



# 创业计划书工作书

供填写的创业计划书 - *Business Plan zum Eintragen*

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“

Chinese 德语

# 版本说明 Impressum

## Herausgeber:

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



## Redaktion:

Kareem Bayo, IQ Fachstelle Migrantenökonomie

## Layout:

augenfällig, Wiesbaden

## Illustrationen:

© Trueffelpix - fotolia.com

## Druck:

Weissraum, Steinbach-Hallenberg

Stand 6/2018

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

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



In Kooperation mit:



# 内容 Inhalt

摘要 Zusammenfassung	4
1. 我的简介 Mein Profil	5
2. 商业模式 Mein Geschäftskonzept	10
3. 企业形式/公司类型 Unternehmensform	32
4. 我的未来战略 Meine Zukunftsstrategie	34
A. 企业管理技能 Betriebswirtschaftliche Kenntnisse	40
B. 融资的类型和可能性 Arten u. Möglichkeiten der Finanzierung	42
C. 税务和税务局 Steuern und das Finanzamt	48
5. 生活成本 Lebenshaltungskosten	52
6. 金融规划 Finanzierungsplan	56
D. 商业模式 Canvas	66

# 编写您的创业计划书或业务规划或企业计划的指南

本指南将逐步引导您完成业务规划（创业计划书）的编写。在计划书的最后一页，您会找到一个概述图表业务模型，您可以在其中针对自己的经营理念进行记录。然后，您可以使用指南进一步扩展这些理念。每个业务规

划分为不同的主题模块。如果您逐步跟随这些主题模块，您将在末尾完成创业计划书的草稿。我们在每个主题模块开始处就您应该描述或说明的内容进行了简要概括。我们之后提出部分问题，通过回答这些问题，您能够对您的经营理念和业务规划进行描述。由于您不必回答所有问题，我们对重点问题以笔头符号进行了标记。其他问题虽为选答问题，但能够为您与您的业务支持者提供帮助。有些问题不太容易作答，请访问我们的信息平台 [www.wir-gruenden-in-deutschland.de](http://www.wir-gruenden-in-deutschland.de)，了解更多信息，以及不同职业形式的特殊之处。在我们的网站 [www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoekonomie](http://www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoekonomie) 上，您可以找到更多工作材料，包括关于德国业务规划和创业过程各个模块的说明性视频。

## **Leitfaden zur Erstellung Ihres Businessplanes oder Geschäftskonzeptes oder Unternehmensplanes**

Dieser Leitfaden führt Sie schrittweise zur Erstellung Ihres Geschäftskonzeptes (Businessplanes). Auf der letzten Seite des Buches finden Sie ein schematisches Geschäftsmodell, in das Sie sich erste Notizen zu Ihrer Unternehmensidee machen können. Anschließend können Sie diese Ideen mithilfe des Leitfadens weiterentwickeln. Jedes Geschäftskonzept ist in verschiedene Themenblöcke gegliedert. Wenn Sie den Themenblöcken „Schritt für Schritt“ folgen, sollte am Ende Ihre erste Version eines Businessplanes stehen. Wir haben am Beginn eines jeden Themenblockes kurz zusammengefasst, was Sie beschreiben bzw. erklären sollen. Anschließend haben wir die Fragen gestellt, die Sie beantworten sollten, um dadurch Ihre Geschäftsidee und Ihr Geschäftskonzept zu beschreiben. Da Sie nicht alle Fragen beantworten müssen, haben wir die Fragen mit einem Stift gekennzeichnet. Die anderen Fragen sind zusätzlich und können für Sie und für Ihre Unterstützer hilfreich sein. Manche Antworten auf die Fragen sind nicht einfach. Besuchen Sie unsere Informationsplattform [www.wir-gruenden-in-deutschland.de](http://www.wir-gruenden-in-deutschland.de) für zusätzliche Informationen und für Besonderheiten je nach Berufsform. Auf unserer Webseite [www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoekonomie](http://www.netzwerk-iq.de/fachstelle-migrantenoekonomie) finden Sie zusätzliche Arbeitsmaterialien, u.a. Erklärvideos zu den einzelnen Bausteinen eines Geschäftskonzeptes und zum Gründungsprozess in Deutschland.

## 摘要

您的业务规划应以摘要开始。在摘要中，请您简短概要并准确地描述自己和您经营理念的关键点（重点）。摘要的目的在于激起他人对您与您理念

的兴趣。其中应该思路明确。最好在您编写完所有其他主题模块后再书写摘要。摘要不要超过一页。

阅读者应该能够在5至10分钟之内阅读并理解您的摘要！

 您的姓名、出生日期、婚姻状况、籍贯、学历

 简要描述您的经营理念和客户利益：

- 什么是我的经营理念/产品/服务？
- 我的产品/服务能够为客户带来哪些利益？
- 我的理念/产品/服务具有哪些特别之处（如利基市场、全新趋势、为客户节省时间）？

 受众/市场

- 我的客户群体是谁（例如年龄、性别）？
- 我的市场潜力有多大？是否有新的发展趋势？

### Zusammenfassung

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

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

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

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

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

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

 **Zielgruppe / Markt**

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



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





A large grid of small dots for writing notes.

