslek odasından bir uzmana danışması gerekir. Ayrıca tatil ve hastalık gibi durumları göz önüne alarak hiç olmazsa yarım gün çalışacak bir elemanı işe alması gerekebilir.

DtA Uzmanlarının Mali Önerileri:

Öz kapitali bulunmayan Fatma Seven kuracağı işyeri için DtA-StartGeld/Başlangıç Teşviğinden yararlanabilir. Başlangıç Teşviği miktarı 50 bin Euro'dur ve başka teşvikler ile birleştirilememektedir.

DtA teşvikleri hakkında Almanya genelindeki 50 danışmanlık merkezinden bilgi alınabilmektedir. İşyeri kurma ve devir işlemleri ile ilgili her türlü soruyu deneyimli uzmanlara sorabilirsiniz. İşyerinde işler planlandığı gibi gitmiyor, sorunlar yaşıyorsa işyerinin idarecileri DtA'nın „Yuvarlak Masa“ projesine başvurabilirler. Toplantısı da düzenlenebilir. İşletme arızalarına yönelik bu proje Almanya genelinde 50 merkezde bulunuyor.

İş Kuranlar için DtA-Servis ve Ürünleri

- 1) DtA-Info Line(Şehir içi ücretinde):Tel:(0 18 01) 24 24 00
- 2) İnternet'te sanal girişimcilik merkezi: www.dta.de
- 3) DtA-Programaları hakkında Faks ile istek: (02 28) 8 31-33 00
- 4) Broşür: Başlangıç paketi- DtA-Finans danışmanı
DtA Sipariş Servisi: Tel: (02 28) 8 31-22 61, Fax:(02 28) 8 31-21 30

Ein Finanzierungsbeispiel für eine „kleine“ Gründung:

Fatma Seven (33) wohnt in Halle und arbeitet seit sieben Jahren als Verkäuferin im Gartencenter eines Baumarktes. Bei einem Einkaufsbummel mit ihrer Freundin in der Nachbarstadt ist ihr aufgefallen, dass es dort plötzlich zwei Blumengeschäfte weniger gibt. Sie erkundigt sich nach den Gründen und erfährt, dass beide Inhaber ihre Geschäfte aus Altersgründen aufgegeben haben. In der stark frequentierten Fußgängerzone gibt es im Moment gar kein Blumengeschäft; außerdem stehen einige Ladenlokale leer. Fatma Seven, die bislang nicht an eine Selbstständigkeit gedacht hat, sieht im Zusammentreffen dieser Zufälle eine Chance für sich.

Und sie weiß: Wenn überhaupt, dann muss sie schnell und entschlossen handeln. Ihr Mann, ein angestellter Elektroinstallateur, findet ihre Idee, ein eigenes Geschäft aufzubauen, prima. „Zur Not“, meint er, „können wir eine Zeit lang auch allein von meinem Gehalt leben.“ Die Sevens rechnen alles durch und kommen – einschließlich der Ladenmiete für ein Jahr – auf einen Finanzierungsbedarf von 23.000 Euro. Ihr gespartes Geld haben sie kürzlich für einen neuen Gebrauchtwagen ausgegeben, so dass sie momentan über kein Eigenkapital verfügen.

Die Empfehlung des DtA-Experten:

Fatma Seven ist für ihre Selbstständigkeit sicher fachlich qualifiziert, hat sich bislang allerdings nicht um kaufmännische Dinge kümmern müssen. Dieses Wissensdefizit kann sie aber kurzfristig durch den Besuch entsprechender Seminare und/oder durch Einbeziehung eines Steuerberaters ausgleichen. Der Standort des geplanten Geschäfts ist mit Blick auf Laufkundschaft ausgesprochen günstig. Dennoch sollte sich Frau Seven mit einem Kammerberater über die Marktgegebenheiten in ihrer Region unterhalten. Mittelfristig muss sie sich überlegen, wie sie ihr Geschäft auch im Falle von Krankheit oder Urlaub weiterführen kann, beispielsweise durch Einstellung einer zunächst halbtags tätigen Mitarbeiterin.

Die Finanzierung des DtA-Experten:

Da Fatma Seven über kein Eigenkapital verfügt, kann sie ihr Geschäftsvorhaben

ben zu 100% mit dem DtA-StartGeld finanzieren. Zu berücksichtigen ist bei einer StartGeld-Finanzierung generell, dass diese Darlehensform (beantragt werden können je Vorhaben bis zu 50.000 Euro) nicht mit anderen Finanzierungsprodukten kombiniert werden kann.

