

# Checkliste Existenzgründung

## Welche Fragen sollte Ihr BusinessPlan beantworten?

### Grundsätzliches

- Wie lautet der Name Ihres zukünftigen Unternehmens?
- Wer sind die Gründer des Unternehmens (Name, Adresse, Geburtsdatum)
- Welche Rechtsform haben Sie gewählt?
- Warum haben Sie diese Rechtsform gewählt?
- Was ist Ihre Geschäftsidee?
- Was ist das Besondere daran?
- Welche Erfahrungen und Kenntnisse qualifizieren Sie für die Umsetzung Ihrer Idee?
- Welche Kunden wollen Sie erreichen?
- Über welchen Weg wollen Sie Ihre Kunden erreichen?
- Welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?
- Welches Umsatzvolumen erwartet Sie in den nächsten Jahren?
- Wie viele Mitarbeiter wollen Sie nach drei Jahren beschäftigen?
- Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?
- Wann wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?

### Die Gründer

- Welche Qualifikation / Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie?
- Über welche Branchenkenntnisse verfügen Sie?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?
- Welche besonderen Stärken gibt es?
- Welche Defizite gibt es? Wie werden sie ausgeglichen?

### Ihr Angebot

- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?
- Wann startet die Produktion / Dienstleistung?
- Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
- Ab welchem Zeitpunkt kann das Produkt vermarktet werden?
- Gibt es gesetzliche Formalitäten zu beachten? Sind Zulassungen notwendig?
- Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzen Sie bzw. haben Sie beantragt?

### Marktübersicht

- Wer sind Ihre Kunden? Haben Sie bereits Referenzkunden? Bitte nennen Sie Details.
- Wo sind Ihre Kunden?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Gibt es andere Entwicklungen in „Ihrer“ Richtung?
- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Kennen Sie das Preis- / Leistungsangebot bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?
- Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?
- Wo bieten Sie Ihr Angebot an?
- Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?

# Checkliste Existenzgründung

## Marketing

- Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?
- Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?
- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Nutzen Sie Vertriebspartner?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?
- Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie wann?

## Unternehmensorganisation/Personal

- Welches Gründungsmitglied ist für was zuständig?
- Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
- Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?

## Chancen und Risiken

- Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung beeinflussen könnten.
- Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung behindern könnten.

## Finanzierung

- Wie hoch muss Ihre Reserve für unvorgesehene Ereignisse sein (Krankheit, Unfall)?
- Investitionsplan/Kapitalbedarf
- Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für
  - Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart und
  - für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase
- Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, um Ihre Investitionsplanung zu belegen?
- Finanzierungsplan
  - Wie hoch ist Ihr Gesamtkapitalbedarf?
  - Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
  - Kommt Leasing für Sie in Frage?
- Welche Sicherheiten können Sie einsetzen?
- Liquiditätsplan
  - Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Zahlungseingänge aus Forderungen u.a.?
  - Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Kosten (Material, Personal, Miete u.a.)?
  - Wie hoch schätzen Sie die Investitionskosten, verteilt auf die ersten zwölf Monate?
  - Wie hoch schätzen Sie den monatlichen Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)?
  - Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve können Sie rechnen?
- Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung
  - Wie hoch schätzen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
  - Wie hoch schätzen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
  - Wie hoch schätzen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre?

## Unterlagen (ggfs. als Entwurf)

- tabellarischer Lebenslauf
- Gesellschaftervertrag
- Pacht- / Mietvertrag
- Kooperationsverträge
- Leasingvertrag
- Marktanalysen
- Branchenkennzahlen
- Gutachten, Schutzrechte, u.ä.
- Übersicht der Sicherheiten