

Checkliste Existenzgründer

Gliederung:

A Angaben zum Geschäftsvorhaben

B Angaben zum Gründer

C Angaben zum Unternehmen

Die folgende Checkliste können Sie als Leitfaden für die Erstellung Ihres Unternehmenskonzeptes verwenden. Bitte betrachten Sie die nachstehend aufgeführten Überschriften mit den dazugehörigen Fragen als eine Art "Roter Faden", der Ihnen die Arbeit erleichtern soll. Es ist dabei nicht zwingend notwendig, alle Fragen zu beantworten.

A Angaben zum Geschäftsvorhaben

1. Beschreibung der Geschäftsidee / Produktbeschreibung

- Was ist Ihre Geschäftsidee / Ihr Vorhaben bzw. wie sieht Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung konkret aus?
- In welchem Marktsegment liegt Ihr Kerngeschäft?
- In welchen Stufen (und in welchem zeitlichen Rahmen) soll sich Ihre Idee zu einem fertigen Produkt / zu einer Dienstleistung entwickeln?
- Welchen Nutzen hat ein Kunde von Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung?
- Was kostet Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
- Wo liegen die besondere Stärken Ihrer Geschäftsidee / Ihres Vorhabens (z.B. Preisvorteile, Qualitätsvorteile, Kontakte ...)?
- Wo liegen zur Zeit noch Schwächen bzw. bestehen noch offene Punkte?

2. Marktübersicht

- Wie sieht der Markt für Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung aus?
- Wer braucht Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung, d.h. wer sind Ihre potentiellen Kunden?
- Welches Marktvolumen (Summe der im Markt realisierten Umsätze) hat dieser Markt?
- Welches Potential bzw. welche Entwicklungsmöglichkeiten sehen Sie?

3. Konkurrenzsituation

- Welche vergleichbaren Geschäftsideen / Vorhaben gibt es?
- Wer sind die Mitbewerber?
- Welche Marktanteile (und / oder Umsätze) haben diese Firmen?
- Wie sieht deren Produkt- / Dienstleistungspalette aus?
- Wie sieht deren Pricing aus?
- Wo sehen Sie deren Stärken bzw. Schwächen?
- Wo liegen Ihre Vorteile bzw. Nachteile gegenüber den Konkurrenten?

4. Marketing- und Vertriebskonzept

- Wie sehen Ihre Ziele aus (Absatzmenge / Aufträge / Umsätze)?
- Wie groß ist Ihr Kundenpotential?
- Wie sehen die Bedürfnisse (Konsumverhalten / Verwendungsmotive) Ihrer Kunden aus?
- Welchen Vorteil oder Nutzen können Sie diesen Kunden – im Gegensatz zur Konkurrenz – bieten?
- Mit welchen Produkt- / Dienstleistungsmerkmalen wollen Sie potentielle Kunden auf sich aufmerksam machen?
- Welche Mittel (Prospekte, Mailings, Anzeigen, pers. Präsentationen ...) wollen Sie einsetzen, um Kunden zu gewinnen?
- Wie sieht Ihre Werbestrategie (Aktionsprogramm) aus?
- Welche Responen erwarten Sie aus Ihren Marketingaktionen?
- Bestehen bereits konkrete Kundenkontakte?

5. Gesetzliche Rahmenbedingungen

- Gibt es gesetzliche oder andere Vorschriften (Datenschutz, Patentschutz oder Lizenzproblematiken), die es zu beachten gilt?

6. Sachinvestitionen, Personalplanung und Kostenplanung

- Listen Sie Ihre Sachinvestitionen auf.
- Wieviel Personal gedenken Sie einzustellen?
- Über welche Qualifikation sollten die neuen Mitarbeiter verfügen?
- Welche Kosten entstehen durch den Geschäftsbetrieb?

B Angaben zum Gründer

1. Fachliche und kaufmännische Qualifikation

- Über welche persönliche (fachliche und kaufmännische) Qualifikation verfügen Sie, bzw. in welchen Bereichen benötigen Sie - von interner oder externer Seite - Hilfe?

2. Bisheriges Betätigungsfeld / Erfahrung im Markt

- Wie sah Ihr bisheriges Betätigungsfeld aus?
- Über welche Marktkenntnisse verfügen Sie?

C Angaben zum Unternehmen

- Welche Rechtsform wird Ihre Firma haben?
- Wie sehen die Gesellschafterverhältnisse aus?