



GRÜNDEN MIT KONZEPT.

Produkt- bzw. Dienstleistungsbeschreibung

Produktbeschreibung

- ✓ Beschreiben Sie detailliert Ihr Produkt bzw. Dienstleistungsangebot

Stärken und Schwächen

- ✓ Beschreiben Sie die Stärken und Schwächen Ihres Produktes bzw. Ihrer Dienstleistung in Relation zu den Hauptkonkurrenten.

Entwicklungsstand

- ✓ Wie ist der aktuelle Entwicklungsstand Ihres Produktes bzw. Ihrer Dienstleistung (z.B. Prototyp, Proof of concept ...)?

Markenschutz und Patente

- ✓ Benötigen bzw. haben Sie Patente oder Lizenzvereinbarungen? Haben Sie sich Gedanken über den Markenschutz gemacht?

Kundennutzen

- ✓ Welchen Nutzen haben Ihre Kunden wenn sie Ihr Produkt bzw. Dienstleistung kaufen

Alleinstellungsmerkmale

- ✓ Welche 3 Aussagen definieren Ihr Alleinstellungsmerkmal "USP"

Konkurrenzprodukte

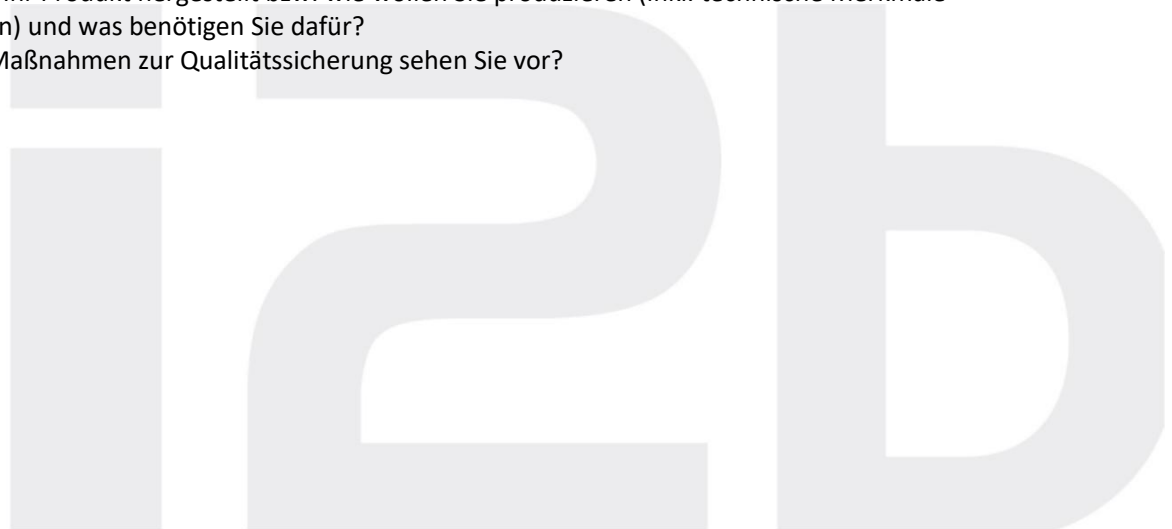
- ✓ Welche Konkurrenzprodukte (zur Erfüllung des gleichen Kundenbedürfnisses) existieren bereits oder sind in Entwicklung?

Innovationsgrad

- ✓ Inwieweit ist Ihr Produkt bzw. Dienstleistung in folgenden Bereichen innovativ: z.B. Umwelt- und soziale Auswirkungen; effiziente Nutzung von Energie- und Informationsströmen; Verwendung erneuerbarer/nachwachsender Rohstoffe/Energie etc.?

Entwicklung und Produktion

- ✓ Wie wird Ihr Produkt hergestellt bzw. wie wollen Sie produzieren (inkl. technische Merkmale und Daten) und was benötigen Sie dafür?
- ✓ Welche Maßnahmen zur Qualitätssicherung sehen Sie vor?





GRÜNDEN MIT KONZEPT.

Markt & Wettbewerb

Gesamtmarkt

- ✓ Beschreiben Sie hier den Gesamtmarkt (Marktfelder, Branchen, Länder etc.) und die wichtigsten Kennzahlen (Marktpotenzial, Marktvolumen und Wachstumsrate).

