

Start-up! Checken Sie Ihre Geschäftsidee!

22 Checklisten für Existenzgründer

- 1** Geschäftsidee: Produkt, Dienstleistung und Verfahren
- 2** Geschäftsidee: (Weiter-)Entwicklung, Beschaffung und Produktion
- 3** Geschäftsidee: Kundenvorteile und Kundennutzen
- 4** Geschäftsidee: Schutzrechte und Lizenzen
- 5** Unternehmensorganisation: Zeitplan für das Gründungsvorhaben
- 6** Unternehmensorganisation: Struktur, Aufbau und Ausstattung
- 7** Unternehmensorganisation: Personal
- 8** Branche und Markt: Branche
- 9** Branche und Markt: Wettbewerb
- 10** Branche und Markt: Zielgruppe und Kunden
- 11** Marketing und Vertrieb: Vertrieb
- 12** Marketing und Vertrieb: Marketing
- 13** Juristische Fragestellungen: Rechtsform
- 14** Juristische Fragestellungen: Kaufmannsrecht und Handelsrecht
- 15** Rechnungswesen und Steuern: Rechnungswesen
- 16** Rechnungswesen und Steuern: Steuern
- 17** Finanzierung: Ausgaben und Kosten
- 18** Finanzierung: Liquidität
- 19** Finanzierung: Rentabilität
- 20** Finanzierung: Finanzierungskonzept
- 21** Geschäftsplan: Erarbeitung eines Geschäftsplans
- 22** Geschäftsplan: Chancen und Risiken



1 Geschäftsidee

Produkt, Dienstleistung und Verfahren

- Benötigt Ihr Produkt/Ihr Verfahren/Ihre Dienstleistung eine Zulassung der Behörden bzw. des Gesetzgebers?
- Welches sind die zentralen Merkmale (z. B. Leistung, Funktionen etc.) Ihres Produktes/Ihres Verfahrens/Ihrer Dienstleistung?
- Was ist bei Ihrem Produkt/Ihrem Verfahren/Ihrer Dienstleistung neu bzw. innovativ?
- Wo liegen die Stärken und Schwächen Ihres Produktes/Ihres Verfahrens/Ihrer Dienstleistung?
- Durch welche Weiterentwicklungen/Änderungen lässt sich Ihr Angebot erweitern (Produktpalette)?
- Welche Wettbewerbsvorteile sehen Sie?
- Wie lange kann sich Ihr Angebot in der jetzigen Form voraussichtlich auf dem Markt behaupten?
- In welchen Bereichen besitzen Sie einen (technologischen) Vorsprung?

2 Geschäftsidee

(Weiter-)Entwicklung, Beschaffung und Produktion

- Wie weit ist die Entwicklung Ihres Produktes/Ihres Verfahrens fortgeschritten?
- Wie sieht der (Zeit-)Plan für die Weiterentwicklung aus?
- Welchen gesetzlichen Vorgaben unterliegt Ihre Produktion?
- Welche Produktionsstückzahl planen Sie bzw. wie groß soll Ihre Kapazität sein?
- Wie wollen Sie den Fertigungsprozess organisieren?
- Gibt es Kooperationsmöglichkeiten mit anderen Unternehmen?
- Welche maschinelle (und personelle) Ausstattung benötigen Sie für die Produktion?
- Welche und wieviel Vorleistungen bzw. Rohmaterialien, Zulieferprodukte, Fertigprodukte, Produktionsmittel binden Sie ein?
- Sind Sie von bestimmten Zulieferern abhängig?
- Wie groß soll Ihr Lager sein?