Über die DtA-Produkte informiert die DtA direkt oder in einem der rund 50 DtA-Beratungszentren im Bundesgebiet. Interessenten können hier alle Fragen rund um die Firmengründung und Firmenübernahme in einem persönlichen Gespräch mit erfahrenen Finanzierungsexperten der DtA klären.

Wenn es einmal nicht so läuft wie geplant, können sich Firmenchefs an den „Runden Tisch“ der DtA wenden. Die bewährte Firmenpannenhilfe gibt es an rund 50 Standorten im Bundesgebiet.

Das DtA-Service-Angebot für Existenzgründer:

- 1) DtA-Info-Line zum Ortstarif: Telefon (0 18 01) 24 24 00
- 2) Virtuelles Gründerzentrum im Internet: www.dta.de
- 3) DtA-Konditionen-Faxabruf: (02 28) 8 31-33 00
- 4) Broschüre DtA-Finanzberater, DtA-Bestell-Service:
Telefon (02 28) 8 31-22 61, Fax (02 28) 8 31-21 30

9. Önemli Adresler/Wichtige Adressen

Alt hilft Jung Bundesarbeitsgemeinschaft e.V. der Senior-Experten

Kennedyallee 62-70
53175 Bonn
Telefon (0228) 377 12 57

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

Scharnhorststraße 36
10115 Berlin
Telefon (030) 20 14 - 9
Telefax (030) 20 14 - 70 10
www.bmwi.de

Bundesverband der Vereine Unabhängiger Industrieller und Unternehmen e.V. (MÜSIAD)

Postfach 100224
63002 Offenbach
Telefon (069) 86 00 96 48
Telefax (069) 86 00 96 49

Bundesverband der Freien Berufe

Reinhardtstraße 34
10117 Berlin
Telefon (030) 28 44 44 - 0
Telefax (030) 28 44 44 - 40
www.freie-berufe.de

Bundesverband des Türkischen Groß- und Einzelhandels

Am Wiedendamm 1a
10117 Berlin
Telefon (030) 72 62 50 25
Telefax (030) 72 62 50 29
daltay.btge@einzelhandel.de

Bundesverband Junger Unternehmer der ASU e.V. (BJU)

Reichsstraße 17
14052 Berlin
Telefon (030) 30 06 50
Telefax (030) 30 06 54 90
www.bju.de

Verband Türkisch-Europäischer Unternehmervereine e.V. (TIDAF)

Bachemer Straße 150
50931 Köln
Telefon (0221) 912 98 86
Telefax (0221) 912 98 88
www.tidaf.de
tidaf@netcologne.de

DtA (Deutsche Ausgleichsbank)

Ludwig-Erhard-Platz 1-3
53179 Bonn
Telefon (0228) 831-0
Telefax (0228) 831-22 55

Niederlassung Berlin

Kronenstraße 1
10117 Berlin
Telefon (030) 850 85-0
Telefax (030) 850 85-42 99
Info-Line (01801) 242400
Bestell-Service (0228) 831-22 61
Faxabruf für Konditionen (0228) 831-33 00
www.dta.de
dtabonn@dta.de

Die Adresse Ihrer zuständigen Industrie- und Handelskammer finden Sie u.a. im örtlichen Telefonverzeichnis. Eine Übersicht/Zusammenstellung aller IHK erhalten Sie unter:

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

Breite Straße 29
10178 Berlin
Telefon (030) 203 08-0
Telefax (030) 203 08-10 00
www.dihk.de

Gemeinschaftsinitiative CHANGE

Kronenstraße 1
10117 Berlin
Telefon (030) 850 85-41 14
Telefax (030) 850 85-42 99
www.change-online.de

Regionales Förderzentrum für ausländische Existenzgründer und Unternehmer

Gothaer Allee 2
50969 Köln
Telefon (0221) 936 55 - 7 30
Telefax (0221) 936 55 - 7 39
www.foerderzentrum.org

ReTra – Regionale Transferstelle zur Förderung selbstständiger Migranten

Steinsche Gasse 29
47051 Duisburg
Telefon (0203) 298 54 - 0
Telefax (0203) 298 54 - 29
Service-Nr. (0800) 7 38 72 46
www.retra.de
info@retra.de

Technologie-Coaching Center GmbH

Bundesallee 210
10719 Berlin
Telefon (030) 46 78 28 - 0
Telefax (030) 46 78 28 - 23
www.tcc-berlin.de

Türkischer Unternehmerbund (DesBir)

Silberburgstraße 90
70176 Stuttgart
Telefon (0711) 6 60 15 08
Telefax (0711) 6 15 - 43 19
www.ata-consult.com

Verband der Bürgschaftsbanken e.V.