Marktsegmentierung

- ✓ In welchen Märkten möchten Sie Ihr Produkt bzw. Dienstleistung anbieten und warum?

Zielgruppenbeschreibung

- ✓ Definieren Sie die Zielgruppen die Sie mit Ihrem Produkt bzw. Dienstleistung ansprechen wollen

Trends

- ✓ Welche Trends zeichnen sich ab und welche Auswirkungen kann das auf Ihre marktgerichteten Aktivitäten haben?

Marktanteil und Absatzpotential

- ✓ Welchen Anteil am Gesamtmarkt streben Sie an? Wie hoch schätzen Sie Ihr Absatzpotential ein? Idealerweise auf die nächsten 5 Jahre

Wettbewerb

- ✓ Wer ist Ihre Konkurrenz (Zahlen, Daten, Fakten)? Wie viele Anbieter gibt es derzeit insgesamt?
- ✓ Welche Verkaufsstrategie hat Ihr Mitbewerber? Können Sie sich abgrenzen?
- ✓ Wie wird Ihr Mitbewerber auf Ihren Markteintritt reagieren?

Abhängigkeiten

- ✓ Bestehen Abhängigkeiten zu Lieferanten, Kunden oder Mitbewerbern?

Eintrittsbarrieren

- ✓ Gibt es (rechtliche, wirtschaftliche oder regionale etc.) Markteintrittsbarrieren. Und wie wollen Sie damit umgehen?





GRÜNDEN MIT KONZEPT.

Marketing & Vertrieb

Kundenansprache

- ✓ Beschreiben Sie das Zielkundensegment. Wie sieht Ihr "idealer" Kunde aus?
- ✓ Wie wollen Sie potenzielle Kunden über Ihr Angebot informieren?

Werbemittel und Kommunikationskanäle

- ✓ Welche Werbemittel/Kommunikationskanäle wollen Sie nutzen?

Vertriebskanäle

- ✓ Wie wollen Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung verkaufen? (Online-Shop, Geschäftslokal, über Dritte ...)

Verkaufsstrategie

- ✓ Verkaufen Sie über den Preis, den Produkt-/ Leistungsvorteil oder über andere Vorteilsfaktoren

Preisgestaltung

- ✓ Welchen Endverkaufspreis Ihres Produktes bzw. Ihrer Dienstleistung wollen Sie erzielen? Wie setzt sich dieser zusammen?

Zahlungskonditionen

- ✓ Welche Zahlungskonditionen legen Sie fest (Zahlungsfristen, Rabatte, Mahnspesen ...)?

Kundenservice

- ✓ Wie gehen Sie mit Service- und Beschwerdeanfragen Ihrer Kunden um?

Markteintrittsstrategie

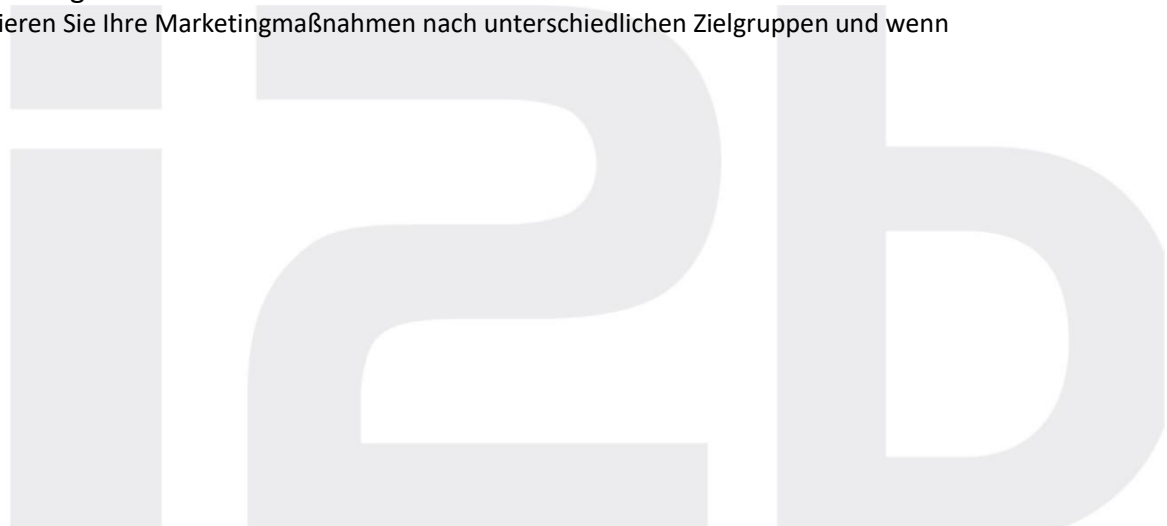
- ✓ Welche besonderen Maßnahmen planen Sie für Ihren Markteintritt? (Zeitplan, Eröffnungsevent, Sonderangebote etc.)