3 Geschäftsidee

Kundenvorteile und Kundennutzen

- Welchen Nutzen hat der Kunde von Ihrem Produkt/Ihrem Verfahren/Ihrer Dienstleistung?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?
- Hat der Kunde einen finanziellen Vorteil, wenn er Ihr Angebot in Anspruch nimmt?
- Welche besonderen qualitativen Merkmale stechen hervor (z. B. Haltbarkeit, Handhabung, Bedienung etc.)?
- Welche Zusatzleistungen, z.B. spezielle Dienstleistungen bieten Sie im Zusammenhang mit Ihrem Angebot an, um den Nutzen des Kunden zu erhöhen?
- Welche Service- und Wartungsangebote machen Sie?
- Welche Garantieleistungen sind in Ihrem Angebot enthalten?
- In welchen Bereichen sind Sie bereit, Ihr Angebot durch Erweiterungen zu ergänzen?
- Ist durch Kooperation mit anderen Partnern (deren Produkten, Dienstleistungen) eine Erhöhung des Kundennutzens möglich?
- Befriedigen Sie mit Ihrem Angebot bereits bestehende Bedürfnisse oder schaffen Sie neue?

4 Geschäftsidee

Schutzrechte und Lizenzen

- Besitzen Sie die Rechte an Ihrem Produkt (Patent) oder haben Sie diese von anderen erworben?
- Kennen Sie geeignete Möglichkeiten (Patent, Gebrauchsmuster etc.), um Ihre Rechte zu schützen?
- Soll Ihr Schutzrecht nur in Deutschland angemeldet werden, in Europa oder weltweit?
- Prüfen Sie, welche Voraussetzungen für die Erteilung eines Schutzrechtes notwendig sind.
- Schutzrechte sind teuer. Prüfen Sie, welche Ausgaben auf Sie zukommen.
- Wie sieht der Ablauf der Schutzrechterteilung aus?
- Wie lange wird es dauern, bis Ihr Schutzrecht erteilt ist? Wann können Sie mit der Produktion beginnen?
- Wenn Sie eine Erfindung gemacht haben, wer (z.B. Ihr Arbeitgeber) besitzt die Rechte daran?
- Welche Möglichkeiten bestehen bei der Vergabe von Nutzungsrechten (Lizenzen) an Dritte?
- Haben Sie daran gedacht, Ihren Firmennamen, Ihr Logo bzw. Ihren Produktnamen zu schützen?



5 Unternehmensorganisation

Zeitplan für das Gründungsvorhaben

- Stellen Sie für Ihr Gründungsvorhaben einen möglichst detaillierten Zeitplan auf.
- Wann möchten Sie Ihre Geschäftstätigkeit aufnehmen?
- Welche für Ihr Gründungsvorhaben notwendigen Fragestellungen müssen vor Aufnahme der Geschäftstätigkeit geklärt sein?
- Haben Sie an die notwendigen Formalitäten (Gewerbeanmeldung, Handelsregistereintrag, notarielle Beglaubigung von Verträgen etc.) gedacht?
- Planen Sie für diese Vorgänge einen ausreichend großen Zeitraum ein.
- Haben Sie den Zeitaufwand für Informationsbeschaffung und eigene Weiterqualifikation eingeplant?
- Machen Sie sich früh genug auf die Suche nach geeigneten Geschäftsräumen. Bedenken Sie Kündigungsfristen, Renovierung, Umbau u. ä.
- Wie lange dauert es, bis das von Ihnen benötigte Personal voll einsatzfähig ist?
- Welche zeitlichen Puffer für unvorhergesehene Verzögerungen haben Sie eingeplant?

6 Unternehmensorganisation

Struktur, Aufbau und Ausstattung

- Welche Faktoren (Verkehrsanbindung, Kosten, Nähe zu Kunden etc.) spielen für Ihre Standortwahl die wichtigste Rolle?
- Prüfen Sie welcher Standort (Gewerberäumlichkeiten) für Ihr Gründungsvorhaben am besten geeignet ist.
- Welche organisatorische Gliederung (Aufgabenbereiche) Ihres geplanten Unternehmens entspricht am ehesten Ihrer Geschäftsidee?
- Welche Aufgabenbereiche Ihres Unternehmens könnten Sie eventuell auslagern bzw. in Kooperation mit anderen durchführen?
- Für welche Bereiche Ihres Unternehmens möchten Sie auf externe Beratung (z. B. Steuerberater, Rechtsanwalt, Unternehmensberater, Werbeagentur) zurückgreifen?
- Welche Anforderungen muss Ihre Geschäftsausstattung (Maschinen, EDV etc.) erfüllen?
- Welche potenziellen Gefahren möchten bzw. können Sie durch Versicherungen abdecken?



