

## Kriterien für die Entscheidungsfindung

|                              |  |
|------------------------------|--|
| Image Ihres Unternehmens     |  |
| Branchenübliche Rechtsformen |  |
| Finanzierungspotenziale      |  |
| Informationspflichten        |  |
| Haftung                      |  |
| Namensfindung                |  |
| Flexibilität                 |  |

## Klären Sie die nachfolgenden Aspekte und Fragen

|   |  |
|---|--|
| Bin ich als Freiberufler oder Gewerbetreibender tätig?                      |  |
| Wie viel Zeit will ich für die Gründungsformalitäten aufwenden?             |  |
| Wie hoch dürfen die Gründungskosten sein?                                   |  |
| Gründe ich mein Unternehmen mit einem oder mehreren Partnern?               |  |
| Plane ich mit meinem Partner eine freiberufliche Tätigkeit?                 |  |
| Verfüge ich über ein Mindestkapital von 25.000 Euro in Bar- und Sachwerten? |  |
| Verfüge ich über ein Mindestkapital von 50.000 Euro in Bar- und Sachwerten? |  |
| Wie will ich mein Vermögen absichern?                                       |  |
| Wie plane ich, Haftungsfragen zu lösen?                                     |  |
| Wie will ich Entscheidungsbefugnisse regeln?                                |  |
| Welche steuerlichen Aspekte muss ich berücksichtigen?                       |  |

## Rechtsformen – ein Überblick

|                                | MINDESTKAPITAL<br>NÖTIG | HAFTUNGS-<br>BESCHRÄNKUNG | BREITER<br>SPIELRAUM | GUTES IMAGE /<br>HOHE KREDIT-<br>WÜRDIGKEIT | WENIG<br>FORMALITÄTEN | EINTRAG INS<br>HANDELSREGISTER | TIPPS   |
|--------------------------------|-------------------------|---------------------------|----------------------|---|-----------------------|--------------------------------|---|
| <b>Einzel-<br/>Unternehmen</b> | NEIN                    | NEIN                      | JA                   | JA  | JA                    | NEIN                           | Zum Einstieg geeignet                           |
| <b>GbR</b>                     | NEIN                    | NEIN                      | JA                   | JA  | JA                    | NEIN                           | Geeignet für Team<br>(mehr Kapital/Fähigkeiten) |
| <b>OHG</b>                     | NEIN                    | NEIN                      | JA                   | JA  | NEIN                  | JA                             | Alle übernehmen volles Risiko                   |
| <b>KG</b>                      | NEIN                    | TEILWEISE                 | JA                   | JA  | NEIN                  | JA                             | Einzelchef, der Geldgeber<br>einbindet          |
| <b>Ltd</b>                     | NEIN                    | TEILWEISE                 | JA                   | NEIN  | JA                    | JA                             | Ungeeignet zum Einstieg                         |
| <b>GmbH</b>                    | JA                      | JA                        | JA                   | NEIN  | NEIN                  | JA                             | Partner, die hohe Haftung scheuen               |
| <b>AG</b>                      | JA                      | JA                        | JA                   | TEILWEISE                                   | NEIN                  | JA                             | Ungeeignet zum Einstieg                         |

## Was zeichnet Ihr Produkt aus?

|  |  |
|--|--|
| <p>Welchen Nutzen hat der Kunde, wenn er das Produkt/die Dienstleistung kauft?</p>                 |  |
| <p>Welche Kundenbedürfnisse befriedigt das Produkt/die Dienstleistung?</p>                         |  |
| <p>Warum könnte der Kunde mein Angebot attraktiver finden als das Angebot der Konkurrenz?</p>      |  |
| <p>Biete ich dem Kunden neben dem Produkt auch einen zusätzlichen Service rund um das Angebot?</p> |  |
| <p>Wie registriere ich neue Trends beziehungsweise neue Wünsche und Bedürfnisse der Kunden?</p>    |  |

## Sind Sie richtig auf den Kunden eingestellt?

|   | JA | NEIN |
|---|----|------|
| Berücksichtigen Sie die wachsende Bedeutung älterer Konsumenten?          |    |      |
| Berücksichtigen Sie das steigende Gesundheitsbewusstsein der Verbraucher? |    |      |
| Beachten Sie die Veränderung der Haushaltsgrößen?                         |    |      |
| Beachten Sie das nach wie vor steigende Umweltbewusstsein?                |    |      |
| Bedenken Sie die zunehmende Mobilität der Bevölkerung?                    |    |      |
| Bedenken Sie den wachsenden Rückzug der Menschen ins eigene Heim?         |    |      |
| Berücksichtigen Sie die wachsende Bedeutung von Design?                   |    |      |
| Berücksichtigen Sie die knappen Zeitressourcen der Konsumenten?           |    |      |
| Beachten Sie die kritische und fordernde Haltung der Verbraucher?         |    |      |
| Gehen Sie ausreichend auf die Individualität der Menschen ein?            |    |      |

