

Geschäftsidee



01

Angebot

- Was ist deine Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?
- Wie bekannt ist dein Produkt/deine Dienstleistung?



02

Nutzen

- Welchen Nutzen hat dein Angebot?
- Warum soll jemand dein Produkt/deine Dienstleistung kaufen?



03

Kernfähigkeit

- Welchen Service bietest du?
- Was bietest du im Unterschied zu anderen Wettbewerbern?

Vertrieb + Wettbewerb



01

Kunden

- Wer ist deine Zielgruppe?
- Was hat diese für Eigenschaften?
- Was kauft sie noch?
- Hast du schon erste Aufträge?



02

Vertrieb + Kommunikation

- Wie planst du deine Kunden anzusprechen?
- Welche Kanäle nutzt du?
- Wie erreichst du deine Kunden?
- Marketingstrategie



03

Markt + Wettbewerb

- Wie groß ist das Marktvolumen?
- Wie gesättigt ist der Markt?
- Was machen deine Mitbewerber?
- Wie sehen die Zukunftsaussichten der Branche aus?

Team + Partner



01

Gründungsteam/Profil

- Aus welcher Motivation/Situation heraus gründest du?
- Wie viele Mitarbeiter benötigst du/ihr?
- Fotos von wichtigen/passenden Abschlüssen und Zertifikaten



02

Werte

- Nach welchen Werten lebst du? und warum?
- Was möchtest du in deinem Unternehmen für Werte leben?

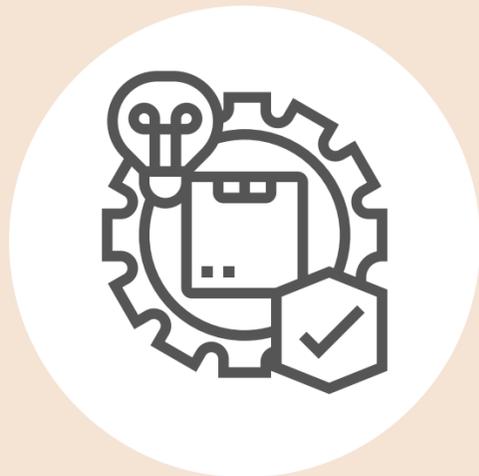


03

Schlüsselpartner

- Was bietest du deinen Partnern für einen Mehrwert?
- Für welchen Zweck brauchst du Partner?
- Hast du bereits mit welchen gesprochen?
- Was halten sie von deiner Idee?

Unternehmen



01

Produktion

- Welche Leistungen und Schritte sind erforderlich?
- Wann kommen deinen Kunden ins Spiel?
- Wann übernehmen deine Partner?



02

Standort

- Wo wirst du gründen?
- Warum genau dort?
- Welche Vorteile hast du hier?
- Welche Räumlichkeiten stehen dir zur Verfügung?
- Was musst du noch verändern?



03

Rechtsform

- In welcher Rechtsform wirst du gründen?
- Einzelunternehmer? GmbH? UG?
- Welche Vorteile hat das?
- Welche Vorschriften musst du beachten?



04

Risiken

- Welche Risiken bestehen oder könnten auftreten?
- Kannst du diese verhindern?
- Was kannst du tun, wenn der Worstcase eingetroffen ist?

Finanzen I



01

Umsatz

- Wofür bezahlen dich deine Kunden?
- Wann wird das Geld auf deinem Konto eingehen?
- Wie kalkulierst du deine Preise?



02

Kosten

- Personalausgaben
- Betriebsausgaben (Steuerberater, Büromaterial, Leasing, Miete/Pacht, Reisekosten, Versicherungen, Vertrieb, Marketing)
- Direkte Kosten (Wareneinsatz)



03

Privatentnahme

- Lebenshaltungskosten (private Miete, Krankenversicherung, Urlaub, Kinderbetreuung, private Vorsorge, Versicherungen)
- Einkommensteuer



04

Kapitalbedarf

- Investitionen
- Gründungskosten (Rechtsberatung, Coaching, Anmeldungen, Genehmigungen)
- Geldeinlage
- Sacheinlage

Finanzen II



05

Rentabilität

- Wie viel Gewinn erwirtschaftest du?
- Wie wird sich dein Gewinn entwickeln?
- Ist dein Gewinn gedeckelt?



06

Liquidität

- Wie sieht die Entwicklung auf deinem Konto aus?
- Wie viele liquide Mittel hast du wann zur Verfügung?
- Was passiert, wenn ein, zwei Kunden nicht bezahlen?

Anhang



01

Lebenslauf

- aktuellen Lebenslauf



02

Angebote

- du hast schon ein Angebot an einen Kunden geschrieben? Dann packe das mit in den Anhang



03

Studien

- Studien, die du in deinem Businessplan erwähnt hast, fügst du dem Anhang bei