7 Unternehmensorganisation

Personal

- Können oder möchten Sie alle anfallenden Arbeiten selbst erledigen?
- Welche beruflichen Erfahrungen können Sie vorweisen? Brauchen Sie zusätzliche Qualifikationen?
- Benötigen Sie Mitarbeiter?
- Welche Qualifikationen sollten diese mitbringen?
- Wann brauchen Sie diese, und welchen zeitlichen Vorlauf müssen Sie dafür einplanen?
- Wie wollen Sie Ihre Mitarbeiter (aus-)suchen?
- Wie sehen Qualifikationen, beruflicher Werdegang und familiärer Hintergrund der Unternehmensleitung und sonstiger Schlüsselpersonen aus?
- Sind Sie von bestimmten Mitarbeitern abhängig? Wenn ja, sind diese durch andere ersetzbar?
- Wie gewährleisten Sie, dass Ihre Mitarbeiter auf dem neuesten Stand der Technik sind?

8 Branche und Markt

Branche

- In welcher Branche ist Ihr geplantes Unternehmen angesiedelt?
- Benötigen Sie für die Aufnahme der Geschäftstätigkeit eine Zulassung oder Genehmigung?
- Zu welchen anderen Branchen bestehen Verbindungen, z.B. durch Lieferbeziehungen?
- Welche Entwicklungen zeichnen sich in dieser Branche ab?
- Welche Rolle spielt der technologische Fortschritt?
- In welchen Bereichen erwarten Sie Wachstum, in welchen einen Rückgang?
- Wodurch und durch wen wird die Entwicklung der Branche bestimmt?
- Welchen Einfluss hat die (gesamt-)wirtschaftliche Entwicklung, welchen der Gesetzgeber?
- Haben Sie als junges Unternehmen Einfluss auf diese Entwicklung bzw. können Sie davon profitieren?
- Ist die Branche einem schnellen Wandel unterworfen?



9 Branche und Markt

Wettbewerb

- Welche Konkurrenzprodukte bzw. vergleichbaren Angebote existieren bereits oder werden derzeit entwickelt?
- Welchen Preis zahlen die Kunden dafür?
- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Wo sind die Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Welchen Marktanteil haben Ihre Hauptkonkurrenten, und welchen streben Sie an?
- Gibt es Anbieter, die den Markt bestimmen?
- Welche Kundengruppen sprechen Ihre Mitbewerber an?
- Wie unterscheidet sich Ihr Angebot von den Konkurrenzangeboten (z. B. regionaler Markt, besondere Serviceleistung, anderer Preis etc.)?
- Welche Wettbewerbsvorteile besitzen Sie (z. B. Standort, technologischer Vorsprung, besonderer Vertriebsweg etc.)?
- Wie wollen Sie diese Vorteile beibehalten?

10 Branche und Markt

Zielgruppe und Kunden

- Welche Kunden möchten Sie mit Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung ansprechen?
- Wie kommen Sie an Informationen über Ihren angestrebten Kundenkreis?
- Wie groß wird dieser Kundenkreis sein?
- Welche finanziellen Mittel stehen den potenziellen Kunden zur Verfügung?
- Passt Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung zu den Bedürfnissen/den Wünschen Ihrer zukünftigen Kunden?
- Welche Merkmale Ihres Angebots entscheiden bei Ihren potenziellen Kunden über Kauf oder Nichtkauf?
- Spielen »Nebenleistungen« wie Service, Wartung und Beratung für die Kaufentscheidung eine Rolle?
- Werden Sie von wenigen Kunden abhängig sein, oder streben Sie einen breiten Kundenkreis an?
- Haben Sie bereits Kontakte zu ersten Kunden bzw. Erfahrungen mit ersten Kunden? Was folgern Sie daraus für Ihr Gründungsvorhaben?
- Haben Sie bereits Referenzkunden?



