



**EXISTENZGRÜNDUNG: Der Weg in die Selbstständigkeit**

**CRÉATION D'ENTREPRISE : Travailler à son compte**

**ОРГАНИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА:  
Путь в самостоятельную деятельность**

**İŞLETME KURMAK: Serbest mesleğe giden yol**

Informationen für  
Existenzgründerinnen  
und Existenzgründer  
mit Migrationshintergrund

**Beschäftigung, Bildung und Teilhabe vor Ort**

  
Leben und Arbeiten in Vielfalt

  
Soziale Stadt

## Impressum

Herausgeber:  
DIAKONISCHES WERK AN DER SAAR gGmbH  
Abteilung Offene Soziale Arbeit  
Rembrandtstr. 17-19, 66540 Neunkirchen / Saar  
Telefon (0 68 21) 956-161, E-Mail osa@dwsaar.de

Wir bedanken uns ganz herzlich bei  
„Q.net – Optimierung von Qualifizierungsansätzen für  
Migrantinnen und Migranten zur Arbeitsplatzsicherung“ der AWO  
Bremen. Q.net hat im Herbst 2006 diese Broschüre im Rahmen  
der Gemeinschaftsinitiative EQUAL herausgegeben und uns  
freundlicherweise den Nachdruck erlaubt.  
Überarbeitung und Aktualisierung: Uwe Schwan, Gesellschaft für  
Unternehmensanalyse und Betriebsberatung AG (Vorsitzender  
der Interessengemeinschaft der Gründungsberater im Saarland)

Französische Übersetzung: Brigitte Eymard-Duvernay  
Türkische Überarbeitung: Hatice Ölmez  
Russische Überarbeitung: Darja Friedrichsen, Irina Moor

Gestaltung: Ideenagentur Riegelsberg  
Druck: Fischer Druck, Saarbrücken

September 2008

## Rédaction

Editeur:  
DIAKONISCHES WERK AN DER SAAR gGmbH  
Abteilung Offene Soziale Arbeit  
Rembrandtstr. 17-19, D-66540 Neunkirchen / Saar  
Téléphone +49 (0)6821/956-161, Courriel osa@dwsaar.de

Nous remercions chaleureusement «Q.net – Optimierung von  
Qualifizierungsansätzen für Migrantinnen und Migranten zur  
Arbeitsplatzsicherung» de l'AWO à Brème. Q.net a publié  
cette brochure à l'automne 2006 dans le cadre de l'initiative  
communautaire EQUAL et nous a aimablement autorisés à la  
réimprimer.

Révision et mise à jour: Uwe Schwan, Gesellschaft für  
Unternehmensanalyse und Betriebsberatung AG (président de  
l'Interessengemeinschaft der Gründungsberater im Saarland)

Traduction française: Brigitte Eymard-Duvernay  
Version turque révisée: Hatice Ölmez  
Version russe révisée: Darja Friedrichsen, Irina Moor

Présentation: Ideenagentur Riegelsberg  
Impression: Fischer Druck, Saarbrücken

Septembre 2008

## От издательства

Издатель:  
DIAKONISCHES WERK AN DER SAAR gGmbH  
Abteilung Offene Soziale Arbeit  
Rembrandtstr. 17-19, 66540 Neunkirchen / Saar  
Telefon (0 68 21) 956-161, E-Mail osa@dwsaar.de

Мы благодарим за помощь организацию «Q.net - Optimierung  
von Qualifizierungsansätzen für Migrantinnen und Migranten  
zur Arbeitsplatzsicherung» от AWO г. Бремена. Данная  
брошюра была издана осенью 2006 г. этой организацией в  
рамках инициативы EQUAL, нам было дано разрешение на  
переиздание этой брошюры.

Переработал и актуализировал эту брошюру Uwe Schwan,  
Gesellschaft für Unternehmensanalyse und Betriebsberatung  
AG (председатель консультационной службы Саарланда)

Перевод на французский язык: Brigitte Eymard-Duvernay  
Перевод на турецкий язык: Hatice Ölmez  
Перевод на русский язык: Дарья Фридрихсен, Ирина Моор

Издание: Ideenagentur Riegelsberg  
Печать: Fischer Druck, Saarbrücken

сентябрь 2008 г.

## Impressum

Editör:  
DIAKONISCHES WERK AN DER SAAR gGmbH  
Abteilung Offene Soziale Arbeit  
Rembrandtstr. 17-19, 66540 Neunkirchen / Saar  
Telefon (0 68 21) 956-161, E-Mail osa@dwsaar.de

„Q.net – Optimierung von Qualifizierungsansätzen für  
Migrantinnen und Migranten zur Arbeitsplatzsicherung“  
Bremen ´deki AWO ´ya gönülden teşekkür ederiz. Q-net sonbahar  
2006 ´da yayınlayan bu broşürü toplumsal bir inisiyatif olan  
EQUAL çerçevesinde hazırlamıştır. Bizde bu broşürün yayın  
hakkını verdiği için çok mutluyuz.

Güncelleştiren: Uwe Schwan, Gesellschaft für  
Unternehmensanalyse und Betriebsberatung AG  
(Interessengemeinschaft der Gründungsberater im Saarland  
Başkanı)

Fransızcaya çeviren: Brigitte Eymard-Duvernay  
Türkçeye yeniden düzenleme: Hatice Ölmez  
Rusçaya yeniden düzenleme: Darja Friedrichsen, Irina Moor

Dizayn: Ideenagentur Riegelsberg  
Baskı: Fischer Druck, Saarbrücken

Eylül 2008

## **Existenzgründung: Der Weg in die Selbstständigkeit**

Text auf deutsch

Seite 5 - 14

## **Création d'entreprise: Travailler à son compte**

Texte en français

Page 15 - 26

## **Организация собственного дела: Путь в самостоятельную деятельность**

Текст по-русски

стр. 27 - 39

## **İşletme kurmak: Serbest mesleğe giden yol**

Türkçe metni

Sayfa 40 - 51

## INHALTSVERZEICHNIS

Impressum	Seite 2
Inhaltsverzeichnis	Seite 4
Vorwort	Seite 5
Einleitung	Seite 6
1. Überlegungen zum Unternehmensstart	Seite 7
2. Finanz(ierungs)plan	Seite 8
3. Private und betriebliche Versicherungen	Seite 8
4. Gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit?	Seite 9
5. Geeignete Rechtsform finden	Seite 9
6. Unternehmensgründung finanzieren	Seite 10
7. Unterlagen für das Bankgespräch	Seite 10
8. Gründungsunterstützung aus der Arbeitslosigkeit	Seite 11
9. Selbstständig oder „scheinselbstständig“?	Seite 11
10. Keine Angst vor Ämtern und Institutionen	Seite 12
11. Steuerarten kennen und zahlen	Seite 13
12. Kammern	Seite 14
13. Erleichterungen für kleine Unternehmen	Seite 14
14. Adressen im Saarland	Seite 51



## VORWORT

Wie kann Integration gelingen?

Wie können wir insbesondere die Integration von Migrantinnen und Migranten auf dem Arbeitsmarkt fördern?

Wie können wir Ressourcen und Potenziale von Menschen mit Migrationshintergrund stärken, die bislang für den Arbeitsmarkt nicht genügend erschlossen sind?

Diese Fragen beschäftigen uns als DIAKONISCHES WERK AN DER SAAR schon lange. Als Träger von Sprachkursen und Migrationsdiensten, aber auch in den Angeboten der Gemeinwesenarbeit haben wir seit langem erkannt: Integration in den Arbeitsmarkt und Integration in das Gemeinwesen sind die Schlüssel für gelungene gesellschaftliche Integration.

Die Gründung eines eigenen Betriebes oder Geschäftes ist eine Möglichkeit der Arbeitsmarktintegration, gleichzeitig aber auch ein wichtiger Beitrag für die wohnortnahe Versorgung und damit für das Gemeinwesen. Dies durch frühzeitige Beratung und Orientierung zu unterstützen, ist Ziel und Anliegen unseres Projektes „ExistenzGründungsBeratung XENOS“.

Mit der vorliegenden Broschüre geben wir interessierten Gründerinnen und Gründern grundlegende Informationen an die Hand, von denen wir hoffen, dass sie ihnen bei ihrer Entscheidungsfindung helfen.

Wiebelskirchen, September 2008

Wolfgang Biehl

Geschäftsführer des  
Diakonischen Werkes an der Saar gGmbH

## EINLEITUNG

Viele Menschen träumen davon, sich mit einem eigenen Unternehmen selbstständig zu machen. Doch der Schritt in die Selbstständigkeit will gut überlegt sein. Eine gute Vorbereitung kann helfen, gleich zu Beginn die Weichen in Richtung Erfolg zu stellen. Das Projekt ExistenzGründungsBeratung XENOS in Trägerschaft des Diakonischen Werkes an der Saar will Gründungsinteressierte auf diesem Weg unterstützen. Es wird seit September 2007 im Rahmen des EU-Sonderprogramms „Beschäftigung, Bildung und Teilhabe vor Ort“ gefördert.

Die ExistenzGründungsBeratung XENOS wendet sich insbesondere an Menschen

- die nach Deutschland zugewandert sind
- die aus der Arbeitslosigkeit heraus ein Unternehmen gründen wollen
- denen es schwer fällt, sich bei Ämtern und offiziellen Institutionen Rat zu holen.

Im Falle einer Gründung entstehen viele Fragen: Wo sind welche Informationen abzurufen? Welche Fördermöglichkeiten gibt es? Welche gesetzlichen Vorgaben sind zu berücksichtigen? Welche Netzwerke können unterstützend einwirken?

Das sind Fragen, die geklärt werden sollten, um „den Weg in die Selbstständigkeit“ zu erleichtern. Dazu müssen allerdings die Informationen und entsprechenden Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner bekannt und zugänglich sein. Die Idee der Broschüre ist es, in gebündelter und mehrsprachiger Form wichtige Hinweise zur Existenzgründung für Personen mit Migrationshintergrund in leicht verständlicher Sprache aufzubereiten. Gebündelt, damit alle wichtigen Informationen „auf einen Blick“ erkennbar sind; mehrsprachig, damit die potentiellen Existenzgründerinnen und Existenzgründer mit Migrationshintergrund (sehr viele davon russisch-, türkisch- oder französischsprachig) die Informationen besser aufnehmen können.

Viele Begrifflichkeiten sind deutsche Fachbegriffe und nicht leicht zu übersetzen. Im Vorfeld können deshalb Missverständnisse und Fehlinformationen ausgeräumt werden, wenn entsprechende Umschreibungen vorhanden sind.

In Informationsgesprächen, bei der Erstellung von Gründungskonzepten oder der Beantragung von Fördergeldern sind viele Einzelheiten zu beachten. Dieses Informationsheft soll die Gründerinnen und Gründer in ihrem Vorhaben sowie die Beraterinnen und Berater in ihrem Arbeitsfeld unterstützen.

Eine grundlegende Beratung im Vorfeld ist oft entscheidend für eine „gelungene“ Gründung. Die Gründungsidee sowie der Wille, das Vorhaben umzusetzen und die entsprechenden Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner aufzusuchen, kann und soll den potentiellen Gründungsinteressierten nicht abgenommen werden. Aber die nötigen Schritte können transparent dargestellt werden, die den „Weg in die Selbstständigkeit“ erleichtern. Dazu soll die vorliegende Informationsbroschüre beitragen.

Das Team der ExistenzGründungsBeratung XENOS

Sigrun Krack  
Cornelia Armbrorst-Winterhagen  
Ursula Zenner  
Winfried Blum

# 1. ÜBERLEGUNGEN ZUM UNTERNEHMENSSTART

Der Schritt in die Selbstständigkeit muss gut überlegt sein. Im Saarland gibt es viele Einrichtungen, die Sie auf diesem Wege begleiten können.

Die Saarland Offensive für Gründer SOG ist ein regionales Netzwerk. Ihm gehören die in der Gründungsförderung aktiven Kräfte des Saarlandes an. Dies sind neben dem Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft die IHK Saarland, die Handwerkskammer oder auch die regionalen Wirtschaftsförderer vor Ort.

Nutzen Sie das vielfältige Angebot der Beratungseinrichtungen, über die wir Sie in dieser Broschüre informieren.

Weiterführende Hinweise und Adressen finden Sie am Ende aufgeführt.

## Businessplan

Wenn Sie sich beruflich selbstständig machen wollen, hilft Ihnen dabei ein Businessplan bzw. Geschäftskonzept. Die Phase der Planung ist die Phase der harten Zahlen und Fakten, an deren Ende ein aussagestarker Businessplan steht.

Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie Software entwickeln und verkaufen, ein Restaurant eröffnen oder sich als Künstler selbstständig machen möchten. Ein Businessplan gehört zu jeder Gründungsvorbereitung!

Die nachfolgende Übersicht enthält Fragen, die Sie auf jeden Fall in Ihrem Businessplan beantworten sollten. Es handelt sich hier um eine eingeschränkte Auswahl. Denn je nach Branche und Größe des geplanten Unternehmens gibt es noch eine Reihe anderer Fragen zu klären.

Die Ansprechpartner des Netzwerks der Saarland Offensive für Gründer sagen Ihnen, auf welche Fragen es bei Ihrer Gründung ankommt.

## Unternehmer/in

- Welche fachlichen Qualifikationen bringen Sie für Ihre Selbstständigkeit mit?
- Sind Sie persönlich für eine berufliche Selbstständigkeit geeignet? (Risikobewusstsein, Durchhaltevermögen usw.)

## Produkt/Dienstleistung

- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen und verkaufen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?
- Auf welcher Grundlage kalkulieren Sie den Preis/das Honorar?

## Kunden/innen

- Wer sind Ihre Kunden/innen und wo befinden sie sich?
- Welche Bedürfnisse und Probleme haben Ihre Kunden/innen?
- Welcher kurzfristige (1-3 Jahre) und langfristige Umsatz (4-7 Jahre) ist damit verbunden?

Umsatz = die Menge Ihrer verkauften Produkte/ Dienstleistungen x Verkaufspreis

## Konkurrenz bzw. Mitbewerber/innen

- Wer ist Ihre Konkurrenz?
- Was kosten die Produkte Ihrer Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Mitstreiter/innen?
- Was können Sie diesen entgegensetzen?

## Standort

- An welchem Standort und auf welche Weise bieten Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung an (Direktverkauf, Internet, Vertriebspartner/innen)?

Standort = der Ort, wo sich Ihr Unternehmen befindet



## 2. FINANZ(IERUNGS)PLAN



In Ihrem Finanzplan berechnen Sie, wie hoch Ihr Kapitalbedarf ist und wie Sie ihn finanzieren. Darüber hinaus stellen Sie fest, ob sich Ihr Vorhaben lohnt. Die erforderlichen Unterlagen sollten Sie gemeinsam mit Ihrem/r Berater/in vorbereiten:

### Kapitalbedarfsplan

- **Persönlicher Kapitalbedarfsplan:**  
Wie hoch sind Ihre laufenden persönlichen Kosten (Lebensunterhalt, Versicherungen, Miete usw.)?
- **Kapitalbedarfsplan für Ihre Gründungskosten** (Werkzeug, PC, Software, erster Warenbestand, Mietkaution usw.)?
- **Kapitalbedarf für den laufenden Betrieb:**  
Wie hoch sind die laufenden Kosten für Ihr Unternehmen (Waren, Betriebsmittel, betriebliche Versicherung, Miete, Telekommunikation, Personal usw.)?

### Finanzierungsplan

- **Eigenkapital:** Wie hoch ist Ihr Eigenkapital?  
Eigenkapital = Ihr eigenes Geld bzw. Darlehen Ihrer Familie.
- **Fremdkapital:** benötigen Sie Fremdkapital, wenn ja: wie hoch wird der Bedarf sein?  
Fremdkapital = Darlehen, die Sie über Ihre Bank oder andere Geldgeber (z.B. Lieferantenkredite) in Anspruch nehmen.
- **Sicherheiten:** Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen?  
Sicherheiten = z.B. Rückkaufwerte von Lebensversicherungen, Sparbücher, Autos, Maschinen, die Sie der Bank als „Pfand“ zusichern für den Fall, dass Sie Ihren Kredit nicht zurück zahlen können.
- **Förderprogramme:** Welche öffentlichen Förderprogramme können für Sie in Frage kommen?

**Förderprogramme:** Darlehen, die das Saarland und der Bund Gründern/innen und Unternehmern/innen zu günstigen Konditionen anbieten (siehe auch [www.sikb.de](http://www.sikb.de))

### Rentabilitätsvorausschau

Deckt Ihr voraussichtlicher Umsatz Ihre betrieblichen Kosten? Können Sie mit dem voraussichtlichen Gewinn Ihre persönlichen Lebenshaltungskosten finanzieren?

### Liquiditätsplan

Wie hoch sind Ihre voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben (einschließlich der Kredittilgung) und wie viel Geld steht Ihnen z.B. im nächsten Monat zur Verfügung?

## 3. PRIVATE UND BETRIEBLICHE VERSICHERUNGEN

### Private Versicherungen

Dazu zählen Kranken-, Pflege-, Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherungen sowie Maßnahmen zur Altersvorsorge.

Weitere Empfehlungen zu Versicherungen und Vorsorgemaßnahmen finden Sie bei Stiftung Warentest.

### Betriebliche Versicherungen

Hierunter fallen die betriebliche Haftpflichtversicherung, Einbruch-Diebstahl-Versicherung und je nach Branche und Unternehmensgröße weitere Versicherungen wie z. B. Gebäude-, Glas- und Transportversicherung.

Weiterführende Hinweise finden Sie bei Ihrer Kammer und dem für Sie zuständigen Berufsverband.