 组织

- 您的企业名称是什么？
- 您的企业具有何种法律形式？
- 我是否希望雇佣员工？

 所在地

- 公司位于何处？
- 我希望何时开始？

 我在成立之前还需要做什么？

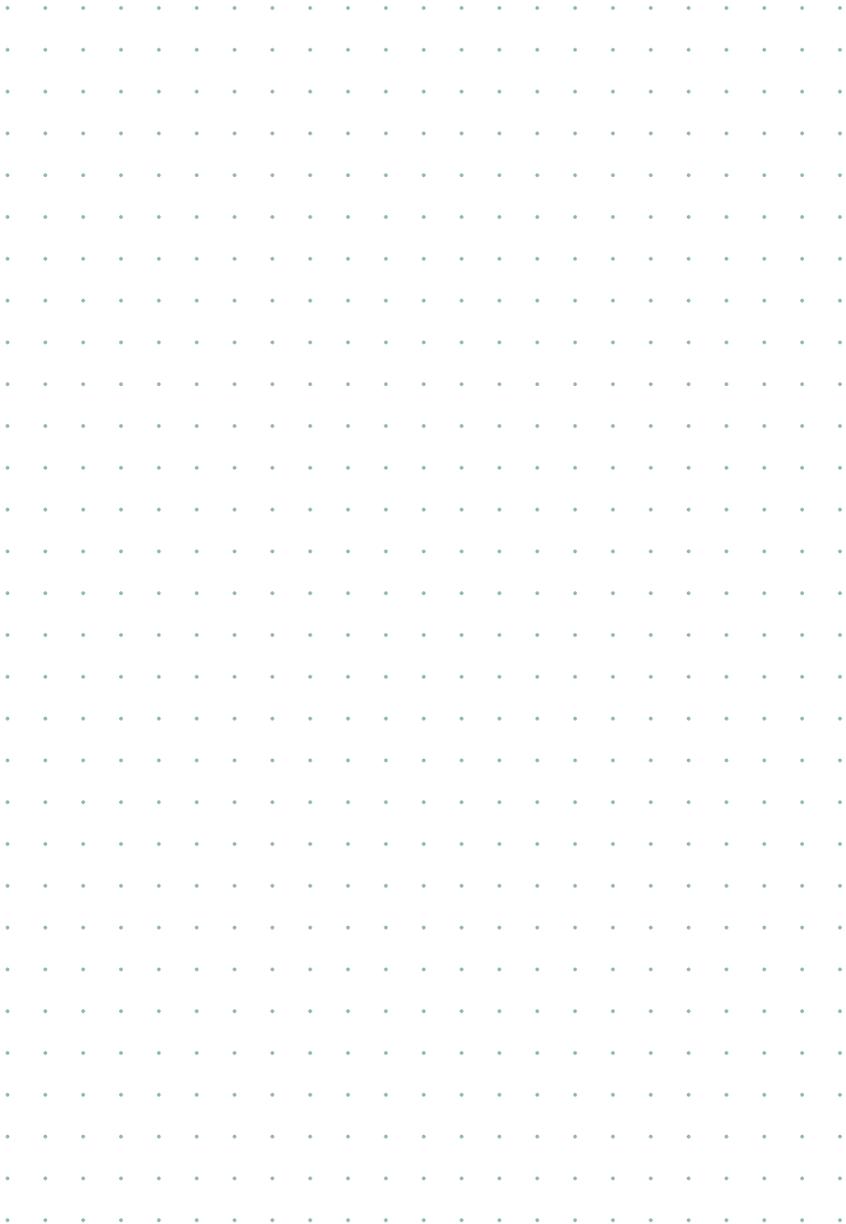
 **Organisation**

- Welchen Namen hat Ihr Unternehmen?
- Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?
- Will ich Mitarbeitende einstellen?

 **Standort**

- Wo ist mein Standort?
- Wann will ich beginnen?

 **Was muss ich noch machen bis zur Gründung?**



## 第1章 我的简介

请描述您的动机在于何处，您有哪些特点与技能。有关详细信息，请参阅您的简历。如果您可以获得家庭的支持，您应在此予以提及。如果您的自雇职业需要正式的从业资格（如研究生证书、大学学历），您必须证明您在德国以外所获得资历的等值性。

### **Kapitel 1. Mein Profil**

Beschreiben Sie, was Sie motiviert und welche Eigenschaften und Kompetenzen Sie haben. Für mehr Details verweisen Sie auf Ihren Lebenslauf. Sie sollten auch erwähnen, wenn Sie von Ihrer Familie unterstützt werden. Wenn Ihre Selbständigkeit formale Qualifikationen erfordert (bspw. Meisterbrief, abgeschlossenes Studium), müssen Sie die Gleichwertigkeit Ihrer außerhalb von Deutschland erworbenen Qualifikationen nachweisen.



 我的动机在于何处，我有哪些能力？

- 为什么我要开始自雇职业——我的动机（如我希望转变职业或自主创业，我希望对自己的资历予以转化，我希望赚更多的钱，我希望结束失业状态，我希望自己做出决定）？
- 我有哪些技能和资格（如职业和学校教育、工作经历、兴趣爱好、语言表达能力、团队合作）？

 **Was ist meine Motivation und was kann ich?**

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



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





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



A large grid of small dots for writing notes.

## 第2章 商业模式

### 2.1 我的产品/服务

请详细描述您的经营理念和您所计划的活动。描述您提供的产品与服务，以及您的经营理念与类似经营理念和竞争对手的差异。



#### **Kapitel 2. Mein Geschäftskonzept**

##### **2.1. Mein Produkt / meine Dienstleistung:**

Beschreiben Sie ausführlich Ihre Geschäftsidee und Ihre geplante Geschäftstätigkeit. Beschreiben Sie, was Sie anbieten und was Ihre Geschäftsidee von ähnlichen Geschäftsideen oder von der Konkurrenz unterscheidet.

 我的理念包括哪些内容，为什么我的理念是独一无二的？

- 我提供哪些产品/服务？
- 我的产品/服务具有哪些特别之处，使用后能够为客户带来哪些优势？
- 我的理念来源于何处？
- 在提供我的产品/服务之前，我还需要完成哪些工作？
- 我需要办理哪些法律手续（如许可、批准）？
- 我如何将产品销往客户（分销路径）？
- 谁生产我的产品？
- 我是否需要设备来生产我的产品？
- 我是否需要材料来生产我的产品？

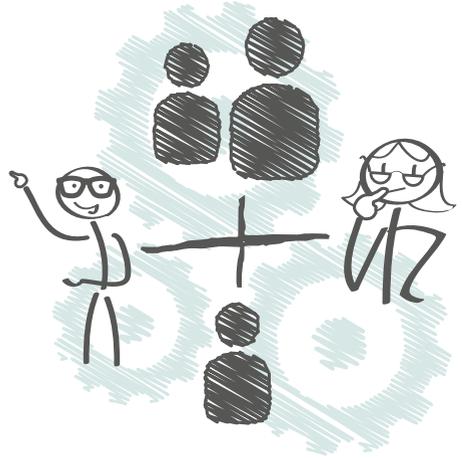
 **Was umfasst meine Idee und warum ist diese einzigartig?**

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



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





## 2.2. 我的合作伙伴/网络

请描述，您是否需要为生产或分销寻找更多合作伙伴，或您是否已经与一位伙伴开展合作，请描述这些人及其任务：

 我的合作伙伴是谁？

- （如果我有一位合作伙伴），我与谁实施我的理念？
- 对于我的产品的制造或分销，我需要哪些合作伙伴（如我从何人得到所需的产品，谁能够为我提供销售支持）？
- 我与供应商或其他业务合作伙伴存在哪种依赖关系（如我已经有哪些合作伙伴，我还需要哪些合作伙伴，哪些合作伙伴是必要的）？

 还有哪些其他的合作伙伴可能对我十分重要？

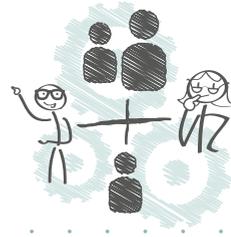
**2.2. Mein Kooperationspartner / Netzwerk:**  
Beschreiben Sie, ob Sie für die Herstellung oder für den Vertrieb weitere Partner benötigen oder

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

 **Wer sind meine Partner?**

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

 **Welche weiteren Kooperationspartner können für mich wichtig werden?**



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



### 2.3. 我的客户

请您描述您的客户和您希望如何赢得这些客户。展示您客户的需求，以及您有哪些机遇。请您展示您是否以及如何结识您的客户。

#### 谁会购买我的产品/服务？

- 我的客户群体是谁（例如年龄、收入、人群、性别、态度、生活方式）？
- 我的客户是否有特殊需求？
- 这些客户为何希望购买我的产品/服务（例如用途、需求）？
- 我是否已经有潜在客户（如人数和地区）？
- 我对我的客户有何了解（如他们的购买频率如何）？
- 我的客户的财政状况如何？

### 2.3. Meine Kundinnen / Kunden:

Beschreiben Sie Ihre Kunden und wie Sie diese gewinnen möchten. Zeigen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden auf und welche Chancen Sie haben. Zeigen Sie, ob und wie Sie Ihre Kunden kennen.