Aufwand der Kundenakquise

- ✓ Wie hoch ist Ihr Aufwand (Zeit, Kosten) um einen Kunden zu gewinnen?

Zielgruppenmarketing

- ✓ Differenzieren Sie Ihre Marketingmaßnahmen nach unterschiedlichen Zielgruppen und wenn ja, wie?





Unternehmen & Management

Informationen zum Unternehmen

- ✓ Wie ist der Firmenwortlaut und ggf. das Datum der Unternehmensgründung?
- ✓ Welche Rechtsform planen Sie?
- ✓ Wie sind die geplanten Eigentumsverhältnisse (wer hält welche Anteile am Unternehmen)? Gibt es schon entsprechende Verträge (Gesellschaftsvertrag, ...)?
- ✓ Gibt es externe Kooperationspartner und welche Vor- und Nachteile sind diesbezüglich denkbar?

Status der Unternehmensgründung

- ✓ Welche wesentlichen Schritte der Unternehmensgründung wurden bereits gesetzt (Registrierung der Marke, Firmenbucheintrag, Beantragung der Gewerbeberechtigung, evtl. Zusagen vorab, ...)?

Firmensitz

- ✓ Welchen Standort haben Sie vorgesehen und welche Vorteile bzw. Herausforderungen ergeben sich daraus?

Unternehmensanalyse

- ✓ Was sind die Kernaufgaben Ihres Unternehmens?
- ✓ Worin sehen Sie die Stärken und Schwächen bzw. Chancen und Risiken für Ihr Unternehmen? Wie planen Sie damit umzugehen?
- ✓ Welches Geschäftsmodell haben Sie vorgesehen? Aus welchen Einzeltätigkeiten setzt sich die Leistung zusammen? (Wertschöpfung)

Organisationsstruktur

- ✓ Beschreiben oder skizzieren Sie Ihre Organisationsstruktur inkl. eventuell ausgelagerter Tätigkeitsbereiche (z.B.: Buchhaltung).

Ziele

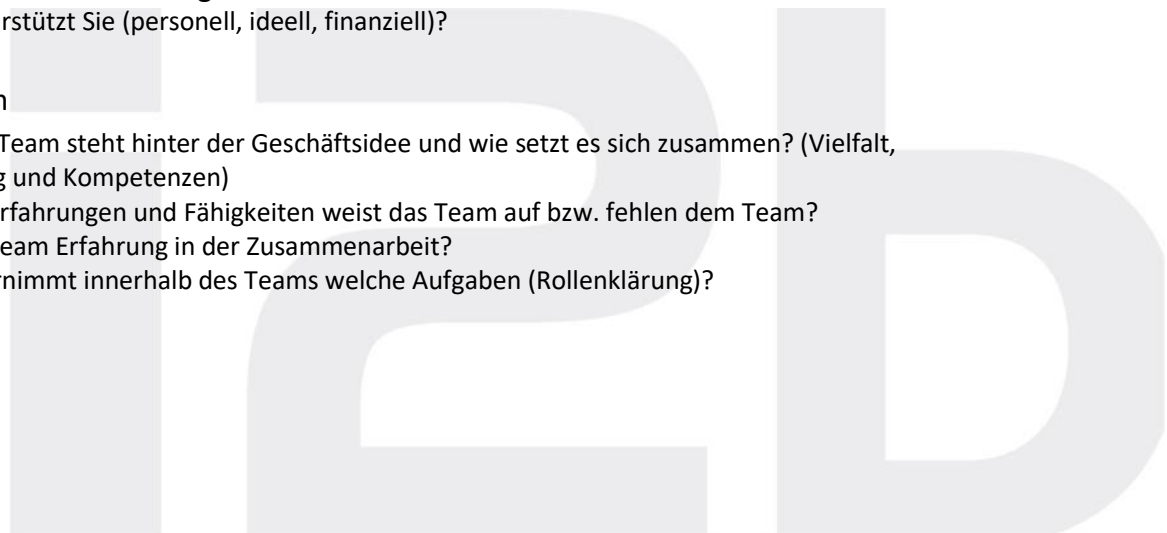
- ✓ Wie sehen Ihre persönlichen und unternehmerischen Ziele kurz-, mittel- und langfristig aus?