**Betriebliche Versicherungen sind Betriebsausgaben. Private Versicherungen können teilweise im Rahmen der Vorsorgeaufwendungen steuerlich geltend gemacht werden.**

## 4. GEWERBLICHE ODER FREIBERUFLICHE TÄTIGKEIT?

Wer sich in Deutschland beruflich selbstständig macht, betreibt entweder ein Gewerbe oder gehört zu den Freien Berufen. Was ist der Unterschied?

### Gewerbe

Ein Gewerbe ist jede selbstständige Tätigkeit, wenn sie nachhaltig und mit Gewinnerzielungsabsicht ausgeführt wird.

Wer zum Beispiel ein Lebensmittelgeschäft, ein Restaurant, eine Spedition, eine Kfz-Werkstatt oder eine Softwarefirma eröffnet, betreibt ein Gewerbe. Die meisten Gründerinnen und Gründer zählen zu den Gewerbetreibenden. Zu ihren Gründungsaktivitäten gehört es unter anderem, sich beim zuständigen Gewerbeamt anzumelden. Damit werden auch das Finanzamt, die zuständige Berufsgenossenschaft, die zuständige Kammer usw. benachrichtigt.

Verlassen Sie sich aber nicht darauf. Prüfen Sie diese Anmeldungen lieber nach. Die Adresse Ihres zuständigen Gewerbeamtes erfahren Sie bei Ihrer Stadtverwaltung.

### Freie Berufe

Freiberufler/innen haben auch eine Gewinnerzielungsabsicht. Allerdings ist die persönliche Ausbildung viel enger mit der beruflichen Selbstständigkeit verknüpft. Zu den typischen Freien Berufen gehören beispielsweise Ärzte/innen, Rechtsanwälte/innen, Ingenieure/innen, Architekten/innen oder auch Künstler/innen, Journalisten/innen und Übersetzer/innen. Freiberufler melden sich nicht beim Gewerbeamt, sondern nur beim Finanzamt an.

Ob sie zu den Gewerbetreibenden oder den Freiberufler/innen zählen, hat vor allem steuerliche und rechtliche Konsequenzen. Es ist auch wichtig für Ihre Versicherungen. Klären Sie also, zu welcher Gruppe der Selbstständigen Sie gehören, wenn Sie sich nicht sicher sind. Je nach Tätigkeit kann es sein, dass Sie weitere amtliche Genehmigungen benötigen. Auskunft geben zuständige Kammern und das Finanzamt. Speziell zu den freien Berufen können Sie sich auch beim Bundesverband der Freien Berufe erkundigen.

## 5. GEEIGNETE RECHTSFORM FINDEN

Wahrscheinlich haben Sie Abkürzungen wie GmbH, AG oder GbR in Verbindung mit Unternehmensnamen schon öfter gesehen. Dabei handelt es sich um Rechtsformen. Man unterscheidet zwischen zwei Gruppen: den Personengesellschaften und den Kapitalgesellschaften. Wichtiges Unterscheidungsmerkmal ist die Haftung.

Haften oder Haftung heißt: Wenn Sie bzw. Ihr Unternehmen einen Schaden verursachen, müssen Sie dafür zahlen. Kapitalgesellschaften haften für gesellschaftliche Aktivitäten nur mit dem betrieblichen Vermögen. Bei Personengesellschaften haften in den meisten Fällen der oder die Gesellschafter/innen auch mit dem persönlichen Vermögen.

Die Rechtsform regelt darüber hinaus noch andere wichtige Dinge: beispielsweise, welche Steuern Sie zahlen müssen oder wer im Unternehmen die Verantwortung trägt.

Für kleine Unternehmen, und zwar sowohl für Gewerbetreibende als auch für Freiberufler/innen, kommen vor allem drei Rechtsformen in Frage:

### Einzelunternehmen

Für den Start ist das Einzelunternehmen in den meisten Fällen am ehesten geeignet. Es entsteht automatisch, wenn Sie allein ein Unternehmen gründen. Sie haften mit Ihrem gesamten Privatvermögen.

### Gesellschaft des bürgerlichen Rechts

Wenn Sie sich mit Geschäftspartnern/innen zu einer Firma zusammenschließen wollen, ist die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR) dafür eine einfache und unkomplizierte Rechtsform. Es sind dafür keine aufwendigen Formalitäten oder besondere Kosten notwendig. Als Gesellschaftervertrag reicht zwar eine mündliche Vereinbarung aus, es ist aber sinnvoll, einen schriftlichen Vertrag zu schließen. Gesellschafterinnen bzw. Gesellschafter haften mit ihrem gesamten Privatvermögen, da es sich bei der GbR um eine Personengesellschaft handelt.



## Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Mit der Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung können Sie als Unternehmerin oder Unternehmer Ihre Haftung beschränken. Sie haften dann in der Regel nur in Höhe des Stammkapitals, dass mindestens 25.000 € beträgt.\*

Für die Gründung einer GmbH braucht man einen Vertrag, der von einem Notar beurkundet wird. Die GmbH entsteht mit dem Eintrag ins Handelsregister beim Amtsgericht (dies übernimmt in der Regel der Notar).

Es kann auch eine „Ein-Personen-GmbH“ gegründet werden.

\* Ab Herbst 2008 ist eine Minderung des Stammkapitals auf 10.000 € von der Bundesregierung vorgesehen. Bitte beachten Sie den aktuellen rechtlichen Stand.

## 6. UNTERNEHMENSGRÜNDUNG FINANZIEREN



Die Finanzierung ist ein besonders wichtiges Kapitel in Ihrem Businessplan. Lassen Sie sich daher unbedingt beraten. Bereiten Sie Ihre Beratungsgespräche gut vor, so dass sich Ihr/e Gesprächspartner/innen ein möglichst genaues Bild von Ihrem Vorhaben machen können.

Welche Fragestellungen Sie dazu ausarbeiten sollten, finden Sie in Kapitel 1 in der Übersicht zum Businessplan.

### Hausbank / Saarländische Investitions- und Kreditbank

Für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs mit Lieferanten und Kunden richten Sie ein Geschäftskonto bei Ihrer Hausbank ein.

Öffentliche Förderdarlehen können Sie über Ihre Hausbank oder direkt (bis max. 50.000 €) bei der Saarländischen Investitions- und Kreditbank (SIKB) beantragen.

Zur Beantragung eines Förderdarlehens brauchen Sie einen überzeugenden Businessplan, und Sie müssen dem/der Kreditberater/in der Bank deutlich machen, dass Sie in der Lage sind, erfolgreich ein Unternehmen zu führen.

## Die wichtigsten öffentlichen Förderprogramme

### Landesprogramme:

- Startkapitalprogramm der Saarländischen Investitions- und Kreditbank (bis max. 25.000 €)
- Gründungs- und Wachstumsfinanzierung für junge Unternehmen

### Bundesprogramme:

- Startgeld der KfW Mittelstandsbank
- KfW-Unternehmerkredit

Die Darlehen können in der Regel vor und in den ersten drei Jahren der selbstständigen Tätigkeit beantragt werden.

### Übrigens:

Ein Großteil der Unternehmensgründer/innen mit Migrationshintergrund finanziert seine Unternehmensgründung allein aus eigenen Mitteln, ohne Darlehen.

Ob und welche Förderprogramme für Sie sinnvoll sind, sollten Sie mit Ihrem/r Berater/in klären.

## 7. UNTERLAGEN FÜR DAS BANKGESPRÄCH

Wenn Sie bei einer Bank einen Kredit beantragen wollen, müssen Sie dort Ihr Geschäftskonzept vorstellen und dazu Unterlagen vorlegen. Auch wenn Sie Ihre Unterlagen mit Hilfe eines/r Beraters/in vorbereitet haben, müssen Sie selbst „dazu stehen“ und Auskunft geben können.

### Unterlagen

- Lebenslauf mit beruflichem Werdegang
- Arbeits- und Prüfungszeugnisse
- Geschäftskonzept (Businessplan) mit Kapitalbedarfsplan, Rentabilitätsvorausschau und Liquiditätsplan für 24 Monate

- Nachweis über eine Existenzgründungsberatung durch eine/n Berater/in und ggf. Einschätzung durch Ihre zuständige Kammer
- Selbstauskunft (Darstellung ihrer persönlichen Vermögenssituation)
- Steuerliche Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes
- Aktuelle Schufa-Auskunft

(siehe auch [www.sikb.de](http://www.sikb.de))

Wenn Sie einen Kredit für Ihr Unternehmen von Ihrer Hausbank beantragen wollen, wird diese in der Regel Ihr persönliches Vermögen als Sicherheit fordern.

## 8. GRÜNDUNGSUNTERSTÜTZUNG AUS DER ARBEITSLOSIGKEIT

Wenn Sie arbeitslos sind, einen Anspruch auf Arbeitslosengeld 1 (ALG 1) oder Arbeitslosengeld 2 (ALG 2) haben und sich selbstständig machen möchten, gibt es verschiedene Möglichkeiten der Unterstützung.

### Gründungszuschuss

Wenn Sie Arbeitslosengeld 1 beziehen und zum Zeitpunkt der geplanten Gründung noch mindestens 90 Tage Restanspruch auf ALG 1 haben, können Sie einen Gründungszuschuss zur Finanzierung des Lebensunterhaltes für neun Monate beantragen. Er entspricht der Höhe Ihres bisherigen Arbeitslosengeldes plus eines Pauschalbetrags in Höhe von monatlich 300 Euro (Stand August 2008). Nach dem Ablauf der neun Monate kann ein weiterer Zuschuss für sechs Monate beantragt werden.

### Einstiegsgeld

Arbeitslose, die Arbeitslosengeld 2 erhalten, können Einstiegsgeld zusätzlich zum ALG 2 beantragen, um sich selbstständig zu machen.

Aktuelle Informationen erhalten Sie bei Ihrer zuständigen Agentur für Arbeit bzw. Ihrer zuständigen ARGE.

## Beratung / Coaching

Der Start und die ersten Phasen der Selbstständigkeit können durch professionelle Hilfe positiv unterstützt werden. Es bestehen unterschiedliche Förderprogramme, die Ihnen helfen, wichtige Informationen vor, während und nach der Gründung durch einen Coach zu bezahlen. Weitere Informationen erhalten Sie bei der Industrie- und Handelskammer (IHK), der Handwerkskammer (HWK) und der Zentrale für Produktivität und Technologie Saar (ZPT).

## 9. SELBSTSTÄNDIG ODER „SCHEINSELBSTSTÄNDIG“?

Entscheidend für das Vorliegen einer Scheinselbstständigkeit ist, ob sich eine persönliche Abhängigkeit von einem Arbeitgeber feststellen lässt.



Anhaltspunkte für eine Scheinselbstständigkeit sind folgende Merkmale:

Das Unternehmen besitzt kein Firmenschild oder keine eigenen Geschäftsräume. Es hat kein eigenes Briefpapier oder eigene Visitenkarten. Der Unternehmer tritt in der Arbeitskleidung des Auftraggebers auf.

Bei der Beurteilung der Gesamtsituation sind folgende Punkte zu beachten:

- **keine regelmäßig Beschäftigten**  
400 € Beschäftigtenverhältnisse werden nicht anerkannt. Familienangehörige werden gegenüber der früheren Regelung anerkannt.
- **Tätigkeit auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber**  
Bei der Auslegung des Begriffs „im Wesentlichen“ gehen die Sozialversicherungsträger von einem Anteil von fünf Sechsteln des Umsatzes mit einem Auftraggeber aus. Es genügt nicht, vertraglich die Zulässigkeit weiterer Auftragsverhältnisse festzustellen, sondern die Auftraggeber müssen tatsächlich nachgewiesen werden.
- **Auftraggeber hat Beschäftigte, die dieselben Tätigkeiten verrichten wie der Selbstständige.**

- **Weisungsgebundenheit und Eingliederung in die Arbeitsorganisation des Auftraggebers - kein unternehmerisches Handeln**

- **Der Selbstständige hat die Tätigkeit beim Auftraggeber zuvor als dessen Arbeitnehmer verrichtet.**

(siehe auch [www.scheinselbstaendigkeit.de](http://www.scheinselbstaendigkeit.de))

## 10. KEINE ANGST VOR ÄMTERN UND INSTITUTIONEN

Bevor Sie mit der Arbeit als Unternehmerin oder Unternehmer beginnen, müssen Sie die notwendigen Formalitäten erledigen und zum Beispiel Ihr Unternehmen anmelden. Das ist wichtig, denn wenn Sie regelmäßig Aufträge gegen Entgelt ausführen, ohne sich angemeldet zu haben, gelten Sie als Schwarzarbeiter/in und machen sich strafbar. Für einige Gewerbe brauchen Sie außerdem besondere Genehmigungen bzw. besondere Nachweise.

### Gewerbeamt

Wenn Sie ein Gewerbe betreiben wollen, also nicht zu den freien Berufen gehören, müssen Sie sich beim Gewerbeamt anmelden.

Dazu benötigen Sie:

- eine Aufenthaltsgenehmigung, falls Sie die deutsche Staatsangehörigkeit nicht besitzen
- einen gültigen Personalausweis oder Reisepass
- je nach Tätigkeit (z.B. Gastronomie) eine Erlaubnis oder eine Genehmigung (z.B. Gesundheitszeugnis)
- zurzeit 40 Euro im Saarland für die Anmeldegebühr

Mit Ihrer Gewerbebeanmeldung werden automatisch auch das Finanzamt, die zuständige Berufsgenossenschaft, die entsprechende Kammer usw. benachrichtigt. Verlassen Sie sich aber nicht darauf. Prüfen Sie diese Anmeldungen lieber nach.

### Finanzamt

Aufgabe der Finanzämter ist es, Steuern einzuziehen. Als Unternehmer/in zahlen Sie daher Steuern an das für Sie zuständige Finanzamt.

Freiberufler melden die Aufnahme ihrer selbstständigen Tätigkeit beim zuständigen Finanzamt an. Bei Gewerbebeanmeldungen erhält das Finanzamt von den Gewerbeämtern die Mitteilung der Unternehmensgründung.

Das Finanzamt teilt Ihnen in beiden Fällen, nachdem Sie einen Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ausgefüllt haben, eine Steuernummer zu.

Die Steuernummer oder alternativ die Umsatzsteueridentifikationsnummer müssen Sie übrigens auf allen Ihren Rechnungen aufführen.

### Berufsgenossenschaft

Die Berufsgenossenschaft ist die gesetzliche Unfallversicherung. Wenn Sie Mitarbeiter/innen beschäftigen, müssen Sie diese auf jeden Fall bei der für Ihre Berufsgruppe zuständigen Berufsgenossenschaft versichern. Je nach Berufsgruppe müssen Sie sich auch dann bei der Berufsgenossenschaft versichern, wenn Sie keine Mitarbeiter/innen haben. Welche Berufsgenossenschaft für Sie zuständig ist, erfahren Sie bei den entsprechenden Kammern oder beim Hauptverband der Berufsgenossenschaften (HVBG).

### Handelsregister

Das Handelsregister beim Amtsgericht informiert die Öffentlichkeit über die dort eingetragenen Gewerbebetriebe, z.B. darüber, wer das Unternehmen nach außen vertreten darf. Ins Handelsregister eingetragen werden Kaufleute und Kapitalgesellschaften (GmbH, AG). Kaufleute sind alle Unternehmer/innen, die ein Handelsgewerbe betreiben.

Ausnahme: Kleingewerbetreibende, die sehr einfache und überschaubare Geschäfte betreiben, z.B. Tabakladen oder Kosmetiksalon.

## 11. STEUERARTEN KENNEN UND ZAHLEN

Als Unternehmer bzw. Unternehmerin zahlen Sie Steuern, sodass Sie natürlich die wichtigsten Steuerarten kennen sollten.

### Umsatzsteuer

#### **Betrifft: Gewerbetreibende und Freiberufler/innen**

Wenn Sie eine Ware oder eine Dienstleistung (z.B. Beratung) verkaufen, erzielen Sie bei Zahlung Ihres Kunden einen Umsatz.

Zusätzlich zu dem Preis oder dem Honorar müssen Ihre Kunden auch die Umsatzsteuer (oder auch Mehrwertsteuer) an Sie bezahlen. Zu jedem Nettopreis und jedem Nettohonorar müssen Sie daher auch noch die Umsatzsteuer hinzuaddieren. So erhalten Sie den Bruttopreis bzw. das Bruttohonorar. Die Umsatzsteuer beträgt in der Regel 19 Prozent vom Nettopreis. Für einige Branchen und Produkte gilt ein ermäßigter Umsatzsteuersatz von 7 Prozent (z.B. für Druckerzeugnisse, Lebensmittel und Blumen).

Und: Unternehmer/innen, die die Kleinunternehmerregelung (siehe Kapitel 13) anwenden, sind von der Umsatzsteuer befreit. Dafür können sie aber keine Vorsteuer geltend machen.

### Vorsteuer

#### **Betrifft: Gewerbetreibende und Freiberufler/innen**

Wenn Sie z.B. Büromaterial, Waren oder Beratungsleistungen einkaufen, wird die Umsatzsteuer, die Sie hierfür zahlen, Vorsteuer genannt. Diese Vorsteuer können Sie von der Umsatzsteuer abziehen, die Sie im Rahmen der Umsatzsteuervoranmeldung erklären.

Die Abgabe der Umsatzsteuervoranmeldung muss in den beiden ersten Jahren der selbstständigen Tätigkeit monatlich erfolgen.

### Gewerbsteuer

#### **Betrifft: Gewerbetreibende**

Gewerbsteuer müssen alle Gewerbetreibenden bezahlen, also Unternehmer/innen im Bereich Handel, Handwerk, Dienstleistung oder Industrie.

