

Selbsttest Unternehmensgründung

Über 100 Fragen und Anregungen für Unternehmensgründer

1. Geschäftsidee

- Vision, grobe Vorstellung
- Konkretisierung der Geschäftsidee
 - Welche Marktnische möchte ich besetzen?
 - Wie könnte mein Produkte-/Dienstleistungs-Sortiment aussehen?

2. Voraussetzungen

- Persönliche Voraussetzungen
 - Welche beruflichen und charakterlichen Voraussetzungen sind für die Selbständigkeit erforderlich?
 - Welche beruflichen und charakterlichen Voraussetzungen erfülle ich?
- Marktbezogene Voraussetzungen
 - Welche marktbezogenen Voraussetzungen müssen für eine erfolgreiche Aufnahme der Geschäftstätigkeit erfüllt sein, um die Risiken eines geschäftlichen Misserfolgs zu minimieren?
- Familie, Partnerschaft
 - Welche familiären und partnerschaftsbezogenen Voraussetzungen müssen erfüllt sein?
- Finanzielle Voraussetzungen
 - Welche finanziellen Verpflichtungen habe ich privat, bzw. wieviel Lohn muss ich pro Monat im Minimum verdienen?
 - Welches ist der grobe finanzielle Rahmen für die Umsetzung der Geschäftsidee?
 - Wie könnte die Finanzierung zustande kommen?

3. Marktabklärungen

- Wie kläre ich als "EinzelkämpferIn" meinen Markt ab?
- Welche Informationsquellen gibt es für meinen Markt?
 - Wo finde ich diese Informationsquellen?
- Handelt es sich bei der Geschäftsidee wirklich um eine Marktnische?
 - Wie gross ist die Nachfrage?
 - Welches sind die Bedürfnisse, Wünsche, Kaufkriterien etc. meiner potentiellen Kunden?
- Habe ich eine Übersicht über meinen Markt?
- Kenne ich die Gesamtmarktentwicklung?
 - Welche Trends sind im Markt zu beobachten?
- Welche Produkte oder Dienstleistungen werden auf dem Markt bereits angeboten?
- Wer sind meine Konkurrenten/Mitbewerber?
- Welches sind die Stärken und Schwächen meiner Konkurrenten/Mitbewerber?
 - Welche Produkte/Dienstleistungen biete ich zu welchen Konditionen an?
 - Wie gehe ich bei der Marktbearbeitung vor?
- Wie stark ist der Markt regional durch die bestehenden Angebote der Konkurrenz gesättigt?
- Wie finde ich heraus, ob der Markt regional gesättigt ist oder nicht?
- Welche Unternehmen, Organisationen oder Einzelpersonen könnten als Auftrags- oder Kundenvermittler in Frage kommen?
- Welche Unternehmen, Organisationen oder Einzelpersonen kommen als Kooperationspartner in Frage?
 - Warum sind Kooperationspartner vor allem in der Startphase so wichtig?
 - Welche Kooperationsmöglichkeiten kommen in Frage?
- Wie kann ich die Kundenakquisition automatisieren um dadurch unnötige Werbekosten vermeiden?

Erst wenn die Marktabklärungen erfolgreich verlaufen sind und die Voraussetzungen eine Selbständigkeit zulassen, kommen die folgenden Fragen auf Sie zu. Anderenfalls ist die Selbständigkeit nochmals zu überdenken.

4. Standort meines Unternehmens

- Welche standortbezogenen Kriterien sind für mich wichtig?
- Wie gehe ich bei der Wahl eines geeigneten Standortes vor?
- Welche Infrastruktur und Installationen müssen vorhanden sein?
- Auf welche Punkte muss ich beim Abschluss eines Mietvertrages achten?

5. Die Rechtsform des Unternehmens

- Welche Rechtsform (AG, GmbH, Einzelfirma, Kollektivgesellschaft etc.) ist für mich geeignet?
 - Welche Kriterien spielen bei der Wahl der Rechtsform eine Rolle?
 - Welche Vor- und Nachteile weisen die verschiedenen Rechtsformen auf?
- Wahl der Firma (= Name des Unternehmens)
 - Abklärungen beim Handelsregisteramt in Bern über die Zulässigkeit
 - Wahl der Firma unter Berücksichtigung der Rechtsform
- Welche steuerlichen Aspekte müssen bei der Wahl der Rechtsform berücksichtigt werden? Kann ich eine Zwischenveranlagung einreichen?
- Bin ich Mehrwertsteuerpflichtig? Wo melde ich mich an, wie rechne ich ab?

