



## Checkliste Geschäftskonzept

### PRODUKT

1. Mit welchem Produkt/Dienstleistung soll an den Markt gegangen werden?
2. Was sind die Alleinstellungsmerkmale (USP) des Produkts?
3. Was sind Zusatznutzen für Ihre Kunden?
4. Warum ist ihr Produkt für Ihre Kunden besser als andere Produkte?
5. Kann Ihr Produkt durch ein vergleichbares ersetzt werden? (Substitut)

### GRÜNDER

6. Wer besetzt die Schlüsselpositionen in Ihrem Unternehmen?
7. Welche Qualifikationen besitzen diese Personen?
8. Was können Sie persönlich, was nicht?
9. Über welche kaufmännischen Fähigkeiten verfügen Sie?
10. Wie gut kennen Sie die Branche?
11. Wie soll das Unternehmen organisiert sein? Warum?
12. Welche Rechtsform soll das Unternehmen haben? Warum?
13. Welche externen Berater haben Sie (z.B. Steuerberater)?
14. Wie ist die Unterstützung in Ihrer Familie/Partnerschaft?
15. Wie oft sind Sie krank? Wer hilft Ihnen dann?
16. Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?

### MARKT UND KONKURRENZ

17. Welche Konkurrenzprodukte gibt es?
18. Wer ist ihr Kunde (Zielmarkt)?
19. Wie groß ist das Marktvolumen?
20. Wie kommen Sie an die Kunden?



21. Haben Sie schon Kunden?
22. Wer ist Ihre direkte Konkurrenz?
23. Welche Marktanforderungen gibt es?
24. Wie gestalten sich Ihre Preise?

#### **PRODUKTIONSAKTIVITÄTEN**

25. Wie gestalten Sie ihre inneren Abläufe?
26. Wie läuft der Einkauf ab, wo lagern Sie?
27. Welche Betriebsmittel brauchen Sie für das Unternehmen?
28. Welche Mitarbeiter benötigen Sie?
29. Was kann durch Dritte erfolgen?

#### **STANDORT**

30. Wann wollen Sie wo gründen?
31. Ist ihr Geschäft ortsabhängig?
32. Welche infrastrukturellen Rahmenbedingungen benötigen Sie?
33. Haben Sie ein passendes Objekt? Kennen Sie die Preise?

#### **RECHTLICHE RAHMEN**

34. Benötigen Sie eine Genehmigung/Konzession oder sonstige spezielle Zulassungen (Meisterbrief)?
35. Welche Versicherungen benötigen Sie?
36. Wie sichern Sie sich persönlich ab – Altersvorsorge, Gesundheitsvorsorge?

---

**Diese Fragenzusammenstellung kann lediglich eine Orientierungshilfe sein. Die Beantwortung dieser Fragen ist eine zwingende Voraussetzung zur Erstellung eines Businessplanes, neben Investitionsplanung, Liquidationsplanung und Rentabilitätsvorschau.**