



Checkliste zur Existenzgründung

Prüfung der persönlichen Voraussetzungen

- Partner, Gesellschafter
- Persönlichkeit
- Fachliche und kaufmännische Kenntnisse

Bestandsaufnahme

- Eigenkapital
- Marktsituation
- Mitbewerber
- **Berater**

Entscheidung treffen

- Neugründung oder Übernahme
- Firmenname
- Standort des Unternehmens
- **Tragfähiges, finanzierbares Unternehmenskonzept** erarbeiten lassen
- Vorsorge (Sicherheitsnetz)

Betriebsplanung

- Wahl der Rechtsform
- Kreditverträge, **Förderanträge**
- Betriebsgenehmigungen (falls erforderlich)
- Miet-, Kauf-, Lieferverträge
- Geschäftsführervertrag (Besonderheiten beachten)
- Arbeitsverträge
- Buchführung und Controlling effektiv organisieren
- Versicherungen
- **Rentabilitätsvorschau**
- **Finanzierungsbedarf / Investitionsplan**
- Kostenplanung
- Personalplanung
- Marketing

Betriebseröffnung

- Gewerbeanmeldung
- Steuernummer bei Finanzamt beantragen
- Betriebsnummer bei Arbeitsamt beantragen

44 Schritte von der Idee zum Erfolg

Für den Weg von der Geschäftsidee bis zur Eröffnung der eigenen Firma sollten je nach Branche sechs Monate bis zu zwei Jahren einkalkuliert werden. Die nachfolgenden sechs Phasen der Gründung sollen eine Hilfestellung bei der groben Zeitplanung sein.

Phase 1 – Selbstüberprüfung (3 Tage bis 4 Wochen)

1. Persönliche Ziele ordnen
2. Fachliche Vorroraussetzung klären
3. Kapitalbasis einschätzen
4. Aktionsteam formieren
5. Formalitäten prüfen

Phase 2 – Information (2 bis 12 Monate)

6. Informationsquellen nutzen
- 7. Berater auswählen**
8. Markt analysieren
9. Preisspielraum ausloten
10. Idee überprüfen
11. Projekt rechtlich strukturieren
12. Unternehmen taufen

Phase 3 – Konzeption (1 bis 3 Monate)

13. Business-Plan erarbeiten
14. Investitionsbedarf planen
15. Umsatz- und Kostenplan aufstellen
16. Finanzierung planen
17. Liquidität planen
18. Risikomanagement konzipieren

Phase 4 – Entscheidung (2 Tage bis 1 Woche)

19. Entscheidung vorbereiten
20. Mit dem Berater abstimmen
21. Entscheidung treffen

Phase 5 – Realisierung (3 bis 6 Monate)

22. Bankgespräch führen
23. Geschäftsräume auswählen mieten
24. Infrastruktur und Logistik sichern
25. Firma anmelden
26. Marketing und PR konzipieren
27. Personal rekrutieren
28. EDV einrichten
29. Arbeitsverträge aufsetzen
30. Termin fixieren

Phase 6 – Start

31. Eröffnung bekannt machen
32. Kunden locken
33. Entwicklung kontrollieren

Woran Existenzgründer scheitern

Finanzierungsmängel

- Die Gründer unterschätzen ihren kurzfristigen Finanzbedarf
- Viel zu kurze Planungsphase
- Zu niedrig eingeschätzte Gründungskosten, der daraus resultierende Nachfinanzierungsbedarf
- Betriebsmittelbedarf nicht ausreichend erkannt, dadurch Liquiditätsengpässe. Falsche Erwartungen an Banken bei Liquiditätsengpässen.
- Die entstehende Steuerlast – sowohl betrieblich als auch privat – wurde nicht richtig eingeschätzt.
- Fehlende Bereitschaft Eigenkapital aufzubauen.

Informationsdefizite

- Beratung und Schwachstellenanalyse während der Anlaufphase nicht genügend in Anspruch genommen
- Unrealistische Markteinschätzung, Überschätzung der möglichen Umsätze

Qualifikationsmängel

- Fehlende Voraussetzungen zur kaufmännischen Führung eines selbständigen Betriebes
- Falsche Personalführung

Planungsmängel

Überschätzung der Betriebsleistung

Äußere Einflüsse

Familienprobleme