#### Wer wird mein Produkt / meine Dienstleistung kaufen?

- Wer sind meine Kunden?  
(bspw. Alter, Einkommen, Herkunft, Geschlecht, Einstellungen, Lebensstil)
- Haben meine Kunden spezielle Bedürfnisse?
- Warum wollen diese Kunden mein Produkt / meine Dienstleistung einkaufen  
(bspw. Nutzen, Bedarf)?
- Habe ich bereits zukünftige Kunden (bspw. Anzahl und in welcher Region)?
- Was weiß ich über meine Kunden (bspw. wie häufig kaufen sie ein)?
- Wieviel Geld haben meine Kunden?



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



#### 2.4. 公司位于何处

请描述您希望在何处开展自雇职业，且这一地点对您具有哪些优势。对于一些活动，比如零售商，公司地点尤为重要。而对于其他活动，例如企业顾问，选址则并不十分重要。

 我在哪里工作，原因为何？

- 我营业场所的状态如何（如大小、设备、仓储等）？我是否需要独立的营业场所？
- 我的营业场所的地理位置如何（如市中心、郊区、居住区、商业区、商务区、餐厅）？此地理位置的周围环境如何（如人口结构）？
- 交通情况如何（如公共交通、私家车停车场）？
- 这一选址对我有何优势（价格、接近客户、良好的基础设施）？

#### 2.4. Mein Standort:

Beschreiben Sie, wo Sie Ihre Selbständigkeit ausüben wollen und welche Vorteile der Ort für Sie hat. Für einige Tätigkeiten – wie für Einzelhändler

– ist der Standort von großer Bedeutung, für andere Tätigkeiten – wie für Unternehmensberater – ist der Standort nicht von großer Bedeutung.

 **Wo werde ich tätig und warum dort?**

- Wie sind meine Geschäftsräume (bspw. Größe, Ausstattung, Lager, etc.)? Benötige ich eigene Geschäftsräume?
- Wie ist die Lage meiner Geschäftsräume (bspw. zentral, Stadtrand, Wohngebiet, Gewerbegebiet, Geschäftsgebiet, Restaurants)? Welches Image hat die Lage (bspw. Bevölkerungsstruktur)?
- Wie ist die Verkehrsanbindung (bspw. öffentliche Verkehrsmittel, Parkplätze für private PKWs)?
- Welchen Vorteil hat die Lage für mich (Preis, Nähe zum Kunden/zur Kundin, gute Infrastruktur)?





### 2.5. 我的市场与竞争对手

请描述您活动与所规划选址的当前与未来的市场状况。请描述您是否有竞争对手，以及您希望如何赢得竞争。

 我在哪里出售我的产品/服务，为什么我优于其他竞争对手？。

- 我的产品/服务的覆盖区域有多远（所在城市、本地区、联邦州、全国范围内、欧洲）？
- 我的产品/服务是否受总体经济形式的影响（例如这是否为日常产品/服务或奢侈产品/服务）？
- 我的产品/服务是否受季节（例如夏季/冬季）的影响？
- 本地区是否有同类产品/服务？如果是，在哪里？
- 我的产品/服务与其他的 product 或服务有何不同（如价格、质量、供应时间、时尚度等）？

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

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

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

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



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



## 2.6. 我的价格

描述您产品的价格，以及您为何确定这一价格。

- ✎ 我的产品/服务的价格位于哪一等级上？
  - 我的产品/服务的价格应该位于哪一等级上？
  - 我的产品/服务的价格包括哪些方面（如采购和生产、或我的生活费用）？
  - 价格在经营过程是否会发生变化（例如在初始阶段由于需要引进市场而制定略低价格）？
  - 我的产品质量对于定价有何影响（对于小众客户群的高品质产品，还是大众产品）？

### 2.6. Mein Preis

Beschreiben Sie wie teuer Ihr Produkt ist und wie Sie auf diesen Preis kommen.

#### ✎ Wie teuer ist mein Produkt / meine Dienstleistung?

- Wie teuer soll mein Produkt / meine Dienstleistung sein?
- Wie setzt sich der Preis meines Produktes / meiner Dienstleistung zusammen (bspw. durch den Einkauf und die Produktion oder durch die Lebenshaltungskosten, die ich habe)
- Wird sich der Preis im Verlauf ändern (bspw. günstig zu Beginn aufgrund der Einführung)?
- Welche Rolle spielt die Qualität meines Produktes für den Preis (hochwertig und für wenige Personen oder eher eine Massenware)?



A large grid of small dots for writing notes.

## 2.7. 我的营销/宣传

请您描述您希望如何与客户取得联系。请描述您希望采用何种宣传（广告、推荐营销）与分销（电子销售、直接销售）手段。请描述您为何选择这种手段。



 我如何宣传并销售我的产品/服务？

- 我的客户如何获悉我的产品/服务？
- 我计划采取哪些推广措施（如报纸、海报、传单、互联网、Facebook）？我如何推广我的产品/服务？
- 我为我的推广措施规划了多少预算？
- 我是否会为我的产品/服务取一个独特的名称？
- 我希望通过自己的推广措施取得哪些目标（长期的客户忠诚度、快速销售、快速关注度）？
- 我在推广措施中传播哪些内容（如“快速廉价”或“昂贵，但求最好”）？

### 2.7. Mein Marketing / meine Werbung:

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

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

und der Distribution (E-Sales, Direktverkauf) Sie anwenden wollen.

Beschreiben Sie, warum Sie diese Methode wählen.

