

Bonn Şehri Ekonomik Kalkınma Ofisi

Bonn Şehri Ekonomik Kalkınma Ofisi olarak en önemli hedeflerimizden biri şehrimizin dinamik ve büyümekte olan konumunu desteklemek ve yatırımcı ve girişimciler için cazibesini giderek arttırmaktır. Ofisimiz bölgemizin yapısal değişimini destekleyerek rekabet gücümüzü artırıyor ve ileriye dönük daha fazla arttırmayı hedefliyor. Ekibimiz yeni müteşebbisleri ve inovasyonu desteklemek için gerek öncülük, arabuluculuk ve toparlayıcılık ve servis sağlayıcılık görevlerini özellikle benimsiyor.

Yeni müteşebbislere özel danışmanlık, iş planlarının detaylı planlamasında destek ve iş konseptlerini değerlendirme hizmetleri sunuyoruz.

İş konsepti (Businessplan) hazırlama esnasında müteşebbislere örneğin pazar araştırmalarında, işyeri sitesi seçme ve bulma husularında, fiyat hesaplamalarında veya finansal planlamada ve finansal teşvik araştırmalarında yardımcı oluyoruz.

Yeni işyeri kurmayı arzu eden her kişiye konseptini iyi düşünmesini ve düşüncelerini bir iş planına yansıtmasını Bonn Şehri Ekonomik Kalkınma Ofisi olarak özellikle tavsiye ediyoruz, zira kafanızdaki fikirlerinizi sistematik olarak kağıda dökmemiz size bütün fikirlerinizin bir yerde toparlanmasını sağlıyor ve bu sayede konseptinizdeki tam oturmayan hususları tesbit etmenizi bu zaafı gidermek için çözüm aramanızı sağlıyor. Böylece konseptiniz sadece devlet teşviklerine ulaşmanıza yardımcı olarak yaramıyor. Bundan daha önemli görev olarak kurmak istediğiniz işin başarılı sonuçlanması için en önemli araç oluyor.

Konseptinizi en iyi şekilde hazırlamak için size destekçi broşürümüzde aşağıdaki bilgileri sunuyoruz:

- İş kurmak isteyip planlayanlar için temel bilgiler
- İşyerinizin finans planlamasına destek olarak finansal plan excel şablonumuz
- Özel ihtiyaçlarınızı karşılayacak özel çekim planlaması (yani özel gelir ve giderler hesaplaması) için tasarladığımız excel şablonu
- Müteşebbisin dikkat etmesi gereken hususları içeren iş kurma kontrol listesi (checklist)

Bonn Şehri Ekonomik Kalkınma Ofisimizdeki özel eğitilmiş ve tecrübeli danışmanlarımızın sorularınızı yanıtlamaları için lütfen bizimle irtibata geçiniz:

Telefon: 0228-77-4000

Email: wirtschaftsfoerderung@bonn.de

Kısa zamanda telefonda yanıtlanamayan sorularınız olduğunda lütfen termin alıp büromuzu ziyaret ediniz. Ön bilgi alıp konseptinizi hazırlamakta size aşağıdaki internet sayfamız yardımcı olacaktır:

www.startercenter-bonn-rhein-sieg.de

İş kurmanız esnasında daha kapsamlı bilgilere Federal Almanya Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı'nın bulunduğu internet sayfasına aşağıdaki linkten ulaşabilirsiniz:

<http://www.existenzgruender.de/>

İŞ-KUR

Başarılı iş kurmanız için temel bilgiler

İş kurmayı düşünenlere temel bilgiler

Bonn şehrinin Ekonomik Kalkınma Ofisi olarak iş kurma girişimlerinizi özellikle benimsiyor ve sizi tebrik ediyoruz. Ofisimiz sizi bu konuda elindeki tüm imkânları ile destekledi ve desteklemeye devam edecektir. Bu esnada iş planınızın sürdürülebilirliğine ve ürün ve hizmetlerinizi piyasanızda başarıyla yerleştirebilme kabiliyetinize ve böylelikle pazarınızda uzun süre başarılı olabilmenize özellikle önem veriyoruz.