11 Marketing und Vertrieb

Vertrieb

- Auf welchem Weg werden in Ihrer Branche üblicherweise die Produkte vertrieben?
- Welche Vertriebswege wollen Sie nutzen?
- Wie wollen Sie Ihren Vertrieb organisieren?
- Möchten Sie bereits existierende Vertriebswege nutzen oder eine eigene Vertriebsstruktur aufbauen?
- Erreichen Sie mit Ihrem geplanten Vertriebsweg Ihre Kunden?
- Haben Sie bereits Kontakt mit potenziellen Kunden?
- Wie ermitteln Sie Adressen von möglichen Kunden?
- Wie wollen Sie liefern? Welche Lieferbedingungen und -kosten entstehen für wen?
- Welche Qualifikationen sollen Ihre Vertriebsmitarbeiter haben, wie werden sie geschult und motiviert?

12 Marketing und Vertrieb

Marketing

- Denken Sie über einen einprägsamen Namen und ein pfiffiges Logo nach.
- Welches Image soll Ihr Unternehmen haben?
- Gestalten Sie Ihre Unternehmensunterlagen (Briefpapier, Visitenkarten, Firmenprospekt, Verkaufsunterlagen etc.) entsprechend Ihrem gewünschten Firmenimage.
- Welche Zielgruppen lassen sich mit welchen Werbemaßnahmen erreichen?
- Haben Sie ein schlüssiges Werbekonzept?
- Planen Sie besondere Maßnahmen für die Markteinführung Ihres Unternehmens bzw. Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung?
- Wie wollen Sie Ihre Kunden an Ihr Unternehmen binden?
- Wie erreichen Sie, dass auch Ihre Mitarbeiter das von Ihnen gewünschte Firmenimage nach außen tragen?
- Überlegen Sie, ob Sie für Werbung und Marketing das Know-how eines externen Partners bzw. Unternehmens nutzen wollen?



13 Juristische Fragestellungen

Rechtsform

- Welchen Namen (Firmierung) soll Ihr Unternehmen tragen?
- Haben Sie geprüft, ob diese Bezeichnung zulässig ist?
- Wollen Sie Ihr Unternehmen alleine oder mit einem bzw. mehreren Partnern gründen?
- Wie sind Ihre Partner in Ihr Unternehmenskonzept eingebunden (Beteiligungen, Mitspracherechte, Kompetenzen, Aufgabengebiete etc.)?
- Wollen Sie Ihre persönliche Haftung für die Geschäftstätigkeit beschränken?
- Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben, und ist diese der Geschäftstätigkeit angepasst?
- Formulieren Sie Ihre Vereinbarungen mit Ihren Partnern schriftlich, auch wenn dies rechtlich nicht erforderlich ist.
- Welche formellen Anforderungen entstehen durch die Wahl Ihrer Rechtsform?

14 Juristische Fragestellungen

Kaufmannsrecht und Handelsrecht

- Für welche Bereiche Ihres Unternehmens sind aus Ihrer Sicht feste rechtliche Regelungen notwendig?
- Wie gestalten Sie Ihre vertraglichen Beziehungen mit Ihren Kunden?
- Wie sollen Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen aussehen?
- In welchen Bereichen bestehen Haftungsrisiken, und wie wollen Sie diese mindern?
- Wie sollen die Arbeitsverträge mit Ihren Mitarbeitern aussehen?
- Planen Sie feste vertragliche Bindungen mit Partnerunternehmen?
- Wie sollen diese aussehen?
- Wie wollen Sie die Zusammenarbeit mit Zulieferern (im weitesten Sinne) gestalten?
- Benötigen Sie für Ihren Vertrieb vertragliche Regelungen?



15 Rechnungswesen und Steuern

Rechnungswesen

- Welche Erfahrungen haben Sie im Bereich des kaufmännischen Rechnungswesens?
- Welche buchhalterischen Anforderungen (z. B. Jahresabschluss) bestehen aufgrund der von Ihnen gewählten Rechtsform Ihres Unternehmens?
- Welche steuerlichen Aspekte und Termine müssen Sie berücksichtigen?
- Wie wollen Sie die buchhalterische Erfassung Ihrer Geschäftstätigkeit organisieren?
- Wie können Sie die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens überprüfen?
- Welche Methoden oder Maßnahmen (z. B. Stundenerfassung, Qualitätskontrolle) können zur Überprüfung eingesetzt werden?
- Werden Sie die Personalbuchhaltung selbst durchführen oder an einen externen Experten (z. B. Steuerberater) übergeben?
- Kennen Sie die Pflichten eines Arbeitgebers bei der Beschäftigung von Arbeitnehmern (Sozialversicherungen etc.)?

