

# Checkliste: Unternehmenskonzept

<b>1. Stammdaten</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– Firmenname;</li><li>– bisheriger Standort;</li><li>– Telefon, Telefax, Telex, E-Mail;</li><li>– (geplantes) Gründungsdatum;</li><li>– (geplante) Rechtsform;</li><li>– Unternehmensgegenstand (rechtlich);</li><li>– Gesellschafter/Inhaber/Geschäftsführer (inklusive Eigentumsverhältnisse).</li></ul>
<b>2. Gründungsidee</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– Gründungsidee, geplante Projekte;</li><li>– potenzielle Kooperationspartner.</li></ul>
<b>3. Persönliche (unternehmerische) Situationsanalyse</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– persönliche Gewerbeberechtigung;</li><li>– Erwartungen;</li><li>– familiäres Umfeld;</li><li>– gesundheitliche Situation;</li><li>– Fähigkeiten, Erfahrungen in der Branche;</li><li>– sonstige Persönlichkeitsmerkmale.</li></ul>
—➔ <b>Stärken/Schwächen-Profil</b>

*Fortsetzung*



#### 4. Umfeldanalyse

- Beschreibung der Produkte/Leistungen und der verwendeten Technologien;
- Überblick über die Branche/Einflussfaktoren;
- Marktanalyse (räumlich, sachlich, zeitlich, ...);
- Konkurrenzanalyse (Marktanteile, Wettbewerbsvorteile, Werbung, Öffentlichkeitsarbeit, Image, Strategien, Finanzkraft, Verkaufsmethoden, Verkaufsgegenstand, ...);
- Analyse sonstiger wichtiger Rahmenbedingungen, wie z. B. Betriebsanlagengenehmigung, sonstige Einflussfaktoren (Umweltpolitik, Wirtschaftspolitik, ...).

#### —➔ Chancen/Risiken-Profil

#### 5. Ziele

- Ziele (kurz-, mittel- und langfristig);
- Gewinn-, Umsatz-, Marktanteilerwartungen;
- Strategien.

#### 6. Marketing

- Zielgruppen/Positionierung/UMP;
- Produkt-, Dienstleistungs- und Sortimentsgestaltung inkl. Profil;
- Vertrieb;
- Preisverhalten;
- Werbung/PR/Verkaufsförderung;
- persönlicher Verkauf.

#### 7. Dienstleistung/Produktion

- Betriebsstättenplanung und -ausstattung;
- Dienstleistungserstellung und -bereitstellung;
- Produktionsverfahren und -technologien;
- Umweltverträglichkeit (inkl. Betriebsanlagengenehmigung);
- Beschaffungswesen, Lieferanten.

*Fortsetzung*



## **8. Personal**

- Gründerpersönlichkeit(en);
- beteiligtes Personal;
- geplantes Personal;
- Mitarbeiter-Führungsgrundsätze.

## **9. Organisation, Rechnungswesen, EDV**

- Organisationsstruktur (Rechtsform, Organigramm);
- Ablauforganisation;
- EDV;
- Buchhaltung, Kostenrechnung, Personalverrechnung.

## **10. Forschung und Entwicklung**

- Forschungs- und Entwicklungsprojekte und Ziele (neue Produkte, neue Technologien);
- Patente, Lizenzen, andere Schutzrechte.

## **11. Risikomanagement**

- Sach- und Personalarisken;
- Situationsanalyse und Abdeckung.

## **12. Finanzierung, Planungsrechnungen**

- (Mindest-) Umsatzplanung;
- Investitionsplanung, Planung der laufenden Kosten;
- kurzfristiger (ein Jahr) bis mittelfristiger (3 Jahre) Kapitalbedarfsplan;
- Liquiditäts- und Finanzplanung;
- Kapitalbeschaffungsplanung;
- Finanzierungsquellen (Eigenmittel, Förderungen, Fremdkapital, potenzielle Beteiligungen, ...).

*Fortsetzung*



# Persönliches Datenblatt

Name:

Adresse:

Tel.-Nr.:

Fax-Nr.:

E-Mail:

Firmenwortlaut:

Rechtsform des Unternehmens:

Mitgesellschafter:

Standort des Unternehmens:

Betriebsadresse:

Betriebs-Tel.-Nr.:

Betriebs-Fax-Nr.:

E-Mail:

*Fortsetzung*



## Beschreibung der Ausgangssituation

Der Markt, auf dem ich tätig werden will, präsentiert sich derzeit wie folgt:

- Angebotssituation, Konkurrenz (inkl. deren Stärken und Schwächen)
- Nachfragesituation, Marktstruktur, Zielgruppen (inkl. Chancen/Risiken)

*Fortsetzung*



# Gründungs idee

## Gründungs idee

Meine Gründungs idee, die

- dem Kunden den größten Nutzen verschafft,
- die eigenen Stärken am besten nutzt,
- am meisten von der Schwäche der Konkurrenz profitiert,

ist:

*Fortsetzung*



# Beschreibung der Ausgangssituation

**Positionierung** (im Vergleich zur Konkurrenz)

*Fortsetzung*



# Unternehmensziele

## Meine Strategien

Wie sehe ich die **Entwicklungsschritte (Ziele)** meines Unternehmens?