İşinizle alakalı riskleri ve imkânları en doğru şekilde öngörebilmeniz için kuracağınız işi iyi planlamanız gerekiyor. Kamu teşviklerinden yararlanmak istiyorsanız, iş planınızın sürdürülebilirliği ve başarı şansı bir bilirkişi kuruluştan incelenip pozitif değerlendirilmesi lâzım. İyi hazırlanmış iş planı (Businessplan) projenizin eksper kurumlar tarafından olumlu değerlendirilmesinin ve böylelikle kamu teşviklerinden yararlanmanızın olmazsa olmaz şartıdır.

Ofisimizin deneyimli iş danışmanlık hizmetlerinden en iyi yararlanabilmeniz için ilk görüşmeden önce danışmanımıza iş planınızı özgeçmişiniz (Lebenslauf) ve finans planınızla beraber iletmeniz gerekiyor.

İş planınızın ikna edici olması ve teşvik veren kurumların ve planınızı inceleyen experlerin konseptinize güvenmesi için aşağıdaki başlıkları tatmin edici bilgilerle açmalısınız:

1. **İşletmeci**
2. **İş fikri**
3. **Finansman**
4. **Yer / Site**
5. **Başlangıç tarihi**

Aşağıda bu başlıkları nasıl doldurabileceğinize dair bir ipucu olarak kullanabilirsiniz.

1. **İşletmeci** (İşletmeci hakkında genel bilgiler, işletmecinin eğitimi ve tecrübesi vs.)

Sizi geleceğin girişimci kişiliğinizle daha iyi tanıyabilmemiz için aşağıdaki bilgileri vermeniz faydalı olur:

- Adınız, sozadınız ve adresiniz
- Telefon numaranız
- E-Posta adresiniz
- Özgeçmişiniz (CV) ve imkânınız varsa karnelerinizin kopyası
- Ek kalifikasyonlarınız ve (varsa) karnelerinizin kopyası
- Hayatınıza bu ana kadar nasıl kazandığınıza dair bilgiler
- İş merkezlerinden ve başka alman makamlarından sosyal, işsizlik vs. yardımları alıp almadığınıza ve aldıysanız şu ana kadar ne kadar aldığınıza dair bilgiler (Lütfen son işsizlik veya sosyal yardım para bildirisini kopyalayıp iş planınıza ekleyin).

2. İş fikri

Muhatablarınız iş fikrinizi anlamak ister. Onun için hazırladığınız planda iş fikrinizi detaylı fakat sizin piyasanızda ve mesleğinizde olmayan bir işletme eksperinin kolay şekilde anlayabileceği şekilde anlatmanız lâzım. Bunun için şu sorulara yanıt vermeniz gerekiyor:

- Ürününüz veya hizmetiniz nelerdir?
- Ürününüz veya hizmetiniz piyasalara (başka firmalar tarafından) sunuluyormu?
- Ürününüz veya hizmetinizin piyasada olmayan özellikleri (USP= "Unique Selling Proposition") var mı?
- Ürün/hizmetinizi rakiplerinizinkileri ile kıyasladığınızda farklılıkları var mı? Varsa nerelerde farklar var?
- Ulaşmak istediğiniz müşteriler ve müşteri kitleniz kimler?
- Müşteri kitlelerinize hangi marketing (pazarlama) araçları ile ulaşmak istiyorsunuz.
- Ürün/hizmetlerinizin müşterileriniz tarafından farkedilip benimseyebileceği hangi yarar ve avantajları var?
- İşiniz esnasında hangi risk veya risklerle karşı karşıya gelebilirsiniz.