 **Wie bewerbe und vertreibe ich meine Produkte / meine Dienstleistungen?**

- Wie erfahren meine Kunden von meinem Produkt / meiner Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen habe ich vor (bspw. Zeitung, Plakate, Flyer, Internet, Facebook)? Wie mache ich mein Produkt / meine Dienstleistung bekannt?
- Welches Budget plane ich für Werbemaßnahmen ein?
- Gebe ich meinem Produkt / meiner Dienstleistung einen besonderen Namen?
- Was will ich mit meinen Werbemaßnahmen erreichen (langfristige Kundenbindung, schnellen Absatz, schnelle Aufmerksamkeit)?
- Welche Inhalte gebe ich in meinen Werbemaßnahmen wieder (bspw. „schnell und billig“ oder „teuer aber das Beste“)?



A large grid of small dots, intended for taking notes or drawing.

## 第3章 企业形式/公司类型



请描述您希望以何种法律形式成立公司及原因。请描述您是否必须遵守形式要求。

 我计划采用哪种法律形式？

- 我已经拟定采用哪种法律形式（例如民法公司、企业家有限公司、有限公司）？
- 为什么我选择了这种法律形式（如税收优惠、债务责任）？
- 我是否需要特殊许可证（卫生保健当局、警方批准）？
- 我是否必须为自己的服务进行特殊登记（如商会、协会）？

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

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

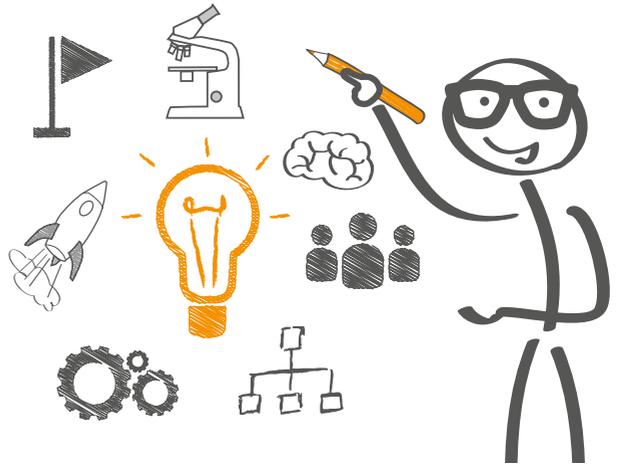
 **Welche Rechtsform plane ich?**

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



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

## 第4章 我的目标



请描述您为自己制定了哪些目标，您有哪些机遇。放眼未来，思考您希望取得哪些目标。

### 4.1 我的未来战略

 我希望在未来几年实现什么？

- 您有哪些中期至长期目标（例如扩大覆盖面积、增加产量、第二支柱）？
- 我希望自己的自雇职业在三年后实现哪些目标（例如我开始雇佣员工、我实现多少营业额、我取得多少盈利）？
- 我的自雇职业有哪些挑战和机遇？

#### **Kapitel 4. Meine Zukunftsstrategie**

Beschreiben Sie, welche Ziele Sie sich setzen und was Sie für Chancen haben. Schauen Sie in die Zukunft und überlegen Sie, was Sie erreichen möchten.

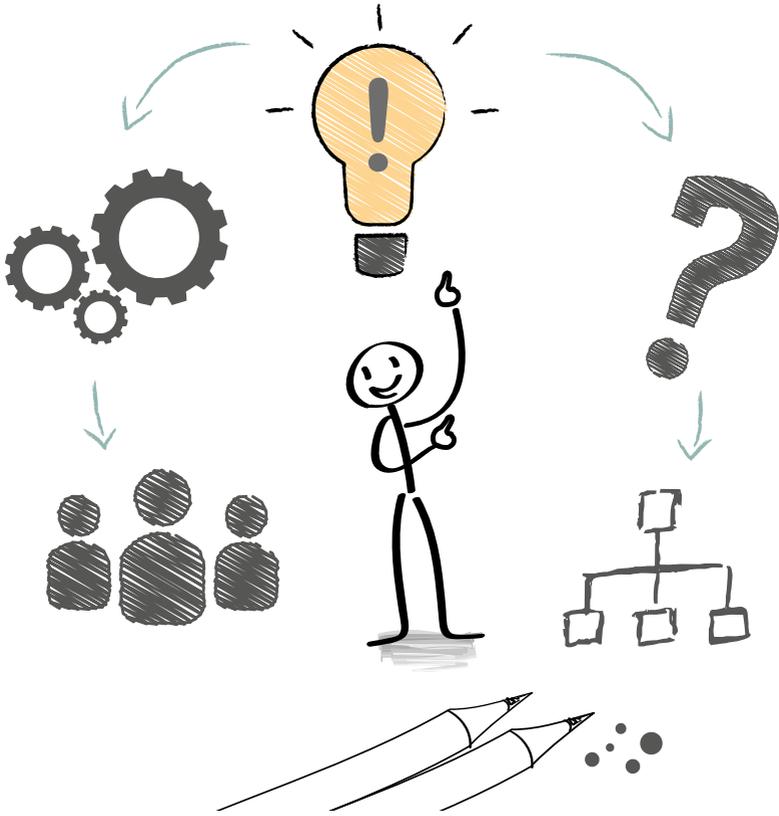
##### **4.1. Mein Ziel**

 **Was möchte ich in den nächsten Jahren erreichen?**

- Welches Ziel haben Sie sich mittel- bis langfristig gesetzt (bspw. Erweiterung des Einzugsgebietes, Erhöhung der Produktion, zweites Standbein)?
- Wo möchte ich mit meiner Selbständigkeit in drei Jahren stehen (bspw. habe ich Mitarbeitende, welche Umsätze habe ich, welche Gewinne will ich haben)?
- Welche Herausforderungen und Chancen habe ich mit meiner Selbständigkeit?



A large grid of small dots for writing notes.



#### 4.2. 我的人事管理

请描述您是否需要员工，这些员工需要哪些技能，您需要多少员工。您是否希望雇佣全职员工，或您希望雇佣短工或实习生？

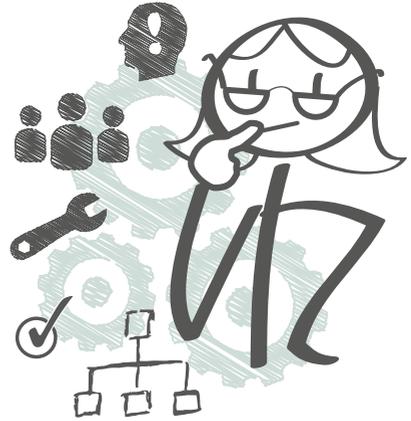
 我是否需要员工？

#### 4.2. Mein Personalmanagement:

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

 **Werde ich Mitarbeitende brauchen?**





### 4.3. 我的企业流程

请描述您计划采用何种公司内部流程。哪些任务尤为重要，应该如何获得实施？

 我如何分配任务？

- 办公室工作和其他活动的比例是多少？
- 需要完成哪些办公室工作？
- 我承担哪些任务？我将哪些任务委派给员工？

#### 4.3. Meine Unternehmensabläufe

Beschreiben Sie, wie Sie die internen Abläufe in Ihrem Unternehmen planen. Welche Aufgaben sind besonders wichtig und wie sollen diese umgesetzt werden?