Unterstützung und Hilfestellungen

- ✓ Wer unterstützt Sie (personell, ideell, finanziell)?

Gründungsteam

- ✓ Welches Team steht hinter der Geschäftsidee und wie setzt es sich zusammen? (Vielfalt, Erfahrung und Kompetenzen)
- ✓ Welche Erfahrungen und Fähigkeiten weist das Team auf bzw. fehlen dem Team?
- ✓ Hat das Team Erfahrung in der Zusammenarbeit?
- ✓ Wer übernimmt innerhalb des Teams welche Aufgaben (Rollenklärung)?





Erfolgs- & Finanzplanung

Investitionsplanung

- ✓ Zur Vorbereitungsphase: Mit welchen gründungsbezogenen Kosten (einmalig) rechnen Sie?
- ✓ Welche Investitionen sind notwendig, um erste Umsätze zu erzielen?
- ✓ Was sind die größten Investitionen? Wozu benötigen Sie diese, was wären denkbare Alternativen?
- ✓ Müssen Sie mittelfristig (innerhalb der ersten 3-5 Geschäftsjahre) weitere Investitionen tätigen? Wenn ja, wofür und in welcher Höhe?

Lieferverträge

- ✓ Welche Teile und Leistungen kaufen Sie von Dritten zu? Gibt es bereits Verträge hierzu?

Personalplanung

- ✓ Welchen Personalbedarf und welche Personalkosten erwarten Sie in den ersten drei Geschäftsjahren?

Kostenplanung

- ✓ Mit welchen Produktionskosten bzw. welchem Wareneinsatz rechnen Sie?
- ✓ Mit welchen sonstigen laufenden Kosten rechnen Sie?
- ✓ Wie hoch soll der Lohn für Ihre persönlichen Aktivitäten im Unternehmen sein (Unternehmerlohn)?

Absatzplanung

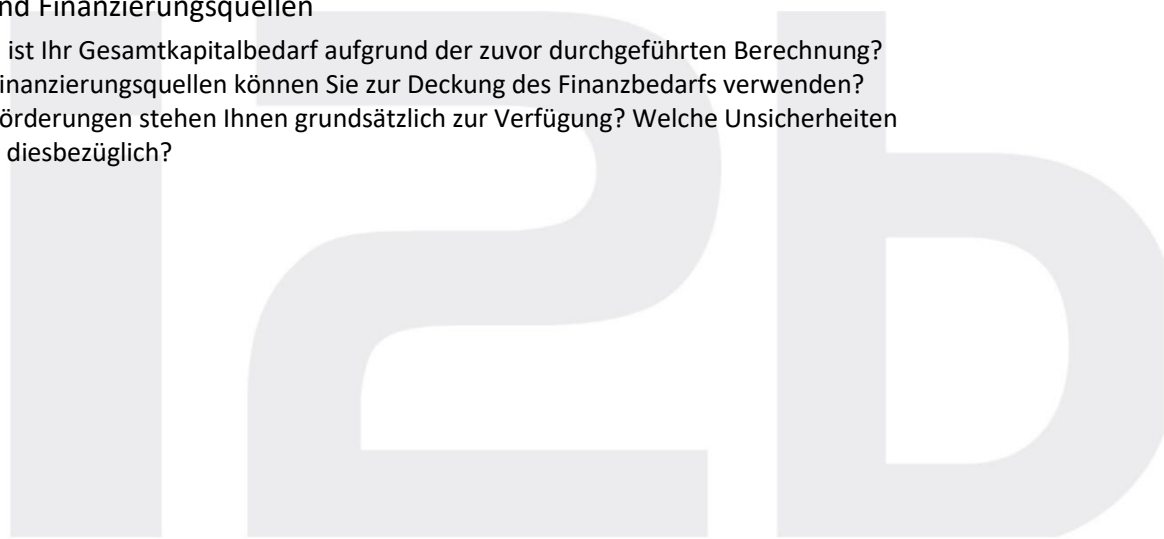
- ✓ Umsatzplanung: Welche Mengen (Absatzmenge) möchten Sie zu welchen Preisen verkaufen?

