

Ihre Checkliste für die Existenzgründung

Diese Liste erspart Ihnen Zeit und Wege. Bei Vollständigkeit der Unterlagen fällt es uns leichter, Ihnen bei Ihrem Beratungstermin ein individuelles Angebot zu unterbreiten. Bitte beachten Sie, dass im Anschluss evtl. weitere Unterlagen benötigt werden können.

Wichtige Anhaltspunkte:

- Rechtsform
 - Unternehmensbezeichnung
 - Schutzrechte
 - Anmeldung & Genehmigungen
 - AGB & Verträge
 - Rechnungslegung & Buchführung
 - Steuern
 - Versicherungen
 - Finanzierungsplanung
- erforderliche Unterlagen für die Bank:
- ausgefüllte Selbstauskunft
 - Businessplan (inkl. Finanzplanung)
 - ggf. Absicherung der erforderlichen Finanzierungsmittel
 - Vermögensaufstellung
 - Umsatz- und Ertragsvorschau
 - Liquiditätsplan
 - Vorhabensbeschreibung
 - Lebenslauf

Geschäftsidee und Leistungsangebot:

- Welche Dienstleistungen/Produkte biete ich an?
- Welchen Nutzen hat mein Angebot für den Kunden?
- Ist mein Produkt eine echte Innovation?
- Wie bekannt sind meine Dienstleistungen/mein Produkt?
- Was kosten meine Dienstleistungen/mein Produkt/?
- Wo liegen die Chancen und wo die Risiken?

Unternehmer und Team:

- Von welchen Visionen werde ich geleitet?
- Welche Ziele verfolge ich?
- Nach welchen Kriterien wähle ich meine Mitarbeiter?
- Wie führe ich meine Mitarbeiter (Führungsstil)?
- Wie motiviere ich meine Mitarbeiter?

Ihre Zielgruppe:

- Welche Kundengruppe möchte ich ansprechen?
- In welcher Region befinden sich meine potenziellen Kunden?
- Was sind die Wünsche der Kunden?
- Wie wird sich die Auftragslage/der Bedarf entwickeln?

Absatz und Vertrieb:

- Wie betreibe ich meine Kundenpflege (Stammkunden, Datenbanken, Kontakte)?
- Wie gewinne ich neue Kunden?
- Wie realisiere ich eine zielgruppengerechte Vermarktungsstrategie?
- Welchen Marketing-Mix wähle ich?
- Benötige ich Rat von Experten?
- Wie ist der Beschaffungsmarkt für meine Dienstleistungen/mein Produkt strukturiert?

Markt und Wettbewerb:

- Kenne ich den Bedarf für meine Dienstleistungen/mein Produkt?
- Wie groß ist der Markt für mein Angebot?
- Kenne ich meine Mitbewerber am Markt?
- Was mache ich besser als meine Konkurrenz?
- Welchen Service bieten die Mitbewerber?
- Kenne ich die Preise meiner Mitbewerber?
- Wie könnten die Mitbewerber reagieren?
- Biete ich ein Nischenprodukt an?
- Stelle ich mich dem Veränderungswettbewerb?
- Kann ich etwas bieten, was die Mitbewerber nicht bieten können?
- Gibt es genügend Kundschaft an meinem Standort?

Geschäftssystem und Organisation:

- Kenne ich geeignete Standorte?
- Welchen Anforderungen muss der Standort genügen?
- Wie ist die Verkehrsanbindung meines Standortes?
- Ist der Standort baurechtlich und planungsrechtlich gesichert?
- Wie hoch sind die marktüblichen Preise für die benötigten Räume und Flächen?
- Will ich mein Unternehmen als Ein-Personen-Unternehmen realisieren?

Persönliche Qualifikation:

Für eine erfolgreiche Existenzgründung sollten fundierte fachliche sowie kaufmännische Kenntnisse in der jeweiligen Branche vorhanden sein. Wichtig sind zumindest Grundkenntnisse in den Bereichen Rechnungswesen, Liquiditätsplanung, EDV, Steuern und Vertragsrecht.

- Welche Fähigkeiten besitze ich, um ein Unternehmen zu führen?
- Reichen meine beruflichen/fachlichen Qualifikationen hierfür aus?
- Besitze ich ausreichende kaufmännische/betriebswirtschaftliche Kenntnisse?
- Besitze ich ausreichende Marktkenntnisse?
- Benötige ich für mein Unternehmen eine besondere Genehmigung?
- Brauche ich eine spezielle Zulassung?
- Sollte ich ein Existenzgründungsseminar besuchen?

Realisierungsfahrplan:

Ideen muss man zwar zunächst einmal haben, sie müssen sich aber auch rechnen lassen. Planen und rechnen Sie daher sehr sorgfältig. Eine Gründung braucht Zeit. Eine Gründungsplanung baut immer auf Annahmen und Erwartungen auf. Daten können sich ändern. Daher sollte die Planung regelmäßig überprüft werden. Nur so können Schwierigkeiten rechtzeitig erkannt und beseitigt werden.

- Seit wann beschäftige ich mich mit meinem Weg in die Selbständigkeit?
- Wann habe ich erste Maßnahmen ergriffen, was sind meine ersten Meilensteine?
- Wie sieht mein Entwicklungs(zeit)plan aus?

Investitions- und Finanzierungsfahrplan:

Bei der Ausarbeitung des Finanzierungsplans nimmt Ihr kreatives Konzept Gestalt an. Hier spiegeln sich alle Aktivitäten in konkreten Zahlen wieder und man ist in der Lage, abschätzen zu können, ob Ihre Geschäftsidee auch wirtschaftlich tragfähig sein wird.

Eine optimale Beratung bei Ihrer FLESSABANK im Vorfeld schafft Sicherheit. Die Statistiken zeigen: Am häufigsten führen Fehler in der Gründungsfinanzierung zu einem vorschnellen Scheitern.

Interessante Links zum Thema Existenzgründung:

- www.gruenderpakt-bayern.de
- www.kfw-bankengruppe.de
- www.lfa.de
- www.hwk-ufr.de
- www.ihk.de