16 Rechnungswesen und Steuern

Steuern

- Benötigen Sie einen Steuerberater, oder können Sie alle diesbezüglichen Aufgaben selbst bewältigen?
- Freiberufliche oder gewerbliche Tätigkeit – welche Möglichkeiten gibt es für Ihre Geschäftsidee?
- Bestehen für die Rechtsform Ihres Unternehmens verschiedene Möglichkeiten, so dass Sie steuerliche Aspekte in Ihre Entscheidungsfindung einbeziehen können?
- Welche steuerlichen Auswirkungen hat die von Ihnen gewählte Rechtsform?
- Welche unterschiedlichen Steuerarten (z. B. Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Lohnsteuer) sind für Ihr Unternehmen von Bedeutung?
- Wo beeinflussen die unterschiedlichen Steuerarten Ihre betrieblichen Abläufe?
- Wie lassen sich steuerliche Anforderungen am einfachsten in die Geschäftsabläufe Ihres Unternehmens einbinden?
- Zu welchen Terminen verlangt das Finanzamt Steuererklärungen von Ihnen?
- Denken Sie daran, dass Sie alle Angaben in den Steuererklärungen belegen müssen. Rechnungen, Quittungen, Verträge etc. aufbewahren!



17 Finanzierung

Ausgaben und Kosten

- Listen Sie (möglichst detailliert) die Ausgaben Ihres geplanten Unternehmens in den nächsten drei bis fünf Jahren auf.
- Wann fallen die Kosten jeweils an?
- Welche Anschaffungen (Maschinen, Möbel, Fahrzeuge etc.) fallen in diesem Zeitraum an?
- Vergleichen Sie Kauf, Leasing und Miete.
- Welche Betriebsmittel (z. B. Rohstoffe, Handelsware etc.) benötigen Sie, und was kosten diese?
- Wie hoch schätzen Sie die laufenden Kosten (z. B. für Personal, Miete, Porto, Telekommunikation, Büromaterial, Reisekosten, Werbung etc.)?
- Welche finanziellen Mittel müssen Ihnen für Ihre private Lebensführung auf jeden Fall zur Verfügung stehen?
- Schätzen Sie die Entwicklung der Kosten im Falle einer Unternehmensvergrößerung.

18 Finanzierung

Liquidität

- Listen Sie (möglichst detailliert) die geplanten Einnahmen Ihres Unternehmens in den nächsten drei bis fünf Jahren auf.
- Wann ist jeweils mit den Geldeingängen zu rechnen?
- Versuchen Sie, Informationen über die Zahlungsmoral Ihrer Kunden zu erhalten.
- Welche Zahlungsfristen räumen Sie Ihren Kunden ein?
- Verfügt Ihr Unternehmen in den nächsten drei bis fünf Jahren zu jedem Zeitpunkt über ausreichend finanzielle Mittel?
- Wie entwickelt sich Ihre Liquidität mit veränderter Geschäftslage? Spielen Sie verschiedene Varianten (optimistische, durchschnittliche, pessimistische Entwicklung) durch.
- Wie sehen Ihr Umsatzplan, Kostenplan, Investitionsplan, Liquiditätsplan, Finanzplan und Ihre Plan-Gewinn- und Verlustrechnung für die ersten drei Jahre aus?
- Wie hoch ist Ihr Finanzierungsbedarf?