6. Der Gründungsablauf

- Wann ist der Eintrag ins Handelsregister obligatorisch, wann nicht?
- Welche Formalitäten, Verträge, Statuten, Regelungen müssen erstellt werden?
 - Unterscheidung nach der Rechtsform des Unternehmens
- Notarielle Beglaubigung oder Beurkundung, Liberierung der gezeichneten Anteile, wie erfolgt der Eintrag ins Handelsregister?
- Wann ist das Unternehmen offiziell gegründet? Welche Unterlagen/Formulare sind dabei einzureichen?

7. Die Organisation des eigenen Unternehmens

- Welche Bereiche/Abteilungen habe ich in meinem Unternehmen?
- Welche Aufgaben und Verantwortlichkeiten muss ich wahrnehmen?
- Welche Hilfsmittel/Einrichtungen brauche ich, um diese Tätigkeiten ausführen zu können?
- Wie kann ich diese Hilfsmittel/Einrichtungen möglichst günstig besorgen?
- Abhängigkeiten: Marktbezogene Faktoren, Finanzen, Know-how, Lieferanten, soziales Umfeld, Gesetzgebung etc.? Wie kann ich das Risiko bei grossen Abhängigkeiten reduzieren?
- Welche Aufgaben kann ich nicht selbst erledigen?
- Welche Unterstützung brauche ich deshalb von aussen?
- Nach welchen Kriterien suche ich meine ersten Mitarbeiter aus?
- Wie bestimme ich die immer wiederkehrenden Aufgaben?
- Wie stelle ich sicher, dass jede Aufgabe termingerecht ausgeführt wird?
- Welches sind die wesentlichen Punkte meiner Jahrestermplanplanung?

8. Die Debitorenbewirtschaftung

- Wie organisiere ich meine Debitorenbewirtschaftung?
- Wie kann ich die Zahlungsfähigkeit meiner potentiellen Kunden überprüfen?
- Welches sind die wesentlichen Punkte bei der Fakturierung?
- Welche Inkasso-Massnahmen sind wann sinnvoll?
- Wie treibe ich mein Guthaben bei zahlungsunwilligen Kunden ein?

9. Die Finanzierung des Unternehmens

- Auf welche Arten kann ich mein Unternehmen finanzieren?
- Mit welchen Gründungskosten muss ich rechnen?
- Wie erstelle ich ein Investitionsbudget, eine Umsatzplanung und einen Liquiditätsplan?

10. Richtiges Verhandeln mit Banken und anderen Kreditgebern/Investoren?

- Auf welche Kriterien achten Banken und andere Kreditgeber/Investoren bei der Beurteilung Ihres Kreditgesuchs? Wie bereiten Sie sich optimal auf ein Kreditgespräch vor?
- Welche Unterlagen müssen Sie für ein Kreditgespräch erarbeiten?

11. Versicherungen

- Welche Risiken fallen bei einer angehenden Selbständigkeit an?
 - Welche Risiken können versichert werden, welche nicht?
- Das 3-Säulen-Prinzip: Die Personenversicherungen für die Existenzsicherung, Sicherung der gewohnten Lebenshaltung sowie die individuelle Ergänzung (AHV, berufliche Vorsorge, Selbstvorsorge)
- Die Sach- und Vermögensversicherungen
- Welche Versicherungen müssen von Gesetzes wegen abgeschlossen werden, welche können freiwillig abgeschlossen werden?
- Welche Versicherungen sind sinnvoll, welche überflüssig?
- Wann können Pensionskassengelder zur Finanzierung der Selbständigkeit bezogen werden?
 - Vor- und Nachteile dieser Finanzierungsart
- Auf welche Arten können Selbständigerwerbende die Altersvorsorge einrichten?
- Welche Kriterien müssen erfüllt sein, damit die AHV die Selbständigkeit anerkennt?
- Was kosten die einzelnen Versicherungen?