- kurzfristig (in den ersten 2 Jahren)

– im Gründungsjahr

– im darauffolgenden Jahr

*Fortsetzung*





- mittelfristig (in 3 – 5 Jahren)

- langfristig (in 5 – 10 Jahren)

*Fortsetzung*



# Marketing

Meine gegenwärtigen und zukünftigen Kunden (**Zielgruppen**)

Meine gegenwärtigen und zukünftigen **Märkte**

*Fortsetzung*



**Produktpolitik** (Marktleistung, Sortiment und Service, ...)

*Fortsetzung*



## Preispolitik

Preisstrategie

Marktpreise im Verhältnis zur Konkurrenz

Konditionen und weitere Preisanreizsysteme

*Fortsetzung*



## Kommunikationspolitik

Werbung

Öffentlichkeitsarbeit

Verkaufsförderung

Persönlicher Verkauf

*Fortsetzung*



## Distributionspolitik

Vertriebsorganisation und Vertriebskanäle

Vertriebsmittler

*Fortsetzung*



# Die Betriebsstätte

Innen- und Außengestaltung, Einrichtung

*Fortsetzung*



## Betriebsskizze

*Fortsetzung*





# Einkauf, Beschaffung, Lieferanten

## **Meine Hauptlieferanten**

(und deren wesentliche Liefer-/Zahlungsbedingungen)

## **Meine „Reserve“-Lieferanten**

(und deren Bedingungen)

*Fortsetzung*



# Organisation

**Geschäftsführung** (Verantwortungsverteilung)

**Aufbauorganisation** (Organigramm)

*Fortsetzung*



# Personal

Anzahl der Mitarbeiter

Anforderungen, Qualifikationen

Gehaltsstrukturen

Grundzüge der Ablauforganisation

*Fortsetzung*



# Rechnungswesen/Controlling/EDV

Buchhaltung, Personalverrechnung

Kostenrechnung

Controlling

EDV, Informationssystem

*Fortsetzung*



# Investitionsplan

Investition	Kosten	Nutzungs- dauer	AfA/Jahr
<b>1. Grundstück</b>			
Kaufpreis			
Nebenkosten			
– Grunderwerbssteuer			
– Gerichtskosten			
– Notarkosten (Vertrag)			
– Maklergebühren			
Erschließungskosten			
– Strom/Gas			
– Wasser/Kanal			
– Zufahrt/Vorplatz			
<b>2. Bauliche Investitionen</b>			
Neubau (ohne Einrichtung)			
– Lager			
– Verwaltung			
– Außengestaltung (Erscheinungsbild)			
– Sonstiges (z. B. Baubewilligung)			
Gebrauchtes Objekt			
– Kaufpreis und Nebenkosten			
– Umbaukosten lt. Kostenvoranschlag			
– Sonstiges (z. B. Baubewilligung)			
Miet-/Pachtobjekt			
– Kautions			
– Adaptierungskosten			
– Sonstiges			

*Fortsetzung*



Investition	Kosten	Nutzungs- dauer	AfA/Jahr
<b>3. Einrichtungen</b>			
Lager/Werkstatt			
– Maschinen			
– Werkzeuge			
– Lagereinrichtung			
– Sonstiges			
Verwaltung			
– Büromöbel			
– Büromaschinen			
– Telefon / Telex / Telefax			
– Sonstiges			
Schaufenster			
Geschäftsraum			
<b>4. Kraftfahrzeuge</b>			
PKW			
LKW			
Kombi			
Sonstiges			
<b>5. Sonstige Investitionen</b>			
Startwarenlager			
Gründungskosten			
<b>Investitionssumme</b>			