Adenauerallee 148
53113 Bonn
Telefon (0228) 976 88 86
Telefax (0228) 976 88 82
www.vdb-info.de

Wirtschaftsjunioren Deutschland (WJD)

Breite Straße 29
10178 Berlin
Telefon (030) 203 08 - 15 14
Telefax (030) 203 08 - 15 22
www.wjd.de

Die Adresse Ihrer zuständigen Handwerkskammer finden Sie u.a. im örtlichen Telefonverzeichnis. Eine Übersicht/Zusammenstellung aller HWK erhalten Sie unter:

Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)

Mohrenstraße 20/21
10117 Berlin
Telefon (030) 206 19 - 100
Telefax (030) 206 19 - 104
www.zdh.de

Zentrum für Türkeistudien

Altendorfer Straße 3
45127 Essen
Telefon (0201) 31 98 - 0
Telefax (0201) 31 98 - 333
www.zft-online.de
info@zft-online.de

Verband türkischer Unternehmer und Industrieller in Europa e.V. (ATIAD)

Businesspark Wiesenstrasse 70 A1
40549 Düsseldorf
Telefon (0211) 50 21 21
Telefax (0211) 50 70 70
www.atiad.org
info@atiad.org

Programlar	Kredi vadesi	Kredi geri ödenmeyen süre	Kredi miktarı EURO	Ne tür girişimler teşvik ediliyor?	Anvantajlar
Eigenkapitalhilfe (EKH) Öz Kaynak Destekleme Programı	20 yıl	10 yıl	500.000	<ul style="list-style-type: none"> Ticari ve serbest meslek alanındaki yeni kuruluşlar Devir almak Çalışan bir işyerine ortak olmak (Karar verme yetkisine sahip olmak şarttır.) Şirketin devamlılığı için ilk 2 yıl, (eski Eyaletlerde), 4 yıl içinde (yeni Eyaletlerde) 	<ul style="list-style-type: none"> Teminat gerekmiyor (Sorumluluğu başvuran taşımaktadır) 10 yıl sabit faizli İlk yıl %0, 1. Yıl %1, 2. Yıl %2,... Değişik teşvik programları ile kombine edilir
Existenzgründung (ERP) ERP Girişimci Programı	Eski Eyaletlerde: 15 yıla kadar Yeni Eyaletlerde 20 yıla kadar	Eski Eyaletlerde: 3 yıla kadar Yeni Eyaletlerde 5 yıla kadar	500.000 1.000.000	<ul style="list-style-type: none"> Ticari ve serbest meslek alanındaki yeni kuruluşlar* Devir almak Çalışan bir işyerine ortak olmak (Karar verme yetkisine sahip olmak şarttır.) Şirketin devamlılığı için ilk 3 yıl içinde İşyerini taşımak 	<ul style="list-style-type: none"> Faizler normal faiz oranlarının altında 10 yıllık sabit faiz oranı Erken ödemelerde ek masraf alınmıyor. Değişik teşvik programları ile kombine edilebilir.
Existenzgründung (DtA-Ex) – Betriebsmittelvariante – DtA Girişimci Programı	10 yıla kadar 20 yıl kadar 15 yıl	2 yıl 3 yıl 15 yıl	2.000.000 25.000 yaratılan yeni istahdam	<ul style="list-style-type: none"> Ticari ve serbest meslek alanındaki yeni kuruluşlar Devir almak Çalışan bir işyerine ortak olmak (Karar verme yetkisine sahip olmak şarttır.) Şirketin devamlılığı için ilk 8 yıl içinde (Örneğin: İstikrarlı gidişatı sağlamak, Ürün geliştirmek, Bayilik kurma giderleri, Pazara giriş giderleri) İşyerini taşımak 	<ul style="list-style-type: none"> Faizler normal faiz oranlarının altında 10 yıllık sabit faiz oranı. Değişik teşvik programları ile kombine edilir.
Existenzgründung (DtA-Ex) – Betriebsmittelvariante – DtA Girişimci Programı	6 yıla kadar 5 yıl**	1 yıl 5 yıl	2.000.000	<ul style="list-style-type: none"> İşletme Sermayesi İlk 8 yıl içinde (Örnekler: Ürün geliştirme, Pazara girme gideri, Proje ön finansmanlığı) 	<ul style="list-style-type: none"> Faiz oranı normal faiz oranları altında Sabit faiz oranı Değişik teşvik programları ile kombine edilir
DtA-StartGeld Başlangıç teşviği	10 yıla kadar	2 yıla kadar	50.000	<ul style="list-style-type: none"> Ticari ve serbest meslek alanındaki yeni kuruluşlar (Sağlık sektörü dahil) Devir almak Çalışan bir işyerine ortak olmak 	<ul style="list-style-type: none"> Teminat mecbur tutulmuyor. (Yatırımın yüzde 80'i teminattan muaf tutuluyor.) Sabit Yatırım ve İşletme Sermaye Finansmanlığı Teşvik yan iş yapanlar için de geçerlidir.