## Unterlagen für das Gewerbeamt

| SCHRITT 1 – BESCHAFFUNG NOTWENDIGER UNTERLAGEN  | ERLEDIGT |
|---|----------|
| Personalausweis oder Reisepass  |          |
| Gegebenenfalls Nachweis für die Bevollmächtigung, dass ein Dritter ebenfalls für Ihr Unternehmen handeln darf (bei Geschäftsführern oder Prokuristen reicht der Auszug aus dem Handelsregister) |          |
| Gegebenenfalls Erlaubnisse, wie die Handwerkskarte oder die Maklererlaubnis   |          |
| Gegebenenfalls Handelsregisterauszug über die Eintragung in das Handelsregister   |          |
| Für einen ausländischen Handelsregisterauszug die deutsche Übersetzung  |          |
| Miet- oder Pachtvertrag oder die Bestätigung des Vermieters, sofern der Betriebsort des Unternehmens von der Anschrift der anmeldenden Person abweicht  |          |
| Bei begründetem Anlass ein Führungszeugnis oder eine Auskunft aus dem Gewerbezentralregister  |          |
| SCHRITT 2 – ÜBERMITTLUNG IHRER ANGABEN VOM GEWERBEAMT AN WEITERE BEHÖRDEN   | ERLEDIGT |
| Finanzamt   |          |
| Industrie- und Handelskammer  |          |
| Handwerkskammer   |          |
| Immissionsschutzbehörde   |          |
| Staatliches Gewerbeaufsichtsamt   |          |
| Eichamt   |          |
| Bundesagentur für Arbeit  |          |
| Berufsgenossenschaften  |          |
| Handelsregister   |          |

## Klären Sie die entscheidenden Einflussfaktoren

|    |  |  |
|----|--|--|
| 01 | Wie hoch ist der Umsatz der Branche?                   |  |
| 02 | Wie hoch ist der Absatz der Branche?                   |  |
| 03 | Wie entwickeln sich die Preise innerhalb der Branche?  |  |
| 04 | Wie entwickeln sich die Kosten innerhalb der Branche?  |  |
| 05 | Wie entwickelt sich die Rendite innerhalb der Branche? |  |
| 06 | Wächst, stagniert oder schrumpft die Branche?          |  |
| 07 | Welche Stimmung herrscht derzeit in der Branche?       |  |
| 08 | Stehen innerhalb der Branche Innovationen an?          |  |

# Absatzchancen analysieren

## SCHRITT 1 – ABGRENZUNG DES MARKTES

(Aus externen Quellen erhalten Sie Antworten auf die nachfolgenden Fragen.)

|   |  |
|---|--|
| Wie viele Menschen leben in meinem Einzugsgebiet?   |  |
| Wie viele Menschen davon verfügen über ein Haushaltsnettoeinkommen von mehr als 2.000 Euro pro Monat? |  |
| Wie viele Wettbewerber sind bereits am Markt?   |  |

## SCHRITT 2 – ERRECHNUNG DER KAUFKRAFT

(Aus externen Quellen erhalten Sie Antworten auf die nachfolgenden Fragen.)

|   |  |
|---|--|
| Was geben Bundesbürger im Schnitt für mein Produkt/ Dienstleistung aus?     |  |
| Wie entwickeln sich diese Ausgaben?   |  |
| Zu welchen Umsätzen müsste diese Kaufkraft in meinem Einzugsbereich führen? |  |

## SCHRITT 3 – ERRECHNUNG BESTEHENDER UMSÄTZE

(Schätzen Sie ab, was die Konkurrenz aktuell umsetzt.)

|   |  |
|---|--|
| Wie viele Mitarbeiter beschäftigt die Konkurrenz?                   |  |
| Wie hoch ist der Wareneinsatz?                                      |  |
| Welche Fläche beansprucht dessen Unternehmen?<br>Zu welchen Kosten? |  |
| Welche Marketingmaßnahmen ergreift das Unternehmen?                 |  |

## SCHRITT 4 – ERRECHNUNG DES UMSATZPOTENZIALS

|   |  |
|---|--|
| Wie sieht die Gegenüberstellung der Kaufkraft mit den bestehenden Umsätzen aus? |  |
|---|--|