

## Vorwort / Önsöz

### BTGE`nin kuruluş amaçları:

#### 1.Müşavirlik Görevi

**BTGE** kısa bir gelecekte Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE)'de Türk şirketlerinin müşavirlik görevini üstlenmiş olacaktır. Ayrıca (Federal Türk Toptancılar ve Perakendeciler Birliği (BTGE) Federal uzman derneği olarak, Almanya'da bulunan Türk Esnaf'larından sorumlu olacak ve belirli aralarda esnaf organizasyonları ile Türk Esnaf'larını bilgilendirecektir.

#### 2.BTGE “Federal Almanya Göçmen Projelerinin” Potensiyel taşıyıcısıdır

BTGE, gelecekte Federal Almanya'nın “**Göçmen Politikası ve Entegrasyonu**” (uyumu) alanlarındaki Projelerinin Potensiyel taşıyıcısı ve sorumlusu olacaktır. BTGE elinde bulundurduğu imkanlardan dolayı “alternatif, kültürel, spesifik teknikler, dialog, sorun veya uyumsuzluk” gibi konularda Türk Esnaf'larına ve onların Alman ortaklarına yardımcı olacaktır. Bu saydığımız konular, hem Türk Esnaf'larına hem de Alman ortaklarına büyük yarar sağlayacağı gibi aynı zamanda da mevcut Alman Ticari yapısının yayılmasını ve yaygın kullanılmasını sağlayacaktır. BTGE kendisini Almanya'da bulunan Türk Toptancı ve Perakendeci şirketlerin menfaatlerini koruyan bir “Görevi” (temsilci) olarak görmektedir. Ayrıca Alman Perakendeciler Birliğinin (HDE) kendisine bağlanmasıyla tek ve başarılı bir model olacaktır. Bundan dolayıdır ki kuruluşumuz gelecekte elinde bulunduracağı imkanları diğer sektörlerinde kullanabileceği bir hale getirecektir. BTGE Türk Esnaf'larının mevcut piyasa yapısı içerisinde Belediye, Eyalet ve Devlet ile ilgili arz ve taleplerini etkili bir şekilde dile getirecektir. HDE ve benzeri kuruluşlarla yapılan “birlikte çalışmalarda BTGE'nin daha iyi tanınmasını ve “Göçmen Politikası” ile ilgili yetki organlarının BTGE'ye olan güven ve saygısını artırmıştır. Siyasi temas ve bağlantılarla bu güven durumu daha da desteklenip güçlendirilmiştir.

#### 3.Şeffaflık

BTGE'nin temel düşüncelerinden biri de (giderek büyümesi ve etki alanlarının genişlemesi sonucu) piyasada bulunan Türk işletmelerine diğer kurumlara iyi bir kontak ve birlikte çalışma zemini sağlamaktır. Fakat bununla birlikte diğer kurumların buna devlet kurumları ve organizasyonları da dahil – sponsorların BTGE'den taleptikleri önemli bir konu vardır, bu da: Türk işletmelerinin ticari faaliyetlerinde şeffaflık oluşturma bilmeleridir.

BTGE'nin bunu sağlayabileceğine olan inancı tamdir. Ayrıca HDE'ye üye olmanın getireceği avantajları İnternet sayfamızda görebilirsiniz ([www.einzelhandel.de](http://www.einzelhandel.de))

HDE'ye üyelik ise, şirketlerin yıllık cirolarının % 0,4 üne karşılık gelmektedir. Bu rakam ortalama 150,00 €'dur.

