

# Checkliste: 100 Fragen zum Unternehmenskonzept

Ein Merkblatt der Industrie- und Handelskammer Hannover

Ein fundiertes Unternehmenskonzept ist der Dreh- und Angelpunkt einer erfolgreichen Existenzgründung. Um dieses zu entwickeln, müssen die richtigen Fragen gestellt und beantwortet werden. Ein Unternehmenskonzept besteht aus einer Vielzahl unterschiedlichster Aspekte, die sich grob in die folgenden elf Bereiche gliedern lassen:

1. Zusammenfassung des Gründungsvorhabens
2. Existenzgründer
3. Produkt/Dienstleistung
4. Wettbewerb
5. Markt und Branche
6. Standort
7. Kunden
8. Marketing
9. Organisation und Personal
10. Finanzen
11. Chancen und Risiken

Mit der folgenden Auflistung werden für diese elf Bereiche die jeweils wesentlichen Fragen formuliert. Die Antworten auf diese Fragen können eine gute Grundlage für das eigentliche Unternehmenskonzept bilden.

Dabei ist zu bedenken, dass keineswegs alle Fragen für jedes Vorhaben relevant sein müssen. Vielmehr sollten nur die Punkte ausführlich betrachtet werden, die für die eigene Existenzgründung von entscheidender Bedeutung sind.

## 1. Zusammenfassung des Gründungsvorhabens

- Name, Anschrift, Telefon, E-Mail, Internetdomain etc. des Gründers/Vorhabens?
- Welche Rechtsform streben Sie an?
- Wie lautet (kurz zusammengefasst) Ihre Geschäftsidee?
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- Stehen Ihnen spezielle Patente, Rechte, (Franchise-)Lizenzen etc. zur Verfügung?
- Planen Sie bei einer Unternehmensnachfolge größere Veränderungen?
- Welche Kunden möchten Sie mit Ihrem Angebot ansprechen?
- Wie werden Ihre Kunden auf Ihr Angebot aufmerksam?
- Welchen Gesamtkapitalbedarf haben Sie für Ihr Vorhaben?
- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitaleinsatz?
- Welche Umsätze streben Sie mittelfristig an?
- Wann wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?
- In welcher Phase befindet sich Ihr Vorhaben (Entwicklung, Markteinführung, Wachstum etc.)?

## 2. Existenzgründer

- Welche kaufmännischen Kenntnisse haben Sie?
- Welche Branchenkenntnisse/Berufserfahrungen haben Sie?
- Was motiviert Sie zu Ihrem Vorhaben?

- Wie ist bei Teamgründungen das Zusammenspiel der Gründer vorgesehen?
- Welche besonderen Stärken haben Sie?
- Wie können Sie diese am besten nutzen?
- Welche Defizite haben Sie?
- Wie gleichen Sie diese Defizite aus?
- Steht Ihre Familie voll hinter Ihrem Vorhaben?
- Ist Ihre persönliche Bonität einwandfrei?
- Wie viel Geld benötigen Sie für Ihren Lebensunterhalt?

### **3. Produkt/Dienstleistung**

- Welches Produkt/welche Dienstleistung wollen Sie verkaufen?
- Welchen (Zusatz-)Nutzen hat Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung für Ihre Kunden?
- Wie sieht der Zeitplan für die Einführung Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung aus?
- Wie soll Ihr Produkt produziert werden?
- Welche Warenerstausstattung benötigen Sie?
- Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
- Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen?
- Welche (Patent- oder Gebrauchsmuster-)Schutzrechte besitzen Sie bzw. haben Sie beantragt?

### **4. Wettbewerb**

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Welchen Marktanteil haben Ihre Konkurrenten?
- Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Was lautet Ihr zentraler Wettbewerbsvorteil?
- Wie wollen Sie Ihren Wettbewerbsvorteil ausbauen bzw. verteidigen?
- Haben Sie einen wesentlichen Nachteil im Vergleich zum Wettbewerb?
- Wie können Sie diesen Nachteil bzw. Schwäche verringern?
- Wie könnte Ihre Konkurrenz auf Ihren Marktauftritt reagieren?