Aktüel faiz oranlarını bu numaralardan öğrenebilirsiniz: Telefon 02 28-8 31-24 00, Faks 02 28-8 31-33 00 veya Internet: www.dta.de

* Sağlık sektöründe geçerli değildir.

** 5 yıl sonra tüm kredi miktarı birden ödenecek.

Darlehensform	Laufzeit	tilgungsfreie Zeit	Höchstbetrag Euro	Was wird gefördert?	Vorteile
ERP-Eigenkapitalhilfe (EKH)	20 Jahre	10 Jahre	500.000	<ul style="list-style-type: none"> gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen Kauf eines Unternehmens Erwerb einer tätigen Beteiligung (mit Geschäftsführungsbefugnis) Festigungsinvestitionen innerhalb von zwei Jahren (alte Länder) bzw. vier Jahren (neue Länder) nach Gründung 	<ul style="list-style-type: none"> keine Sicherheitenstellung (Antragsteller haftet persönlich) Zinssatz für zehn Jahre fest Null Prozent Zins im 1. und 2. Jahr kombinierbar mit ERP-Ex und DtA-Ex
ERP-Existenzgründung (ERP-Ex)	alte Länder: bis 15 Jahre neue Länder: bis 20 Jahre	alte Länder: bis 3 Jahre neue Länder: bis 5 Jahre	500.000 1.000.000	<ul style="list-style-type: none"> gewerbliche oder freiberufliche* Existenzgründungen Kauf eines Unternehmens Übernahme einer tätigen Beteiligung (mit Geschäftsführungsbefugnis) Festigungsinvestitionen innerhalb von drei Jahren nach Gründung Betriebsverlagerungen 	<ul style="list-style-type: none"> Zinssatz unter allgemeinen Markt-konditionen Zinssatz für zehn Jahre fest vorzeitige Darlehensrückzahlung ohne Mehrkosten kombinierbar mit EKH und DtA-Ex
Existenzgründung (DtA-Ex)	bis 10 Jahre bis 20 Jahre 15 Jahre	bis 2 Jahre bis 3 Jahre 15 Jahre	2.000.000 i. d. R. 25.000 je zusätzlichem Arbeitsplatz	<ul style="list-style-type: none"> gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen Kauf eines Unternehmens Erwerb einer tätigen Beteiligung (mit Geschäftsführungsbefugnis) Festigungsinvestitionen innerhalb von acht Jahren nach Gründung (z. B. Standortsicherung, Warenlager-Aufstockung, Aufbau von Filialen, Kosten für die Markterschließung) Betriebsverlagerungen 	<ul style="list-style-type: none"> Zinssatz unter allgemeinen Markt-konditionen Zinssatz für zehn Jahre fest kombinierbar mit EKH- und ERP-Darlehen
Existenzgründung (DtA-Ex) – Betriebsmittelvariante –	bis 6 Jahre 5 Jahre**	1 Jahr 5 Jahre	2.000.000 i. d. R.	<ul style="list-style-type: none"> Finanzierung von Betriebsmitteln innerhalb von acht Jahren nach Gründung (z. B. Produktentwicklung, Markterschließungskosten, Auftragsvorfinanzierung) 	<ul style="list-style-type: none"> Zinssatz unter allgemeinen Markt-konditionen fester Zinssatz während der Laufzeit kombinierbar mit EKH- und ERP-Darlehen
DtA-StartGeld	bis 10 Jahre	bis 2 Jahre	50.000	<ul style="list-style-type: none"> gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen (einschließlich Heilberufe) Kauf eines Unternehmens Übernahme einer tätigen Beteiligung 	<ul style="list-style-type: none"> Sicherheiten nicht zwingend erforderlich (80-prozentige Haftungsfreistellung obligatorisch) Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln Förderung auch bei einer anfänglichen Nebenerwerbstätigkeit möglich