### Almanya' daki Türk Girişimcilerin Ekonomik Gücü

	1985	1990	1995	1997	1998	1999
Sayı	22.000	33.000	40.500	47.000	51.000	55.200
İşletme başına ortalama yatırım (DM)	173.000	173.000	204.900	203.000	218.000	224.000
Toplam yatırım (milyar DM)	3.8	5.7	8.3	9.5	11.1	12.4
İşletme başına ortalama ciro (DM)	782.000	758.000	840.000	880.000	904.000	912.000
Toplam yıllık ciro (milyar DM)	17.2	25.0	34.0	41.4	46.1	50.3
İşletme başına ortalama çalışan sayısı	3.5	3.3	4.1	4.4	5.2	5.3
Toplam çalışan sayısı	77.000	100.00	168.000	206.000	265.000	293.000

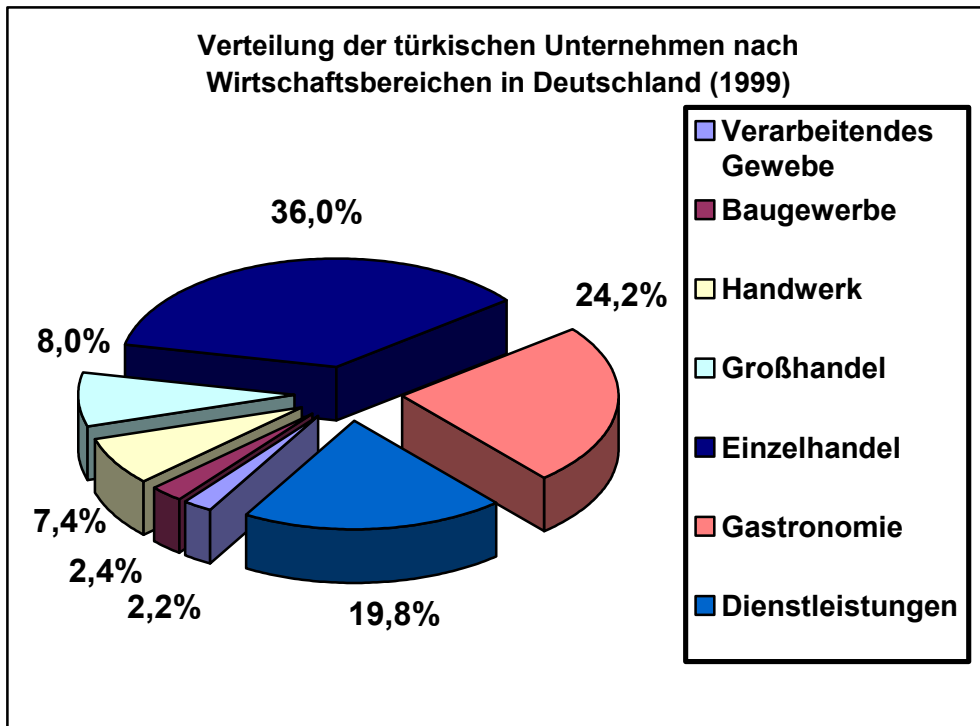
Kaynak Türkiye Araştırma Merkezi, Nisan 2000

### Federal Almanya'daki Türk Girişimcileri

- 55.200 Türk girişimci (1999)
- 1989-1999 yılları arasında girişimci sayısında yüzde 90 artış
- 1989-1990 yılları arasında Türk nüfusun artış oranı yüzde 49.5
- Türk girişimcilerin Türk çalışanları içindeki oranı yüzde 6.6

### Federal Almanya'daki Türk Girişimcilerin Ekonomik Etkisi

- 55.3 milyar DM Toplam yıllık ciro
- 293.000 Toplam istihdam
- 12.4 milyar DM Toplam yatırım miktarı



**Betriebliche Praxis:****Das neue „DtA-Mikro-Darlehen“**

Als Ergänzung zur bisherigen Produktpalette bietet die Deutsche Ausgleichsbank (DtA) für Kleinstartgründungen und Kleinunternehmen bis zu 10 Mitarbeitern ab dem 01. Oktober 2002 das sogenannte „DtA-Mikro-Darlehen“ an. Bis zu 25.000 Euro können auf einem einfachen Vordruck bei den Hausbanken beantragt und schnell und unbürokratisch bewilligt werden. Das DtA-Mikro-Darlehen steht auch bereits bestehenden Unternehmen mit maximal 10 Beschäftigten während der ersten drei Jahre nach Existenzgründung zur Verfügung. Außerdem können neue Unternehmensgründungen als „Zweite Chance“ finanziert werden, sofern die Verpflichtungen aus der ersten Gründung das neue Vorhaben nicht belasten. Allerdings kann das DtA-Mikro-Darlehen nur **einmal** in Anspruch genommen werden, auch wenn der Höchstbetrag nicht ausgeschöpft wird.