19 Finanzierung

Rentabilität

- Wie unterscheidet sich Ihre Finanzplanung für den wahrscheinlichen, den optimistischen und pessimistischen Fall?
- Welche Spielräume besitzt Ihr Finanzplan?
- Zu welchem Zeitpunkt haben Sie Gewinne aus Ihrem Unternehmen eingeplant?
- Wie liegen Sie mit Ihrer Rentabilität im Vergleich mit anderen Unternehmen Ihrer Branche?
- Sind Ihre Produkte Einzelanfertigungen oder Serienprodukte bzw. sind Ihre Dienstleistungen individuell auf den Kunden zugeschnitten oder gibt es Standardlösungen?
- Welche Konsequenzen hat dies für die Preisgestaltung?
- Wie hoch müssen Ihre Preise mindestens sein, damit Sie Gewinne erzielen können?
- Wie flexibel können Sie Ihre Preise in Abhängigkeit vom Absatz gestalten?
- Werfen Sie einen kritischen Blick auf Ihre Ausgaben. Gibt es Einsparpotenziale?
- Welche Aufgaben bzw. Leistungen lassen sich – eventuell auch zeitlich begrenzt – auslagern, um Kosten zu sparen?

20 Finanzierung

Finanzierungskonzept

- Wie wollen Sie Ihren Kapitalbedarf decken?
- Welche Mittel stehen Ihnen selbst zur Verfügung?
- Welche (finanziellen) Sicherheiten können Sie für Ihr Unternehmen zur Verfügung stellen?
- Welches persönliche Risiko wollen und können Sie in finanzieller Hinsicht bei der Gründung Ihres Unternehmens eingehen?
- Welche Finanzierungsarten (z.B. Kredite, Fördermittel) können Sie nutzen?
- Welche (öffentlichen) Fördermittel bzw. Zuschüsse können Sie zur Finanzierung in Anspruch nehmen?
- Welche Voraussetzungen müssen Sie für die Inanspruchnahme von Fördermitteln erfüllen?
- Welche Institutionen bzw. Einrichtungen kommen als Finanzierungspartner in Frage?
- Welche Vor- und Nachteile haben die unterschiedlichen Alternativen?
- Können Sie sich vorstellen, Beteiligungskapital (Risikokapital, Venture Capital) einzubeziehen?



21 Geschäftsplan

Erarbeitung eines Geschäftsplans

- Ihr Geschäftsplan ist Ihre erste Visitenkarte! Können Sie Ihre Idee überzeugend darstellen?
- Überlegen Sie, wem Sie den Geschäftsplan vorlegen werden.
- Welche Fragen müssen in einem Geschäftsplan beantwortet werden?
- Welchen Umfang sollte Ihr Geschäftsplan haben?
- Stellen Sie in Ihrem Geschäftsplan jeweils den wahrscheinlichsten, ungünstigsten und günstigsten Fall Ihrer Geschäftsentwicklung dar.
- Welche Alternativen der zeitlichen Unternehmensplanung sehen Sie in Ihrem Unternehmenskonzept?
- Welche Fakten (z. B. Patentanmeldungen, Gutachten etc.) können Sie aufführen, die Ihre Geschäftsidee untermauern?
- Wie stellen Sie technische Details so dar, dass es auch der technische Laie versteht?
- Können Sie Ihre Idee auch überzeugend vortragen?

22 Geschäftsplan

Chancen und Risiken

- Welche Chancen und Risiken sehen Sie für Ihr Unternehmen in der jetzigen Situation?
- Welche Entwicklungen im gesellschaftlichen, technologischen und ökonomischen Umfeld erwarten Sie bzw. könnten eintreten?
- Welche Chancen und Risiken entstehen daraus für Ihr Unternehmen?
- Können Sie auf unvorhergesehene Entwicklungen reagieren?
- Mit welchen Maßnahmen könnten Sie möglichen Risiken entgegenwirken?
- Welche Bereiche Ihres Unternehmenskonzepts reagieren am sensibelsten auf Veränderungen der Rahmenbedingungen?
- Ermöglicht Ihnen Ihre finanzielle Situation sowohl die Chancen zu nutzen als auch den Risiken wirksam zu begegnen?
- Wie flexibel können Sie Ihre Unternehmensplanung gestalten, um Risiken zu senken und Chancen zu nutzen?
- Wo möchten Sie mit Ihrem Unternehmen in fünf oder zehn Jahren stehen?