

40 Fragen, denen Sie sich vor Ihrer Existenzgründung stellen müssen



Bevor Sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, müssen eine Menge Fragen beantwortet werden. Bei vielen Gründern zeigt sich, dass die Relevanz der unterschiedlichen Fragen falsch eingeschätzt wird. Die Frage nach Fördermitteln ist ohne Zweifel wichtig. Sie sollte aber nicht am Beginn Ihrer Überlegungen stehen.

In der folgenden Zusammenstellung finden Sie die nach meiner Meinung wichtigsten Fragen zur Existenzgründung. Sie dienen Ihnen als Anhalt, worüber Sie sich vor dem Gründen im Klaren sein müssen.

Natürlich kann eine solche Liste nie vollständig sein. Dazu ist jede Gründung zu individuell. Die persönliche Situation des Gründers sowie Branche und Produkt sind in jedem Einzelfall anders.

Viele Fragen sind jedoch unabhängig von der Branche, der gewählten Rechtsform oder der Größe des Unternehmens für alle Gründer von Bedeutung. Mit Ihren Antworten haben Sie dann eine gute Basis für Ihren Businessplan gelegt.

1. Geschäftsidee / Unternehmerische Vision

- Was ist Ihre Geschäftsidee? (Produkt, Dienstleistung, Innovation?)
- Warum sollte jemand Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung kaufen bzw. welches Problem löst Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung für den Kunden?
- Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Unternehmen gesetzt und wie wollen Sie diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)
- Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. ihre Idee zu verwirklichen? (Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?)

2. Gründerprofil

- Welche Branchenerfahrungen haben Sie?
- Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?
- Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?
- Waren Sie schon einmal selbständig tätig und wenn ja, in welcher Branche?
- Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen?

3. Markteinschätzung

- Wie groß ist das Marktvolumen für Ihre Dienstleistung / Ihr Produkt?

- Welche Kunden sprechen Sie an? (Klein- od. Großkunden / Privatkunden od. Geschäftskunden / Altersgruppe, Einkommensgruppe, etc.)
- Wie und mit welchen Maßnahmen gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein?
- Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?
- Inwieweit können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen?
- Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden Sie sich?
- Wie werden Sie den Vertrieb organisieren?

4. Wettbewerbssituation

- Sind Ihre Mitbewerber eher einige große oder viele kleine Unternehmen? Wer sind Ihre Mitbewerber?
- Was kosten vergleichbare Produkte und Dienstleistungen beim Wettbewerber?
- Wo haben Ihre Mitbewerber Schwächen, wenn Sie es aus Sicht eines Kunden beurteilen sollten?
- Was sind die Stärken Ihres Unternehmens bzw. wie heben Sie sich von Ihren Mitbewerbern ab? (Zusatznutzen)
- Wie würden Sie die weitere Entwicklung der Marktsituation einschätzen? (Trendprognose)

5. Standort

- Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen / Ihre Branche?
- Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen?
z.B. in Bezug auf Kunden-/Lieferanten-Nähe; Verkehrsanbindung; Mietpreisniveau; Objektgröße und -zustand; Umfeld

6. Unternehmensorganisation und Personalmanagement

- In welcher Rechtsform soll Ihr Unternehmen geführt werden und sind Genehmigungen erforderlich?
- Wie wollen Sie Ihre Personalstruktur gestalten? (Funktionen, Anzahl; Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen); Gehälter)
- Wie ist die Aufgabenverteilung und Entscheidungskompetenz im Unternehmen geregelt?
- Wie organisieren Sie Ihren Beschaffungs-, Produktions- bzw. Dienstleistungsprozess?
- Welche Aufgaben lassen sich extern erledigen (z.B. Buchführung, Logistik)?

7. Risikoanalyse

- Welche gravierenden Probleme könnten auftreten und welche Lösungen halten Sie für geeignet? (Kunden bleiben aus; Auftreten von Nachahmern; Erstarkung der Mitbewerber; Mangel an qualifiziertem Personal; zu schnelles Unternehmenswachstum; Forderungsausfälle etc.)
- Welche privaten und betrieblichen Versicherungen benötigen Sie?

8. Finanzplanung

- Wie viel Umsatz brauchen Sie, um Ihre privaten Kosten zu verdienen?
- Wie hoch ist Ihr Investitionsbedarf (Büroausstattung, Maschinen, Waren etc.)?
- Wie hoch sind die Gründungskosten (Gebühren, Visitenkarten, Webseite, Beratung etc.) insgesamt?
- Wie hoch sind die laufenden betrieblichen Kosten?
- Welche Steuern müssen Sie zahlen?
- Welche Fördermittel können Sie beantragen?
- Steht Ihnen der Gründungszuschuss zu?
- Wie hoch ist der Kapitalbedarf und wie wollen Sie ihn decken?

9. Realisierungsfahrplan / Meilensteine

- Zu welchem Termin soll Ihre Geschäftstätigkeit beginnen?
- Welche Arbeitspakete / Vorgänge sollen zu welchen Terminen bearbeitet sein?