

Checkliste – Existenzgründung

1.) Geschäftsidee

Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee. Gründen Sie allein oder mit mehreren?

Wann beabsichtigen Sie Ihre selbstständige Tätigkeit aufzunehmen?

Welche Ziele haben Sie?

- Alleinstellungsmerkmal
- Rechtsform
- Business Modell Canvas
- Zielgruppe
- Geschäftspotenzial
- Wettbewerbsvorsprung
- Entwicklungsstand
- Vision

2.) Produkte/ Dienstleistungen

Welche Produkte stellen Sie her oder vertreiben Sie? Welche Dienstleistungen bieten Sie an?

- Spezifizierung der Tätigkeitsschwerpunkte
- Besonderheiten, Zusatzangebote, Serviceleistungen, Kundenvorteile, Problemlösung für Kunden
- Franchise
- Produktqualität, Qualitätsgarantien
- Preispolitik
- Umweltverträglichkeit
- Design, Produktimage
- zukünftige Ausrichtung und Entwicklung der Produkte

3.) Kundenzielgruppe und Kundenstruktur

Wer ist Ihre Zielgruppe? Wen sprechen Sie mit Ihrem Angebot an? Welche Kundenbeziehungen bestehen bereits? Welche Abhängigkeiten bestehen?

In diesem Bereich sind vor allem diese Stichworte für Sie wichtig:

- Kundenstruktur (z.B. private, gewerbliche, öffentliche Auftraggeber)
- Einteilung in Zielgruppen (Alter, Geschlecht, Einkommen, Familienstand, Beruf, Wohnlage)
- Freizeitverhalten, Kaufgewohnheiten, Kaufkraft usw.)
- Kundenwünsche
- besondere Vorteile (Zusatznutzen) für Kunden
- Kundenbindung
- Abhängigkeit von Kunden

4.) Konkurrenz und Wettbewerberanalyse

Welche Wettbewerber existieren bereits? Wie wird der Wettbewerb auf Ihren Markteintritt reagieren?

- Zahl, Größe, Standort, Struktur der Wettbewerber
- Potenzial der Wettbewerber
- Wettbewerbsvorteile und Wettbewerbsnachteile
- (Preis, Kosten, Qualität, Standort, Technik, Image, Marketing, Service)

5.) Marktsituation und Rahmenbedingungen

Wie stellt sich die allgemeine Marktsituation in Ihrer Region dar? Wie stellt sie sich, bezogen auf Ihre Branche dar? Wie sind die derzeitigen Rahmenbedingungen?

- bisherige und zukünftige Entwicklung des Marktes
- Marktsituation (Wachstumsmarkt, Marktsättigung, Verdrängungsmarkt usw.)
- Marktpotenzial
- Trends
- Risiken und Chancen
- Unternehmensimage
- Marktstellung, Alleinstellungsmerkmale
- Preispolitik
- eigene Stärken bzw. Schwächen

6.) Marketing-Konzept

Mit welchen Mitteln machen Sie die Kunden auf sich aufmerksam? Wie ist Ihre Preispolitik? Warum meinen Sie sollten die Kunden gerade zu Ihnen kommen?

Werbung, Erscheinungsbild:

- Werbemaßnahmen
- Werbemittel
- Werbeplan
- Verkaufsförderung
- zielgruppenspezifische Akquisition
- Werbebudget
- Logo
- Auftreten am Markt
- Corporate Identity, Wiedererkennungswert
- Imagewerbung

Vertrieb:

- Vertriebsstruktur
- Absatzgebiet
- Absatzwege
- Vertreter
- Vertriebspartner
- Händler, Filialen
- Versand
- Vertriebskooperationen
- Kundenkontakte

Preise:

- Preisstrategien wie Hochpreise, Niedrigpreise
- Lieferungs- und Zahlungsbedingungen (Rabatte, Skonto, Preisstaffeln, Provisionen, Zahlungsziele)
- Kalkulation der Selbstkostenpreise und Deckungsbeiträge
- Garantieleistungen

7.) Personenprofil

Was qualifiziert Sie zur selbstständigen Führung eines Unternehmens? Haben Sie Führungserfahrung? Persönlichen Daten Angaben zur Schulbildung, Ausbildung, Weiterbildung und zur Berufstätigkeit? Bisherigen privaten und beruflichen Erfahrungen?

Mögliche Persönlichkeitsmerkmale sind:

- Zusatzausbildung und Qualifikation
- besondere Fachkenntnisse
- kfm. Kenntnisse, Sprachkenntnisse
- Erfahrungen im Verkauf
- persönliche Ziele, persönliche Motivation
- persönliche Stärken und Ausgleich von Defiziten
- Zeitmanagement,
- Lernbereitschaft
- Gesundheit
- Belastbarkeit
- persönliches Umfeld
- finanzielle Basis
- Kontakte
- Entscheidungs- und Organisationsfähigkeit
- Führungsqualitäten
- Zuverlässigkeit
- Kreativität
- Flexibilität
- Eigeninitiative
- Kommunikationsfähigkeit

- Kontaktfähigkeit
- Überzeugungskraft
- Konfliktmanagement

8) Angaben zu den Mitarbeitern und Personalstruktur:

- Zahl der Mitarbeiter
- Arbeitszeit
- Vergütung
- Qualifikation
- Motivation
- Lösung für Arbeitsspitzen
- Aufgaben
- Alter

9) Standort

Wie beurteilen Sie den Standort in Bezug auf die für Sie wichtigen

Quantität:

- Größe des Grundstücks
- Größe der Werkstatt, Lager, Laden, Filialen, Ausstellungen, Büro, Sozialräume, Freiflächen

Qualität:

- Baujahr
- Zustand
- Renovierungsbedarf
- Umwelt- und Energieaspekte
- Erweiterungsmöglichkeiten
- Standortbeschreibung
- Absatzaspekte (z. B. Kundenerreichbarkeit, Kundenpotenzial, Absatzgebiet,
- Konkurrenz, Verkehrsanbindung, Parkplätze, Schaufenster, Wirkungen vom
- Umfeld, städtebauliche Planungen
- Produktionsaspekte (z. B. Größe, Zustand, Zuschnitt der Räume, Erweiterung,
- Ausstattung, Lieferantennähe, Personalrekrutierung)
- Kostenaspekte (z. B. Miete, Pacht, Kaufpreis, Transportkosten, Einrichtungskosten, Entsorgung, Umweltschutz, Baurecht, Gewerbesteuer, standortspezifische

Kosten:

- Miethöhe, Mietnebenkosten
- Kauttionen

Recht:

- Eigentumsverhältnisse
- Bauvorschriften
- Arbeitsstättenverordnung
- Arbeitssicherheit
- Umweltschutz
- behördliche Auflagen

Miete, Pacht:

- Mietvertrag
- Mietdauer, Verlängerungsoptionen
- Kündigungsfristen
- Untervermietung
- Regelung bei Reparaturen

Technik, Organisation:

- Maschinen, Geräte, Werkzeuge
- Einrichtungen
- Fahrzeuge
- EDV, (Auflistung der technischen Ausstattung im Investitionsplan)