**Die Konditionen des DtA-Mikro-Darlehens auf einen Blick:**

Antragsberechtigte	→Natürliche Personen, insbesondere auch Arbeitslose, Ausländerinnen und Ausländer →Kleine Unternehmen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der freien Berufe mit bis zu <b>10</b> Beschäftigten in den ersten <b>drei</b> Jahren nach Gründung
Höchstbetrag	Der Darlehenshöchstbetrag beträgt <b>25.000</b> Euro.
Verwendungszweck	Finanziert werden können: - eine gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründung - Kauf eines Unternehmens sowie die Übernahme einer tätigen Beteiligung - Eine anfängliche Nebenerwerbstätigkeit, wenn sie später in den Haupterwerb mündet. Die Förderung erstreckt sich auf eine Festigungsphase von bis zu drei Jahren nach Aufnahme der Selbständigkeit. Umschuldungen und Sanierungen sind ausgeschlossen.
Finanzierungsanteil	Bis zu 100% des Gesamtfinanzierungsbedarfs (Investitionen/Betriebsmittel). Eine Kombination mit anderen DtA-Produkten ist nicht möglich. Das zu finanzierende Vorhaben kann mehr als 25.000 Euro betragen, wenn der übersteigende Betrag mit eigenen Mitteln finanziert wird.
Laufzeit	Die Darlehenslaufzeit beträgt maximal fünf Jahre, davon ist ein Jahr tilgungsfrei.
Auszahlung	100 Prozent
Zinssatz	Marktüblich; Festzinssatz für die gesamte Laufzeit
Bereitstellungsprovision	Keine

Zins- und Tilgungstermine	Die Tilgung erfolgt halbjährlich, die Zinszahlung vierteljährlich. Die Hausbanken dürfen eine davon abweichende Regelung mit den Kunden treffen, z.B. monatliche Ratenzahlung. Außerplanmäßige Rückzahlungen sind gegen Zahlung eines Vorfälligkeitsentgelts möglich.
Risiko	Das Darlehen ist banküblich abzusichern. Die DtA gewährt den Hausbanken eine 80-prozentige Haftungsfreistellung.

Die Allgemeinen Bedingungen und die Broschüre „DtA-Mikro-Darlehen“ können unter der Rufnummer (0228) 831-2261 angefordert werden. Selbstverständlich finden Sie die neuen Vordrucke auch im Internet ([www.dta.de](http://www.dta.de)) unter „Anträge Online“. Fragen beantwortet das Beraterteam der DtA-Info-Line unter der Rufnummer (01801)242400.

### **Finanzierungshotline des Bundeswirtschaftsministeriums**

Kleine und mittlere Unternehmen können sich in Finanzierungs- und Förderfragen ab sofort auch telefonisch beraten lassen. Eine entsprechende Hotline wurde am 16. Juli 2002 vom Bundeswirtschaftsministerium geschaltet. Dort geben Experten des Bundeswirtschaftsministeriums, der DtA, der Sparkassen sowie der Genossenschaftsbanken Auskunft. Die Hotline ist unter 01888/615 8000 zu erreichen.

### **Yeni “DtA- Mikro –kredisi”**

Piyasada bulunan mevcut kredi ve teşviklere ek olarak “Deutsche Ausgleichsbank (DtA)” yeni kurulan veya kurulmuş olan küçük işletmelere - ki bunlar azami 10 işçiyi geçmemeli - 01.10.2002 tarihinden itibaren yeni bir kredi olanağı sağlayacaktır.

