



Checkliste1 – Geschäftskonzept / Businessplan

1. Geschäftsidee

Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?
Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
Wie bekannt ist Ihr Produkt / Dienstleistung?
Welchen Service bieten Sie?
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 (nicht), um ein Unternehmen zu führen?
Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?
Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbständigkeit 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 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?
Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen?
Wo ist Ihre Konkurrenz besser / schlechter als Sie?
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 Funktion 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 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 Selbständiger Ihre Altersversorgung?

Der aufgeführte Fragenkatalog hilft Ihnen, einen Businessplan zu erarbeiten. Er kann notwendigerweise nur einen Orientierungsrahmen vorgeben. Erweitern Sie ihn deshalb um Fragen und Gesichtspunkte, die für Ihre Geschäftsidee von Bedeutung sein könnten.

Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung der Deutschen Ausgleichsbank, Bonn