

Checkliste Unternehmenskonzept

Diese Checkliste soll Ihnen bei der Entwicklung Ihres Unternehmenskonzeptes Hilfestellung geben. Die Punkte A bis H stellen die Bausteine eines Konzeptes dar, die unbedingt von Ihnen berücksichtigt werden sollten. Die jeweils unter den Konzeptbausteinen aufgeführten Fragen dienen als roter Faden für die textliche Beschreibung Ihres Vorhabens.

Das Unternehmenskonzept ist eine wichtige Hilfe bei dem Start in Ihre Selbständigkeit. Darin werden alle wichtigen Fakten systematisch zusammengestellt und Sie können damit die Erfolgsaussichten besser beurteilen. Weiterhin ist das Konzept ein Kontrollinstrument für die ersten Gründungsjahre. Zusätzlich hilft es Fremdkapitalgebern (z. B. Kreditinstitute), sich ein Bild von dem Gründungsvorhaben zu machen.

A Geschäftsidee

- Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkte/Dienstleistung)?
- Wie sind Sie auf die Geschäftsidee gekommen?
- Welche Ausgangssituation liegt vor?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- Wie bekannt ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
- Welche Philosophie haben Sie?
- Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern?
- Warum soll Ihre Leistung vom Kunden angenommen werden?

B Persönliche Voraussetzungen

- Besitzen Sie kaufmännische Kenntnisse?
- Welche familiären Verhältnisse liegen vor?
- Unterstützt der Partner das Vorhaben?
- Was befähigt Sie im Besonderen für Ihr Vorhaben?
- Momentane berufliche Tätigkeit?
- Welche schulischen bzw. beruflichen Ausbildungen haben Sie?
- Welche praktischen Berufserfahrungen bestehen?
- Liegen alle notwendigen Genehmigungen und Zulassungen vor?
- Welche privaten Sozialversicherungskosten entstehen?

C Markteinschätzung

- Welche Kunden sprechen Sie an?
- Wie groß ist Ihr Einzugsgebiet?
- Wie viele Kunden gibt es in dem Einzugsgebiet?
- Welches Marktvolumen gibt es in Ihrem Einzugsgebiet?
- Welchen Marktanteil streben Sie an ?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Haben Sie Branchenzahlen (z. B. Umsatz pro Einwohner)?
- Gibt es Informationen von Verbänden?
- Liegen Ihnen Zahlen des Statistischen Landesamtes vor?

D Wettbewerb

- Wer sind Ihre Wettbewerber?
- Wie groß sind diese Wettbewerber?
- Wie hoch sind die Marktanteile der Wettbewerber?
- Umsatz der Wettbewerber.
- Wo sehen Sie die Stärken und Schwächen Ihrer Wettbewerber?
- Was hebt Sie von Ihren Wettbewerbern ab?
- Herrscht ein Verdrängungswettbewerb auf Ihrem Markt?

E Standort

- Wo ist Ihr Standort?
- Wieso ist der Standort für Ihr Vorhaben geeignet?

F Sicherheiten

- Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben?
- Wie viel Eigenkapital können Sie mit einbringen (bar, unbar)?
- Weitere Sicherheiten: Grundstücke, Gebäude, Wertpapiere
- Gibt es evtl. Bürgen?

G Zukunftsaussichten

- Welche unternehmerischen Ziele haben Sie? Wie wollen Sie die erreichen?
- Wie könnte sich Ihre Branche in der Zukunft entwickeln?
- Kennen Sie die Ziele Ihrer Wettbewerber?
- Streben Sie Kooperationen an?

H Planzahlen

- Kapitalbedarfsplan (Anlage)
- Rentabilitätsberechnung (Anlage)
- Privatausgaben (Anlage)