Geschäftskonzept/Businessplan

KfW Bankengruppe
Palmengartenstraße 5–9
60325 Frankfurt am Main

KfW Dialogcenter: 0800 5399001
(Kostenlose Rufnummer)

Der untenstehende Fragenkatalog hilft Ihnen, ein Konzept zu erstellen. Er kann notwendigerweise nur einen Orientierungsrahmen vorgeben. Reduzieren oder erweitern Sie ihn deshalb um Fragen und Gesichtspunkte, die für Ihre Geschäftsidee von Bedeutung sind.

1. Geschäftsidee

- Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- Wie bekannt ist Ihr Produkt /Ihre Dienstleistung?
- Welchen Service bieten Sie?
- Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern?
- Warum soll jemand Ihr Produkt /Ihre Dienstleistung kaufen?

2. Persönliche Voraussetzungen

- Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?
- Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen?
- Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?
- Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?
- Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche Ihres Unternehmens?
- Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
- Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?
- Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?
- Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

3. Markteinschätzung

- Welche Kunden sprechen Sie an?
- Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?
- Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe?
- Wie (mit welchen Maßnahmen) erreichen Sie diese Zielgruppe?
- Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Haben Sie schon Kundenkontakte?
- Kennen Sie für Ihren Markt Betriebsvergleichszahlen der Kammern oder Verbände?

4. Wettbewerbssituation

- Treten Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf?
- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen?
- Wo ist Ihre Konkurrenz besser /schlechter als Sie?
- Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bieten?

Geschäftskonzept/Businessplan

5. Produktions-/Dienstleistungsfaktoren

- Wie wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren (vom Einkauf über die Herstellung bis zum Vertrieb)?
- Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?
- Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes /Ihrer Dienstleistung?
- Wie stellen Sie Ihre Bevorratung sicher?
- Welche Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen benötigen Sie für welche Zeiträume?
- Welche Teilleistungen können Sie bei Lieferanten einkaufen?

6. Standortwahl

- Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen?
- Kennen Sie geeignete Standorte?
- Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes?
- Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes?

7. Zukunftsaussichten

- Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?
- Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?
- Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen?
- Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?
- Rechnen Sie mit mehr Konkurrenten in Ihrem Markt?
- Wie reagieren Sie auf negative Markt-/Nachfrageveränderungen?
- Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten?

8. Weitere wichtige Aspekte

Rechtsform:	• Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben? • Welche Gesellschafterstruktur planen Sie? • Bei mehreren Gesellschaftern: Wer übernimmt welche Funktionen im Unternehmen?
Genehmigungen:	• Welche Genehmigungen brauchen Sie für Ihren Betrieb? • Benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine spezielle Zulassung?
Flächen/Räume:	• Wie viel Gewerbefläche (Räume) benötigen Sie? • Kennen Sie die marktüblichen Preise dafür? • Haben Sie sich nach mietgünstigen Flächen (z. B. in kommunalen Gewerbeparks) erkundigt?
Versicherungen:	• Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb? • Welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen? • Wie sichern Sie als Selbstständiger Ihre Altersversorgung?