Einzelunternehmen haben einen Freibetrag von 24.500 €, d.h. sie zahlen erst bei mehr als 24.500 € Gewinn Gewerbesteuer. Die tatsächlich zu entrichtende Höhe der Gewerbesteuer hängt vom Gewinn des Unternehmens und von der Kommune (und deren Gewerbesteuerhebesatz) ab, in der Ihr Unternehmen angesiedelt ist. Gewerbesteuer wird in der Regel pro Quartal an das Finanzamt vorausgezahlt.



### Körperschaftsteuer

Körperschaftsteuer müssen ausschließlich Kapitalgesellschaften (GmbH, AG), Versicherungsvereine oder Genossenschaften entrichten. Alle Gewinne werden mit 15% besteuert.

### Einkommensteuer

Jede/r Bürger/in, also auch jede/r Unternehmer/in, die/der ein Einkommen erwirtschaftet oder bezieht, muss Einkommensteuer bezahlen (bei Arbeitnehmer/innen heißt sie Lohnsteuer). Die Höhe der Einkommensteuer ist von der Höhe des Einkommens bzw. des Gewinns abhängig. Das Finanzamt ermittelt die von Ihnen zu entrichtende Einkommensteuer auf Grundlage Ihrer Einkommensteuererklärung, die Sie mit Ihrem Jahresabschluss bei Finanzamt einreichen; i. d. R. macht das Ihr/e Steuerberater/in. Wenn Sie Arbeitnehmer/innen beschäftigen, dann sind Sie verpflichtet, die Lohnsteuer bei jeder Lohnzahlung einzubehalten und bis spätestens (bei monatlicher Zahlung) zum 10. des Folgemonats abzuführen. Über grundsätzliche Fragen zum Thema „Steuern“ können Sie sich bei Ihrem zuständigen Finanzamt informieren.

## 12. KAMMERN



Manche Berufsgruppen müssen Mitglied in einer Kammer sein und Beiträge zahlen. Kriterien wie die Rechtsform oder die Größe von Unternehmen führen zu einer automatischen Mitgliedschaft. Die Kammern sind Organisationen, die ihre Mitglieder z.B. bei wirtschaftspolitischen Entscheidungen vertreten, sowie durch Beratungsangebote, Veranstaltungen und Bereitstellung aktueller Informationen bei der Unternehmensführung unterstützen.

Zu den Kammern gehören die Industrie- und Handelskammer (IHK), die Handwerkskammer (HWK), die Architekten-, Steuerberater- oder Ärztekammer. Die Kammern bieten Ihnen verschiedene Dienstleistungen an, neben regulären Beratungs- und Orientierungsangeboten, z.B. Seminare zum Thema „Existenzgründung“.

Wichtig: Für die Ausübung bestimmter Gewerbe (z.B. im gastronomischen Bereich oder im Bewachungsgewerbe) benötigen Sie eine Erlaubnis oder Zulassung. Welche das jeweils sind, erfahren Sie bei Ihrer zuständigen Kammer. Sie müssen dann ggf. an einer Unterrichtung teilnehmen, um das notwendige Wissen und damit die erforderliche Erlaubnis zu erwerben.

### **Besonderheit**

In Deutschland gibt es für 41 Handwerksberufe eine Meisterpflicht. Das heißt, nur wer eine Meisterprüfung in diesem Handwerk abgelegt hat, kann sich dann auch mit einem eigenen Betrieb selbstständig machen. Darüber hinaus gibt es auch über 50 Handwerksberufe ohne Meisterpflicht. Je nach Herkunftsland gibt es für Gründer/innen aus dem Ausland verschiedene Möglichkeiten, sich in Deutschland auch ohne Meisterbrief in einem Handwerksberuf niederzulassen.

Im Wesentlichen geht es um die Anerkennung Ihrer Bildungs- und Berufsabschlüsse und Ihrer Berufserfahrung. Ihre Handwerkskammer berät Sie gerne dazu.

## 13. ERLEICHTERUNGEN FÜR KLEINE UNTERNEHMEN

### **Keine Umsatzsteuer**

Bei Unternehmen, deren Umsatz im Jahr der Gründung voraussichtlich 17.500 € einschließlich der darauf entfallenden Umsatzsteuer nicht übersteigt, wird von Gesetzes wegen keine Umsatzsteuer erhoben. Das heißt, Sie müssen diese nicht an das Finanzamt abführen. Entsprechendes gilt für Jahre nach der Gründung, wenn folgende Doppelbedingung erfüllt ist: Der Umsatz im Vorjahr lag nicht über 17.500 €; im laufenden Jahr wird er voraussichtlich nicht 50.000 € überschreiten. Sie können in diesem Fall beim Finanzamt aber auch nicht die so genannte Vorsteuer geltend machen (Einbehalten der Mehrwertsteuer, die Sie selbst mit Ihren Rechnungen bezahlt haben).

### **„Einfache Buchführung“ (Einnahmen-Überschussrechnung)**

Das Steuerrecht erlaubt den Personen, die nicht zur doppelten Buchführung verpflichtet sind, die Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns durch eine Einnahmen-Überschussrechnung.

Das sind:

- Freiberufler
- Gewerbetreibende, die nicht im Handelsregister eingetragen sind und einen Jahresumsatz bis 500.000 € und einen Jahresgewinn bis 50.000 € haben.

Wenn Sie diese Grenzen überschreiten oder im Handelsregister eingetragen sind, sind Sie zu einer doppelten Buchführung verpflichtet.

In dieser Broschüre sind zum Thema Existenzgründung nur einige ausgewählte Themenbereiche angerissen. Weiterführende Adressen finden Sie am Ende aufgeführt.

## **Création d'entreprise: Travailler à son compte**

Texte en français

Page 15 - 26

## CONTENU

Rédaction	Page 2
Table des matières	Page 16
Préface	Page 17
Introduction	Page 17
1. Réflexions sur la création d'entreprise	Page 19
2. Plan financier (de financement)	Page 20
3. Assurances privées et professionnelles	Page 20
4. Activités commerciales ou libérales ?	Page 21
5. Trouver la forme juridique adéquate	Page 21
6. Financer la création d'entreprise	Page 22
7. Dossier pour l'entretien avec le banquier	Page 23
8. Aide à la création d'entreprise après chômage	Page 23
9. Indépendant ou « faux indépendant » ?	Page 23
10. N'ayez pas peur des administrations et des institutions	Page 24
11. Connaître et payer les différents impôts	Page 25
12. Chambres consulaires	Page 26
13. Simplifications pour les petites entreprises	Page 26
14. Adresses en Sarre	Page 51



## PRÉFACE DE L'ÉDITEUR

Comment l'intégration peut-elle réussir ? Comment promouvoir surtout l'intégration des migrants et migrantes sur le marché du travail ? Comment renforcer les ressources et les potentiels de personnes issues de la migration, jusqu'alors insuffisamment exploités pour le marché du travail ? Ces questions préoccupent le DIAKONISCHES WERK AN DER SAAR depuis longtemps. En tant que responsable de cours de langues et de services aux migrants, ainsi que d'offres de travail d'utilité publique, nous avons constaté depuis un certain temps que l'intégration sur le marché du travail et l'inclusion sociale sont les clés de la réussite de l'intégration dans la société.

La création de sa propre entreprise ou de son commerce est une des possibilités de s'intégrer sur le marché du travail et, en même temps, une contribution importante dans le cadre de l'approvisionnement de proximité et donc à l'utilité publique.

Notre projet « ExistenzGründungsBeratung XENOS » a pour but et intention de proposer des conseils et une orientation aux personnes intéressées, très tôt dans leur démarche.

Avec cette brochure, nous donnons aux créateurs et créatrices d'entreprises potentiels des informations fondamentales qui, nous l'espérons, les aideront à prendre leur décision.

Wiebelskirchen, septembre 2008

Wolfgang Biehl  
Gérant directeur du  
Diakonisches Werk an der Saar gGmbH

## INTRODUCTION

Beaucoup de personnes rêvent de créer leur entreprise et de travailler à leur compte. Le pas vers le travail non salarié doit cependant être une démarche bien réfléchi. Une bonne préparation peut aider à tracer la voie du succès dès le départ. Le projet ExistenzGründungsBeratung XENOS, sous la responsabilité du Diakonisches Werk an der Saar, a pour but d'assister les créateurs d'entreprises potentiels sur cette voie. Il bénéficie de subventions depuis septembre 2007 dans le cadre du programme européen spécial « Emploi, formation et inclusion sociale ».

Le projet ExistenzGründungsBeratung XENOS s'adresse principalement aux personnes

- qui ont immigré en Allemagne,
- qui souhaitent créer une entreprise pour quitter le chômage,
- qui ont des difficultés à demander des conseils aux administrations et institutions officielles.

Beaucoup de questions se posent lorsqu'on veut créer son entreprise : où trouver des informations et lesquelles ? Quelles sont les possibilités de bénéficier d'aides financières ? Quelles sont les dispositions légales à respecter ? Quels réseaux peuvent apporter un soutien ?

Ce sont les questions auxquelles il faut apporter une réponse pour faciliter « la marche vers la création d'entreprise ». Pour cela, il faut que les informations et les interlocuteurs/ interlocutrices compétents soient connus et accessibles. Le but de cette brochure est de donner des renseignements importants groupés, en plusieurs langues et dans un langage simple, sur la création d'entreprise, aux personnes issues de la migration. Groupés pour donner un aperçu de toutes les informations importantes ; en plusieurs langues pour que les créateurs/créatrices d'entreprises potentiels issus de la migration (dont beaucoup de langue russe, turque ou française) puissent mieux comprendre les informations.

Beaucoup de termes sont des concepts allemands et ne sont pas faciles à traduire. D'avance, on peut donc éviter les malentendus et les erreurs d'informations s'ils sont expliqués. Lors d'entretiens d'information, de l'élaboration de plans de création d'entreprise ou de la demande de subventions, il faut prendre en compte de nombreux détails. Cette brochure d'information a pour but d'aider les créateurs et créatrices d'entreprise à réaliser leur projet, ainsi que les conseillers et conseillères dans leur travail.

Des conseils professionnels au départ sont souvent décisifs pour la « réussite » d'une création d'entreprise. L'idée de la création et la volonté de mettre en œuvre le projet et de s'adresser aux interlocuteurs et interlocutrices compétents sont des démarches que doivent faire les créateurs et créatrices potentiels et que personne ne peut et ne doit faire à leur place. Mais les étapes nécessaires peuvent être présentées d'une manière transparente qui facilitera la « marche vers la création d'entreprise ». C'est ce à quoi veut contribuer la présente brochure d'information.

L'équipe du projet ExistenzGründungsBeratung XENOS

Sigrun Krack  
Cornelia Armbrorst-Winterhagen  
Ursula Zenner  
Winfried Blum

# 1. RÉFLEXIONS SUR LA CREATION D'ENTREPRISE

Le pas vers le travail indépendant doit être une démarche réfléchie. Il existe en Sarre de nombreuses institutions qui vous aideront dans cette démarche. La Saarland Offensive für Gründer SOG (offensive sarroise pour les créateurs d'entreprises) est un réseau régional qui regroupe des acteurs travaillant en Sarre à la promotion de la création d'entreprises. Il s'agit, outre le ministère de l'économie et des sciences et d'autres, de la CEI de Sarre, de la chambre des métiers et des promoteurs de l'économie régionaux et locaux.

Exploitez les diverses offres d'institutions conseillères sur lesquelles nous vous donnons des informations dans cette brochure.

Vous trouverez à la fin de la brochure des renseignements complémentaires et des adresses.

## Plan d'affaires

Si vous voulez travailler à votre compte, un plan d'affaires et/ou un concept d'entreprise vous sera utile. La phase de planification est celle des chiffres et des faits qui permettront d'établir un plan d'affaires informatif.

Peu importe que vous développiez et vendiez des logiciels, que vous ouvriez un restaurant ou que vous vouliez travailler en tant qu'artiste indépendant. Un plan d'affaires est la base de toute préparation de création d'entreprise !

Les informations ci-dessous portent sur les questions auxquelles il faudra absolument apporter une réponse dans votre plan d'affaires. Il ne s'agit que de quelques exemples car, selon la branche et la taille de l'entreprise prévue, un certain nombre d'autres questions se poseront.

Les interlocuteurs du réseau Saarland Offensive für Gründer vous informeront sur les questions importantes concernant votre projet.

## Entrepreneur/entrepreneuse

- Quelles sont les qualifications professionnelles dont vous disposez pour vous mettre à votre compte ?
- Etes-vous personnellement en mesure de travailler à votre compte ? (conscience des risques, caractère résolu, etc.)

## Produit/service

- Quel produit/quelle prestation de services voulez-vous fabriquer et vendre ?
- Quel est l'attrait particulier de votre offre ?
- Sur quelle base calculez-vous le prix/les honoraires ?

## Clients/clientes

- Quels sont vos clients/clientes et où se trouvent-ils/elles ?
- Quels sont les besoins et les problèmes de vos clients/clientes ?
- Quel chiffre d'affaires génèreront-ils/elles à court terme (1 à 3 ans) et à long terme (4 à 7 ans) ?

Chiffre d'affaires = volume de vos produits/services vendus x prix de vente

## Concurrence ou concurrents/concurrentes

- Qui forme la concurrence ?
- Qu'est-ce que coûtent les produits de vos concurrents ?
- Quels sont les plus grands atouts et faiblesses de vos concurrents/concurrentes ?
- Que pouvez-vous proposer à l'inverse ?

## Site

Sur quel site et de quelle manière proposez-vous votre produit/votre service (vente directe, Internet, partenaires de distribution) ?

Site = lieu où est implantée votre entreprise



## 2. PLAN FINANCIER (DE FINANCEMENT)



Dans votre plan financier, vous calculez le montant du capital dont vous avez besoin et comment vous le financerez. Vous constaterez en outre si votre projet est rentable ou non.

Vous devriez préparer les documents nécessaires avec votre conseiller/conseillère :

### Plan de capital nécessaire

- Plan personnel de capital nécessaire : à combien s'élèvent vos dépenses courantes personnelles (ressources pour vivre, assurances, loyer, etc.) ?
- Plan de capital nécessaire pour les frais de création d'entreprise (outillage, PC, logiciels, premières marchandises, caution de loyer, etc.) ?
- Capital nécessaire pour l'exploitation : à combien s'élèvent les frais courants pour votre entreprise (marchandises, moyens d'exploitation, assurances professionnelles, loyer, télécommunications, ressources humaines, etc.) ?

### Plan de financement

- Capital propre : à combien s'élève votre capital propre ?  
Capital propre : votre argent personnel ou les prêts de votre famille
- Capital tiers : avez-vous besoin de capital tiers et, si oui, quel doit en être le montant ?  
Capital tiers = emprunts que vous faites auprès de votre banque ou autres bailleurs de fonds (par ex., crédits de fournisseurs)
- Garanties : quelles garanties pouvez-vous donner en contrepartie de crédits ?  
Garanties = par ex., valeur de rachat d'assurances-vie, livrets d'épargne, véhicules, machines que vous donnez en « gage » à la banque pour le cas où vous ne pourriez pas rembourser votre crédit.
- Programmes de promotion : quels sont les programmes de promotion publics dont vous pourriez profiter ?

**Programmes de promotion** : prêts accordés par le Land de Sarre ou le gouvernement fédéral aux créateurs/créatrices d'entreprises et entrepreneurs/entrepreneuses à des taux bonifiés (cf. également [www.sikb.de](http://www.sikb.de))

### Prévisions de rentabilité

Est-ce que votre chiffre d'affaires prévu couvrira vos frais d'exploitation ? Pourrez-vous financer le coût de votre vie personnelle avec les bénéfices prévus ?

### Plan de liquidités

Quel sera le montant prévisionnel de vos recettes et de vos dépenses (y compris le remboursement des prêts) et de combien d'argent disposerez-vous, par exemple, le mois suivant ?

## 3. ASSURANCES PRIVÉES ET PROFESSIONNELLES

### Assurances privées

Il s'agit, entre autres, des assurances maladie, dépendance, accident et incapacité de travail ainsi que toutes les mesures de prévision de la retraite.

La Stiftung Warentest (fondation pour l'information des consommateurs) fait des recommandations complémentaires sur les assurances et les mesures de prévision de la retraite.

### Assurances professionnelles

Entre autres, l'assurance responsabilité civile professionnelle, l'assurance contre le cambriolage et, selon la branche et la taille de l'entreprise, d'autres assurances, telles les assurances immobilière, contre les bris de verre et transport.

Des informations supplémentaires vous seront données par votre chambre consulaire ou l'association professionnelle compétente.

**Les assurances professionnelles sont des frais d'exploitation ; les assurances privées peuvent partiellement être prises en compte fiscalement dans le cadre des dépenses pour la prévention.**

## 4. ACTIVITÉS COMMERCIALES OU LIBÉRALES ?

En Allemagne, les personnes qui créent leur entreprise exercent soit une activité commerciale, artisanale ou industrielle, soit une activité libérale. Quelle est la différence ?

### Activités commerciales, artisanales ou industrielles

Une activité commerciale, artisanale ou industrielle est une activité non salariée si elle est exercée durablement et dans l'intention de faire des bénéfices.

Les personnes exploitant par exemple une épicerie, un restaurant, une entreprise de transports, un atelier de mécanique automobile ou une entreprise de logiciels, exercent une activité commerciale, artisanale ou industrielle.

La plupart des créateurs et créatrices d'entreprise appartiennent au groupe des personnes exerçant ces activités. Parmi leurs démarches administratives lors de la création d'entreprise, on peut citer, entre autres, le fait de s'inscrire auprès du Gewerbeamt (registre professionnel) compétent. Ce dernier informe le service des impôts, l'association professionnelle compétente, la chambre consulaire compétente, etc. Soyez néanmoins vigilant et assurez-vous que ces inscriptions ont été faites. L'adresse du Gewerbeamt dont vous dépendez vous sera donnée par l'administration de votre ville.