*Fortsetzung*



# Plan der laufenden Kosten pro Monat/Jahr

Geldbeträge in 100 Euro

Kostenart	Monat	Gründungs- Jahr gesamt	Normal- Jahr gesamt	Bemer- kungen
Bezugskosten, Hilfsstoffe, Verbrauchsmaterial				
Büromaterial				
Brennstoffe				
Werkzeuge				
Lohn inkl. Lohnnebenkosten				
Lehrlingsentgelte inkl. Nebenkosten				
Gehälter inkl. Gehaltsnebenkosten				
Unternehmerentgelt, Privat- entnahmen				
SV Unternehmer				
Aushilfen				
Diäten, Fahrtkosten				
Sonstige Personalkosten				
Instandhaltung				
KFZ-Kosten LKW				
KFZ-Kosten PKW				
Porti, Telefon, Telefax				
Miete/Pacht				
Werbung				
Provision an Dritte				
Fachliteratur				
Beratung				
Lohnverrechnung, Buchhaltung				
Versicherung				
Strom				
Geldverkehrsspesen				
Fremdkapitalzinsen				
Kundenskonti				
Abschreibungen, GWG				
Steuern, Gebühren, Abgaben, Beiträge				
sonstiger Aufwand bzw. Kosten				
<b>Gesamtkosten</b>				

Fortsetzung



# Umsatz-/Ergebnisplanung

Geldbeträge in 100 Euro

	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal	Summe
<b>Umsatz</b>					
– Rabatte, Skonti					
– sonstige Erlösschmälerung					
<b>Nettoumsatz</b>					
– Wareneinsatz/Material					
– bezogene Dienstleistungen					
–					
<b>DB I</b>					
– Personalkosten					
–					
–					
<b>DB II</b>					
– Gemeinkosten (ohne AfA)					
–					
–					
<b>DB III</b>					
– Unternehmerlohn					
<b>DB IV</b>					
– AfA					
<b>Summe Betriebsergebnis vor Steuern</b>					

*Fortsetzung*





# Finanz-/Liquiditätsplanung

Geldbeträge in 100 Euro

	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
<b>1. Zahlungsmittelanfangsbestand</b>				
<b>2. Geplante Einzahlungen</b>				
Umsätze (inkl. MWSt)				
aus Kreditzusagen				
Privateinlagen				
Sonst. Einzahlungen (inkl. MWSt)				
<b>Summe Einzahlungen (1) + (2)</b>				
<b>3. Geplante Auszahlungen</b>				
auszahlungswirksame Kosten				
Auszahlungen für Investitionen (inkl. MWSt)				
Auszahlungen für Material (inkl. MWSt)				
Privatentnahmen				
Zahlungen an Finanzamt				
Zinszahlungen/Bankspesen				
Kapitaltilgungen				
Sonstige Zahlungen (inkl. MWSt)				
<b>Summe Auszahlungen</b>				
Unter-/Überdeckung (1) + (2) - (3)				
Unter-/Überdeckung kumuliert				
<b>Deckung des Fehlbetrages</b>				
Kontokorrent/Darlehen				
Privateinlagen				

Fortsetzung



# Finanzierungsübersicht

<b>Finanzierungsübersicht über die Betriebsgründung</b>		<b>Betrag</b>
<b>Gesamtkapitalbedarf bei Unternehmensgründung</b>	<b>Summe 1</b>	
Eigenmittel		
– Bargeld		
– Bankguthaben		
– Wertpapiere		
– Bausparverträge, Sonstiges		
<b>Eigenmittel Gesamt</b>	<b>Summe 2</b>	
<b>Eigenleistungen</b>	<b>Summe 3</b>	
<b>Summe Eigenfinanzierung</b>	<b>Summe 2 + 3</b>	
<b>Verbleibende Fremdfinanzierung</b>	<b>Summe 1 – (2+3)</b>	
Fremdfinanzierungsmöglichkeiten:		
– Kontokorrent		
– Lieferantenkredit		
– Existenzgründungsaktion Bürges		
– sonstige Förderungen:		
<b>Summe Fremdfinanzierung</b>	<b>Summe 4</b>	
<b>Verbleibender Kapitalbedarf (+)/ Kapitalüberschuss (-)</b>	<b>Summe 1 – (2+3+4)</b>	

*Fortsetzung*



# Kreditbesicherung

Besicherungsmöglichkeiten für die Fremdfinanzierung	Geschätzter Wert
1. belehnbare Vermögensgegenstände	
1.1 Grundstücke	
1.2 Haus/Wohnung	
1.3 Versicherung	
<b>Gesamt 1</b> <b>Summe 1</b>	
2.1 Bürgschaften (Private, Bürges, FGG, ...)	
2.2 sonstige Sicherstellungen (Zessionen, Sparbücher, Lebensversicherungen, ...)	
<b>Gesamt 2</b> <b>Summe 2</b>	
3. Besicherungsvolumen <b>Summe 1 + 2</b>	
4. tatsächl. Besicherungswert (50 % des Besicherungsvolumens) <b>Summe 3</b>	
Fremdfinanzierungsbedarf aus Finanzierungsübersicht <b>Summe 4</b>	
Die Summen 3 und 4 sollten etwa gleich groß sein!	