



## BUSINESSPLAN

### Checkliste zur Erarbeitung Ihres Geschäftskonzeptes

#### VON 0 AUF 100 - VOM EI ZUM HAHN

Dieser Fragenkatalog hilft Ihnen, einen Businessplan zu erarbeiten. Was ist für Ihre Geschäftsidee noch von Bedeutung? Einfach ergänzen.

#### 1 Geschäftsidee

- Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?
- Welchen Service bieten Sie? Welchen Mehrwert?
- Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern?
- Warum soll jemand Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen?

#### 2 Persönliche Voraussetzungen

- Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?
- Welche Fähigkeiten haben Sie, um ein Unternehmen zu führen?
- Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?
- Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?
- Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche Ihres Unternehmens?
- Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
- Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?
- Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?
- Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

#### 3 Markteinschätzung

- Welche Kunden, welche Zielgruppe sprechen Sie an?
- Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?
- Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe?
- Wie (mit welchen Maßnahmen) erreichen Sie diese Zielgruppe?
- Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Haben Sie schon Kundenkontakte?
- Kennen Sie für Ihren Markt Betriebsvergleichszahlen der Kammern oder Verbände?





#### 4 Wettbewerbssituation

- Treten Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf?
- Wer sind Ihre Konkurrenten? Wo sind sie besser / schlechter als Sie?
- Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen?
- Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bieten?

#### 5 Produktions- / Dienstleistungsfaktoren

- Wie wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren (vom Einkauf über die Herstellung bis zum Vertrieb)?
- Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?
- Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung?
- Wie stellen Sie Ihre Bevorratung sicher?
- Welche Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen benötigen Sie für welche Zeiträume?
- Welche Teilleistungen können Sie bei Lieferanten einkaufen?

#### 6 Standortwahl

- Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen?
- Kennen Sie geeignete Standorte?
- Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes?
- Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes?

#### 7 Zukunftsaussichten

- Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?
- Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?
- Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen?
- Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?
- Rechnen Sie mit mehr Konkurrenten in Ihrem Markt?
- Wie reagieren Sie auf negative Markt- / Nachfrageveränderungen?
- Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten?

#### 8 Weitere wichtige Aspekte

##### Rechtsform:

- Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben?
- Welche Gesellschafterstruktur planen Sie?
- Bei mehreren Gesellschaftern: Wer übernimmt welche Funktionen im Unternehmen?

##### Genehmigungen:

- Welche Genehmigungen brauchen Sie für Ihren Betrieb?
- Benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine spezielle Zulassung?

##### Flächen / Räume:

- Wie viel Gewerbefläche (Räume) benötigen Sie?
- Kennen Sie die marktüblichen Preise dafür?
- Haben Sie sich nach mietgünstigen Flächen (z. B. in kommunalen Gewerbeparks) erkundigt?

##### Versicherungen:

- Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb?
- Welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen?
- Wie sichern Sie als Selbstständiger Ihre Altersversorgung?