### Professions libérales

Les travailleurs indépendants exercent également une activité dans l'intention de faire des bénéfices.

Leur formation personnelle est cependant liée beaucoup plus étroitement à l'exercice d'une profession libérale. Parmi les professions libérales typiques, on peut citer, par exemple, les médecins, avocat(e)s, ingénieurs, architectes ou, également, les artistes, journalistes et traducteurs/traductrices. Les indépendants ne s'inscrivent pas auprès du Gewerbeamt, mais uniquement auprès du service des impôts.

Selon que vous exercez une activité commerçante, artisanale ou industrielle ou une profession libérale, les incidences seront différentes en ce qui concerne surtout les aspects fiscaux et juridiques.

C'est également important en matière d'assurances. Vérifiez donc à quelle catégorie d'activité indépendante vous appartenez si vous n'en êtes pas sûr. Selon les activités, il se peut que vous ayez besoin d'autorisations officielles supplémentaires. Les chambres consulaires compétentes et le Finanzamt (service des impôts) vous renseigneront.

Pour les professions libérales en particulier, vous pouvez vous renseigner auprès du Bundesverband der Freien Berufe (association fédérale allemande des professions libérales).

## 5. TROUVER LA FORME JURIDIQUE ADEQUATE

Vous avez probablement déjà souvent rencontré des abréviations telles GmbH, AG ou GbR en liaison avec le nom d'entreprises. Elles indiquent des formes juridiques. On distingue deux groupes : les sociétés de personnes et les sociétés de capitaux. Elles se différencient en particulier en matière de responsabilité.

Etre responsable ou responsabilité, cela signifie que si vous-même ou votre entreprise provoquez un dommage, vous devez payer un dédommagement. Les sociétés de capitaux sont responsables, pour les activités de la société, uniquement avec le patrimoine de la société. Pour les sociétés de personnes, dans la plupart des cas, le/la ou les sociétaires sont responsables avec leur patrimoine personnel.

La forme juridique a une incidence sur d'autres aspects importants également : par exemple, les impôts que vous devez payer ou qui est responsable au sein de l'entreprise.

Pour les petites entreprises d'activités commerciales ou de professions libérales, trois formes juridiques principales sont possibles :

### Entreprise individuelle

Pour le lancement, l'entreprise individuelle est la plus adéquate dans la plupart des cas.

Elle est automatiquement créée lorsque vous créez seul(e) votre entreprise. Vous êtes responsable avec tout votre patrimoine privé.



## Société civile

Si vous vous associez à des partenaires d'affaires pour former une société, la société civile (GbR) est dans ce cas une forme juridique simple et peu compliquée. Elle n'entraîne ni démarches importantes ni frais particuliers. Le contrat de sociétaires peut certes être une convention orale, mais il est judicieux de conclure un contrat écrit. Les sociétaires sont responsables avec tout leur patrimoine privé car une GbR est une société de personnes.

## Société à responsabilité limitée (GmbH)

Lors de la création d'une société à responsabilité limitée, vous pouvez, en tant que chef d'entreprise, limiter votre responsabilité. En règle générale, vous serez responsable à concurrence du capital social qui s'élève à 25.000 € au moins.\*

La création d'une GmbH est liée à un contrat qui sera authentifié par un notaire. La GmbH est créée à l'inscription au registre du commerce de l'Amtsgericht (tribunal d'instance) (formalité faite en général par le notaire). On peut également créer une « GmbH à un seul associé ».

\* A partir de l'automne 2008, le gouvernement fédéral a prévu de réduire le capital social à 10.000 €. Veuillez vous informer sur la situation légale actuelle.

## 6. FINANCER LA CREATION D'ENTREPRISE



Le financement est un chapitre particulier important de votre plan d'affaires. Faites-vous absolument conseiller. Préparez correctement votre entretien de consultation afin que votre interlocuteur/interlocutrice puisse se faire une idée aussi précise que possible sur votre projet.

Au chapitre 1 dans la liste pour le plan d'affaires, vous trouverez les thèmes à traiter à ce sujet.

## Banque/Saarländische Investitions- und Kreditbank

Pour gérer les transactions financières avec les fournisseurs et les clients, vous devez ouvrir un compte professionnel domicilié à votre banque.

Vous pouvez demander des prêts d'aide publique par le biais de votre banque ou directement (à concurrence de 50.000 €) auprès de la Saarländische Investitions- und Kreditbank (SIKB).

Pour demander un prêt d'aide, vous devez soumettre un plan d'affaires convaincant et convaincre le conseiller/la conseillère en matière de prêt que vous êtes en mesure de diriger une entreprise avec succès.

## Principaux programmes d'aide publics

Programmes du Land :

- Programme de capital de lancement de la Saarländische Investitions- und Kreditbank (à concurrence de 25.000 €)
- Financement de création et de croissance pour les nouvelles entreprises

Programmes de l'Etat :

Aide au lancement de la KfW Mittelstandsbank  
Crédit d'entreprise de la KfW

Les prêts peuvent être demandés en général avant et pendant les trois premières années d'activité non salariée.

## Remarque :

Un grand nombre de créateurs/créatrices d'entreprises issus de la migration finance sa création d'entreprise uniquement avec des fonds propres, sans prêt.

Avec votre conseiller/conseillère vous déciderez s'il est judicieux de bénéficier d'un programme d'aide et, si oui, duquel.

## 7. DOSSIER POUR L'ENTRETIEN AVEC LE BANQUIER

Si vous voulez demander un prêt bancaire, vous devez présenter à la banque votre plan d'entreprise et fournir des documents s'y référant. Même si vous avez préparé le dossier avec l'aide d'un conseiller/d'une conseillère, vous devez pouvoir le « défendre » et donner des renseignements.

### Documents

- Curriculum vitae avec carrière professionnelle
- Certificats de travail et diplômes
- Plan d'entreprise (plan d'affaires) avec le plan des besoins de capitaux, les prévisions de rentabilité et le plan des liquidités pour 24 mois
- Preuve d'une consultation sur la création d'entreprise auprès d'un conseiller/d'une conseillère et, éventuellement, estimation par la chambre consulaire compétente pour vous
- Renseignements donnés par vous-même (présentation de votre situation financière personnelle)
- Certificat de non-opposition du service des impôts concernant votre situation fiscale
- Renseignement actuel de la Schufa (fichier allemand sur la situation financière des individus)

(Cf. aussi [www.sikb.de](http://www.sikb.de))

Si vous voulez demander un prêt pour votre entreprise à votre banque, celle-ci exigera en général votre patrimoine personnel en garantie.

## 8. AIDE A LA CREATION D'ENTREPRISE APRES CHOMAGE

Si vous êtes demandeur d'emploi, que vous avez droit à l'allocation chômage 1 (ALG 1) ou à l'allocation chômage 2 (ALG 2) et que vous voulez créer votre entreprise, vous pouvez bénéficier de différentes aides.

### Gründungszuschuss (Subvention à la création)

Si vous bénéficiez de l'allocation chômage 1 et qu'au moment de la création d'entreprise prévue, vous avez

droit à l'ALG 1 pendant au moins encore 90 jours, vous pouvez demander une subvention à la création d'entreprise pour financer votre subsistance pendant neuf mois. Elle correspond au montant de l'allocation chômage perçue jusque là majoré d'une somme forfaitaire de 300 euros par mois (en août 2008). Après les neuf mois, on peut demander une nouvelle subvention et pour six mois.

### Einstiegsgeld (Aide à la création)

Les demandeurs d'emploi bénéficiant de l'allocation chômage 2 peuvent demander une aide à la création venant s'ajouter à l'ALG 2 afin de créer leur entreprise.

Vous obtiendrez des informations actuelles auprès de votre agence pour l'emploi compétente ou de l'ARGE (instance commune d'administration régionale et des services de l'emploi) compétente pour vous.

### Conseils / Coaching

Une aide professionnelle peut influencer positivement le lancement et les premières phases du travail indépendant. Il existe différents programmes de soutien qui vous aideront à rémunérer un coach qui vous donnera des informations importantes avant, pendant et après la création d'entreprise. Des renseignements complémentaires sur ce sujet vous seront donnés par la chambre du commerce et de l'industrie (IHK), la chambre des métiers (HWK) ou la Zentrale für Produktivität und Technologie Saar (ZPT).



## 9. INDÉPENDANT OU « FAUX INDÉPENDANT » ?

Le motif décisif du statut de faux indépendant est le constat de la dépendance personnelle d'un employeur.

Les critères suivants indiquent un statut de faux indépendant :

L'entreprise ne possède pas d'enseigne ou pas de locaux professionnels. Elle ne possède pas ses propres documents à en-tête ou pas de cartes de visite. L'entrepreneur porte les vêtements de travail du donneur d'ordre.

Les points suivants doivent être pris en compte pour évaluer l'ensemble de la situation :

■ **Pas de salariés réguliers**

Les emplois à concurrence de 400,- € ne sont pas reconnus. Les membres de la famille sont reconnus, à l'inverse de l'ancienne réglementation.

■ **Activité durable et principalement pour un seul donneur d'ordre**

Pour interpréter le terme « principalement », les organismes d'assurances sociales considèrent une part de cinq sixièmes du chiffre d'affaires réalisés avec un donneur d'ordre. Il ne suffit pas de constater contractuellement l'admissibilité d'autres relations de travail, mais il faut réellement apporter la preuve d'autres donneurs d'ordres.

■ **Le donneur d'ordre emploie des salariés qui exercent les mêmes activités que l'indépendant.**

■ **Subordination à l'employeur et intégration dans l'organisation de travail du donneur d'ordre – Pas d'activité d'entrepreneur**

■ **L'indépendant a exercé l'activité auparavant en tant que salarié du donneur d'ordre.**

(Cf. aussi [www.scheinselbstaendigkeit.de](http://www.scheinselbstaendigkeit.de))

## 10. N'AYEZ PAS PEUR DES ADMINISTRATIONS ET DES INSTITUTIONS

Avant de commencer à travailler en tant qu'entrepreneur ou entrepreneuse, il faut faire les formalités nécessaires et, par exemple, inscrire votre entreprise. Ceci est important car, si vous réalisez régulièrement des activités sur commande et rémunérées sans vous être inscrit auparavant, vous êtes considéré comme travaillant au noir et vous êtes passible de peines. Pour certaines activités commerciales, artisanales ou industrielles, vous avez également besoin d'autorisations spéciales et/ou de certificats spéciaux.

### **Gewerbeamt (Registre professionnel)**

Si vous voulez exercer une activité commerciale, artisanale ou industrielle et que vous n'exercez donc pas une profession libérale, vous devez vous inscrire au Gewerbeamt.

Il faut pour cela :

- Une autorisation de séjour si vous n'êtes pas de nationalité allemande.
- Une carte d'identité ou un passeport valide
- Selon l'activité (par exemple, restauration), un permis ou une autorisation (par exemple, certificat de santé)
- Actuellement en Sarre, 40 euros pour la redevance d'inscription

Lorsque vous vous inscrivez au Gewerbeamt, ce dernier informe automatiquement le service des impôts, l'association professionnelle compétente, la chambre consulaire compétente, etc. Soyez néanmoins vigilant et assurez-vous que ces inscriptions ont été faites.

### **Finanzamt (Service des impôts)**

La mission des services des impôts est de collecter les impôts. En tant qu'entrepreneur/entrepreneuse, vous payez donc des impôts au Finanzamt compétent pour vous. Les personnes exerçant une profession libérale informent le Finanzamt compétent du début de leurs activités libérales. Lorsqu'une personne inscrit son entreprise auprès du Gewerbeamt, celui-ci informe le Finanzamt de la création d'entreprise.

Dans les deux cas, le Finanzamt vous attribue un numéro fiscal après que vous ayez rempli un questionnaire relatif aux données fiscales.

Vous devez d'ailleurs indiquer sur toutes vos factures le numéro fiscal ou, le cas échéant, le numéro d'identification de TVA.

### **Association professionnelle**

L'association professionnelle est l'assurance accident légale. Si vous employez des collaborateurs/collaboratrices, vous devez en tout cas les assurer auprès de l'association professionnelle compétente pour le groupe de métiers auquel vous appartenez. Selon le groupe de métiers, vous devez aussi vous assurer auprès de l'association professionnelle même si vous n'avez pas de salarié(e). Les chambres consulaires respectives ou la fédération des associations professionnelles (HVGB) vous diront quelle est l'association professionnelle compétente pour vous.

## Registre du commerce

Le registre du commerce de l'Amtsgericht (tribunal d'instance) informe le public sur les entreprises commerciales, artisanales ou industrielles qui y sont inscrites, par exemple sur la personne mandatée pour représenter l'entreprise vis-à-vis de tiers.

Les commerçants et les sociétés de capitaux (GmbH, AG) sont inscrits au registre du commerce. Les commerçants sont tous les entrepreneurs et entrepreneuses qui exercent une activité commerciale.

Exception : les petits commerçants qui tiennent des petits magasins très simples, par exemple, bureau de tabac ou salon de soins cosmétiques.

## 11. CONNAITRE ET PAYER LES DIFFERENTS IMPOTS

En tant qu'entrepreneur/entrepreneuse, vous devez payer des impôts, de sorte qu'il faut bien sûr en connaître les principaux types.

### Taxe sur le chiffre d'affaires

**Concerne les activités commerciales, artisanales ou industrielles et les professions libérales**

Si vous vendez un produit ou un service (par exemple des conseils), vous faites un chiffre d'affaires lorsque votre client vous paye. En plus du prix ou des honoraires, vos clients doivent vous verser également la taxe sur le chiffre d'affaires (appelée aussi taxe sur la valeur ajoutée). Vous devez donc majorer de la taxe sur le chiffre d'affaires tous les prix et les honoraires hors taxe. Vous obtenez ainsi le prix ou les honoraires toutes taxes comprises. La taxe sur le chiffre d'affaires s'élève en général à 19 pour cent du prix net. Certaines branches et certains produits bénéficient d'un taux de TVA de 7 pour cent seulement (par exemple, les documents imprimés, les produits alimentaires et les fleurs).

Et : les entrepreneurs /entrepreneuses qui appliquent la règle de la petite entreprise (cf. chapitre 13) sont exonérés de taxe sur le chiffre d'affaires. Ils ne peuvent donc pas déduire la TVA en amont.

### TVA en amont

**Concerne les activités commerciales, artisanales ou industrielles et les professions libérales**

Lorsque vous achetez, par exemple, du matériel de bureau, des biens ou des prestations de conseils, la taxe sur le chiffre d'affaires afférente que vous payez est appelée TVA en amont. Vous pouvez déduire cette TVA en amont de la taxe sur le chiffre d'affaires que vous déclarez dans le cadre du préavis de taxe sur le chiffre d'affaires. La déclaration de préavis de taxe sur le chiffre d'affaires doit être faite tous les mois pendant les deux premières années de travail non salarié.

### Taxe professionnelle

**Concerne les activités commerciales, artisanales ou industrielles**

Toutes les personnes exerçant une activité commerciale, artisanale ou industrielle doivent payer la taxe professionnelle, c'est-à-dire les entrepreneurs/entrepreneuses dans les domaines du commerce, de l'artisanat, des prestations de services ou de l'industrie. Les entreprises individuelles bénéficient d'une franchise de 24.500 €, c.-à-d. qu'elles ne payent la taxe professionnelle que si leur bénéfice excède 24.500 €. Le montant réel de taxe professionnelle à verser dépend du bénéfice réalisé par l'entreprise et de la commune (et de son taux de taxe professionnelle) dans laquelle est implantée l'entreprise. La taxe professionnelle est en général versée d'avance par trimestre au Finanzamt.

### Impôt sur le bénéfice des sociétés

Seules les sociétés de capitaux (GmbH, AG), les mutuelles d'assurances ou les coopératives doivent payer l'impôt sur le bénéfice des sociétés. Tous les bénéfices sont imposés à hauteur de 15 %.

### Impôt sur le revenu

Tout citoyen/citoyenne, donc tout entrepreneur/toute entrepreneuse qui a des revenus par ses activités ou son salaire, doit payer l'impôt sur le revenu (il s'appelle impôt sur le salaire pour les personnes salariées). Le montant de cet impôt dépend du montant des revenus ou du bénéfice. Le Finanzamt calcule le montant de l'impôt sur le revenu que vous devrez verser sur la base de votre déclaration de revenus que



vous communiquez au Finanzamt avec vos comptes annuels. En général, c'est votre conseiller/conseillère fiscal(e) qui s'en charge. Si vous employez du personnel, vous êtes obligé(e) de prélever l'impôt sur tous les salaires que vous versez et de le verser au Finanzamt au plus tard le 10 du mois suivant (en cas de paiement mensuel). Le Finanzamt dont vous dépendez vous donnera des informations sur les questions fondamentales concernant les impôts.

## 12. CHAMBRES CONSULAIRES



Certains groupes de métiers doivent être membres d'une chambre et verser des cotisations. Les critères tels que la forme juridique ou la taille de l'entreprise entraînent une affiliation automatique. Les chambres consulaires sont des organisations qui représentent les intérêts de leurs membres dans le cadre, par exemple, de décisions de politique économique, et qui apportent une aide aux chefs d'entreprises grâce à des offres de consultations, de manifestations et de mise à disposition d'informations actuelles. Les chambres consulaires sont les suivantes : la chambre de l'industrie et du commerce (IHK), la chambre des métiers (HWK), les ordres des architectes, des conseillers fiscaux ou des médecins.

