

Checkliste Gründungsvorhaben

A. GRÜNDUNGSVORHABEN

I. Was ist Ihre Geschäftsidee?

1. In welcher Branche wollen Sie tätig sein?
2. Produkt oder Dienstleistung?

II. Worin liegt der Nutzen Ihres Produkts?

1. Warum soll jemand Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung kaufen?
2. Welchen Service bieten Sie?

III. Wie schätzen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Unternehmens ein?

1. Wie wird sich Ihre Branche entwickeln?
2. Gibt es vergleichbare Branchen als Orientierungshilfe?

B. GRÜNDUNGSPERSON(EN)

I. Mit wem wollen Sie Ihre Geschäftsidee verwirklichen?

1. Allein?
2. Mit Partnern?

II. Wie sind Ihre persönlichen Voraussetzungen?

1. Welche schulische/ berufliche Ausbildung haben Sie?
2. Verfügen Sie über kaufmännische Kenntnisse?
3. Haben Sie Erfahrungen in der Branche, in die Sie einsteigen möchten?
4. Fühlen Sie sich physisch und psychisch den Herausforderungen gewachsen, die eine Unternehmensgründung mit sich bringt? Können Sie Rückschläge verkraften?
5. Sind Sie bereit, sehr viel zu arbeiten und Eigenkapital zu investieren?
6. Unterstützt Ihr Partner/ Ihre Familie Ihr Vorhaben ohne Einschränkung?

C. MARKTEINSCHÄTZUNG/ WETTBEWERBSSITUATION

I. Welche Kunden wollen Sie ansprechen?

1. Kennen Sie die Wünsche der Kunden?
2. Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe?
3. Wie wollen Sie Ihr Produkt bekannt machen (Marketingstrategie)?

II. Kennen Sie Ihre zukünftigen Konkurrenten?

1. Welchen Service bieten Ihre Konkurrenten zu welchen Preisen?
2. Wo liegen Ihre Vorteile/ Nachteile gegenüber Ihrer Konkurrenz?

D. STANDORTWAHL

I. Welche Anforderungen muß der Standort für die Herstellung Ihres Produktes bzw. für die Erbringung Ihrer Dienstleistung erfüllen?

1. Welche Anforderungen stellen Sie an Ihre Gewerbeflächen und Geschäftsräume?
2. Welche Infrastruktur benötigen Sie?
3. Sind preisgünstige Flächen/ Büros in Gewerbezonen bzw. Gründerzentren vorhanden?
4. Gibt es im Bereich Ihres Standortes Lieferanten, Großhändler, Personal etc., die für Sie in Frage kommen?

II. Welche Absatzchancen sehen Sie an dem Standort?

1. Gibt es genügend Kunden im Einzugsbereich Ihres Standortes?
2. Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes?
3. Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes/ Ihrer Dienstleistung?

E. FINANZPLANUNG

I. Wieviel Geld benötigen Sie, um Ihre Geschäftsidee zu verwirklichen?

1. Wieviel Kapital benötigen Sie für die Gründung Ihres Unternehmens?
 - a) langfristig:
 - für Gebäude bzw. Grundstücke

- für die Büroeinrichtung und sonstige Arbeitsmittel
- b) kurzfristig:
für Materialeinkauf

- c) flüssige Mittel (Liquidität) in der Anlaufzeit und als Reserve für Unvorhergesehenes

2. Über wieviel Eigenkapital verfügen Sie?

- a) in Form von Bargeld, Sparverträgen, Wertpapieren
- b) in Form von Sachwerten für den Betrieb
- c) Kapital, welches Sie möglichst langfristig (be)leihen können (Darlehen von Angehörigen, Lebensversicherungen, Grund und Boden)

3. Wieviel Gewinn wird Ihr Unternehmen voraussichtlich abwerfen?

- a) Wie hoch wird Ihr Umsatz sein?
- b) Wie hoch sind Ihre Aufwendungen?
- c) Reicht der Überschuß aus, um Kredite zu tilgen, Steuern zu zahlen und den persönlichen Lebensunterhalt zu finanzieren?

F. SONSTIGES

I. In welcher Rechtsform wollen Sie Ihr Unternehmen betreiben?

II. Welche Genehmigungen benötigen Sie? Brauchen Sie für Ihr Gewerbe eine spezielle Zulassung?

III. Welche Versicherungen benötigen Sie für sich und Ihre Familie und Ihren Betrieb? Wie sichern Sie als Selbständiger Ihre Altersversorgung?