

Markel

Pro D&O Startup

GESCHÄFTSKONZEPT/BUSINESSPLAN

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 beziehungsweise 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?

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