3. Finansman

Projenizin finansal temel koşullarını belirleyebilmek için finansal planınızda ciro ve masraf tahminlerinizi yapıp kâğıda ve excel tablosuna dökmeniz ve ofisimizdeki iş danışmanımız tarafından inceletip, planınızın eksiklerini gidermeniz gerekiyor. Projenizin muhtemel finansal destekçileri (mesela bankalar (teşvik kredileri için) , iş ajantası ve iş merkezleri (iş kurma hibeleri) sizden aşağıdaki bilgileri öğrenmek istiyordur:

- Neler almak, hangi yatırımlar yapmak istiyorsunuz?
- Lütfen projenizin başarısı için almak istediğimiz tüm eşyaların, araç gereçlerin veya makine ve binaların ve tüm işinizi kurma esnasında yapmak zorunda olduğunuz masrafların listesini yapın.
- Mal deposuna ihtiyacınız var mı. Varsa ne kadar büyük olsun, maliyeti ne kadar olsun?
- Mal deposu sadece distribütörler ve satıcılar için değil, restoranlar, zanaat ve hizmet sektörünün bazıları için gerekli bir yatırım dır. Lütfen gereken mal stokunu ve bunları depolamanın maliyetini tahmin edin.
- İş projenizden hangi ciroları ve masrafları bekliyorsunuz?

İş planınızı yapmakta size eklediğimiz finans planı şablonumuz yardımcı olacaktır. Bu şablon excel dosyası olarak tasarlandı ve iş yerinizin gelecek üç yıldaki finansal gelişmesi hakkında önemli ipuçları verebilir.

Lütfen cirolarınızı (kdv-siz) tahmin edin. Bunu yaparken piyasa verileri size beklenilebilen satış ve cirolar hakkında güvenilir referans olabilir. Ürün değil hizmet sunuyorsanız harcadığınız saatleri belirlediğiniz saatlik hizmet bedeli ile çarpın ve böylelikle cironuzu belirleyin. Bütün bunları yaparken gelirlerinizi beklenen ödeme zamanında gelir olarak hesaplamayı unutmayın (örneğin aralık 2014 yılında 100 € luk fatura yazdınız, tahsilatı ocak 2015 te yaptınız. O zaman ocak 2015 te 100 € ciro olarak deftere geçip maliyeye bildirmeniz lâzım).

Gelirlerinizden giderlerinizi (personel giderleri, amortisman vs.) çıkartın. Geriye kalan miktar vergiye tabi tutulan kârınızı teşkil ediyor. Bu miktardan meslek vergisi (Gewerbesteuer) kesiliyor (tüccar değil de serbest meslekliyseniz meslek vergisinden muafsiniz). Özel kişiliğe sahip olan işletmelerler ayrıca 24.500,00 € gelire kadar meslek vergisinden muaf tutuluyor. Burada 24.500,00 € geçen rakamın ortalama % 12 isine vergi kesiliyor.

Bütün bu giderlerden geriye kalan miktar sizin net geliriniz olup bununla bütün güncel masraflarınızı karşılıyor. Bu esnada broşürümüzün içinde de bulunan finansal planlama özel çekim isimli excel

şablonumuzu şahsi gelir ve giderlerinizi hesaplamakta kullanabilirsiniz. Bunun için aylık giderlerinizi listeleyip hesaplayabilirsiniz, mesela:

- Yemek, içmek, giyim kuşam vs.
- Şahsi evinizin kirası ve yan masrafları
- Şahsi sigortalar (örneğin bireysel hastalık, bakım ve emeklilik sigortaları)
- Diğer şahsi borç ve yükümlülükler

Şahsi gelirler kısmına örneğin iş merkezi (Job-Center) veya iş ajansının (Agentur für Arbeit) size ödediği yardımlar da giriyor (örneğin ALG I artı Gründungszuschuss veya ALG II artı Einstiegsgeld).

Araştırmanız gereken diğer hususlar kısmında örnek olarak aşağıdaki soruları sıralayabiliriz:

- Başlangıçtaki olası zararlar benim mali durumumu nasıl etkiliyor?
- Benim mali imkânlarım nasıl ve nelerdir?
- Mali durumda rakiplerimle aramdaki farklar var mı? Varsa bunlar nelerdir?

4. Yer / Site

Bazı branş ve işletme modellerinde işletmenizin bulunacağı site ticari başarınızda anahtar faktör olabilir. Bunun için dükkânınız veya büronuzun yerini belirlerken dataylı site analizi yapıp, en azından aşağıdaki soruların cevaplarını araştırmanız lâzım:

- Seçtiğiniz semt te ticaretinizi yapabilmeniz için özel belediye izinleri gerekiyor mu, gerekiyorsa bu izinleri aldınız mı?
- Seçtiğiniz semt te rakipleriniz var mı, var sa kaç tane var ve rekabet güçleri nedir (örneğin personel sayısı, cirosu, mali kaynakları, ürün veya hizmet kalitesi vs.)
- Bu rakiplerden farkınız var mı ve varsa nerede farklısınız?