 **Wie verteile ich die Aufgaben?**

- Wie ist das Verhältnis von Büroarbeit zu anderen Tätigkeiten?
- Welche Büroarbeiten sind zu erledigen?
- Welche Aufgaben übernehme ich und welche Aufgaben gebe ich an Mitarbeitende ab?



A large grid of small dots for writing notes.

## 针对您公司的企业管理技能

### 会计

会计是对您的公司的财务状况的纪录。

其记录了您的收入和支出分别是多少。每一项收入和支出都需要提供一张凭证：也就是一张账单、收据或发票。

- 您每个月都要进行一次记录。
- 还有能够帮助您进行会计的计算机程序。

### 盈利预测

盈利预测是一种计算。您要为未来的三年进行该项计算。

盈利预测时，您要对以下方面进行计算：

- 未来的三年内，您计划有多少收入。
- 未来的三年内，您计划将有多少支出费用。

计算结果表明，您的公司是否可以盈利。

盈利是指：

- 您的公司在赚钱。您在未来的三年内将通过您的公司赚到足够的钱。
- 您有能力支付您公司的所有支出费用。
- 盈利预测包含在创业计划书中。

### 承担能力证明

如果您想要申请创业补助或者启动资金，您则需要具有承担能力证明。

承担能力证明是一份文件。这份文件中包含了以下内容：您的经营理念和您的创业计划书是合理的。您有很好的机会通过您的公司来赚钱。

- 您将会受到专业机构提供的承担能力证明。
- 专业机构会审核您的创业计划书。

# BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KENNTNISSE FÜR IHR UNTERNEHMEN

## Buchführung

Die Buchführung ist eine Dokumentation über die finanzielle Situation von Ihrem Unternehmen.

Sie dokumentieren, wie viel Geld Sie einnehmen und wie viel Geld Sie ausgeben. Für jede Einnahme und Ausgabe brauchen Sie einen Beleg: Also eine Rechnung, einen Kassenbon oder eine Quittung.

- Die Dokumentation machen Sie fortlaufend für jeden Monat.
- Für die Buchführung gibt es Computerprogramme, die Ihnen helfen.

## Rentabilitätsvorschau

Die Rentabilitätsvorschau ist eine Berechnung. Die Berechnung machen Sie für drei Jahre.

In der Rentabilitätsvorschau berechnen Sie:

- Wie viel Umsatz machen Sie in den nächsten drei Jahren.
- Wie viele Kosten haben Sie in den nächsten drei Jahren.

Die Berechnung zeigt, ob Ihr Unternehmen rentabel ist.

Rentabel heißt:

- Ihr Unternehmen lohnt sich. Sie verdienen in den nächsten drei Jahren mit Ihrem Unternehmen genug Geld.
- Sie können alle Kosten für Ihr Unternehmen bezahlen.
- Die Rentabilitätsvorschau gehört in den **Business-Plan**.

## Tragfähigkeitsbescheinigung

Wenn Sie einen Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld beantragen wollen, brauchen Sie eine Tragfähigkeitsbescheinigung.

Eine Tragfähigkeitsbescheinigung ist ein Dokument. Auf dem Dokument steht: Ihre Geschäftsidee und Ihr **Businessplan** sind sinnvoll und tragfähig. Sie haben gute Chancen, mit Ihrem Unternehmen Geld zu verdienen.

- Sie erhalten die Tragfähigkeitsbescheinigung bei einer fachkundigen Stelle.
- Fachkundige Stellen kontrollieren Ihren Businessplan.

## 融资的类型和可能性

### 贷款/借贷

贷款是一种钱款。这笔钱是借来的。

一个示例：

您没有足够的钱支持您的公司了。银行可借钱给您。您每个月都要将这笔钱款的一部分偿还给银行。您每个月还要为该贷款向银行额外支付一笔钱。

额外的这笔钱叫做利息。由银行确定您需要支付多少利息。银行借钱给您的时间长短，必须由您和银行达成协议。贷款的另一种说法是：借贷。

### 自有资本

为您的公司提供资金的钱是属于您的。这笔钱便是您的自有资本。物件可以也是自有资本。

一个示例：

公司使用的电脑是您的。那么，电脑便是自有资本。房产或者土地则有些特殊。即使房产并不是您的公司所需要的，但房产的价值仍然可以被视为自有资本：因为，您可以询问银行是否愿意共同拥有您的房产（抵押）？其通常被称为抵押放款。为此，银行会为您提供贷款。但是：如果您的公司运作不顺畅，您则可能会失去房产。这样的话，房产便属于银行了。

# ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

## Kredit/Darlehen

**Ein Kredit ist Geld. Das Geld ist geliehen.**

Ein Beispiel:

Sie haben nicht genug Geld für Ihr Unternehmen. Die Bank leiht Ihnen Geld. Sie zahlen jeden Monat einen Teil von dem Geld an die Bank zurück. Sie zahlen jeden Monat auch noch etwas Extra-Geld für das Leihen an die Bank.

Das Extra-Geld nennt man Zinsen. Die Bank bestimmt, wie viele Zinsen Sie bezahlen müssen. Sie vereinbaren mit der Bank zusammen, wie lange die Bank Ihnen das Geld leiht. Ein anderes Wort für Kredit ist: Darlehen.

## Eigenkapital

**Sie besitzen Geld, das Sie für die Finanzierung Ihres Unternehmens verwenden wollen. Das Geld ist Ihr Eigenkapital. Auch Gegenstände können Eigenkapital sein.**

Ein Beispiel:

Sie haben einen Computer, den Sie für Ihr Unternehmen brauchen. Dann ist der Computer auch Eigenkapital. Etwas Besonderes ist ein Haus oder ein Grundstück. Denn der Wert des Hauses kann Eigenkapital sein, auch wenn Sie das Haus nicht für Ihr Unternehmen brauchen: Denn Sie können die Bank fragen, ob die Bank Ihr Haus mitbesitzen will. Man nennt das eine Beleihung. Dafür gibt die Bank Ihnen einen Kredit. Aber: Wenn Ihr Unternehmen nicht gut läuft, verlieren Sie vielleicht das Haus. Dann gehört das Haus der Bank.