Les chambres consulaires vous proposent différentes prestations de services outre les offres traditionnelles de conseils et d'orientation, par exemple des séminaires sur le thème de la création d'entreprise. Important : pour exercer certaines professions commerciales, artisanales ou industrielles (par exemple dans le domaine de la restauration ou pour les services de surveillance), vous avez besoin d'un permis ou d'une autorisation. La chambre consulaire dont vous dépendez vous indiquera ce que vous devez posséder. Vous devrez dans ce cas éventuellement participer à des cours pour acquérir les connaissances nécessaires et obtenir ainsi l'autorisation requise.

### Particularité

En Allemagne, on doit avoir obtenu un Meisterbrief (certificat de maître artisan) pour 41 métiers de l'artisanat. Cela signifie que seules les personnes ayant obtenu un certificat de maître artisan pour un métier précis peuvent ensuite fonder leur propre entreprise. Il existe en outre plus de 50 métiers de l'artisanat non soumis à cette obligation. Selon le pays d'origine, les

créateurs/créatrices d'entreprises ont différentes possibilités de se mettre à leur compte en Allemagne sans Meisterbrief dans un métier de l'artisanat. Il s'agit principalement de la reconnaissance de vos diplômes et certificats de formation professionnelle et de votre expérience professionnelle. Votre chambre des métiers vous conseillera volontiers à ce sujet.

## 13. SIMPLIFICATIONS POUR LES PETITES ENTREPRISES

### Exonération de la taxe sur le chiffre d'affaires

Pour les entreprises dont le chiffre d'affaires de la première année de création ne dépassera probablement pas 17.500 € y compris la taxe sur le chiffre d'affaires afférente, la loi prévoit l'exonération de la taxe sur le chiffre d'affaires ; cela signifie que vous ne devez pas la verser au Finanzamt. Cela vaut également pour les années après la création si les deux conditions suivantes sont réunies : le chiffre d'affaires de l'année précédente n'excédait pas 17.500 € et pendant l'année en cours, il n'excédera probablement pas 50.000 €. Dans ce cas, vous ne pouvez pas faire valoir fiscalement la TVA en amont (déduire la TVA que vous avez vous-même payée avec vos factures).

### « Comptabilité simple » (Solde recettes/dépenses)

Le droit fiscal permet aux personnes qui ne sont pas contraintes de tenir une comptabilité en partie double, de calculer le bénéfice imposable par le solde des recettes et des dépenses. Il s'agit des personnes suivantes :

- Indépendants
- Entrepreneurs non inscrits au registre du commerce et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 500.000 € et le bénéfice pas 50.000 €.

Si vous dépassez ces plafonds ou si vous êtes inscrit au registre du commerce, vous devez tenir une comptabilité en partie double.

Cette brochure ne contient que quelques domaines thématiques sélectionnés concernant la création d'entreprise. Vous trouverez à la fin de la brochure des renseignements complémentaires et des adresses.

**Организация собственного дела:  
Путь в самостоятельную деятельность**

Текст по-русски

стр. 27 - 39

## СОДЕРЖАНИЕ

От издательства	стр. 2
Оглавление	стр. 28
Предисловие	стр. 29
Введение	стр. 30
1. Подготовка к началу предпринимательской деятельности	стр. 31
2. Финансовый план	стр. 31
3. Личное и производственное страхование	стр. 32
4. Коммерция или свободная профессия?	стр. 33
5. Подходящая правовая форма	стр. 33
6. Как финансировать создание фирмы	стр. 34
7. Документы для предъявления в банк	стр. 35
8. Помощь при создании собственной фирмы	стр. 35
9. Коммерческая деятельность или фиктивная самостоятельность?	стр. 36
10. Не бойтесь официальных учреждений	стр. 36
11. Виды налогов и их уплата	стр. 37
12. Палаты	стр. 38
13. Льготы для малых предприятий	стр. 39
14. Адреса в земле Саарланд	стр. 51



## ПРЕДИСЛОВИЕ

Успешная интеграция? Каким образом мы можем помочь мигрантам интегрироваться в сфере занятости? Как мы можем помочь этим людям трудоустроиться, укрепив их ресурсы и потенциалы? Мы, Diakonisches Werk an der Saar, уже давно ищем ответы на эти вопросы. Мы проводим языковые курсы и оказываем консультационную помощь и мы давно поняли, что интеграция в сфере занятости является ключевым пунктом для общей интеграции во всех сферах общественной жизни. Создание собственного дела: предприятия или магазина, это одна из возможностей интеграции в сфере занятости и одновременно во всех областях общественной жизни.

Компетентная своевременная помощь в рамках проекта «ExistenzGründungsBeratung (Консультации для начинающих предпринимателей) XENOS» поможет Вам при организации собственного дела.

В этой брошюре Вы найдёте подробную информацию, которая Вам поможет принять решение - заняться самостоятельной деятельностью.

Вибельскирхен, сентябрь 2008 г.

Wolfgang Biehl  
Руководитель организации  
Diakonisches Werk an der Saar gGmbH

## ВВЕДЕНИЕ

Многие люди мечтают о том, чтобы открыть собственное дело. Но путь в самостоятельную деятельность не прост и первые шаги необходимо хорошо продумать. Хорошая подготовка поможет Вам с самого начала успешно организовать собственное дело. Проект «ExistenzGründungsBeratung (Консультации для начинающих предпринимателей) XENOS» при Diakonisches Werk an der Saar поможет Вам на пути в самостоятельную деятельность. Этот проект проводится с сентября 2007 года в рамках специальной европейской программы «Работа, образование и занятость».

Проект «ExistenzGründungsBeratung XENOS» обращается в первую очередь к людям - которые эмигрировали в Германию, - в настоящее время не имеют работы и хотят организовать своё дело и - которым нелегко получить консультации в ведомствах и официальных учреждениях.

При организации собственного дела возникает ряд вопросов: Где можно получить необходимую информацию? Какие виды поддержки существуют? Какие законные установки нужно учитывать? Какие отраслевые объединения могли бы поддержать организацию того или иного предприятия?

Это те вопросы, которые необходимо решить, чтобы облегчить «путь организации собственного дела». Для этого важно владеть информацией и необходимо знать консультантов в области организации собственного предприятия. Проект помогает в решении этих вопросов. Идея данной брошюры - помочь мигрантам овладеть важной и необходимой информацией по формированию предпринимательской деятельности. В этой брошюре собрана информация по организации собственного дела с тем, чтобы мигранты (в основном русско-, турецко- и французскоговорящие) могли бы овладеть ею на родном им языке.

Многие понятия связаны со знанием немецкой экономической системы и их нелегко перевести с немецкого на родной язык. Недоразумения можно предотвратить, если весь процесс правильно описан. При составлении предпринимательского бизнес-плана необходимо учитывать мельчайшие тонкости, которые подробно можно обсудить в информационно-консультационных беседах. Данная брошюра послужит информационной поддержкой для тех, кто хотел бы организовать свое собственное дело, а также для консультантов в информационно-консультационных беседах.

Предварительная компетентная консультация играет решающую роль при «удачной» организации собственного дела. Знание, консультации и сопровождение образуют совокупность по обеспечению профессиональной поддержки молодым предпринимателям. Организация собственного предприятия тесно связана с уверенностью в своем решении. Желание организовать свое дело и при этом претворить свою предпринимательскую идею в реальную действительность могут реализовать только сами организаторы. Однако правильное составление финансового плана по реализации своей экономической идеи облегчит «путь становления предприятия». В этом заключается цель данной брошюры.

Консультанты проекта ExistenzGründungsBeratung (Консультации для начинающих предпринимателей) XENOS

Sigrun Krack  
Cornelia Armbrorst-Winterhagen  
Ursula Zenner  
Winfried Blum

# 1. ПОДГОТОВКА К НАЧАЛУ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Каждый шаг коммерческой деятельности должен быть тщательно продуман. В Саарланде существует ряд консультационных служб, которые вам окажут компетентную поддержку.

В земле Саарланд существует отраслевая сеть для поддержки начинающих предпринимателей «Offensive für Gründer SOG». В эту сеть входят министерство экономики и науки, промышленно-торговая палата земли Саарланд, ремесленная палата, а также другие региональные ведомства.

Дополнительную информацию и адреса Вы найдете в конце этой брошюры.

## Финансовый план

Если Вы хотите организовать свое дело, то в этом Вам поможет составление бизнес-плана или плана работы предприятия. В ходе его разработки следует учитывать все числовые данные для успешного составления бизнес-плана. При этом не имеет значения, собираетесь ли Вы разрабатывать и продавать программное обеспечение для компьютеров, открывать ресторан или работать самостоятельно в сфере искусства: бизнес-план является неотъемлемой частью подготовки своего дела!

Следующий обзор включает в себя вопросы, на которые Вы в любом случае должны дать ответ в своем бизнес-плане. Правда, выбор их в данном случае ограничен.

В зависимости от отрасли и величины планируемого предприятия возникает целый ряд других вопросов. Сотрудники консультационных служб Саарланда «Offensive für Gründer» проинформируют Вас о том, какие вопросы имеют значение в Вашем конкретном случае.

## Личность предпринимателя

- Какова Ваша профессиональная квалификация и как Вы можете использовать её для осуществления коммерческой деятельности?

- Пригодны ли Вы по своим личным качествам для осуществления профессиональной самостоятельной деятельности (готовность к риску, способность продержаться и т.п.)

## Продукция / услуги

- Какую продукцию / Какие услуги Вы хотите предлагать или продавать?
- Что является особенным в Вашем предложении?
- Что Вы берете за основу при составлении калькуляции цен / гонораров?

## Клиенты

- Кто Ваши клиенты и где они находятся?
- Какие потребности или проблемы существуют у Ваших клиентов?
- Какой краткосрочный (1-3 года) и долгосрочный (4-7 лет) оборот связан с этим?

Umsatz = количество проданной вами продукции или услуг умноженное на продажную цену.

## Конкуренция

- Кто Ваши конкуренты?
- Какова стоимость такой же продукции у конкурентов?
- Что является сильной и слабой стороной Ваших конкурентов?
- Что Вы можете противопоставить этим слабым сторонам?

## Месторасположение предприятия

- В каком месте и в какой форме Вы предлагаете свою продукцию/услуги (сбыт продукции непосредственно потребителю, через интернет, через партнеров по сбыту)?

Standort = место, где находится Ваше предприятие.



## 2. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН



В финансовом плане Вы калькулируете необходимый Вам капитал и то, как Вы собираетесь осуществлять его финансирование. Кроме того, Вы выясняете для себя, насколько выгодны Ваши замыслы. Необходимые для этого документы рекомендуется подготовить совместно с Вашим консультантом:

### План потребности в капитале

- Личная потребность в капитале: какова величина текущих личных расходов (средства к существованию, страховки, квартплата и т.д.)?
- Потребность в капитале для создания своей фирмы: какова величина издержек, связанных с учреждением фирмы - Gründungskosten
- (компьютер, программное обеспечение, инструменты, залог в счет арендной платы, начальный товарный запас и т.д.)
- Потребность в капитале для текущей деятельности фирмы: какова величина текущих расходов вашей фирмы (товары, средства производства, производственные страховки, арендная плата, телекоммуникация, персонал и т.д.)

### Финансовый план (Finanzierungsplan)

- Личный капитал: Какова сумма имеющегося у Вас личного капитала?  
Eigenkapital = ваши собственные деньги или кредит, полученный от семьи
- Заемный капитал: Нужен ли Вам капитал, если да, то в каком объеме?  
Fremdkapital = кредит, который Вы можете получить через свой банк или у Ваших поставщиков.
- Гарантии: Какие гарантии Вы можете предоставить под кредит?  
Sicherheiten = например, получение страховой суммы из страховки (страхование жизни), сберкнижки, автомобили, машины, которые вы предоставляете банку как „залог“ на тот случай, если Вы не сможете выплачивать кредит

- Программы поддержки: Какие государственные программы поддержки могут быть приняты в расчет в Вашем случае?

**Förderprogramme:** Кредиты, которые Саарланд и Федеральное правительство на льготных условиях предоставляют тем, кто создает свои фирмы, а также предпринимателям. информация на сайте [www.sikb.de](http://www.sikb.de)

### Прогноз рентабельности (Rentabilitätsvorschau)

Покрывает ли предполагаемый оборот (Umsatz) Ваши производственные издержки? В состоянии ли Вы финансировать личные расходы на существование из предполагаемой прибыли (Gewinn)?

### План ликвидности (Liquiditätsplan)

Какова сумма Ваших предполагаемых доходов и расходов (включая расходы на погашение кредита) и сколько денег находится в Вашем распоряжении, например, в следующем месяце?

## 3. ЛИЧНОЕ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ

### Личные виды страхования

К ним относятся больничное страхование и страхование по уходу, страхование от несчастного случая и меры по обеспечению в старости. Дальнейшие рекомендации по страхованию Вы найдете в Stiftung Warentest.

### Производственное страхование

К ним относятся производственное страхование, страхование от взлома и кражи и в зависимости от отрасли и размера предприятия, другие виды страхования, как, например, страхование зданий, стекла, транспортное страхование. Дополнительную информацию Вы найдете в соответствующей вашему профилю палате.

Взносы производственного страхования это производственные расходы, Частные страховки могут частично учитываются при оплате налогов.

## 4. КОММЕРЦИЯ ИЛИ СВОБОДНАЯ ПРОФЕССИЯ?

Тот, кто организует собственное дело в Германии, занимается либо коммерцией *Gewerbe* или относится к лицам свободных профессий *freie Berufe*. В чем их различие?

### Коммерция

*Gewerbe* - это любая самостоятельная деятельность, направленная на зарабатывание денег и получение прибыли. Это те, кто, например, открывает продуктовый магазин, ресторан, транспортно-экспедиционное предприятие, мастерскую по ремонту автомобилей или фирму, занимающуюся компьютерными программами. В ходе подготовки к открытию фирмы они, например, должны ее зарегистрировать в соответствующем компетентном ведомстве по регистрации коммерческой деятельности (*Gewerbeamt*). Одновременно соответствующую информацию получает налогово-финансовое ведомство, компетентная страховая ассоциация, компетентная палата и т.д. Но не слишком полагайтесь на это. Лучше еще раз проверьте, действительно ли состоялась регистрация. Адрес соответствующего ведомства по регистрации коммерческой деятельности можно узнать в муниципальном управлении.

### Свободные профессии (*Freie Berufe*)

Конечно, лица свободных профессий также заинтересованы в получении прибыли с помощью своей самостоятельной деятельности. Однако их услуги более тесно связаны с профессиональной самостоятельностью. К типичным свободным профессиям относятся, например, врачи и физиотерапевты, адвокаты и консультанты по налоговым вопросам. Лица свободных профессий регистрируются в налогово-финансовом ведомстве. Адрес Вы найдете в конце этой брошюры.

Вопрос о том, относитесь ли Вы к *Gewerbetreibenden* или к *Freiberufler/innen*, имеет прежде всего налоговые и юридические последствия. Также он имеет значение для Ваших страховок.

Если Вы не уверены, то выясните, к какой группе самостоятельных лиц Вы относитесь. В зависимости от вида вашей деятельности Вам, возможно, понадобятся дополнительные официальные разрешения. Информацию об этом можно получить в соответствующей Вашей профилю палате, налогово-финансовом ведомстве. Специальную информацию по вопросу о свободных профессиях Вы можете получить в федеральном объединении свободных профессий.

## 5. ПОДХОДЯЩАЯ ПРАВОВАЯ ФОРМА

Вероятно, Вам уже часто встречались такие сокращения как *GmbH*, *AG* и *GbR*, употребляемые вместе с названием фирмы. Существует разделение на две основные группы: *Personengesellschaften* и *Kapitalgesellschaften*. Их основное отличие: виды ответственности. Это означает следующее: если Вы или Ваша фирма причинили какой-либо ущерб, то Вы должны за это заплатить. *Kapitalgesellschaften* несут ответственность за деловую деятельность только в объеме внесенного в предприятие капитала. В *Personengesellschaften* компаньон или компаньоны в большинстве случаев несут ответственность и своим личным имуществом.

Кроме того, от правовой формы зависят и другие важные вещи: например, какие налоги Вы должны платить как предприниматель, или "кто на предприятии несет ответственность".

Для малых предприятий, которые занимаются коммерческой деятельностью, так и для работающих в сфере свободных профессий, в первую очередь могут подойти три следующие правовые формы:



## Предприятие, принадлежащее одному владельцу



Для начала деятельности в большинстве случаев наиболее подходит предприятие, принадлежащее одному владельцу. Оно возникает автоматически после того, как Вы создали фирму. Вы несёте ответственность всем своим личным имуществом.

### Простое товарищество (GbR)

Если Вы решили основать фирму вместе с компаньонами, то простое товарищество является в этом случае наиболее простой правовой формой. Для этого не требуется соблюдения сложных формальностей или особых расходов. Договор о товариществе может быть заключен и в устной форме, но тем не менее целесообразно заключить договор в письменной форме. Все компаньоны несут ответственность всем своим личным имуществом, т.к. в случае товарищества речь идет о Personengesellschaft.

### Общество с ограниченной ответственностью (GmbH)

Если Вы решили основать общество с ограниченной ответственностью, Вы можете в качестве предпринимателя ограничить свою ответственность. Как правило Вы несёте ответственность только в объёме основного капитала, величина которого составляет минимум 25.000 евро.\* Для создания общества с ограниченной ответственностью Вы должны составить договор и заверить его у нотариуса. И наконец, Вы должны зарегистрировать GmbH в торговом реестре при суде первой инстанции (это, как правило, делает нотариус). GmbH как правовая форма может быть и у единоличного предпринимателя, как общество с ограниченной ответственностью, состоящее из одного лица. Наряду с вышеназванными формами существуют и другие правовые формы. При принятии решения о выборе подходящей правовой формы Вам помогут в консультационных службах. Поинтересуйтесь, какая правовая форма наиболее распространена в Вашей отрасли.

