



Wirtschaftsförderung

Telefon: 9029-13106/-13110; Fax: 9029-13107

Check-Liste für das Unternehmenskonzept

	Erledigt	nicht erledigt
1. Zusammenfassung des Geschäftsplanes/ Unternehmenskonzeptes (wird zum Schluss geschrieben und umfasst maximal 1 Seite)		
2. Beschreibung des zu gründenden Unternehmens: die Unternehmensidee (Produkt/Dienstleistung), Schwerpunkte und Ziel des Unternehmens, Firmenname, Daten (geplanter Beginn, Anschrift, Rechtsform, Inhaber, Gesellschafter)		
3. Angaben zu Schlüsselpersonen: (wer hat Ahnung wovon, wer hat was zu sagen, wer macht welche Arbeit), Lebenslauf, Ausbildungsnachweise, Arbeitszeugnisse, Qualifikationsnachweise und Berufserfahrung in Bezug auf die Unternehmensführung Gibt es externe Personen und Partner, die zum Gelingen der Gründung beitragen, und was kosten sie (Berater, Banker, sonstige)?		
4. Produkt-/Dienstleistungsbeschreibung: wie sieht das Produkt/die Dienstleistung aus, was macht es, was kann es, warum ist es besser als vergleichbare Produkte/Dienstleistungen (Nutzen-/Kostenvorteil), wie wird es hergestellt, was ist daran innovativ?		
5. Wichtig: welchen Nutzen bringt es dem Kunden, welches Kundenbedürfnis wird befriedigt?		
6. Der Markt: Welche Marktstrategie verfolge ich hauptsächlich (hohe Qualität - niedriger Preis)? Wer sind die Marktbeteiligten (erstellen Sie eine Skizze mit Verkaufs- und Einflussbeziehungen)?		
7. Marktanalyse: Welche Kunden werden für mein Produkt/meine Dienstleistung Geld ausgeben? Gibt es bereits Kontakte oder Vertragsangebote bzw. eine Liste von potentiellen Kunden? Sind Strukturveränderungen am Markt absehbar? Gibt es Marktnischen, die zu meinem Unternehmen passen?		
8. Beschaffungsmarkt: Welche Lieferanten brauche ich? (Preis-Leistungsvergleich)		

9. Konkurrenz: Welche Konkurrenten sind am Markt? Welche Schwerpunkte, Stärken und Schwächen haben die Konkurrenten? Welchen Grund hat der Kunde, bei mir - und nicht bei meinem Konkurrenten - zu kaufen (Preis - Leistungsvergleiche)?
10. Werbung: Wie mache ich mein neues Unternehmen bekannt? Wie bleibe ich am Markt bekannt? Wie erreiche ich „Pilotkunden“? Welche Kosten entstehen dafür? Welche Zielgruppe spreche ich mit meinem Marketing an?
11. Standort: Ist der Standort wichtig für meine Kunden? Brauche ich Laufkundschaft? Wie ist die Einwohnerstruktur am Standort meines Unternehmens (alt/jung, arm/reich); Werden die Anwohner kaufen, was ich anbiete; wenn nicht, wer kauft dann? Wie ist der Standort im Vergleich zum Standort meiner Konkurrenten?
12. Aufstellung der geplanten Investitionen: Finanzbedarf für Investitionen in der Gründungsphase und für Betriebsmittel im 1. Quartal nach Gründung (genaue Aufstellung)
13. Finanzierungsplan: Woher kommt das Geld für den Finanzbedarf? (Eigenkapital, Darlehen, Zuschüsse, Fördermittel)
14. Aufwands- und Ertragsplanung: (für die ersten 2–3 Geschäftsjahre. Empfohlen: Im 1. Jahr monatliche Aufstellung, im 2. quartalsweise.) Wie hoch wird mein Umsatz sein? Welche Kosten muss ich decken (Material, Personal, Kapitaldienste, sonstige betriebliche Aufwände)? Was bleibt an Gewinn?
15. Etappen der Unternehmensentwicklung: (Ende der Vorbereitungsphase, Anlaufphase, Konsolidierung, weitere Entwicklungen, neue Perspektiven)
16. Sonstiges: Gewerbeanmeldung, Handwerkskarte, Miet- oder Pachtvertrag, Gesellschaftsvertrag. **Achtung:** Fördermittel müssen vor Beginn des Vorhabens beantragt werden!