## 融资的类型和可能性

### 启动资金

启动资金是指企业初创阶段所需的资金。

如果是的话，您可以向就业中心申请启动资金。您可以向您的职业介绍专员（男/女）提出申请。启动资金的数量取决于您的生活状况，并最多支付 24 个月

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

就业中心会规定您可以领取这笔钱多长时间。就业中心不是必须为您发放启动资金的。如果您的经营理念很好，则可能能够申请到启动资金。您需要提供“专业机构”所出具的正面意见。

### 扶持资金

是为公司提供的资金。该资金被用作补助或者贷款或借贷。

有很多扶持资金：

- 由国家，
- 由联邦政府，
- 城市和乡镇提供帮助，当您想要自雇执业的时候。本创业补助和启动资金也是扶持资金。

# ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

## Einstiegsgeld

**Einstiegsgeld ist Geld für die Gründungsphase eines Unternehmens.**

Sie wollen sich selbständig machen und Sie bekommen **Arbeitslosengeld 2**? Dann können Sie beim Jobcenter einen Antrag auf Einstiegsgeld stellen. Sprechen Sie mit Ihrer Arbeitsvermittlerin oder Ihrem Arbeitsvermittler. Die Höhe des Einstiegsgeldes richtet sich nach Ihren Lebensumständen und wird maximal 24 Monate gezahlt.

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

Das **Jobcenter** regelt, wie lange Sie das Geld bekommen. Das Jobcenter muss Ihnen das Einstiegsgeld nicht geben. Wenn Ihre **Geschäftsidee** gut ist, bekommen Sie vielleicht das Einstiegsgeld. Sie benötigen eine positive Stellungnahme einer „**Fachkundigen Stelle**“.

## Förderung

**ist Geld für Unternehmen. Das Geld gibt es als Zuschuss oder als Kredit oder Darlehen.**

Es gibt viele Förderungen:

- vom Staat,
- von den Bundesländern,
- auch Städte und Gemeinden helfen manchmal, wenn man sich selbständig machen will.  
Der Gründungszuschuss und das Einstiegsgeld sind auch Förderungen.

## 融资的类型和可能性

### 创业经费

创业经费是指筹备一家新公司所需的费用。该款项由（国家）机构、机关、公证处和法院收取。

如果您想要自雇执业，则有时候无法那么简单轻易的开始工作。您通常需要事先获得（国家）机构或机关所颁发的许可证或者批准。但并不总是这样。这取决于您的工作和职业。为了获得许可证和批准，并登记在案，您通常必须缴纳一定的款项。

一个示例：您想要开办经营业务。那么，您必须事先进行经营登记。登记是需要费用的。您还要或必须在商业登记册中登记您的业务。为此，您还需要获得公证处的证明。公证处要为其工作收取一定的费用。要在商业登记册中登记备案还必须缴纳法院裁判费。

### 借入资本

有时候，创办公司需要花很多钱。如果您没有足够的钱，那么就必须为公司借钱。借来的钱被称为借入资本。

例如：从银行贷款或借贷都属于借入资本。或者您可以向朋友或亲戚为您的公司借钱。这样的话，这也属于借入资本。

### 资本需求

资本需求是您的公司需要的所有的钱。

例如：用于以下方面的钱款：土地、建筑物、租金、机器、车辆、工资、生活开销、广告、租金、保险或商品。创业经费也属于资本需求。

# ARTEN UND MÖGLICHKEITEN DER FINANZIERUNG

## Gründungskosten

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

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

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

## Fremdkapital

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

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

## Kapitalbedarf

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

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

# 税务和税务局

## 税务机关

税务机关是一个国家机构。

您必须向税务机关缴税。您必须支付哪些税费，这取决于很多不同的方面。

例如：

- 您是否是自由职业者（男/女）或者是经营者（男/女）（参见营业税）。
- 您公司盈利的多少（参见流转税）。
- 您的公司具有哪种法律形式（参见公司所得税/所得税）。
- 您是否拥有房产/公司物业（参见土地税）。

## 所得税

您的公司盈利赚钱了。赚到的钱便是您的收入。

您必须将收入的一部分上缴国家。上缴给国家的这笔钱叫做所得税。

## 营业税

如果您从事经营类业务，则必须缴纳营业税。

例如：您拥有一家食品店。如果您的业务运营良好，并获得了利润。那么，您就必须向城市或者县缴纳一定的款项。向城市/县缴纳的款项被称为营业税。营业税的额度视具体城市会有所不同。如果您的利润很少，则有时候是无需缴纳营业税的。您可以进行相关的咨询。

## 公司所得税

这是一种 UG 和 GmbH 必须缴纳的税项。

您要缴纳利润的 15%的利润，这是公司所得税。

# STEUERN UND FINANZAMT

## Finanzamt

**Das Finanzamt ist eine Behörde vom Staat.**

An das Finanzamt müssen Sie Steuern zahlen. Welche Steuern Sie bezahlen müssen, hängt von verschiedenen Dingen ab.

Zum Beispiel:

- Ob Sie **Freiberuflerin** oder **Gewerbetreibender** sind (s. Gewerbesteuer).
- Ob Sie viel oder wenig Geld mit Ihrem Unternehmen verdienen (siehe **Umsatzsteuer**).
- Welche Rechtsform Ihr Unternehmen hat (siehe Körperschaftssteuer/ **Einkommensteuer**).
- Ob Sie ein Haus/Firmengebäude haben oder nicht (siehe Grundsteuer).

## Einkommenssteuer

**Mit Ihrem Unternehmen verdienen Sie Geld. Das Geld ist Ihr Einkommen.**

Von dem Einkommen müssen Sie auch Geld an den Staat zahlen. Das Geld für den Staat heißt Einkommensteuer.

## Gewerbesteuer

**Gewerbesteuer muss man bezahlen, wenn man ein Gewerbe hat.**

Sie haben zum Beispiel ein Lebensmittelgeschäft. Wenn Ihr Geschäft gut läuft, machen Sie Gewinn. Sie müssen von dem Gewinn etwas Geld an die Stadt oder den Landkreis abgeben. Das Geld für die Stadt/den Landkreis heißt Gewerbesteuer. Die Abgabe kann je nach Stadt unterschiedlich hoch sein. Wenn man sehr wenig Gewinn macht, muss man manchmal keine Gewerbesteuer bezahlen. Lassen Sie sich beraten.

## Körperschaftssteuer

**Dies ist die Steuer, die eine UG und eine GmbH bezahlen müssen.**

Sie bezahlen 15 % des Gewinns, dies ist die Körperschaftssteuer.