Kendi bankanızdan temin edebileceğiniz formları doldurarak 25.000 €'ya kadar varan kredi müraacatı yapabilirsiniz. Başvurunuz çok hızlı olarak, herhangi bir bürokratik işleme gerek duyulmadan işleme alınıp kredi sağlanacaktır. DtA-Mikro kredisinden mevcut varlığını sürdüren diğer şirketlerde yararlanabilecek, ancak yukarıda belirtildiği gibi 10 işçiden fazlasına sahip olamayacak ve 3 yıl'dan önce kurulmuş olmayacak. Bu şartlara haiz olanlar krediden yararlanabilecek. Ayrıca ikinci bir şirketin kurulması halinde de bu krediden yararlanılabilecek – şayet birinci şirketin borcu var ve bu borc yeni alınacak kredi ile karşılanacak ise kredi verilmeyecektir. Maksimum rakam olmasa dahi DtA-Mikro kredisi, bir kereye mahsus olarak verilecektir. Aynı zamanda kendi bankanızın riskinin fazla olmaması için DtA, kredinin % 80'ini kendisi üstlenecektir. Bu bankanızın ekstra kazanc sağlayacağı anlamına geldiğinden kredi başvurunuzu destekleyecektir.

“DtA-Mikro kredi” ile ilgili daha geniş bilgiyi DtA tarafından elde edebilirsiniz.

### “Esnaftan Hamle“

Alman Perakendeciler Birliđi (HDE) Gastronomi , Zanaatkarlar , Serbestmeslek sahipleri, Sparkasse ve Volks-Reiffeisen Bankaları tarafından „Esnaftan Hamle“ hayata geçirdiler.

Almanya'daki esnaflar hamlede bulunuyorlar. "Postkarte" aksiyonu ile politik istek ve arzularını daha iyi dile getirmeyi hedefliyorlar. Yüksek oy potansiyeline sahip olmalarından dolayı esnafın siyasi ađırlıđı bulunmaktadır.

Şimdi iş adamlarına, işçilere, ailelere ve bütün müşterilere sesleniyoruz: belirgin deđişim isteklerinize destek dađılımı, daha az bürokrasi ve daha esnek iş piyasası oluşturmak istiyoruz. Daha şimdiden bu harekete bütün organizasyonlardan yoğun ilgi gelmektedir.

Esnafların amacı sadece seçim malzemesi olmak deđil, halk istek ve düşüncelerinin hükümetlerin icraatlarına dahil etmek olmalıdır. Bu düşünceden hareketle üye dernekler broşürlerle, reklam panoları verilecek reklamlara, derneklerin yayın organlarıyla ve anonslarla bu harekete dikkat çekmeye çalışıyorlar. Ülke çapında gösterilerle bu yaz "Esnaf için seçim" çalışmaları yürütülüyor.

Fax ve e-mail'lerle "Esnaftan Hamle" seçimlerden önce Berlin'de siyasete taktim edilecek.

### Zorunlu Depozit

Alman Hükümeti, ocak 2003 tarihinden itibaren madem suları, bira ve diđer asitli içeceklere asgari 25 cent tutarında zorunlu depozit uygulaması getirmek istiyor.

Ayrıca 2004 yılında bu uygulamayı Süt, Şarap ve Meyva sularında da uygulamayı düşünüyor. Bununla ilgili yasa teklifini meclise sunmuş bulunuyor. Bu uygulama içecek fiyatlarının artmasına sebep olacağından, tüketici ve üretici bu uygulamadan oldukça fazla zarar görecektir. Özellikle bu uygulamadan en çok meşrubat bayiileri (bakkalar, büfeler, lokantalar) etkilenecekler. Zorunlu depozito uygulamaya geçtiğinde esnaf sadece boş yatırım yapmakla kalmayıp aynı zamanda alan kaybı, çeşit zenginliđinin azalması, hijyen ve personel kapasitesinin artırılması gibi sorunlarla karşı karşıya kalacaktır.

Bu olaydan dolayı Alman Hükümetinin tabiat bilir kişi konseyi ve bir çok konunun uzmanı ökoloji ticari olumsuzluklar olabileceđi konusunda uyarıda bulundular.