\*Сентября 2008 г. правительством Германии предусмотрено сокращение основного капитала до 10.000 евро. Следите за актуальной информацией.

## 6. КАК ФИНАНСИРОВАТЬ СОЗДАНИЕ ФИРМЫ

Финансирование является особо важной частью Вашего бизнес-плана. Поэтому обязательно в этом случае воспользуйтесь консультацией. Хорошо подготовьтесь к консультации, чтобы Ваши собеседники могли получить как можно более четкое представление о ваших замыслах.

Какие вопросы при этом необходимо учитывать, Вы найдете в главе 1 в обзоре по бизнес-плану.

### Банки / Саарландский инвестиционный и кредитный банк (SIKB)

Ваш банк или сберегательная касса являются вашим важнейшим деловым партнером. Там Вы открываете счет своего предприятия (Geschäftskonto) для осуществления платежных операций с поставщиками и клиентами.

Вы можете подать заявление на получение кредита (максимум 50.000 евро) в Саарландский инвестиционный и кредитный банк (SIKB).

Если Вы хотите подать заявление на кредит, то Вам потребуется убедительный бизнес-план. Кроме того, Вам нужно убедить кредитного сотрудника банка в том, что Вы в состоянии руководить предприятием.

### Важнейшие государственные программы:

#### Федеральные программы:

- стартовая ссуда, которую Вы можете получить в Саарландском инвестиционном и кредитном банке составляет максимально 25.000 евро
- начальное и последующее финансирование для начинающих предпринимателей.

#### Государственные программы:

- ссуда банка KfW - банка малых предприятий
- предпринимательский кредит KfW

Помните, что заявление на кредиты в рамках государственных программ поддержки нужно всегда подавать в Вашем банке до того, как Вы начали организовывать своё дело и в течении первых трех лет самостоятельной деятельности.

## Примечание:

Наибольшая часть мигрантов, которые создают свои фирмы, осуществляет финансирование только из расчета собственных средств, т.е. без кредитов.

Насколько целесообразны в Вашем случае программы поддержки и если да, то какие, лучше всего выяснить в беседе с консультантом.

## 7. ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ПРЕДЪЯВЛЕНИЯ В БАНК

Если вы хотите подать в банк заявление на кредит, то нужно представить концепт своего предприятия и предъявить соответствующие документы. Даже если Вы подготовили документы с помощью консультанта, Вы должны быть в состоянии лично сообщить соответствующие сведения.

### Документы

- биография, включая профессиональный опыт
- характеристики с места работы и подтверждение сданных экзаменов
- концепт предприятия/бизнес-план, включая план потребности в капитале, прогноз рентабельности и план ликвидности на период 24 месяцев
- подтверждение о консультации по вопросам открытия своего дела и экономическая оценка концепта вашего предприятия
- данные о наличии капитала, оценка о состоянии имущества
- налоговое свидетельство о финансовой благонадёжности
- актуальные сведения Schufa

(информация на сайте [www.sikb.de](http://www.sikb.de))

Если Вы для своего предприятия хотите получить кредит в банке, то в качестве гарантии Вашей кредитоспособности выступит и Ваше личное имущество.

## 8. ПОМОЩЬ ПРИ СОЗДАНИИ СОБСТВЕННОЙ ФИРМЫ

Если Вы безработный и имеете право на пособие по безработице I (ALG I) или на пособие по безработице II (ALG II) и хотите организовать собственное дело, то у Вас есть различные возможности для получения поддержки. В любом случае Вам необходимо обратиться за информацией об актуальных возможностях финансовой поддержки.



### Дотация для предпринимателей, открывающих свое дело (Gründungszuschuss)

Вы можете подать заявление на получение государственной помощи при организации своего дела для финансирования вашей коммерческой деятельности в случае, если Вы ещё 90 дней получаете пособие по безработице ALG I. Его сумма соответствует величине Вашего пособия по безработице плюс 300 евро (по сведениям августа 2008 г.). По истечении 9 месяцев Вы можете в индивидуальном порядке, подав заявление, в течение последующих шести месяцев получать помощь в том же размере.

### Дотация для начинающих предпринимателей (Einstiegsgeld)

Безработные, которые получают Arbeitslosengeld II, могут организовывая собственное дело, дополнительно к ALG II подать заявление на дотацию для начинающих предпринимателей.

Актуальную информацию Вы получите в вашей агентуре для безработных или в ARGE.

### Консультации / получение профессиональной помощи

Вы можете получить профессиональную помощь в начале пути в самостоятельную деятельность. Существуют различные программы поддержки, которые Вам помогут получить необходимую информацию до, во время и после организации самостоятельной деятельности. Подробную информацию Вы можете получить в торгово-промышленной палате (IHK) Саарланда, ремесленной палате (HWK) Саарланда или в центре производительности и технологии (ZIP).

## 9. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИЛИ ФИКТИВНАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ?

Предприниматели, имеющие только одного заказчика, нередко являются фиктивно самостоятельными (scheinselbstständig). Отличительной чертой фиктивной самостоятельности является отсутствие фирменной эмблемы, отсутствие собственных помещений, а также собственной фирменной бумаги и визитных карточек. Предприниматель, занимающийся такой деятельностью, как правило носит одежду своего заказчика.

Для оценки и в рамках фиктивно самостоятельной деятельности имеют значение следующие пункты:

- **Отсутствие постоянно занятых рабочих**  
Рабочие, занятые в рамках 400,- евро (400,-€ Basis) в расчёт не берутся, но учитывается работа членов семьи
- **деятельность только для одного заказчика**  
при этом 5/6 долей социального страхования, отчисляемого в систему соц. страхования, составляет от оборота от деятельности у одного заказчика
- **для разграничения между деятельностью в рамках наемного труда и в рамках самостоятельной**  
деятельности в каждом конкретном случае имеют значение действительно существующие отношения
- **занимающийся этой деятельностью уже работал в рамках наёмного труда у своего заказчика**

(Подробная информация на сайте [www.scheinselbstaendigkeit.de](http://www.scheinselbstaendigkeit.de))

## 10. НЕ БОЙТЕСЬ ОФИЦИАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

До начала предпринимательской деятельности Вам необходимо соблюсти формальности, например, зарегистрировать свою фирму. Это очень важно, т.к. Если Вы не зарегистрировавшись, регулярно выполняете денежные заказы, то Вы считаетесь лицом, работающим нелегально, и нарушаете закон. Кроме того, для выполнения некоторых видов коммерческой деятельности Вам необходимы особое разрешение или справки.

### Ведомство по регистрации коммерческой деятельности (Gewerbeamt)

Если Вы хотите заниматься коммерцией, т.е. не относитесь к свободным профессиям, то Вы должны зарегистрироваться в ведомстве по регистрации коммерческой деятельности при муниципальном или городском управлении.

Для этого необходимо:

- вид на жительство в том случае, если у Вас нет немецкого гражданства
- действующее удостоверение личности или паспорт
- в зависимости от вида деятельности (например, в гастрономии) разрешение или лицензия
- в настоящее время 40 евро в качестве взноса за регистрацию в земле Саарланд

Одновременно с регистрацией фирмы соответствующую информацию, как правило, получает налогово-финансовое ведомство, компетентная страховая ассоциация, компетентная палата и т.д. Но не полагайтесь на это. Лучше еще раз проверьте, произошла ли регистрация действительно.

### Налогово-финансовое ведомство (Finanzamt)

Задача налогово-финансовых ведомств состоит во взимании налогов. Поэтому будучи предпринимателем, вы платите налоги в соответствующее налогово-финансовое ведомство. Лица свободных профессий должны зарегистрировать свою деятельность в соответствующем налогово-финансовом ведомстве.

## 11. ВИДЫ НАЛОГОВ И ИХ УПЛАТА

В начале предпринимательской деятельности налогово-финансовое ведомство играет особую роль, Вам достаточно только зарегистрировать свою деятельность в соответствующем налогово-финансовом ведомстве и подать заявление на получение кодового номера налогоплательщика (Steuernummer). Таким образом Ваша фирма зарегистрирована. Кодовый номер налогоплательщика указывается постоянно на всех Ваших счетах.

### Страховая ассоциация (Berufsgenossenschaft)

Страховая ассоциация, выплачивающая пенсии в случае длительной потери трудоспособности в результате несчастных случаев на производстве. Berufsgenossenschaft - это страхование от несчастного случая, предписанное законом. Если у Вас есть работники, то Вы в любом случае должны застраховать их в страховой ассоциации, которая занимается этой профессиональной группой. В зависимости от этого Вы сами тоже должны застраховаться в этой страховой ассоциации, даже если у Вас нет сотрудников. К какой из них Вы относитесь, можно узнать в торговой палате или главном объединении страховых ассоциаций (Hauptverband der Berufsgenossenschaften (HVBG).

### Торговый реестр (Handelsregister)

Handelsregister при суде первой инстанции (Amtsgericht) информирует общественность о зарегистрированных в нем коммерческих фирмах, о том, кто имеет право представлять фирму.

Регистрация в торговом реестре является обязательной для коммерсантов (Kaufleute) и акционерных компаний (обществ с ограниченной ответственностью GmbH и акционерных обществ AG). Коммерсантами являются все предприниматели, которые занимаются торговым бизнесом. Исключение: мелкие предприниматели, занимающиеся очень простым бизнесом, например, магазин по продаже табачных изделий или косметический салон.

Будучи предпринимателем, Вы платите налоги, поэтому Вам необходимо знать важнейшие виды налогов.



### Налог с оборота (Umsatzsteuer)

#### Касается коммерсантов и лиц свободных профессий

Когда Вы продаёте товары или услуги (например, консультации), то Вы получаете оборот, т.е. Вы принимаете деньги от своих клиентов. Дополнительно к цене или гонорару Ваши клиенты должны платить Вам налог с оборота (или также налог на добавленную стоимость Mehrwertsteuer). Поэтому к каждой цене нетто и каждому гонорару нетто Вы должны приплюсовать налог с оборота. Таким образом Вы получаете цену брутто или гонорар брутто. Umsatzsteuer, как правило, составляет 19 процентов от цены нетто. На некоторые виды бизнеса распространяется сниженный тариф в размере 7 процентов, например, это касается печатных изданий, продуктов питания или цветов.

И предприниматели, пользующиеся законом для мелких предприятий, вообще не должны платить налог с оборота, но в этом случае они и не имеют права на возмещение предварительного налога (Vorsteuer).

### Предварительный налог (Vorsteuer)

#### Касается коммерсантов и лиц свободных профессий

Если Вы покупаете канцелярские принадлежности, товары или консультационные услуги, то налог с оборота, который Вы в данном случае платите, называется предварительный налог. Этот налог Вы можете вычесть из налога с оборота, который Вы платите в налогово-финансовое ведомство в течении первых двух лет ежемесячно в рамках налоговой декларации на уплату налога с оборота (Umsatzsteuervoranmeldung).

## 12. ПАЛАТЫ

### Налог на вид деятельности (Gewerbesteuer)

#### Касается коммерсантов

Налог на вид деятельности должны платить все предприниматели в сфере торговли, ремесел, услуг или промышленности, величина прибыли которых превышает 24.500 евро в год. Величина налога зависит от прибыли, полученной предприятием, и от местонахождения предприятия.

Промысловый налог нужно платить поквартально в соответствующее налогово-финансовое ведомство.

### Налог на доходы корпорации (Körperschaftsteuer)

Körperschaftsteuer должны платить, например, GmbH, AG, страховые компании или Genossenschaften. Все виды прибыли облагаются налогом в размере 15 %.

### Подходный налог (Einkommensteuer)

Каждый гражданин, а также и каждый предприниматель, который получает заработок или доход по результатам хозяйственной деятельности, должен платить подходный налог (Einkommensteuer) (у служащих он называется налог на заработную плату Lohnsteuer). Величина подходного налога зависит от величины доходов. Подходный налог нужно платить авансом поквартально в налогово-финансовое ведомство.

Если в вашем предприятии работают наемные рабочие или служащие, Вы должны платить подходный налог на их заработную плату. Подходный налог оплачивается ежемесячно самое позднее до 10 числа последующего месяца в налогово-финансовое ведомство.

Бесплатную консультацию по вопросам налогов можно получить в налогово-финансовом ведомстве.

Некоторые профессиональные группы должны быть членами в палате и платить взносы. Критерии такие, как например, правовая форма или размер предприятия ведут к автоматическому членству. Палата является профессиональной организацией, которая представляет своих членов при экономическо-политических решениях, а также поддерживает в ведении предприятия путём консультаций, мероприятий и актуальной информации. К палатам относятся к примеру промышленно-торговая палата (IHK), ремесленная палата (HWK), налоговая палата, палата архитекторов или палата врачей.

Палаты предлагают различные услуги, например, консультационные, различные мероприятия и проведение семинаров по организации коммерческой деятельности.

Важно: Для получения права на занятие тем или иным ремеслом (например, предприятие общественного питания или охранное агенство) Вам необходимо разрешение или удостоверение о допуске к эксплуатации. В Вашей палате Вы можете узнать, требуются ли Вам эти документы. Также Вы можете пройти курсы в торговой палате, чтобы приобрести необходимые знания.

### Особенности

В Германии необходимо иметь звание мастера для 41 ремесленной профессии. Это значит, что только тот, кто сдал экзамен на звание мастера, имеет право открывать своё собственное дело в данной отрасли. Кроме того, существует более 50 ремесленных профессий, не имея звания мастера. В зависимости от страны происхождения для основателей бизнеса существуют различные возможности основать в Германии с каким-либо ремеслом. Главными являются в основном вопросы образования и стаж работы. Ваша ремесленная палата с удовольствием проконсультирует Вас по вопросам подтверждения иностранных дипломов.

## 13. ЛЬГОТЫ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

### Отсутствие налога с оборота

Если Ваш оборот в текущем календарном году не превышает 17.500 евро, включая налог с оборота, Вы освобождаетесь от уплаты налога с оборота. Это сохраняется и в последующие годы, если в предыдущем календарном году Ваш оборот не превышал 17.500 евро, а в текущем календарном году предположительно не превысит 50.000 евро.

В данном случае Вы не можете заявить в налогово-финансовом ведомстве о своём праве на так называемый Vorsteuer (удержание налога на добавленную стоимость, который Вы сами заплатили через свои счета).

### Простая система бухгалтерского учёта (Einnahmen-Überschussrechnung / доход-расчёт доходов и расходов)

Будучи предпринимателем, Вы обязаны вести бухгалтерский учёт.

Простая система бухгалтерского учёта разрешена в том случае, если

- Вы представитель свободной профессии (Freiberufler)
- Ваш годовой оборот не превышает 500.000 евро, а прибыль не превышает 50.000 евро.

Если Вы выходите за эти рамки или занесены в реестр торговых фирм, то тогда Вы обязаны вести подробную финансовую отчетность (двойной бухгалтерский учёт).

В этой брошюре собраны материалы по теме “Организация коммерческой деятельности”. Дополнительную информацию и адреса вы найдете в конце этой брошюры.

## **İřletme kurmak: Serbest mesleęe giden yol**

Türkęe metni

Sayfa 40 - 51

## İÇERİK

Künye	Sayfa 2
İçindekiler	Sayfa 41
Önsöz	Sayfa 42
Başlangıç	Sayfa 43
1. Firma kurma düşünceleri	Sayfa 44
2. Finansmanı	Sayfa 44
3.Özel ve İşyeri Sigortaları	Sayfa 45
4. Serbest İş ve serbest meslek sahibi?	Sayfa 45
5. Uygun hukuki şirket şeklini bulmak	Sayfa 46
6. Firma kurmanın finansmanı	Sayfa 46
7. Banka görüşmesi için gerekli evraklar	Sayfa 47
8. İşsiz kalanların işletme kurmak için aldıkları yardım	Sayfa 47
9. Serbest çalışmak veya sadece kağıt üzerinde kalan serbest çalışma ("scheinselbstständig")	Sayfa 48
10. Resmi dairelerden ve kurumlardan korkmayınız	Sayfa 48
11. Vergi çeşitlerini tanımak ve ödemek	Sayfa 49
12. Meslek Odaları Birliği (Kammern)	Sayfa 50
13. Küçük İşletmeler için kolaylıklar	Sayfa 50
14. Adresler	Sayfa 51



## ÖNSÖZ

Entegrasyon nasıl başarılı? Bilhassa göçmenleri ve yabancı kökenli insanları nasıl iş piyasasında teşvik edebiliriz? İş piyasasından şimdiye kadar faydalanamayan göçmen ve yabancı kökenli insanların kaynaklarını ve gizli güçlerini nasıl destekleyebiliriz? Bu sorular bizi DIAKONISCHES WERK AN DER SAAR olarak uzun süredir meşgul ediyor. Kuruluşumuz farklı dillerde kurs ve çeşitli göçmen hizmetleriyle faaliyette bulunuyor ve çoktan beri anladığımız: İş piyasasında entegrasyon ve kamuda entegrasyon toplumda başarılı bir entegrasyonun anahtarı.

Kendi iş yerini kurmak veya kendi dükkanınızı işletmek, iş piyasasında entegre olmanın yollarından birisi. Aynı zamanda çevreniz için ve toplumumuz için önemli bir katkı sağlıyor. Bunları vaktinde danışmanlıkla ve yönlendirmekle desteklemek projemiz „ExistenzGründungsBeratung XENOS“ ın arzu ve hedeflerimiz.