## 税务和税务局

### SCHUFA

Schufa 是一家私营德国公司。正确的名称是：Schufa Holding AG

Schufa 对个人及公司的信息进行收集。该信息可以被，例如：业务合作伙伴（男/女）、公司、银行和保险公司查看。您自己也可以查看业务合作伙伴（男/女）的信息。Schufa 提供的信息也被称为：Schufa 信息。

如果您支付一台洗衣机的时间过迟，则 Schufa 会为您扣一分。银行发放贷款之前，通常会征询一下 Schufa 的意见。每个人都有权查看 Schufa 关于自己的信息。如果有不正确的地方，您可以要求作出改动。

### 流转税

原则上，每家位于德国的公司都需缴纳增值税。

在向您的客户进行销售时，您需要收取增值税，并将此交给税务局。相反，如果您的公司进行业务购置，税务局将退还所交付的增值税（进项税）。因此，增值税是公司的连续税款项目。棘手之处在于，您必须拥有足够的流动资金来预付增值税。

# STEUERN UND FINANZAMT

## SCHUFA

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

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

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

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

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

## Umsatzsteuer

**Umsatzsteuerpflichtig ist grundsätzlich jedes Unternehmen in Deutschland.**

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

## 关于融资的信息：资本和金融规划

请您花时间进行彻底的准备。自雇职业者失败往往是由于其对自己的成本和融资进行了不现实地规划，且财政储备不足。



### **Alles zur Finanzierung: Kapital - und Finanzplan**

Nehmen Sie sich Zeit für eine gründliche Vorbereitung. Häufig scheitern Selbständige, weil Sie ihre Kosten und Ihre Finanzierung nicht realistisch eingeplant haben und dann ihre finanzielle Reserve nicht ausreicht.

## 第5章 生活成本

请描述您每月的生活成本有多少，不包括为您自雇职业所做的开支。

 我为我和家庭需要支付多少成本？

- 我每月的生活成本有多少？
- 我的房租是多少？
- 我的食品购买费用有多少？
- 我的其他成本有多少？
- 我是否需要为意外情况（如疾病）预留储备？
- 我是否需要为每年的度假预留储备？

### 5. Lebenshaltungskosten

Beschreiben Sie, welche monatlichen Ausgaben Sie für Ihren Lebensunterhalt tätigen – ohne die Ausgaben für Ihre Selbständigkeit.

 **Wie hoch sind meine Ausgaben für mich und meine Familie?**

- Wie hoch sind meine monatlichen Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch ist meine Miete?
- Welche Ausgaben tätige ich für Lebensmittel?
- Wie hoch sind meine sonstigen Ausgaben?
- Benötige ich eine Reserve für unvorhergesehene Zwischenfälle (bspw. Krankheit)?
- Benötige ich eine Reserve für einen jährlichen Urlaub?



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

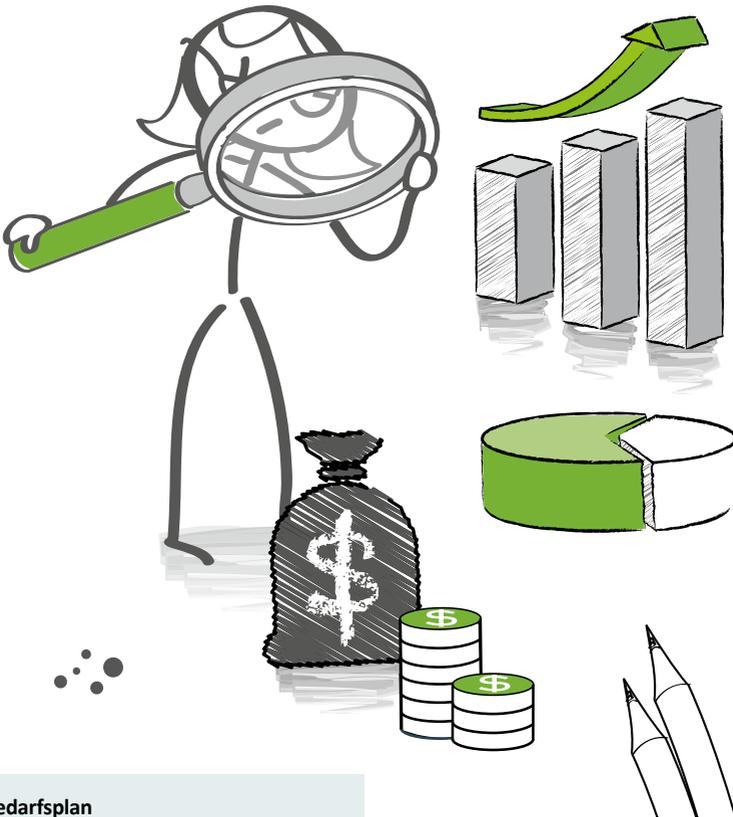


A large grid of small dots for taking notes, consisting of 20 columns and 30 rows.

### 第6.1章 资金需求规划

请描述您需要为创业准备多少钱，以及这些钱需要花在何处。您是否需要购买设备，您的产品/服务的生产成

本有多少？是否还有其他您需要考量的成本？



#### 6.1. Kapitalbedarfsplan

Beschreiben Sie, wieviel Geld Sie für Ihre Gründung benötigen und wofür Sie dieses Geld ausgeben müssen. Müssen Sie Maschinen anschaffen und wie hoch sind die Ausgaben für die Herstellung Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung? Gibt es noch weitere Ausgaben, die Sie berücksichtigen müssen?

 我为我的自雇职业需要支付多少成本？

- 哪些投资是绝对必要的？
- 准备阶段将产生哪些成本（如咨询、手续费、税收、管理、营销）？
- 潜在的投资将产生哪些成本（如房租、设备、家具、电脑、工具）？
- 将产生哪些额外费用（如税收、律师费、手续费）？
- 生产我的产品/购买产品将产生哪些成本？
- 我的办公室/商业空间/车间每月将产生哪些成本？

 **Wie hoch sind meine Ausgaben für meine Selbständigkeit?**

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



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





## 6.2. 金融规划

请描述您用于支付成本的钱来源于何处

 我用于从事自雇职业的钱来自何处？

- 我的自有资本是多少（例如储蓄）？
- 我有哪些物质资源（如房地产），我可以获得哪些物质资源？
- 我能获得哪些贷款/资金支持？
- 我是否需要进行外部融资（如银行贷款）？

### 6.2. Finanzierungsplan

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

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

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



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

### 6.3. 盈利规划

请描述您在未来三年内希望从您的自雇职业中获得多少收入，以及为其付出多少成本。成本将从收入中扣除。计算将展示，您的自雇职业在未来几年是否可以盈利。您必须每月进行这一计算。

 我能够从自雇职业中赚取多少钱，自雇职业的成本有多高？

- 我能够为我的产品/服务设定何种价格？
- 我每月的固定成本有多少？
- 为了支付我的费用，我必须取得多少最低营业额？我希望何时取得这一最低营业额（如三个月后、六个月后）？
- 我必须销售多少产品，或我的服务频率应如何，以取得这一营业额目标？

#### 6.3. Rentabilitätsplan

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

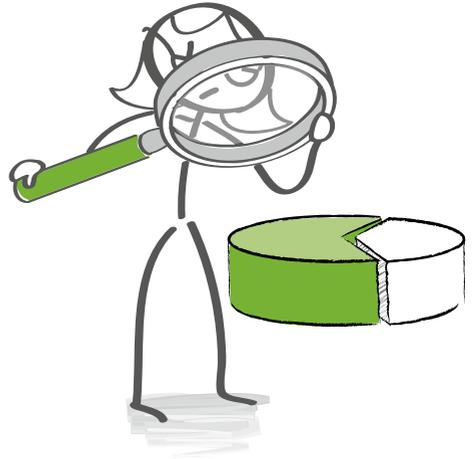
Einnahmen abgezogen. Die Berechnung zeigt, ob Ihre Selbständigkeit sich in den nächsten Jahren für Sie lohnt. Sie müssen diese Berechnung für jeden Monat durchführen.