## Betriebliche Praxis: Finanzierungsplan

Aus dem Businessplan wollen mögliche Geldgeber nicht nur Details über Geschäftsidee und Qualifikation des Gründers erfahren. Besonderes Interesse gilt auch dem Finanzierungsplan. Dazu gehören: Kosten für den Lebensunterhalt, Gründungsinvestitionen, Kostenplanung, Umsatzplanung, Gewinnermittlung zur Rentabilitätsplanung, Liquiditätsplanung. In dieser Ausgabe der BTGE-Info geht es zunächst um die Aspekte „Kosten für den Lebensunterhalt, „Gründungsinvestitionen“ und „Kostenplanung“.

### 1. Kosten für den Lebensunterhalt

Mit der Ermittlung dieser Kosten **beginnen** Sie Ihre Planung. Denn was bei der Rechnung herauskommt, ist die Summe, die Sie als Unternehmer jeden Monat mindestens als Gewinn einfahren müssen. Legen Sie Ihrer Planung zugrunde, dass Sie von Ihren Einkünften leben wollen, auch, wenn eventuell noch andere Einkommen für Ihren Haushalt zur Verfügung stehen. Folgende Positionen sollten monatlich für einen Zeitraum der kommenden drei Jahre aufgelistet werden:

- Kosten für Ernährung, Bekleidung usw.
- Miete- und Nebenkosten für die
- Privatwohnung
- Soziale Absicherung (
- (Krankenversicherung, Altersvorsorge usw.)
- Sonstige vertragliche Verpflichtungen (Bausparverträge, Ratenzahlungen Hypothekentilgungen usw.)
- Anteilige private Nutzung des PKW
- Rücklagen für Krankheit, Urlaub, unvorhergesehene Ereignisse

## 2. Gründungsinvestitionen

Wie viel Geld brauchen Sie zur Finanzierung Ihrer Geschäftsidee? Die Antwort darauf gibt Ihnen die Kalkulation der **Investitionskosten** für die Gründung Ihres Unternehmens. Kalkulieren Sie alles, was wirklich nur einmal anfällt:

- evtl. Kosten für den Kauf eines Ladenlokals (Anschaffungskosten, (Um)Bauaufwendungen)
- Ladenausstattung (Kassen, Waagen, Computer mit der entsprechenden Software)
- Ladeneinrichtung (Regale etc.)
- Lagerausstattung (Regale etc.)
- evtl. Fahrzeuge
- Konzessionen, Einstiegsgebühren bei Franchisesystemen.

Planen Sie zusätzlich einen Sicherheitszuschlag von fünf bis zehn Prozent ein, damit Sie auch bei nicht berücksichtigten Gründungskosten keine Probleme bekommen.

## 3. Kostenplanung

Mit der Kostenplanung verschaffen Sie sich – und der Bank – einen Überblick über den lang-, mittel- und kurzfristigen Kapitalbedarf. Bei der Erarbeitung sollten Sie nicht mit allzu spitzer Feder rechnen: Ein finanzielles Polster lässt Sie ruhiger schlafen. Bei dieser monatlichen Planung müssen Sie zwischen fixen und variablen Kosten unterscheiden. Listen Sie die folgenden Positionen monatlich für die kommenden drei Jahre auf:

### Fixe Kosten

- Ladenmiete (auch Abschlagszahlungen für die Betriebskosten)
- Personalkosten (Löhne und Gehälter plus Sozialabgaben)
- Versicherungen, Beiträge, Leasingraten
- Zinsen für Fremdkapital
- Aufwendungen für PKW
- Telefon, Porto usw.

### Variable Kosten

- Wareneinsatz
- Fremdleistungen
- Garantieleistung

**Yatırım Planı ve Kar Tahmini:**

İyi bir “yatırım Planı” yardımıyla işletmenizin sermaye ihtiyacının ne kadar olduğunu belirleyip göstermelesiniz. “Para temini Planı”, istenilen para kaynağını doğru bir şekilde bulmanıza yardımcı olur. Kar tahmini ise, işletmenizin gelir beklentilerinin görülmesini sağlar. İyi bir iş taslağı, adı geçen hedef rakamları yanında bilançolar, nakti ödeme gücü ve nakit akışı için hedeflenen rakamlarıda içerir.