Bu bröşürde iş kurmak isteyenler için temel bilgileri bir araya topladık. Dileğimiz doğru karar vermek için yardımcı olur.

Wiebelskirchen, Eylül 2008

Wolfgang Biehl

Diakonischen Werkes an der Saar gGmbH Müdürü

## GİRİŞ

Çok insan kendisine iş kurma hayaliyle yaşamıştır. Ama iş kurmak çok iyi düşünülmesi gereken bir konu. Baştan başarılı bir yolu çizmeniz için iyi hazırlanmanız ve danışmanınız gerekiyor. „ExistenzGründungsBeratung XENOS“ projesi, DIAKONISCHES WERK AN DER SAAR çatısı altında kurulan bir proje ve iş kurmak isteyenleri bu adımda destekliyor. Eylül 2007´den itibaren EU özel program „Beschäftigung, Bildung und Teilhabe vor Ort“ çerçevesinde teşvik ediliyor.

ExistenzGründungsBeratung XENOS bilhassa şu şahıslara hitap ediyor:

- Almanya´ya göç edenler
- İşsiz olup ve iş kurmak isteyenler
- Resmi dairelerden ve kurumlardan bilgi almak için zorlananlar

İş yeri kurarken bir çok sorular ortaya çıkabilir. Nereden hangi bilgiler alınabilir? Ne tür teşvik imkanları vardır? Hangi yasal şartlara dikkat edilmesi gerekir? Hangi bağlantılar destekleyici olabilir?

Serbest mesleğe giden yolu kolaylaştırmak için bu soruların açığa kavuşturulması gerekir. Fakat bunun içinde bilgilerin ve danışacak kişilerin bilinmesi ve ulaşabilir olması gerekmektedir. Bu broşürün ana fikri, iş kurmak isteyen göçmenlere gerekli olan, önemli ve kesin bilgileri, ilk kez toplu olarak, birçok dilde yazılmış ve kolay anlaşılabilir şekilde anlatmaktır. Bütün gerekli bilgiler bir bakışta öğrenebilmek için bu broşürde toplanmıştır. Broşür göçmen iş kuruculara (çoğu rusça, türkçe ve fransızca dilini konuşanlar) bilgileri daha rahat anlamaları için birçok dilde hazırlanmıştır.

Çoğu terimler ve bağlantıları “Almanca karakterli” ve tercümesi zor olduğu için işletme kurmanın hazırlık aşamasında yalnız anlamalara veya yanlış bilgilendirmelere yol açabilir. Bu durum ancak bu terimlerin karşılıklı anlamları yazılarak ortadan kaldırılabilir. İş planı hazırlarken, danışmanlık görüşmelerinde veya teşvik kredisi için müracaatlarda bir çok noktaya dikkat edilmesi gerekiyor. Bu broşür hem danışmanlara hem de iş kurucularına destek olsun diye hazırlanmıştır.

Bu broşür İşletme kurmak isteyenlere ve onlara danışmanlık yapanlara yardımcı olması için çıkartılmıştır.

İş kurmadan önce yapılan detaylı bir danışman görüşmesi iyi bir iş kurmanın temelidir. İş kurma fikri, istek ve bunu gerçekleştirmek veya danışmana gitmek iş kurmak isteyenlerin elinden alınmayacak. Ancak bu broşür “serbest mesleğe giden yol” iş kurmak için yaklaşımları şeffaf bir şekilde sunuyor.

ExistenzGründungsBeratung Xenos timi

Sigrun Krack  
Cornelia Armborst-Winterhagen  
Ursula Zenner  
Winfried Blum

## 1. FIRMA KURMA DÜŞÜNCELERİ



Serbest çalışmaya adım atmadan önce, geniş bir şekilde kendinizi bu konuyla ilgili aydınlatınız. Saarland Eyaletinin'de bu konuda size yardımcı olabilecek çeşitli kuruluşlar mevcuttur. Saarland Offensive für Gründer (SOG) bölgesel bir Birlik. Bu Birliğe Saarland Eyaletinin Ekonomi ve Bilim Bakanlığı, Sanayi ve Ticaret Odası (IHK), Esnaf ve Zanaatlar Odası (HWK) gibi aktif güçler bağlı. Elinizdeki broşürden faydalanarak, bu tür danışmanlık servisleri ile diğer danışmanlık kuruluşlarının verdikleri hizmetlerden nasıl istifade edebileceğiniz hakkındaki bilgi edinebilirsiniz.

Broşürün sonunda önemli bilgiler ve adresler mevcuttur!

### İş Planı

Serbest çalışmak isterseniz öncelikle bir iş planı hazırlamanız, fikrinizi icrâ edebilmeniz açısından yardımcı olacaktır.

İş planını hazırlarken geçirdiğiniz süreç zor hesaplarla ve gerçekleri göz önünde bulundurarak geçer, fakat sonunda inandırıcı bir iş planı ortaya çıkar. İster program geliştirin ve satın, ister bir restoran işletin ya da sanatçı olarak çalışın, her türlü kuruluş aşamasında iş planı gereklidir.

Aşağıdaki soruları iş planınızda mutlaka cevaplandırmanız gerekir. Soruların, faaliyette bulunmak istediğiniz bransa ve kurmak istediğiniz işin büyüklüğüne göre değişmesi muhtemeldir. Saarland Offensive für Gründer (SOG) kurumunda yetkili kişiler, kurmak istediğiniz firma için gerekli olan sorular hakkında size bilgi verecektir.

### İşletmeci

- serbest çalışmanız için ne tür uzmanlık bilgisine sahipsiniz?
- kişisel yapınız serbest çalışmaya uygunmu? (risklerin farkındasınız, dayanıklımanız, vs.)

### Ürün / Sunulan Hizmet

- Hangi ürünü imal etmek veya hangi servisi sunmak yada satmak istiyorsunuz?
- Arza yönelik belirlediğiniz özellikler nelerdir?
- Fiyatı/Ücreti hangi baz üzerinden hesaplıyorsunuz?

### Müşteriler

- Potansiyel müşterileriniz kimlerdir ve nerede bulunurlar?
- Müşterilerinizin ne tür ihtiyacı ve problemleri var?
- Hangileri kısa vadedeki (1-3 yıl) ve uzun vadedeki (4-7 yıl) ciro potansiyelinizi karşılamaktadır ?

Ciro = satılan ürün/ sunulan hizmet x satış fiyatı

### Rekabet / Rakipler

- Rakipleriniz kimlerdir?
- Mamüllerinizin rakip firmalardaki fiyatı nedir?
- Rakiplerinizin en kuvvetli ve zayıf yanları nelerdir?
- Bunlara nasıl karşı koyabilirsiniz?

### İş yerinin bulunduğu yer

Ürünü/servisi nerede ve nasıl arz etmek istiyorsunuz? (doğrudan satım, İnternet, pazarlama)?

## 2. FINANS PLANI

Finans planlamanızla, ne kadar sermayeye ihtiyacınız olduğunu ve bunu nasıl temin edebileceğinizi hesaplayınız. Bu şekilde yapmak istediğiniz işe değip değmeyeceğinin de tespit etmiş olursunuz. Gerekli belgeleri danışmanınızla birlikte hazırlayınız.

## Sermaye ihtiyaç planı

- Özel masraflar: özel masraflarınız ne kadar? (Evidaresi, Sigortalar, Kira, vs.)
- İşletmenin kurulma aşamasında gerekli olan sermaye ihtiyacı (malzemeler, bilgisayar, programlar, ürünler, depozit, vs.)?
- İşletmenin yürütülmesi için gerekli olan sermaye ihtiyacı: Firmanızın işletilmesi için gerekli olan masrafların tutarı nedir? (Eşyalar, Büro malzemeleri, Kiralar, iletişim giderleri, Personel, vs.)

## Finans planı

- Öz sermaye: Öz sermayeniz ne kadar?

Öz sermaye = Şahsi paranız veya ailenizden aldığınız borç para.

- yabancı sermaye: yabancı sermaye ye ihtiyacınız var mı, var ise ne miktarda?

Yabancı sermaye = Bankanızdan veya başka kurumlardan aldığınız kredi.

- Teminat: Kredi karşılığına ne tür teminat sunabilirsiniz?

teminat = Aldığınız krediyi bankaya ödeyememe riskine karşı bankanın teminat olarak sizden talep ettiği teminatlar. Örneğin: Hayat sigortasına biriktirdiğiniz meblağ, mevduat hesabı cüzdanları, arabalar, makineler...vs.

- Teşvik programları: sizin için hangi teşvik programı faydalı olabilir?

**Teşvik programı:** Saarland eyaletinin ve „Bund Gründer/innen und Unternehmer/innen“ (federal devletin İşletme kurmak isteyenlere ve İşletmeler kurumu) uygun şartlarda verdiği bir kredi (Bilgi: [www.sikb.de](http://www.sikb.de)).

## Kar getiri tahmini

Elde etmeyi düşündüğünüz tahmini cironuz, şirket masraflarınızı ödemeye yeterli olacak mı? Tahmini cironuzla, yaşam masraflarınızı karşılayabilecek misiniz?

## Likidite Planı

Tahmini gelir ve giderleriniz (Kredi ödeme şartları dahil) ne kadar ve gelecek ayki harcamalarınız için elinizde ne kadar paranız kalıyor?

## 3. ÖZEL SIGORTA VE İŞ YERİ SIGORTALARI

### Özel Sigorta

Sağlık ve bakım sigortası, kaza sigortası, iş görmezlik sigortası ve yaşlılığınızda maddi geçiminizi sağlamak için alınması gereken önlemler.

Ayrıntılı bilgiyi Stiftung Warentest´de bulabilirsiniz.



### İş Yeri Sigortaları

İşyeri sorumluluk üstlenme sigortası, Hırsızlık Sigortası ve şirketin faaliyet alanına ve büyüklüğüne göre Bina, Cam ve Nakliye sigortası.

Ayrıntılı bilgi Sanayi ve Ticaret Odası, Esnaf ve Zanaatkarlar Odasından alabilirsiniz.

**Önemli Bilgi:** İş Yeri Sigortaları masraf olarak görülür, özel sigortalar kısmen tedbir masrafları olarak vergiden düşürülebilir!

## 4. SERBEST İŞ Mİ, YOKSA SERBEST MESLEK Mİ?

Almanya´da serbest çalışmak için ya serbest iş veya serbest meslek kategorisinde olmanız gerek. Bunların farkı nedir?

### Serbest iş

Serbest iş, kar amacıyla kazanç elde etmek isteğiyle yapılan her türlü serbest girişimdir. Mesela Market, restoran, nakliyat şirketi, tamirhane veya program şirketi hepsi´de serbest iştir. Genellikle firma kuranların çoğu serbest iş kuranlardandır. Yeni İş kuranların aktivitelerinin birisi İşyeri Açma Müracaat Dairesine başvurmak. İşyeri Açma Müracaat Dairesi otomatik olarak Vergi Dairesi; Yetkili Meslek Sendikası; Sanayi ve Ticaret Odası veya Esnaf ve Zanaatkarlar Odasına bu müracaatı bildirir. Kendinizi garanti altına alınız ve bütün yukarıda belirtilen yerlerin hakikatten bilgilendirilmiş olup, olmadıklarını kendinizde kontrol edin. Sizin için sorumlu olan İşyeri Açma Müracaat Dairesinin adreslerini belediye idaresinden öğrenebilirsiniz.

## Serbest meslek

Serbest meslek sahibi olan şahıslarda kar elde etmeyi amaçlıyorlar. Serbest meslek sahibinin aldığı kişisel mesleki eğitim ile tatbik ettiği iş arasında serbest iş sahibine kıyasla çok daha sıkı bir bağ vardır. Tipik serbest meslek olarak sayılabilecek meslekler: Örn. doktor, avukat, mühendis, mimar, sanatçı, gazeteci ve tercüman. Serbest meslek sahipleri İşyeri Açma Müracaat Dairesine başvurması gerekmiyor. Sadece Vergi Dairesine bildirmeleri yeterlidir.

İş yeri kurmanız veya serbest meslek sahibi olmanız hukuki yönden ve vergilendirme yönünden önemlidir. Ayrıca sigortalarınızı için de önemlidir. İşyerini kurmadan önce mutlaka hangi kategoriye ait olduğunuzu bakın. İş yerinize göre farklı resmi izinlere ihtiyacınız olabilir. Bu konu ile ilgili bilgiyi Vergi Dairesinden, Sanayi ve Ticaret Odasından, Esnaf ve Zanaatkarlar Odasında alabilirsiniz. Serbest meslek sahipleri federal serbest meslekler birliğinden bilgi edinebilir.

## 5. UYGUN HUKUKİ ŞİRKET ŞEKLİNİ BULMAK

Şirket isimlerinde bir çok kez GmbH, AG veya GbR gibi kısaltmaları görmüşünüzdür. Bu kısaltmalar bir şirketin hukuki şeklini gösterir. Bu şirketler iki gruba ayrılır: Şahıs şirketleri ve sermaye şirketleri.

İki şirket türü arasındaki en önemli fark yükümlülük bakımındandır. Şöyle ki:

Siz, diğer bir deyişle işletmeniz, bir zarara neden olursa, işletmeniz bu zararı tazmin etmek zorundadır.

Böyle durumlarda sermaye şirketleri, kendi şirket faaliyetlerinin neden olduğu zararlardan sadece işletme sermayesi kadar sorumludurlar. Şahısa ait şirketlerde ise ortaklar, şirketin neden olduğu zararlardan işletme sermayesi yanında çoğunlukla şahsi malvarlıkları ile de sorumludurlar.

Bunun dışında şirketin hukuki şekli, başka önemli şeyleride belirliyor, mesela vergi ödemelerini ve şirketin sorumlusunun kim olduğunu.

Küçük ticari firmalar için üç şirket türü önemlidir.

## Şahıs şirketi

Başlangıç için genelde şahısa ait olan şirket şekli en uygundur. Otomatikmen bir firma kurduğunuzda oluşur ve bütün şahsi malvarlığınızla sorumluluk taşırsınız.

### Sivil hukuk Ortaklık Şirketi (GbR)

Ortaklarınızla bir firma kurmak istediğiniz takdirde en kolay ve bunun için en uygun şirket şekli Sivil hukuk Ortaklık Şirketi biçimidir. Çok fazla formalitesi ve masrafı yoktur. Ortaklık sözleşmesi için sözlü sözleşme yeterlidir her şekilde ama yazılı sözleşmede fayda vardır. Ortaklar şirketin sorumluluğunu tüm özel sermayeleriyle taşır.

### Limited Şirket (GmbH)

Bir Limited Şirketi (GmbH) kurarsanız, şirketinizin kefaletini yatırdığınız sermayeyle sınırlandırabilirsiniz. Limited Şirket sermayesi en az 25.000 EURO'dur. Bu durumda yalnızca sermayenizle yükümlüsünüz. Limited Şirketi kurmak için noter tastikli bir sözleşme gerekiyor. Ticaret sicilin kaydıyla (Handelsregister) Limited Şirket kuruluyor (genelde noter kayıt işlemlerini yapar). Limited Şirketi tek kişi ile de kurulur (Ein-Personen-GmbH).

Almanya hükümeti yıl sonunda sermaye miktarını 10.000 EURO'ya düşürülebilir. Güncel duruma bakınız.

Bu üç şirket şeklinin dışında başka şirket şekilleride vardır. Sizin için uygun şirket şekli seçiminde Mali Müşaviriniz, Avukatınız ve Danışmanlık kuruluşları yardımcı olacak ve size uygun hukuksal Şirket biçimini önereceklerdir.

## 6. FIRMA KURMANIN FINANSMANI

İş kurma planınızda, finansman kaleminin çok önemli bir konu olması nedeniyle, finansman konusunda bilgi sahibi olmanız lehinize olacaktır. Danışmanlık servisi ile görüşmeden önce projeniz hakkında detaylı olarak hazırlanmanız, görüşmeyi gerçekleştireceğiniz danışmanın, kurmak istediğiniz işletme hakkında gerekli bütün bilgilere haiz olması bakımından

faydalıdır. Danışmanlık görüşmenize önceden detaylı hazırlayın ki danışman sizin kurmak istediğiniz firma hakkında bütün bilgilere sahip olsun. Hangi soruları yanıtlamanız gerektiğini 1. bölüm 'de bulabilirsiniz.

### Kendi Bankanız / SIKB-Banka

Bankanızda bir ticari hesap açtırarak, teslimatçılarla ve müşterilerle gireceğiniz bütün ödeme ilişkilerinde bu hesap vasıtasıyla ödeme ilişkilerini düzenleyebilirsiniz. Kamu teşvik kredisi için kendi bankanıza veya direk SIKB (Saarländische Investitions- und Kreditbank) bankasına başvurabilirsiniz (en fazla 50.000 EUR). Teşvik kredisi için inandırıcı bir iş planı gerekiyor. Ayrıca kredi danışmanlarını sizin iyi bir işadamı veya iyi bir iş kadını olabileceğinize inandırmanız gerekiyor.

### Serbest iş hayatına atılacaklar için önemli teşvik programları:

#### Eyaletin sunduğu programlar:

- SIKB bankasının Başlangıç-Sermaye-Programı (en fazla 25.000 EUR)
- Yeni Şirketlere iş kurma ve iş büyütme finansmanı

#### Federal programları:

- KfW-Mittelstandsbank ıdan başlangıç ödeneği („Startgeld“)
- KfW ıden Teşebbüscü kredisi („KfW-Unternehmerkredit“)

Genelde iş kurmadan önce ve kurulduktan üç yıl sonraya kadar krediler için müracaat edilebilir.

#### Bu arada:

Firma kuran göçmenlerin büyük bir bölümü kendi parasıyla kredi kullanmadan firmasını finanse ediyor.

