



## Newsletter August 2006

**Was Kunden wirklich wollen  
erfahren Sie in unserem Wochenend-Workshop  
Erfolgreich in Vertrieb und Verkauf  
Am 2.9 und 3.9.2006**

### In dieser Ausgabe:

Wochenend-Workshop

"Erfolgreich in Vertrieb und Verkauf"

Neues aus der starthilfe

Das Netzwerk aus Unternehmer-sicht: Radha Fashion

News für Gründer und Jungunternehmer

Erfolgreich im Vertrieb und Verkauf sind Sie, wenn Sie:

- ✓ Ihre Marketingziele klar definieren können
- ✓ Aktiv auf die Kunden zugehen
- ✓ Kundengespräche zielorientiert führen
- ✓ Ihre Kundenkommunikation ansprechend gestalten
- ✓ Von sich und Ihrem Geschäftskonzept überzeugt sind und dadurch Ihr Gegenüber ebenfalls überzeugen können.

Dies sind nur einige Punkte, die Ihren Vertrieb und Verkauf zum Erfolg werden lassen...

Erfahren Sie in unserem Workshop mehr über Marketing, Vertrieb und Verkauf sowie die Möglichkeiten, mit denen Sie Kunden erfolgreich überzeugen können.

Der Wochenendworkshop umfasst theoretische Grundlagen sowie praktische Anwendungen. Umfangreiche Checklisten bieten Ihnen die Möglichkeit, das Gelernte immer wieder anzuwenden und belegen somit die Nachhaltigkeit des Workshops.



Übung zum Verkaufsgespräch

Der Kontakt mit gleichgesinnten Kursteilnehmern bietet Ihnen darüber hinaus die Chance, unkompliziert Kontakte zu knüpfen, die für Ihre weitere Arbeit nützlich sein werden.

**Als Anlage erhalten Sie vollständigen Seminarplan und das Anmeldeformular. Diese stehen Ihnen auch unter [www.berlin-starthilfe.de](http://www.berlin-starthilfe.de) /Aktuelles als Download zur Verfügung.**

# Neues aus der starthilfe "GmdH"

Ju.m.p.A.de e.V. i.Gr  
Corinthstraße 50  
10245 Berlin

## Wir über uns

### Die offene Sprechstunde am 11.08.2006



Die erste offene Sprechstunde mit unserem Beraterteam war ein großer Erfolg und wurde von zahlreichen Gründern genutzt. Deshalb werden wir zusätzlich zu den monatlichen Sprechstunden kostenfreie Informationsabende zu aktuellen Themen anbieten.

**Nächster Termin: 14.09.2006  
17.00 bis 19.00 Uhr**

#### Themen:

Die Mehrwertsteuererhöhung in der Praxis  
z.B. Rechnungsstellung zum Jahreswechsel, Lagerbestände  
Hilfe zum Jahresabschluss  
Einkommenssteuererklärung

Weiter Themenvorschläge richten Sie bitte an

[beratung@berlin-starthilfe.de](mailto:beratung@berlin-starthilfe.de)



## Das Netzwerk aus Unternehmersicht

**Ramona Bhandal**, Gründerin von Radha- Fashion, berichtet von ihren Erfahrungen mit der starthilfe

Ramona Bhandal tastete sich langsam an die Selbständigkeit heran. Nachdem sie mit Gestaltungen von Tanz- und Bühnenkostümen Erfolg hatte, machte sie sich im November 2005 als Künstlerin mit Radha-Fashion selbständig. Der Grund hierfür war weniger die tragende Geschäftsidee, sondern vielmehr der Wunsch, eine eigene Kollektion zu entwerfen, in der sie orientalische Stoffe mit klassischen Stilelementen verbinden kann.



Ramona Bhandal

Auf die starthilfe wurde sie durch das Logo aufmerksam, das sich auch auf der Eingangstür des Büros in der Corinthstraße 50 befindet: „Das Logo zeigt ein Konzept, bei dem Alle gleichberechtigt im Netzwerk teilhaben und miteinander verbunden sind. Daher erschienen mir die konventionellen Angebote für Firmengründer zu gesichtslos und anonym“, erklärt Ramona Bhandal ihre Entscheidung für die starthilfe. Sie und Annett Richter, die als Beraterin vor Ort erster Ansprechpartner für die meisten Kunden der starthilfe ist, haben sich sehr schnell aufeinander eingespielt. Diese Vernetzung von Künstlern und Kreativen mit Unternehmen spricht mich sehr an.

Ich verstehe mich eher als designverliebter Mensch und nicht als Jungunternehmer im klassischen Sinne.

„Wir zeigen Ramona Möglichkeiten auf und sie bringt Ihre Ideen und Konzepte mit ein. Davon profitieren alle“, sagt Annett Richter über die gute Zusammenarbeit.



