

Mit 125 Fragen zum Unternehmenskonzept

Die Grundlage einer erfolgreichen Selbstständigkeit ist ein fundiertes Unternehmenskonzept. Es ist quasi die „Bedienungsanleitung“ für Ihr zukünftiges Unternehmen! Nachfolgende Fragen sollten Sie VOR der Gründung beantworten können, damit Sie relativ sicher ein können, dass Sie NACH der Gründung nicht scheitern werden.

Der Fragenkatalog orientiert sich am Aufbau eines seriösen Unternehmenskonzepts. Wenn Sie Fragen nicht alleine beantworten können, oder Schwierigkeiten mit der Beschaffung entsprechender Informationen haben, dann könnte eine professionelle Begleitung (mit staatl. Förderung) in Frage kommen.

Zusammenfassung

- Name des zukünftigen Unternehmens?
- Name, Anschrift, Telefon, Fax, eMail, Webseite, etc. des Gründers?
- Was ist Ihre Geschäftsidee? (Kurzdarstellung)
- Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?
- Mit welchem konkreten Angebot wollen Sie diese Bedürfnisse befriedigen?
- Warum sollten Kunden ausgerechnet bei Ihnen kaufen?
- Wie soll Ihr Angebot Ihre Kunden erreichen (Werbemittel, Werbeorte, usw.)?
- Welchen Gesamtkapitalbedarf haben Sie?
- Welches langfristige Umsatzpotenzial ist damit verbunden?
- Wann wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?
- In welcher Phase befindet sich Ihr Unternehmen (Entwicklung, Gründung, Markteinführung, Wachstum).

Geschäftsidee

- Wie lautet Ihre Geschäftsidee?
- Beschreiben Sie Ihr geplantes Unternehmen (Gründungsdatum, Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter, Sitz, Geschäftszweck, strategische Allianzen und Kooperationen. Falls vorhanden: Patente, Rechte, Lizenzen, Verträge).
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- Was wollen Sie in den nächsten 3 bis 10 Jahren erreichen?

Produkt / Dienstleistung

- Welches Produkt/welche Dienstleistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- Welchen Zusatznutzen hat Ihr Produkt/Ihre Leistung?
- Wie sieht der Zeitplan für die Einführung Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung aus?
- Entwicklungsstand Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung/Ihres Angebots?
- Wie soll Ihr Produkt produziert werden bzw. wie stellen Sie Ihre Dienstleistungen zur Verfügung?
- Welche Warenausstattung und welchen Lagerbestand benötigen Sie?
- Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
- Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen?
- Welche Konkurrenzprodukte gibt es (Stärken, Schwächen)?
- Welche Entwicklungsschritte sind für Ihr Produkt/Dienstleistung noch notwendig?
- Welche technischen Zulassungen sind notwendig?
- Welche Patent- oder Gebrauchsmusterschutzrechte besitzen Sie bzw. haben Sie beantragt?
- Wie könnten sich die technologischen Möglichkeiten im Idealfall entwickeln?

Markt und Wettbewerb

- Wer genau sind Ihre Kunden (Menschen mit gleichen Bedürfnissen)?
- Wo finden Sie diese Zielkunden häufiger als üblich (welche „dritten Plätze“ haben diese ZK gemeinsam)?
- Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen (z. B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden)?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben diese Kunden?

- Mit welchem konkreten Angebot können Sie Ihren potenziellen Kunden einen Nutzen liefern?
- Nach welchen Kriterien entscheiden sich Ihre Kunden für das Produkt/ für Ihre Leistung?
- Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche?
- Welches kurz- und langfristige Umsatzpotenzial ist mit den einzelnen Kundensegmenten verbunden?
- Sind Sie von einem oder wenigen Großkunden abhängig?
- Sind Sie von einem oder wenigen Lieferanten abhängig, oder haben Sie A-, B- und C-Lieferanten?
- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Welchen Marktanteil haben Ihre Konkurrenten?
- Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Was ist Ihr Wettbewerbsvorteil, Alleinstellungsmerkmal/e?
- Wie wollen Sie ihn ausbauen bzw. verteidigen?
- Welches ist Ihr Wettbewerbsnachteil?
- Wie können Sie diese Schwächen abbauen/kompensieren?
- Wie könnte Ihre Konkurrenz auf Ihren Marktauftritt reagieren?
- Wie / womit wollen Sie degegen halten?
- Wie groß ist der Gesamtumsatz der Branche?
- Wie ist die Branchenentwicklung?
- Von welchen Einflussfaktoren hängt die Entwicklung der Branche ab?
- Wie werden sich die Preise und Kosten in der Branche entwickeln?
- Welche grundsätzlichen Risiken seitens des Marktes bestehen?
- Wo bieten Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung an?
- Wie viel Fläche benötigen Sie?
- Haben Sie sich schon für einen Standort entschieden? Wenn ja, warum für diesen Standort?
- Welche Vorteile hat der Standort?
- Wie können Sie diese Vorteile optimal nutzen?
- Welche Nachteile hat der Standort?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