Teşvik programı kullanmadan sizin için hangi programın gerekli olduğunu lütfen danışmanınızla görüşün.

## 7. BANKA GÖRÜSMESİ İÇİN GEREKLİ EVRAKLAR

Herhangi bir bankada kredi için müracaat etmek isterseniz, iş planınızı ve onunla birlikte gereken evraklarınızı yanınızda götürmeniz gerekiyor. Belgeleri bir danışmanınızla birlikte hazırlamış olsanız bile sonuçta, bankacınızı siz bilgilendirecek ve ikna edeceksiniz.



### Belgeler

- mesleki geçmişinizin ekli olduğu kısa özgeçmişiniz
- iş ve sınav belgeleri
- İş planı, sermaye ihtiyaç planı, ciro ve gider planı ve 24 ay için likidite planı
- Firma kurmak için uzman danışmana başvurduğunuzu gösteren belge ile sizin bağlı olacağınız oda tarafından verilecek İş planınızın onaylandığına dair belge
- Şahsi bilgi (şahsi malvarlığının açıklanması)
- Vergi dairesinden temiz kağıdı
- Schufa ıdan güncel durumunuz

(Bilgi: [www.sikb.de](http://www.sikb.de))

Kendi bankanızdan şirketiniz için kredi talebinde bulunursanız özel malvarlığınızı teminat olarak isteyebilirler.

## 8. İŞSİZ KALANLARIN İŞLETME KURMAK İÇİN ALDIKLARI YARDIM

Eğer işsizseniz ve işsizlik aylığı I (ALG I) veya II (ALG II) alma hakkına sahipseniz serbest işinizi kurmak için farklı destek alternatifleriniz var.

### İş kuruluş ödeneği (Gründungszuschuss)

Eğer işsizlik aylığı I (Arbeitslosengeld I) alıyorsanız ve baş vurduğunuz tarihten itibaren en az 90 gün daha (ALG I) o işsizlik aylığı hakediyorsanız, o halde iş kuruluş ödeneği için başvurabilirsiniz. Bu ödeme ilk dokuz ay yaşam masraflarınızı finanse etmek için verilmektedir ve aldığınız işsizlik parası miktarındadır artı ayda 300 Euro ıdur. Dokuz aydan sonra altı ay daha ayda 300 Euro alma imkanı için tekrar müracaat edebilirsiniz.

## İş yeri kurma yardımı (Einstiegsgeld)

İşsizlik aylığı II alan kişiler bu aylıklarına ek olarak serbest çalışmak için Einstiegsgeld alabilir. Güncel bilgi için İş ajansına (Agentur für Arbeit) veya ilgili ARGE kurumunuza başvurabilirsiniz.

## Danışma / Yönlendirme

Başlangıç ve ilk zamanlarda kurduğunuz iş için profesyonel bir yardım iyi yönde etkiler. Değişik teşvik programları profesyonel bir yönlendiriciyi (Coach) size finanse edebilir. Bu yönlendirici size işi kurmadan önce ve sonrasında kadar önemli bilgileri verir. Ayrıntılı bilgi Ticaret ve Endüstri odasından (Industrie- und Handelskammer - IHK), Zanaatkarlar odasından (Handwerkskammer - HWK) veya ZPT'den (Zentrale für Produktivität und Technologie Saar) alabilirsiniz.

## 9. SERBEST ÇALIŞMA VEYA SADECE KAĞIT ÜZERİNDE KALAN SERBEST ÇALIŞMA (“SCHEINSELBSTSTÄNDIG”)?



„Kağıt üzerinde kalan serbest çalışmaların“ ispatlamak için sadece bir işverenden şahsi bir bağımlılığı tespit edilmesi gerekiyor.

İpucu olan „kağıt üzerinde kalan serbest çalışmaların“ belirtileri şunlar:

İşletmenin kendisine ait firma levhası ve ofisi olmaması. Başlıklı mektup kağıdı veya kart viziti olmaması. İşletmenin çalışanları başka işverenin iş elbiseleriyle çalışması.

Genel değerlendirmede aşağıdaki noktalar göz önünde bulundurulur:

### ■ düzenli ve sürekli işçisinin olmaması

400 € üzerine çalışanlar sayılmaz, aile fertleri ise önceki kurallara göre sayılır

### ■ “Genelde” yalnızca ve sürekli bir işverene iş yapmak

“Genelde” anlamı, bu durumda sosyal sigortalar tarafından, cironun altıdan beşinin bir işverene çalışmak ile tanımlar Kağıt üzerinde başka işverenlerle anlaşmak yeterli değil, bunlar ispat edilmelidir

### ■ İşverenin işçileri yaptırdığı işin kendileri yapabilir kapasitede olmaları

### ■ İşverenin karşısında iş adamı olarak değil onun işçisi gibi davranmak

### ■ Kendi işletmesi olmadan işverenin önceden işçisi olması

(Bilgi: [www.scheinselbststaendigkeit.de](http://www.scheinselbststaendigkeit.de))

## 10. RESMİ DAIRELERDEN VE KURUMLARDAN KORKMAYINIZ

Yeni firmanızla çalışmaya başlamadan önce bazı formaliteleri tamamlamanız ve firmanızı aşağıdaki resmi dairelere bildirmeniz gerekmektedir. Bildirmeniz şu yönden çok önemli: Çünkü sürekli bir şekilde İşletmenizi ilgili makamlar nezdinde tescil ettirmeden, sürekli bir para karşılığında ticari faaliyette bulunursanız, kaçak işçi olarak hareket etmiş ve suç işlemiş olursunuz. Ayrıca bazı işler özel izine tâbidir.

### İş yeri Açma Müracaat Dairesi (Gewerbeamt)

Eğer serbest iş kurmak istiyorsanız ve serbest meslek grubuna dahil değilseniz işyeri açacağınız şehir veya bölgenin İşyeri Açma Müracaat Dairesine (Gewerbeamt) başvurmanız gerekiyor.

Bu müracaat için aşağıdaki belgelere ihtiyacınız vardır:

- Eğer Alman vatandaşı değilseniz Almanyada oturma izni,
- geçerli bir Nüfus Cüzdanı veya Pasaport
- İşine göre, örneğin; Gıda dalında olduğu gibi, bir izin ruhsatı veya onay izni (Sağlık belgesi)
- Saarland eyaletinde 40 Euro (şu an) müracaat ücreti

İşyeri açma müracaatınızdan sonra, İş yeri Açma Müracaat Dairesi otomatikmen Vergi dairesini, meslek sendikasını ve sizin bağlı olacağınız odalar birliğini haberdar ediyor. Kendinizi garanti altına alınız ve belirtilen yerlerin hakikaten bilgilendirilmiş olup, olmadıklarını sizde kontrol ediniz.

## Vergi dairesi

Vergi dairesinin görevi vergi tahsil etmektir. İşletme sahibi olarak vergi ödemekle mükellefsiniz. Serbest meslek sahibi olan şahıslar iş başlangıcını, ilgili vergi dairesine bildirmeli. İş yapma ruhsatı için dilekçe verdiğinizde vergi dairesi iş kurduğunuza dair Ticaret dairesinden bildiri alır. Vergi dairesi herikiseçenekte 7 de kayıt yaptıktan sonra size vergi numarasını verecektir. Bu vergi numaranızı veya işlem vergi tespit numarasını (Umsatzsteueridentifikationsnummer) bütün faturalarınıza yazmanız gerekiyor.

## Meslek Sendikası / Meslek Sigortası

Meslek Sendikası, çalıştırdığınız personel ve meslek grubuna göre serbest çalışanlar için de Kanuni İş Kazası Sigortasıdır. Firmanızda işçi çalıştırıyorsanız, bunları yetkili Meslek Sendikası'nda sigorta ettirmeniz gerekmektedir. Meslek grubuna göre kendinize de orada kanuni bir kaza sigortası yaptırmak mecburiyetindedir. Sizin için hangi meslek sendikasının yetkili olduğunu öğrenmek için Sanayi ve Ticaret Odası veya İşyeri Meslek Sendikaları Topluluğu'ndan (HVBG) bilgi alabilirsiniz.

## Ticaret Sicil Defteri

Ticaret Sicil Defteri herkese açık olup, firma hakkında bilgi (mesela şahsen sorumlu ortak) vermektedir. Ticaret Sicil Defterine, esnaf ve sermaye şirketleri (GmbH, AG) kayıt yapılır. Ticaretle meşgul olan tüm iş adam ve iş kadınları esnaf sayılır. Küçük Ticaret İşletmeleri (Kozmetiksalonu veya Tütün satış yeri) ve Sivil hukuk ortaklık Şirketi (GbR) dışında bütün müteşebbüs firmaların, Yerel Mahkeme' deki Ticaret Sicil Defteri' ne kayıtlarının yapılmış olması gerekmektedir.

## 11. VERGİLERİ TANIMAK VE ÖDEMEK

İşletmecisi olarak vergi ödedeğiniz için önemli vergi çeşitlerini bilmeniz gerekiyor.

### İşlem Vergisi

Serbest çalışanlar ve serbest meslek sahibi olanlar Bir ürün sattığınızda veya bir servis sunduğunuzda (mesela danışmanlık) bunun karşılığında müşteri ödeme yaptığı zaman bir ciro elde ediyorsunuz. Ayrıca bu cironun üzerine müşteriniz işlem vergisini (veya KDV sini) size ödemesi gerekiyor. Tüm net ücretlere işlem vergisini eklemeniz gerekiyor ve böyle brüt ücret oluşuyor. İşlem vergisi genellikle net ücretin %19 dir. Matbaa, gıda, sanat ve medya meslekleri gibi işletmeler için işlem vergisi %7 dir.

Küçük kuruluşlar işlem vergisi ödemiyor ve dolaylı olarak vergi de geri alamıyor.

### Ön vergi ödemesini toplam vergiden düşürme

Serbest çalışanlar ve serbest meslek sahibi olanlar İş malzemesi, mal veya bir danışmanlık hizmeti satın aldığınızda ödediğiniz işlem vergisine ön vergi denilir. İşlem vergisi beyan ettiğinizde, ödediğiniz ön vergiyi işlem vergisinden düşürebilirsiniz. İşlem vergisi beyannamesi ilk iki yılda her ay yapılmalı.

### Sanayi ve Ticari kazançlar Vergisi (Gewerbesteuer)

Serbest çalışanlar Bütün ticaret, esnaf ve zanaat, servis veya endüstri de serbest çalışanlar sanayi vergisi ödemeleri mecburi. Tek kişilik işletmeler 24.500 EURO 7 ya kadar vergiden muaf. Kazanç 24.500 EURO 7 yu geçer ise Sanayi ve Ticari kazançlar vergisini ödemeye başlarlar. Sanayi vergisinin miktarı işletmenin cirosuna ve işletmenin bulunduğu belediye 7 ye bağlıdır. Sanayi ve Ticari vergisini genelde üç aylık dönemlerde ilgili vergi dairesine ödememiz gerekiyor.

### Kurumlar Vergisi - Sermaye Şirketleri -

Kurumlar vergisini sadece sermaye şirketlerinin (GmbH, AG), Sigorta Birlikleri ve sendikalar öder. Tüm kazanç 15% ile vergileniyor.



## Gelir vergisi - Tüm vergi ödeyenler -

Her gelir elde eden vatandaş veya işletmeci gelir vergisi (Einkommenssteuer) ödeme zorundadır (işçilerde „Lohnsteuer“). Gelir vergisi gelirin veya kazançın yüksekliğine bağlıdır. Gelir vergisi sene sonunda Finanzamta verdiğiniz beyanata bağlı. Beyanat işçilik deki gibi olmadığı için, işletmenin bilançosu gerekiyor. İkisinde Mali Müşaviriniz tarafından hazırlanıyor.

İşçi çalıştırıyorsanız, gelir ücret vergilerini her ücret ödemede kesip en geç (aylık ödemelerde) bir sonraki ayın onuna kadar vergiyi ödemek zorundasınız.

Vergi hakkında genel sorularınız için ilgili vergi dairesinden bilgi alabilirsiniz.

## 12. MESLEK ODALARI BİRLİĞİ (KAMMERN)

Bazı meslek gruplarının faaliyetlerini sürdürebilmeleri için kendi meslek odalarına kayıtlı olup, bu odaya aidat ödemesi gerekmektedir. Meslek odaları, üyelerini ilgilendiren ekonomik-politik kararların alınmasında üyelerini temsil etme görevinin yanında, işletmecilere danışmanlık hizmeti, etkinlikler ve işletmecilik hakkında aktüel bilgi sunma hizmetlerini sunar. Meslek odalarının başta olmak üzere; „esnaf ve zanaatkarlar odası (HWK), sanayi ve ticaret odası (IHK), mimarlar odası, vergi danışmanlar odası ve Doktorlar odası”dır.

Odalar birliği günlük hizmetlerinden yanı sıra özel seminer ve kurslar sunar (İşletme kurma seminerleri).

Belirli Mesleklerde özel izin gerekiyor. Bunları yetkili odalar birliğinden öğrenebilirsiniz. Bu izni alabilmek için, bir eğitim programına katılmanız ve bilgilerinizi geliştirmeniz gerekli olabilir.

### Özellik

Almanya da 41 zanaat için ustalık imtihan belgeniz olmalı. Bu zanaatlarda serbest iş yeri açabilmek için ustalık imtihan belgesi olması gerekiyor. Bu arada ustalık imtihan belgesi(Meisterbrief) gerektirmeyen 50 den fazla zanaatkarlık mevcut. Eğer yurtdışından geldiyse işe uygunluğunuzu, gelmiş olduğunuz

ülkenin bir diploması, imtihan belgesi veya diğer bir uygunluk belgesiyle kanıtlamanız mümkündür. Sizin için yetkili esnaf ve zanaatkarlar odası sizi bu konuda bilgilendirir.

## 13. KÜÇÜK İŞLETMELER İÇİN KOLAYLIKLAR

### İşlem vergisi yok

Eğer işletmenizde kurduğunuz yılda cironuz artı üzerine düşen işlem vergisi tahmini 17.500 EURO´yu geçmezse, kanuna göre vergi dairesine işlem vergisi ödemeyeceksiniz. Aynı şekilde gelecek yıllarda iki şartla geçerli. Cironuz geçen yılda 17.500 EURO´yu geçmediyse artı olduğunuz yıldada tahminen 50.000 EURO´yu geçmeyecekse. Eğer işlem vergisi ödemiyorsanız faturalarınıza işlem vergisini ekleyemezsiniz.

### Gelir-gider muhasebesi

Vergi hukuku çift kayıtlı muhasebeye tabii olmayanlara vergi yükümlülüğünü gelir-gider bilançoyla tesbit edilmesine imkan sağlıyor.

Bunlar:

- Serbest meslek sahibi olanlar
- Ticaret sicil defterine kayıtlı olmayan esnaf ve yıllık işler miktar 500.000 EURO´yu geçmiyor ve yıllık kazanç 50.000 EURO´yu geçmiyor ise.

Bu sınırları aşıyorsanız veya ticaret sicil defterine kayıtlıysanız, çift kayıtlı muhasebe tutmak zorundasınız.

Bu broşürde İşletme kurma ile ilgili önemli konuların bir kaçı seçilmiştir. Broşürün sonunda önemli bilgiler ve adresler mevcuttur!

## 14. ADRESSEN IM SAARLAND

### **Saarland Offensive für Gründer (SOG-Netzwerk)**

Atrium – Haus der Wirtschaftsförderung  
Franz-Josef-Röder Str. 17, 66119 Saarbrücken  
Tel.: 0681/5014183  
[www.sog-saarland.de](http://www.sog-saarland.de)

### **Industrie- und Handelskammer im Saarland (IHK)**

Franz-Josef-Röder Str. 9, 66119 Saarbrücken  
Tel.: 0681/9520-211  
[www.saarland.ihk.de](http://www.saarland.ihk.de)

### **Handwerkskammer im Saarland (HWK)**

Hohenzollernstr. 47, 66119 Saarbrücken  
Tel.: 0681/5809-135  
[www.hwk-saarland.de](http://www.hwk-saarland.de)

### **Saarländische Investitionskreditbank AG**

Franz-Josef-Röder-Str. 17, 66119 Saarbrücken  
Tel.: 0681/3033-142  
[www.sikb.de](http://www.sikb.de)

### **Zentrale für Produktivität und Technologie Saar e.V. (ZPT)**

Franz-Josef-Röder-Str. 9, 66119 Saarbrücken  
Tel.: 0681/9520-444  
[www.zpt.de](http://www.zpt.de)

### **Arbeitskammer des Saarlandes**

Fritz-Dobisch-Str. 6-8, 66111 Saarbrücken  
Tel.: 0681/4005-239  
[www.arbeitskammer.de](http://www.arbeitskammer.de)

### **Existenzgründungsbüro in der Agentur für Arbeit**

Hafenstr. 18, 66111 Saarbrücken  
Tel.: 0681/944-4665

### **ExistenzGründungsBeratung XENOS**

DIAKONISCHES WERK AN DER DER SAAR gGmbH  
Ludwigstraße 33, 66115 Saarbrücken  
Tel.: 0681/4163308

Existenz  
Gründungs  
Beratung  
**XENOS**



DIAKONISCHES WERK AN DER DER SAAR gGmbH  
Ludwigstraße 33, 66115 Saarbrücken  
Telefon: 06 81/4 16 33 08  
E-Mail: xenos-sb@dwsaar.de

Gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales, das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung und den Europäischen Sozialfonds.



Bundesministerium  
für Arbeit und Soziales



Bundesministerium  
für Verkehr, Bau  
und Stadtentwicklung



EUROPÄISCHE UNION  
Europäischer Sozialfonds