5. Başlangıç tarihi

İşinizin başlangıç tarihi özellikle bazı sezona bağlı işletmelerde önemli faktör. Ona göre bazen başlangıç tarihinize noel zamanına yakın veya uzak tutmak piyasaya girişinizdeki başarınızda etkileyebilir. Bunun için bu gerçekleri de, hele hele iş başlangıcınız yıllık tatil zamanına denk geliyorsa hesaplarınıza katın.

Bazı konular hakkında daha derin yazılı bilgi veya danışmanlık gerekiyorsa ofisimize başvurabilir, hem yazılı veya dijital bilgi, hemde danışma termini alabilirsiniz.

İş kurma hakkındaki tüm sorularınızı uzman iş kurma danışmanlarımıza yöneltebilirsiniz:

Gertrud Hennen 0228/ 77-5149; gertrud.hennen@bonn.de

Markus Heinen 0228/ 77-2036; markus.heinen@bonn.de

Erdal Yildirim 0228/ 77-2635; erdal.yildirim@bonn.de

İlişikler:

Finansal planlar

Konsept hazırlama kontrol listesi (Checklist)

İş kurmak isteyen ve kamu teşviklerinden yararlanmak isteyen insanlar için iş planı hazırlamak bir taraftan kaçınılmaz zorunluluk, bir taraftan da büyük bir kâbus. İş planı nasıl olur, içine ne yazılır ve neler yazılırsa iş planım pozitif algılanır diye sorulara yanıt ve girişimci adaylarımızı desteklemek için aşağıdaki kontrol listesini hazırladık. Konseptinizde aşağıdaki sorulara yanıt arayarak iş planınızı hazırlayabilirsiniz:

1. Şahsi kalifikasyon

- İşimi başarılı yönetmem için hangi beceriler gerekli ve bu beceriler bende var mı?
- Kendime iş kurmak için yeterli mesleksel bilgi, becerim ve tecrübem var mı?
- Yeterince işletme, ekonomi de defter tutma bilgilerim var mı?
- Çalışacağım alan ve branş ta yeterli tecrübem var mı ve bunlar neler?
- Borcum ve başka finansal yükümlülüklerim var mı? Bunlar hangileri?
- İşimle ne kadar meşgul olmam gerekecek? İşim için haftada 50-60 saat ilgilenebileceğim mi? Bunun yanısıra aileme yeterince saat ayırabileceğim mi. İşimdeki yoğunluğum aile hayatımı etkiler mi?
- Ailem beni bu hususta destekleyecek mi?

2. Konseptin ana fikri

- Hangi ürün veya hizmetleri sunmak istiyorum?
- Hangi müşterilere/ müşteri kitlelerine ulaşmak istiyorum?
- Hedef müşterilerim hakkında neler biliyorum?
- Hedef müşterilerime hangi faaliyetlerle ulaşabilirim
- Benim ürün ve hizmetimin pazarı ne kadar büyük?
- Ürün ve hizmetimin branşı gelecekte nasıl gelişebilir?

3. Rekabet

- Rakiplerimi tanıyormuyum?
- Rakiplerimin fiyatlarını biliyormuyum?
- Rakiplerimle kıyaslandığında benim/ürünümün/hizmetimin özel ayrıcalıkları var mı? Varsa bunlar hangileri?
- Rakiplerim hangi satış ve distribusyon yöntemlerini kullanıyor?

4. Site/işyeri seçimi

- Seçeceğim işyeri mekân ve işyeri olarak hangi kriterlere uyması gerekiyor?
- Kriterlerime uygun iş yerleri tanıyormuyum?
- Baktığım iş sitelerinin yeterince müşterişeri var mı?
- Baktığım işyeri trafiğe nasıl bağlanmış. Müşterilerim işyerime kolayca ulaşabilecekler mi?
- İşyerimin toplam masrafları (kira ve ek masraflar) ne kadar olacak?

