

CHECKLISTE - UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

Gründerperson

- Wo liegen Ihre Stärken?
- Welches sind Ihre Schwächen?
- Wie würden Sie Ihre fachlichen Qualitäten beschreiben?
- Haben Sie kaufmännische Qualitäten?

Gründungsvorhaben

- Wie sieht Ihre Geschäftsidee aus?
- Worin liegt der Nutzen Ihres Angebots?
- Wie viel kostet Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung?
- Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Angebot offerieren?
- Wie bekannt ist Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung?
- Wer kommt als Lieferant oder Großhändler in Frage?
- Welche Risiken müssen Sie einkalkulieren?

Marktchancen

- Wer sind Ihre Kunden?
- Wie sehen die Wünsche dieser Zielgruppe aus?
- Wie setzen Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung ab?
- Wie beschreiben Sie Ihre Marktstrategie?

Konkurrenz

- Haben Sie Konkurrenten?
- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Was kostet Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistungen beim Konkurrenten?
- Welches Service bietet die Konkurrenz?

Standort

- Wo soll der Standort für Ihr Unternehmen sein?
- Ist dieser Standort für Ihre Geschäftsidee geeignet?
- Wie ist die Verkehrsanbindung an Ihrem Standort?
- Wie ist das Angebot an Gewerbeflächen?
- Wie ist das Angebot an qualifiziertem Personal und Kooperationspartnern?

Rechtsformwahl - Buchführung

- Wollen Sie Ihr Unternehmen allein starten oder mit Partnern?
- Wie hoch ist Ihr Finanzierungsbeitrag bzw. in welchem Ausmaß wollen Sie Haftung übernehmen?
- Gründen Sie eine Personen- oder Kapitalgesellschaft?
- Nach welcher Gewinnermittlung haben Sie Ihren Gewinn zu ermitteln?

Rentabilitätsvorschau

- Haben Sie an alle Kosten gedacht?
- Können Sie mit Ihrem Vorhaben genügend Erträge erzielen?

Finanzplanung

- Wie viel Kapital benötigen Sie?
- Welche Investitionen müssen Sie tätigen?
- Wie hoch sind Ihre Umsatzziele für die kommenden Jahre?
- Wie sieht der Liquiditätsplan für Ihr Unternehmen aus?

Zukunftsaussichten

- Wie wird sich Ihr Bereich entwickeln?
- Gibt es vergleichbare Branchen bzw. Unternehmen als Orientierungshilfe?
- Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?
- Wie lang können Sie einen Vorsprung vor der Konkurrenz halten?

Gründerperson

Wo liegen Ihre Stärken?

Welches sind Ihre Schwächen?

Wie würden Sie Ihre fachlichen Qualitäten beschreiben?

Haben Sie kaufmännische Qualitäten?

Gründungsvorhaben

Wie sieht Ihre Geschäftsidee aus?

Worin liegt der Nutzen Ihres Angebots?

Wie viel kostet Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung?

Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Angebot offerieren?

Wie bekannt ist Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung?

Wer kommt als Lieferant oder Großhändler in Frage?

Welche Risiken müssen Sie einkalkulieren?

Marktchancen

Wer sind Ihre Kunden?

Wie sehen die Wünsche dieser Zielgruppe aus?

Wie setzen Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung ab?

Wie beschreiben Sie Ihre Marktstrategie?

Konkurrenz

Haben Sie Konkurrenten?

Wer sind Ihre Konkurrenten?

Was kostet Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistungen beim Konkurrenten?

Welches Service bietet die Konkurrenz?

Standort

Wo soll der Standort für Ihr Unternehmen sein?

Ist dieser Standort für Ihre Geschäftsidee geeignet?

Wie ist die Verkehrsanbindung an Ihrem Standort?

Wie ist das Angebot an Gewerbeflächen?

Wie ist das Angebot an qualifiziertem Personal und Kooperationspartnern?

Rechtsformwahl - Buchführung

Wollen Sie Ihr Unternehmen allein starten oder mit Partnern?

Wie hoch ist Ihr Finanzierungsbeitrag bzw. in welchem Ausmaß wollen Sie Haftung übernehmen?

Gründen Sie eine Personen- oder Kapitalgesellschaft?

Nach welcher Gewinnermittlung haben Sie Ihren Gewinn zu ermitteln?

Rentabilitätsvorschau

Haben Sie an alle Kosten gedacht?

Können Sie mit Ihrem Vorhaben genügend Erträge erzielen?

Finanzplanung

Wie viel Kapital benötigen Sie?

Welche Investitionen müssen Sie tätigen?

Wie hoch sind Ihre Umsatzziele für die kommenden Jahre?

Wie sieht der Liquiditätsplan für Ihr Unternehmen aus?

Zukunftsaussichten

Wie wird sich Ihr Bereich entwickeln?

Gibt es vergleichbare Branchen bzw. Unternehmen als Orientierungshilfe?

Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?

Wie lang können Sie einen Vorsprung vor der Konkurrenz halten?