### **5. Markt und Branche**

- Wie ist die Branchenentwicklung?
- Von welchen Faktoren hängt die Entwicklung der Branche ab?
- Wie werden sich die Preise und Kosten in der Branche voraussichtlich entwickeln?
- Wie könnte sich Ihr Vorhaben im Vergleich zur Branche entwickeln?
- Sind Sie von einem oder wenigen Großkunden abhängig?
- Sind Sie von einem oder wenigen Lieferanten abhängig?

### **6. Standort**

- Wo befinden sich Ihre Kunden?
- Wo bieten Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung an?
- Benötigen Sie eine Verkaufs- und/oder Lagerfläche?
- Haben Sie sich schon für einen Standort entschieden?
- Welche Vorteile hat der geplante Standort?
- Wie können Sie diese Vorteile optimal nutzen?
- Welche Nachteile hat der Standort?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

## 7. Kunden

- Wer sind Ihre Kunden?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?
- Wie lassen sich Ihre Kunden segmentieren (z.B. nach den Kriterien Alter, Geschlecht, Einkommen, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden)?
- Welche Kriterien Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung sind für Ihre Kunden entscheidend?
- Haben Sie Referenzkunden?
- Gibt es bereits Absichtserklärungen potenzieller Kunden für eine Zusammenarbeit?
- Welches Umsätze sind kurz- und langfristige mit den einzelnen Kundengruppen erreichbar?

## 8. Marketing

- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?
- Welche Serviceleistungen wollen Sie anbieten?
- Welche Preisstrategie (inkl. Skonti und Rabatte) verfolgen Sie?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?
- Welche Absatzmengen streben Sie an?
- Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?
- Mit welchen Werbemaßnahmen erreichen Sie Ihre Kunden?
- Wann und wie oft führen Sie Werbemaßnahmen durch?
- Welche Kosten verursachen Ihre Werbemaßnahmen?

## 9. Organisation und Personal

- Wer vertritt Sie im Urlaubs-/Krankheitsfall?
- Wie sieht Ihre Organisationsstruktur aus?
- Wer unterstützt Sie in Rechtsfragen?
- Benötigen Sie einen Steuerberater?
- Benötigen Sie Mitarbeiter?
- Welche Kosten verursachen Ihre Mitarbeiter?
- Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?

## 10. Finanzen

- Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für Ihr Vorhaben?
- Haben Sie Kostenvoranschläge eingeholt?
- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Können Sie Eigenleistungen oder Sachmittel in das Vorhaben einbringen?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen?
- Ist Leasing für einzelne Objekte eine sinnvolle Alternative zum Kauf?
- Wie hoch wird Ihr Kapitaldienst (Zins und Tilgung) sein?
- Wie werden sich Ihre monatlichen Ein- und Auszahlungen entwickeln (Liquidität)?
- Wie hoch schätzen Sie Ihre Umsätze, Kosten und Erträge für die nächsten drei Jahre (Rentabilität)?
- Wie verteilt sich Ihr Umsatz auf die einzelnen Geschäftsbereiche?
- Wie wird Ihre Planung im schlechtesten und im besten Falle aussehen?
- Wie sieht das wahrscheinlichste Zukunftsszenario aus?
- Wann erreichen Sie spätestens die Gewinnschwelle?
- Welche Förderprogramme (Zuschüsse, Darlehen, Bürgschaften und Beteiligungen), könnten für Sie in Frage kommen?
- Haben Sie Reserven für Unvorhergesehenes eingeplant?

### 11. Chancen und Risiken

- Welche besonderen Chancen sehen Sie für Ihr Vorhaben?
- Welche Risiken können die Entwicklung Ihres Unternehmens beeinflussen?
- Wie beugen Sie den Risiken vor?
- Was wollen Sie in den nächsten 3 bis 10 Jahren erreichen?

### Hinweis

Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer Industrie- und Handelskammer Hannover – nur erste Hinweise geben und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung auf die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.  
Stand: Januar 2011

### Autor

Guido Langemann  
Abteilung Handel und Dienstleistungen  
Tel. (0511) 3107-413  
Fax (0511) 3107-435  
langemann@hannover.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Hannover  
Schiffgraben 49  
30175 Hannover  
www.hannover.ihk.de