

Herzlich Willkommen
zu
**„Buchführung und Marketing
in der Kindertagespflege“**

08.Januar 2011

Ihre Referentin: Annette Lang

Thematische Gliederung „Buchführung“

- Buchführung – (k)ein Buch mit 7 Siegeln
- Warum Buchführung?
- Belegorganisation
- Einzelbelege oder Pauschale?
- Umgang mit dem Finanzamt
- Steuerberater ja oder nein?

Anforderungen an eine „ordentliche“ Buchführung

- chronologisch
- zeitnah
- vollständig
- für Außenstehende verständlich und nachvollziehbar
- handschriftliches Kassenbuch (umständlich für Steuererklärung) oder in Excel-Tabelle (erleichtert Steuererklärung)

Ihr persönlicher Nutzen einer „ordentlichen“ Buchführung

- Überblick über Einnahmen und Ausgaben
- Überblick über ausstehende Forderungen
- mit welchem Kunden machen Sie welchen Umsatz?
- Überblick über Liquidität, Rentabilität, Gewinn bzw. Verlust
- darüber hinaus Grundlage für Ihre Steuererklärung und evtl. zur Beantragung von Krediten/Bankverhandlungen

Belegorganisation

- Buchführung bedeutet vor allen Dingen eines - „Disziplin“ (und natürlich Ordnung)
- regelmäßiges Erfassen (1 x/Woche) aller Belege und Zahlungsvorgänge ist sinnvoll
- Aufbewahrung aller Belege/Unterlagen an einer festen Stelle
- 1-2 Ordner/Jahr reichen in der Regel in der Kindertagespflege
- Extra Konto für Ihre betrieblichen Zahlungsvorgänge (kann auch ein Unterkonto Ihres „normalen“ Kontos sein)

... Belegorganisation

- pro Monat eine extra Tabelle / Trennlasche
- Thermobelege vorab kopieren, Original anheften oder einscannen (wegen Aufbewahrungspflicht von 10 Jahren)
- chronologisch durchnummerieren
- strikte Trennung von privaten und betrieblichen Ausgaben (Mischbelege sind nicht mehr zugelassen)
- Einnahmen/Ausgangsrechnungen mit Bankbelegen über Zahlungseingang ablegen (Zeitpunkt Zahlungseingangs)
- für Ihre Steuererklärung benötigen Sie die zusammengefassten Zahlen für das Jahr (Belege nur auf Anforderung bzw. bei Betriebsprüfung)

Einzelbelege oder Betriebskostenpauschale?

- bei 90 % der in der Kindertagespflege Selbständigen ist die Abrechnung nach Betriebskostenpauschale günstiger als Einzelbelegabrechnung
- ob das auf Sie auch zutrifft, können Sie nur wissen, wenn Sie Ihre Belege erfassen
- Möglichkeit zum Wechsel zwischen den beiden Arten Jahr für Jahr möglich (also den individuellen Gegebenheiten anpassen)

Keine „Angst“ vor dem Finanzamt!

- Reden Sie mit dem Finanzamt, wenn Sie Fragen oder Probleme haben
- Stundung von Steuerzahlungen, wenn Sie nicht auf ein Mal zahlen können
- Abgabetermine für Steuererklärungen können problemlos auf Antrag verlängert werden
- Achtung: das Finanzamt wird vor allen Dingen „ungemütlich“, wenn Sie sich nicht melden

Steuerberater ja oder nein?

- Es ist immer eine Frage des Geldes!
- „Schuhkartonlösung“ - die teuerste Variante, aber Sie haben keine Arbeit mit Ihren Belegen
- alle vorbereiteten Unterlagen abgeben und mit der Steuererklärung auf der sicheren Seite sein – kostet natürlich auch Geld (und die Hauptarbeit mit den Belegen haben trotzdem Sie selbst!)
- Hilfe nehmen zum Ausfüllen der Formulare für die Steuererklärung
- alle Steuerformulare unter www.elster.de kostenfrei zum Herunterladen

Thematische Gliederung „Marketing“

- Marketing - das ist doch nur etwas für größere Unternehmen?!
- Was versteht man eigentlich unter Marketing?
- Die 4 Elemente des Marketing
- Was können Sie in Sachen „Marketing“ tun?
- Was kostet Sie Marketing?
- Beratung und Unterstützung

Marketing – ist das nicht nur etwas für größere Unternehmen?

- Wünschen Sie sich unternehmerischen Erfolg?
- Wünschen Sie sich zufriedene Kunden?
- Möchten Sie wissen, was Ihren Kunden wichtig ist?
- Möchten Sie wissen, was Ihre Kunden an Ihnen schätzen?
- Möchten Sie die Qualität Ihrer Kinderbetreuung gut präsentieren?

Dann ist auch für Sie Marketing wichtig!

Was versteht man eigentlich unter Marketing?

- Betrachtung des Marktes
- Kenntnis des Marktes sprich Kunden und Zielgruppen
- systematisches Herangehen, um sich und das eigene Angebot bekannt zu machen
- zielgerichtetes Vorgehen, um Unternehmenserfolg auf Dauer zu sichern
- Marketing ist nicht gleich Verkaufen

Die 4 Elemente des Marketing

- Produkt ► Was bieten Sie an?
- Preis ► Zu welchem Preis?
- Kommunikation ► Wie kommunizieren Sie Ihr Angebot?
- Vertrieb ► Wie gelangt Ihr Angebot an Ihre Kunden?

Drei dieser Elemente spielen für Sie eine wesentliche Rolle!

Marketing für Ihre Kindertagespflege

- Was zeichnet Ihr „Produkt“ Kinderbetreuung aus?
- Qualität und pädagogisches Konzept
- liebevolle Betreuung in familiärem Umfeld
- vielseitige Angebote
- ständige Weiterbildung
- zufriedene Kinder, zufriedene Eltern

Tipp: Machen Sie sich die Stärken Ihres Angebotes bewusst!

Marketing für Ihre Kindertagespflege

- **Kommunikation** – mit wem?
- Eltern, Kinder, Jugendamt, Kooperationspartner (z.B. andere Tageseltern), sonstige Behörden und Institutionen
- Und wie kommunizieren Sie?
- Informationsgespräche, regelmäßige Entwicklungsgespräche, Elternbefragungen, Konfliktgespräche, Verhandlungen mit dem Jugendamt, Austausch mit anderen Partnern

Marketing für Ihre Kindertagespflege

- **Vertrieb** – so erfahren Interessenten von Ihrem Angebot
- Aushänge
- Visitenkarte
- Flyer
- Internet
- Foren und Informationsbörsen
- Veranstaltungen
- Mundpropaganda und andere Empfehlungen

Kosten für Ihre Marketingaktivitäten

- alle Ausgaben sind Betriebskosten und mindern Ihr zu versteuerndes Einkommen
- nutzen Sie kostenlose Angebote im Internet (siehe Linkliste)
- Empfehlungen kosten kein Geld
- bauen Sie Netzwerke und Kooperationen aus
- Werbemittel können z.T. Sehr kostengünstig über das Internet bezogen werden
- prüfen Sie, ob Sie Anspruch auf kostengünstige Beratung und Unterstützung haben

Beratung und Unterstützung

- innerhalb der ersten 5 Jahre nach Gründung Ihrer Kindertagespflege ► GründerCoaching Deutschland mit Zuschüssen zwischen 50 und 90 %
- Internet – Wissensportale
- Workshop- und Seminarangebote
- falls Interesse, wenden Sie sich an Familien für Kinder, Ihr Jugendamt oder andere Bildungsinstitutionen

Noch Fragen ???

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
und
Viel Erfolg!**