Plan-Gewinn- und Verlustrechnung

- ✓ Wie werden sich Ihre Umsätze, Aufwendungen und Erträge in den nächsten Jahren entwickeln?
- ✓ In welchem Jahr erreichen Sie den Break-Even-Point?

Kapitalbedarf und Finanzierungsquellen

- ✓ Wie hoch ist Ihr Gesamtkapitalbedarf aufgrund der zuvor durchgeführten Berechnung? Welche Finanzierungsquellen können Sie zur Deckung des Finanzbedarfs verwenden?
- ✓ Welche Förderungen stehen Ihnen grundsätzlich zur Verfügung? Welche Unsicherheiten bestehen diesbezüglich?





GRÜNDEN MIT KONZEPT.

Garantien und Rückstellungen

- ✓ Welche Produkt- und Funktionsgarantien müssen berücksichtigt werden? Sind gegebenenfalls Risikovorsorgen durch Bildung von Rückstellungen nötig?
- ✓ Beachten Sie dabei auch Rückstellungen für eventuelle Steuer- und Sozialversicherungsnachzahlungen!

Ausführliche Planung

- ✓ Erstellen Sie eine ausführliche Investitions-, Liquiditäts- und Finanzplanung (inkl. Personalkosten, Abschreibungen, etc.) für die ersten drei Geschäftsjahre mit [Plan4You Easy](#) oder einem Kalkulationsprogramm Ihrer Wahl. Beachten Sie dabei auch Rückstellungen für eventuelle Steuer- und SVA-Nachzahlungen!

Umsetzungsplanung

Meilensteine

- ✓ Welche einzelnen Schritte haben Sie innerhalb der nächsten Jahre zur erfolgreichen Etablierung Ihres Unternehmens geplant? (Personal, Standort, ...)
- ✓ Welche Meilensteine haben Sie festgelegt? Bis zu welchen Terminen möchten Sie Ihre Planungsannahmen konkret umgesetzt haben (Fertigstellung des Produkts, Finanzierungen abgeschlossen, Gewerbeberechtigung erhalten, ...)?

Kritischer Pfad

- ✓ Welche Aufgaben und Meilensteine hängen direkt voneinander ab?
- ✓ Welches ist der kritische Pfad bei der Umsetzung bzw. Start-up Phase?

Nachgründungsphase

- ✓ Welche Meilensteine haben Sie für die Nachgründungsphase geplant?





GRÜNDEN MIT KONZEPT.

Executive Summary

Die Idee

- ✓ Was ist Ihre Produkt- oder Dienstleistungs-idee? Was sind Ihre Alleinstellungsmerkmale?

Das Team

- ✓ Welche Kompetenzen und Erfahrungen haben Sie bzw. Ihr Team

Das Unternehmen

- ✓ Beschreiben Sie die geplante Unternehmensstruktur und den aktuellen Status der Gründung.

Die Vermarktung

- ✓ Wer sind Ihre Kunden und wie wollen Sie diese erreichen?

Die Finanzen

- ✓ Welchen Gesamtkapitalbedarf hat das Unternehmen und welche Finanzierungsquellen sollen zur Deckung verwendet werden?

Der Erfolg

- ✓ Welche Ergebnisse erwarten Sie in den ersten drei Geschäftsjahren und wann erreicht Ihr Unternehmen die Gewinnzone?