5. Yer/site

- Büro ve dükkanların ortalama kira fiyatları ne kadar?
- Kamunun teşvik ettiği ucuzlaştırılmış (desteklenmiş) büro ve dükkânlar var mı? Buradaki kiralalar ne kadar?
- Bunlardan daha sorunsuz ve esnek büro modelleri var mı (örn. "Business Center" ler)?

6. Gerekli izin ve sertifikalar

- İşimi kurmak için belediyeler tarafından bana veya işime özel izin ve sertifikalar gerekiyor mu?
- Bunları nereden alabilirim? Kimler bana bu konuda bilgi verebilir?

7. İşletmenin tüzel kişiliği

- Hangi tüzel kişilikte iş kurmam gerekir (şahsi tek sahipli işletme, adi ortaklık, şahsi şirket, kommandit şirket, limited şirket)

- Bu çeşitli kişiliklerin özellikleri ne. Bunları kurmakta bir mali müşavire/ danışmana veya avukata ihtiyacım var mı?

8. Verimlilik (kârlılık) tahminleri

- Hesaplarımda bütün olası masraflara yer verdim mi?
- İşyerimden yeterince kâr edebildim mi?
- Bütün masraflarımı karşılamam için ne kadar ciro yapmam lazım (break-even point=kârlılığa geçiş sınırı)
- Hesapladığım satış fiyatlarına piyasada alıcı bulabilirdim mi?

9. Finansman/ kamu teşvikleri

- İşimi kurmak için ne kadar sermaye gerekli?
- Nakit para stoğum yeterli mi?
- İşim için ne kadar öz kaynağım var?
- Banka ve diğer kuruluşlara kredi ve teşvik başvurularıyla beraber ne kadar teminat gösterebilirim?
- Özkaynaklarımdan hariç gerekli kredilere (finansal kaynak bulma araçlarına) nasıl ulaşabilirim?
- Hangi kamu teşviklerinden yararlanabilirim?

10. Gerekli sigortalar

- İşyerim için hangi sigortalar gerekecek?
- İşimi yapabilmek için hangi şahsi sigortalara ihtiyacım olacak?
- Şu ana kadar alıştığım sosyal sigorta sisteminde iş kurmamla neler değişecek?
- Hangi bireysel emeklilik sigortaları gerekiyor?

11. Gelecekteki beklenen gelişmeler

- İşim için kendime hangi orta ve kısa vadeli hedefler koydum?
- Hedeflerime ulaşmak için hangi zamanda neleri yapmam gerekecek?
- Piyasadaki olası değişikliklere nasıl ayak uydurabilirim?

Finansman ve kamu teşviği danışmanlığı

İş planınızın rakamlarını detaylı şekilde araştıktan sonra bunları Bonn şehrin Ekonomik Kalkınma Ofisi'mizin danışmanları ile birlikte gözden geçirmeniz gerekiyor. Bu prosedür projenizi finansal açıdan değerlendirebilmemiz için gerekli bir önşart olmakla beraber sizin içinde rakamlarınızı tekrar gözden geçirmeniz için önemli bir olanak teşkil ediyor. Avrupa birliği, alman devleti ve eyaletler müteşebbisleri ucuz kredilerin yanısıra özel, ihtiyaçlara yönelik teşvik programları işe desteklemektedir. Aşağıda bu desteklerin bir kısmını kısaca tanıtmak isteriz. Daha detaylı bilgileri bir danışma termininde alabilirsiniz.

İş kurma öncesi danışman tutma desteği

NRW-Beratungsprogramm Wirtschaft

Kuzeyren Vestfalia eyaleti iş kurmayı planlayan müteşebbislere danışman masraflarına katkı amacıyla hibe teşvikleri sunuyor. Bu amaçla Bonn belediyesinin Ekonomik Kalkınma Ofisi başvuruları alıyor, önşartların yerine getirildiğini değerlendirip ilgili makamlara iletiyor.