**1. Özel Giderler**

Şirketinizin en azından yıllık özel giderinizi karşılayabilir mi? Yoksa şirketiniz bunun üstünde kara geçebilir mi?

- Gıda, Giyim vs.
- Ev kirası, ek giderler
- Hastalık sigortası
- Araç giderler
- Herhangi bir durumda yerinize bakacak kişi

**2. Şirket Giderleriniz**

işletmenin Genel Giderleri

- Kira, ısıtma giderleri
- Gaz, su, elektrik
- Sigorta, vergi, ek ödemeler
- Araç giderleri
- Reklam, toplantı, sergi
- Makine bakımı, iş aletleri
- Büro ihtiyaçları, Tel giderleri
- Muhasebe
- Faiz ödemeleri
- Amortisman payı
- Senelik kar

Bu konularla ilgili daha geniş bilgiyi BTGE ve DtA tarafından hazırlanan “**Girişimciliğin Anahtarı**” broşüründen elde edebilirsiniz.

Broşür ve danışma hizmetleri için herhangi bir ücret talep etmiyoruz.



Die Firma Başak GmbH wurde 1968 in Akşehir, einer kleinen Provinz in der Türkei gegründet. Ayhan Cumbul, der Firmengründer, begann in dieser Zeit mit der Produktion von Reismehl und setzte den Grundstein für ein Unternehmen, das qualitativ hochwertige Lebensmittel herstellt und sich seit vielen Jahren durch Innovation und stetige Wachstum auszeichnet. Heute ist Basak eine etablierte und hoch angesehene Marke der Ernährungsindustrie in der Türkei mit einem großen Marktanteil. Die sorgfältige Arbeit bei der Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte sorgt dafür, dass alle Produkte die hohen Qualitätsansprüche des Unternehmens erfüllen. Auf 5000 qm Produktionsfläche entsteht ein Sortiment, das von Backzutaten bis hin zu orientalischen Süßspeisen reicht. Durch die firmeneigenen Vertriebssysteme wird die flächendeckende Versorgung der Abnehmer auf nationaler Ebene sichergestellt. Somit sah sich Başak GmbH in der Lage, nach fünfunddreißig jähriger Firmengeschichte in der Türkei, im Ausland zu expandieren und sich der Herausforderung zu stellen, ausländische Märkte zu erkunden. Zu diesem Zweck

nahm Başak an der internationalen "Anuga Messe" teil und stellte dort seine Produkte vor. 1997 entstand der erste ausländische Standort der Başak GmbH in Deutschland. Von diesem Zeit an wurde das Sortiment mit "Gewürzen und Hülsenfrüchten" erweitert und von Köln aus in ganz Europa vertrieben. Başak GmbH beliefert unter anderem den türkischen Groß- und Einzelhandel in Deutschland, Österreich, England und den Benelux Ländern. Das Unternehmen, das seine Wachstumskraft in der Türkei stets aus der Markenstärke bezogen hat, setzt diese Linie auch im europäisch-türkischen Markt fort und erlangt damit ein gutes Ansehen auf dem Markt. Ein langfristiges Ziel des Unternehmens ist, die Başak Angebotspalette auch in den deutschen Handel einzuführen und nach neuen Wachstumfeldern zu suchen. **"Wir haben die Mittel und die Fähigkeit, unser Produktangebot in Zukunft den Bedürfnissen des deutschen bzw. europäischen Marktes anzupassen"**, so Adnan Cumbul, Geschäftsführer der Başak GmbH. Durch Aufgeschlossenheit und Innovation möchte das Unternehmen auch in Zukunft dafür Sorge tragen, dass die Marke Başak in vielen Haushalten ihren Platz finden wird, unabhängig von nationalen Grenzen.

**Başak GmbH**  
**Markt Str. 10, 50968 Köln**  
**Tel: 0221-376 2198**  
**Fax: 0221-340 4246**