Aktuelle Zinssätze: telefonisch unter Info-Line (018 01) 24 24 00, per Faxabruf unter (02 28) 8 31- 33 00 oder im Internet unter www.dta.de

* ausgenommen sind Heilberufe (ohne Tierärzte)

** Laufzeit fünf Jahre bei Rückzahlung des Darlehens in einer Summe am Ende der Laufzeit

Danışmanlık Merkezlerinin Görevi

► Yeni iş hayatına atılan girişimciler ve genç işletmelerin desteğe ihtiyaçları vardır. Bu alanda özellikli uygun finansman öncelikli sorundur: Ne kadar öz kaynak gereklidir ve müracaat yolları nasıldır? Ama para tek başına yeterli değildir. Edinilen tecrübeler başarılı bir işletme kurmanın ve geliştirmenin düşük faizli kredi, kefalet ve ortaklık gibi konuların yanında, özellikle becerikli bir yönetimi gerektirdiğini ortaya koymaktadır.

DtA bu nedenle bir danışmanlık modeli geliştirerek yerel kooperasyon ortaklarıyla beraber değişik kentlerde danışmanlık merkezleri kurmuş bulunmaktadır.

Biz Sizin Yakınızdayız

Bir karşılıklı görüşme de DtA'nın ve federal hükümetin girişimcilere yönelik finansman, teknoloji geliştirme ve çevre yatırımları alanlarındaki destekleri hakkında bilgi edinebilirsiniz. Biz girişimcilere ihtiyaçlarına uygun şekilde, işletme taslağı konusunda tavsiyede bulunarak ve uygun bir finansman çözümü geliştirerek yardımcı olmaktadır. Ayrıca bizim danışmanlarımız size vakit ayırmaktadırlar.

Bizi telefonla arayabilirsiniz

İlgi duyanların şehir içi görüşme ücretine DtA Bilgi Hattını aramaları rica olunur: (0 18 01) 24 24 00.



Aufgaben der Beratungszentren

► Angehende Unternehmer und junge Firmen brauchen Unterstützung. Da sind vor allem die Fragen nach der richtigen Finanzierung: Wieviel eigene Mittel müssen vorhanden sein, welche Förderprodukte kommen für die jeweiligen Investitionen in Frage, wie laufen die Antragswege? Doch Geld allein reicht nicht aus. Denn die Erfahrungen zeigen, dass zum erfolgreichen Gründen und Wachsen einer Firma mehr gehört als nur ein zinsgünstiges Darlehen, Bürgschaften und Beteiligungen: Gekonntes Management, etwa bei auftretenden Liquiditätsengpässen, ist ebenfalls sehr wichtig.

Die DtA hat deshalb ein Betreuungsmodell entwickelt und zusammen mit ihren Kooperationspartnern vor Ort Beratungszentren errichtet.

Wir sind in Ihrer Nähe

Informieren Sie sich in einem persönlichen Gespräch über die Finanzierungshilfen der DtA und des Bundes für Ihre Existenz- oder Unternehmensgründung, Möglichkeiten der Technologieförderung oder unsere Unterstützung für Ihre Umweltschutzinvestitionen. Wir beraten Unternehmen und Gründer bedarfsgerecht, geben Anregungen zum Unternehmenskonzept und entwickeln für Sie eine Finanzierungslösung nach Maß. Und noch etwas: Unsere Berater nehmen sich Zeit für Sie.

Rufen Sie uns an

Interessenten wenden sich bitte an die DtA-Info-Line zum Ortstarif: (0 18 01) 24 24 00.