Ramona Bhandal und Annett Richter im Büro der starthilfe "GmdH"

Für die Zukunft gibt es immer noch eine Menge Projekte, die Ramona gemeinsam mit der starthilfe in Angriff nehmen wird. Das nächste ist ein Gewerberaum, den sie über das Netzwerk vermittelt bekommt. Dann möchte sie die Webseite weiter ausbauen und schließlich gibt es noch den Workshop im September zum Marketing und Vertrieb, den sie bei der starthilfe besuchen wird. „Und für die Zeit danach habe ich schon einige weitere Projekte im Kopf. Ich freue mich schon darauf, gemeinsam mit Annett die Pläne dafür in die Tat umzusetzen“, sagt Ramona Bhandal und blickt optimistisch in die Zukunft von Radha-Fashion.

[www.radha-fashion.de](http://www.radha-fashion.de)

K. Grundmann, Dr.G.Parchmann, A.Richter, M.Roth

### Die Erhöhung der Mehrwertsteuer.

Planen Sie rechtzeitig und vermeiden Sie Umsatzeinbußen!

Im letzten Newsletter wurde bereits auf das Haushaltsbegleitgesetz und seine Auswirkungen hingewiesen. An dieser Stelle wollen wir uns einigen konkreten Fällen zuwenden und klären, wie diese Hürden genommen werden können.

### Lieferungen

Sie haben einen langfristigen Liefervertrag, der über den Jahreswechsel hinausgeht, z.B. liefern Sie regelmäßig größere Mengen Papier und Verbrauchsmaterial für die Druckerei. Geliefert wird aber natürlich nicht zu Weihnachten sondern im Januar. Und die Gesamtrechnung käme dann auch im Januar. Damit wäre für das gesamte

Geschäft 19 statt 16 Prozent Umsatzsteuer fällig.

Besser, Sie lassen sich eine Rechnung für alle in 2006 gelieferten Leistungen schreiben und

**Vermeiden Sie Umsatzeinbußen!**

bezahlen diese dann mit 16 Prozent Mehrwertsteuer. Der Rest wird für 2007 mit 19 Prozent auf einer zweiten Rechnung abgerechnet.

**Zwischenabrechnung für Wartungsverträge!**

### Dienstleistungsverträge

Gleiches gilt z.B. auch bei Dienstleistungsverträgen wie der Wartung von Maschinen, die Sie beispielsweise als Vertrag über drei Jahre abgeschlossen haben. Der Vertrag läuft z.B. im März 2007 aus und dann kommt auch die letzte Jahresabrechnung mit 19 Prozent. Am besten, Sie lassen eine Zwischenabrechnung bis zum 31.12.2006 mit 16 Prozent machen und geben dem Kunden dann eine gesonderte Rechnung ab Januar 2007 mit 19 Prozent ausgewiesener Mehrwertsteuer. Auch für die Energiekosten und andere verbrauchsabhängige Betriebskosten, die ansonsten mitten im Jahr abgerechnet werden, sollte so verfahren werden.

**Tipp:** Reden Sie rechtzeitig mit den Unternehmen, denn es werden auch andere auf diese Idee kommen und das bedeutet dann Abarbeitungsstau! Prüfen Sie alle Verträge, die innerhalb des Jahres endabgerechnet werden. Gibt es eine Möglichkeit sie zu splitten und eine reelle Jahresendabrechnung zum 31.12.2006 zu erhalten? Wenn ja, nutzen Sie diese Möglichkeit

### Für Händler gilt zu beachten:

Später Umtausch z.B. Umtausch nach dem Weihnachtsgeschäft

Waren mit 16 Prozent Umsatzsteuer gekauft, werden 2007 aller Voraussicht nach häufig gegen neue Artikel mit 19 Prozent umgetauscht. Wie reagiere ich als Händler darauf? Etwas bürokratisch aber eindeutig: die alte Ware wird zurückgenommen und die Umsatzsteuer in der Buchhaltung zum Satz von 16 Prozent des Nettopreises korrigiert. Die Ersatzlieferung berechnet sie mit 19 Prozent.

Daher sollte Ihr Unternehmen die Preise frühzeitig anpassen, damit Sie auf solchen Kosten nicht sitzen bleiben.

Tel.: +49 (30) 810 014 82

Fax: +49 (30) 810 014 83

[info@berlin-starthilfe.de](mailto:info@berlin-starthilfe.de)

### Impressum

Ju.m.p.A.de e.V.

Mathias Roth

Corinthstraße 50

10245 Berlin

### Mitglied werden

Mitglied werden kann man ganz einfach:

### Aufnahmeantrag unter:

[www.Ju-m-p-A-de-e-V.online.de](http://www.Ju-m-p-A-de-e-V.online.de)