 **Wieviele verdiene ich mit der Selbständigkeit und wieviel kostet die Selbständigkeit?**

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



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



#### 6.4. 流动资金规划

请描述您希望如何满足您的财政义务。流动资金规划包括所有成本和收入：如生活成本、纳税、社保、可能的利息。之后将从收入中扣除成本。如果您获得一个负数，那么您必须考虑如何填补这一差额。应尽可能少地出现负数。

 我的收入是否多于支出？

- 我每月为自己的自雇职业支付多少钱？
- 我每月为自己和家庭支付多少钱？
- 我每月为社保/养老保险支付多少钱？
- 我的自雇职业收入有多少？
- 我是否有其他收入？

#### 6.4. Liquiditätsplan

Beschreiben Sie, wie Sie Ihre finanziellen Verpflichtungen erfüllen wollen. In dem Liquiditätsplan werden alle Ausgaben und Einnahmen aufgeführt: u.a. Lebenshaltungskosten, Steuerzahlungen, Sozialabgaben, mögliche Zinszahlungen. Anschließend ziehen Sie die

Ausgaben von den Einnahmen ab. Wenn Sie einen Minusbetrag erhalten, müssen Sie überlegen, wie Sie in dem Monat an das fehlende Geld kommen. Ein Minusbetrag sollte nur selten vorkommen.

 **Habe ich mehr Einnahmen als Ausgaben?**

- Wie viel Geld gebe ich für meine Selbständigkeit pro Monat aus?
- Wieviel Geld gebe ich für mich und meine Familie pro Monat aus?
- Wieviel Geld gebe ich für Sozialabgaben / Altersversorgung pro Monat aus?
- Wie hoch sind meine Einnahmen aus der Selbständigkeit?
- Habe ich noch andere Einnahmen?



A large grid of small dots for writing notes.

# 商业模式 **Geschäftsmodell**

## 主要合作伙伴

我的主要合作伙伴是谁？

我的主要供应商是谁？

我们可以从合作伙伴处获得哪些主要资源？

我们的合作伙伴能提供什么？

---

开发目标人群: Entwickelt für:

---

开发方: Entwickelt von:

---

于: am:

---

版本: Version:

## 主要活动

要实现我们的价值承诺，需要展开哪些主要活动？

我们的分销渠道？

客户关系？

收入来源？

## 主要资源

要实现我们的价值承诺，需要哪些主要资源？

我们的分销渠道？

客户关系？

-> 更多供填写的技巧请见背面

## 主要合作伙伴

### Hauptpartner

### Hauptpartner

Wer sind unsere Hauptpartner?

Wer sind unsere Hauptlieferanten?

Welche Hauptressourcen bekommen wir von unseren Partnern?

Was können unsere Partner leisten?

### Haupttätigkeiten

Welche Haupttätigkeiten benötigt unser Wertversprechen?

Unsere Vertriebswege?

Kundenbeziehungen?

Einnahmeströme?

### Hauptressourcen

Welche Hauptressourcen benötigt unser Wertversprechen?

Unsere Vertriebswege?

Kundenbeziehungen?

Einkommensströme?

-> mehr Tipps zum Ausfüllen auf der Rückseite

主要活动

Hauptaktivitäten

价值承诺

Wertversprechen

主要资源

Hauptressourcen

成本结构

Kostenstruktur

客户关系

**Kundenbeziehungen**

客户群体

**Kundengruppen**

渠道

**Vertriebskanäle**

资金往来

**Umsatzströme**

### **Kostenstruktur**

Was sind die wichtigsten Kosten unseres Geschäftsmodells?

Welche Hauptressourcen sind am teuersten?  
Welche Haupttätigkeiten sind am teuersten?

### **Wertversprechen**

Welchen Wert vermitteln wir unserem Kunden?  
Welches Kundenproblem helfen wir zu lösen?  
Welche Produkt- und Leistungskombinationen können wir den Kundengruppen anbieten?  
Welche Kundenbedürfnisse befriedigen wir?

### **Kundenbeziehungen**

Welche Art Kundenbeziehung erwarten wir durch unsere Kundensegmente zu etablieren?  
Welche haben wir etabliert?  
Wie kostenaufwändig sind sie?

### **Vertriebskanäle**

Durch welche Kanäle sollen unsere Kundensegmente erreicht werden?  
Wie erreichen wir sie jetzt?  
Welche funktionieren am besten?  
Welche sind am kosteneffizientesten?  
Wie integrieren wir sie in Kundenabläufe?

### **Kundengruppen**

Für wen generieren wir Werte?  
Wer ist unsere Hauptzielgruppe?

### **Umsatzströme**

Für welche Werte sind unsere Kunden bereit zu zahlen?  
Für was zahlen sie bereits?  
Wie bezahlen sie bereits?  
Welche Zahlungsart bevorzugen sie?  
Welchen Beitrag leistet der Geldverkehr zum Gesamtumsatz?

## 成本结构

我们的商业模式的主要成本包括哪些？  
哪些主要资源最为昂贵？  
哪些主要活动最为昂贵？

## 价值承诺

我们要向客户传达哪些价值？  
我们要帮助客户解决哪些问题？  
我们可以向客户群体提供哪些产品和服务组合？  
我们要满足哪些客户需求？

## 客户关系

我们期望与我们的客户群体建立什么样的客户关系？  
我们建立了哪些关系？  
其成本如何？

## 渠道

应该使用哪些渠道来覆盖我们的客户群体？  
我们如何与其取得联系？  
哪些最有效？  
哪些最具成本效益？  
我们如何将这些整合到客户流程中？

## 客户群体

我们为谁创造价值？  
谁是我们的主要目标群体？

## 资金往来

我们的客户愿意为哪些价值支付资金？  
他们已经为哪些进行了支付？  
他们至今的支付方式如何？  
他们更喜欢哪种支付方式？  
资金往来对总销售额有何贡献？



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

Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“



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