İş kurduktan sonra danışman tutma desteği

Gründercoaching Deutschland

Gründercoaching Deutschland adındaki teşvik kamu tarafından girişimcilerin danışmanlık hizmetlerinden yararlanmasını desteklemek amacı ile girişimcilere hibe olarak dağıtılmaktadır. Danışmanlarımız sizin için en uygun teşvik programını tesbit etmenizde yardımcı oluyor ve başvuru prosedürü hakkında bilgi veriyor. Asıl danışmanlık hizmetini Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW = federal almanya kalkınma bankası) tarafından tanınan danışmanlar tarafından sunuluyor.

Diğer hibe teşvikleri

Exist teşvik programı

Exist (Existenzgründung aus der Wissenschaft) programı bilgi ve ilim ağırlıklı iş yerlerinin kurulması için kamu tarafından burs olarak dağıtılmaktadır.

Gründungszuschuss – İş bulma ajansınının işsizlere sunduğu iş kurma hibesi

İş ajansı işsizlikten müteşebbis olanlara 6 ay boyunca işsizlik yardımı artı hibe ve bunun akabinde 9 ay sadece hibe alma imkânı sunuyor.

Einstiegsgeld – İş merkezlerinin sosyal yardım alanlara sunduğu iş kurma hibesi

İş merkezleri sosyal yardım alan ve iş kurmak isteyenlere sosyal yardım (ALG II veya Hartz IV) yardımlarını artı hibe sunmaktadır.

Meistergründungsprämie – Avrupa birliği ve Kuzeyren Vestfalia (NRW) eyaletinin zanaatında usta belgesini alanlara sunduğu iş kurma hibesi

Usta zanaatkârların iş yeri kurması için verilen hibeyi alabilmek için eyaletin Landes-Gewerbeförderungsstelle NRW (LGH) ya başvurulması gerekiyor.

BonnProfits – Gründungszentrum (İş merkezi)

Yeni iş kurmayı düşünüyorsunuz veya işinizi yeni kurdunuz ve uygun ve hesaplı ofis mi arıyorsunuz?

Bonn şehri Ekonomik Kalkınma Ofisimiz tarafından yönetilen BonnProfits Gröndungszentrum Bonn şehrinin Godesberger Allee 139 adresinde ikame etmekte ve yeni iş kuran müteşebbislere ucuz ve uygun büro bulma olanağını sunmaktadır.

BonnProfits konsepti ağırlıklı olarak genç, iş kurma tarihi beş seneyi geçmemiş bilgi tabanlı iş planlarına yöneliyor. Bir başka ağırlık olarak dış ölkelerden Bonn şehrine yatırım yapmak isteyen müteşebbislere de öncelik veriyoruz.

Bonn Profits toplam 1.200 metrekare alana yayılmakla beraber üç katta toplam 32 işyerine 11,3 metrekare ile 36,9 metrekareye varan ofisler kiralayabilmektedir.

İş merkezimizdeki kiralalar metrekare bazında genel olarak 11 € seviyesinde olmakla beraber piyasaya göre ortalama metrekaresi 5 € daha ucuz sunuluyor. Bonn şehrinde ilk firmasını yeni kurmuş işletmeler için ayrıyeten özel müteşebbis indirimini ile ilk senede metrekaresi 7 € dan başlıyor ve her sene normal kiraya yaklaştırmak amacı ile birer euro arttırılıyor.

Ucuz kiralamızın yanısıra kiracılarımıza engellilere özel giriş ve hareket imkânları, her katta mevcut olan müşterek kullanıma açık mutfaklar, konferans salonumuzu kullanma hakkı, işletme koçluğu ve başka hizmetlerimizi ücretsiz olarak sunmaktayız.

Bu sebeplerden dolayı ofislerimiz müteşebbisler tarafından fevkelade benimseniyor ve ofis açma talepleri fazla oluyor. Bunun için başvurularınızı mümkün olduğu kadar erken yapmanızı tavsiye ederiz. Daha geniş bilgileri aşağıdaki adresten alabilirsiniz.

Amt für Wirtschaftsförderung,
Service Center Wirtschaft,
Tel.: (02 28) 77-4000 (Pazartesi ilâ Perşembe saat 8:00 den 17:00'ye, cuma günleri saat 8:00'den
13:00'e kadar açığız)
wirtschaftsfoerderung@bonn.de