Marketing

- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?
- Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?
- Welche Serviceleistungen etc. wollen Sie zusätzlich anbieten?
- Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?
- Zu welchem Verkaufspreis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung anbieten?
- Gewähren Sie Skonti und Rabatte?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?
- Welche Absatzmengen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Vertriebspartner und Multiplikatoren werden Sie nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?
- Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- Mit welchen Werbemaßnahmen erreichen Sie Ihre Kunden am besten?
- Wann und wie oft führen Sie Werbemaßnahmen durch?
- Zu welchen Ausgaben führen diese Werbemaßnahmen?

Unternehmensorganisation / Gründerperson

- Welche Qualifikationen/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen haben Sie?
- Bei Gründungen im Team: Wie wird die Aufgabenverteilung erfolgen?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?
- Über welche fachlichen Qualifikationen verfügen Sie?
- Welche besonderen Stärken haben Sie?
- Wie können Sie diese am besten nutzen?
- Welche Defizite haben Sie?
- Wie gleichen Sie diese Defizite aus?
- Was motiviert Sie zu diesem Vorhaben?

- Steht Ihre Familie voll hinter Ihrem Vorhaben?
- Ist Ihre persönliche Bonität einwandfrei?
- Wie viel Geld benötigen Sie für Ihren Lebensunterhalt/für den Ihrer Familie?
- Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden? Aus welchen Gründen?
- Wie sieht Ihre Organisationsstruktur aus?
- Sind die Kompetenzen klar geregelt?
- Wer übernimmt Ihre Buchführung und Ihr Controlling?
- Wer unterstützt Sie in Rechtsfragen?
- Wer ist für den Steuerbereich zuständig?
- Wie viel Personal benötigen Sie für den Start und für die nächsten drei Jahre?
- Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?
- Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeiter vor?
- Wie wollen Sie geeignete Mitarbeiter finden?
- Mit welchen Brutto-Personalkosten rechnen Sie in den nächsten drei Jahren?

Risiken / Chancen

- Welches sind die größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten (Best-Case)?
- Welches sind die drei wichtigsten Risiken, welche die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens negativ beeinflussen könnten (Worst-Case)?
- Wie beugen Sie den Risiken vor („Plan-B“)?

Finanzierung

- Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für Investitionen und Ihre Vorlaufkosten?
- Haben Sie Reserven für Unvorhergesehenes eingeplant, wie lange reichen sie?
- Haben Sie Kostenvoranschläge eingeholt?
- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil (nominal, prozentual)?
- Können Sie Eigenleistungen erbringen?
- Können Sie Sachmittel in das Vorhaben einbringen?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen?
- Stehen Ihnen Dritte als Bürgen zur Verfügung?
- Welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen?
- Welche Beteiligungskapitalgeber könnten für Sie in Frage kommen?
- Können Sie bestimmte Objekte leasen? Zu welchen Konditionen?
- Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Einnahmen (verteilt auf drei Jahre)?
- Wie hoch schätzen Sie die monatlichen Auszahlungen (Material, Personal, Miete u.a.)?
- Wie hoch schätzen Sie die Investitionen (verteilt auf die ersten zwölf Monate)?
- Wie hoch schätzen Sie den Kapitaldienst (Tilgung und Zinszahlung)?
- Haben Sie Zahlungsmoral und Liquiditätsreserven eingeplant?
- Wie hoch schätzen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Wie verteilt sich der Umsatz auf die einzelnen Geschäftseinheiten/Angebote?
- Wie hoch schätzen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre?
- Wie wird Ihre Planung im schlechtesten und im besten Falle aussehen?
- Wie sieht das wahrscheinlichste Zukunftsszenario aus?
- Wann erreichen Sie spätestens die Gewinnschwelle?

Diese Checkliste kann nur ein standardisiertes Grundgerüst Ihres Unternehmenskonzepts darstellen. Aus den individuellen Motiven des Gründers und den vielfältigen Erfordernissen des Marktes ergeben sich zwangsläufig weitere Fragen, die eine individuelle Betrachtungsweise und Beratung erfordern.

Wenn Sie gerne jemanden an Ihrer Seite hätten, der Sie unterstützt, dann sprechen Sie mit uns. Erstgespräche sind unverbindlich und kostenfrei. Und: Professionelle Beratung wird jederzeit staatlich bezuschusst!