
Tipps für die Unternehmensgründung Checkliste

1. Durchführung einer Marktanalyse
 - 1.1. Definieren Sie Ihr Angebot und skizzieren Sie klar Ihre Geschäftsidee.
 - 1.2. Führen Sie eine Befragung unter potenziellen Kunden durch, um den Bedarf an Ihrem Angebot zu ermitteln.
 - 1.3. Führen Sie eine Recherche über Ihre Branche durch, um aktuelle Trends und Marktanforderungen zu identifizieren.
 - 1.4. Beobachten Sie Ihre Mitbewerber und erstellen Sie eine detaillierte Konkurrenzanalyse.
 - 1.5. Identifizieren Sie Ihre Zielgruppe, um deren Wünsche und Bedürfnisse zu ermitteln.

2. Erstellung eines Businessplans
 - 2.1. Erstellen Sie auf Basis Ihres Geschäftskonzepts einen Businessplan.
 - 2.2. Konzentrieren Sie sich bei der Erstellung auf potenzielle Investoren.
 - 2.3. Fügen Sie dem Businessplan folgende Informationen bei:
 - Unternehmensbeschreibung mit Zielen und Firmenphilosophie
 - Beschreibung des Angebots mit Preismodell
 - Marketingplan mit SWOT-Analyse und Budgetplanung
 - Operativer Plan für die Erbringung des Angebots
 - Finanzplan mit Kosten, Einnahmen, Kapitalbedarf, Finanzprognose
 - Unternehmensstruktur und Personalplanung
 - 2.4. Erstellen Sie eine Executive Summary

3. Sicherung der Finanzierung

3.1. Ermitteln Sie die durch die Gründung entstehenden Kosten.

3.2. Ermitteln Sie Ihren Kapitalbedarf und sichern Sie die Finanzierung durch Eigenkapital, Bankkredite, private Investoren oder Gründerdarlehen.

3.3. Stellen Sie die Unterlagen für den Kreditantrag zusammen.

3.4. Erwägen Sie den Verkauf von Firmenanteilen.

4. Einhaltung der Formalitäten

4.1. Wählen Sie eine Rechtsform, wie Einzelunternehmen, Kapital- oder Personengesellschaft.

4.2. Eröffnen Sie ein Geschäftskonto, um private und geschäftliche Finanzaktionen zu trennen.

4.3. Melden Sie Ihr Unternehmen beim zuständigen Gewerbeamt an, das die Anmeldung an die zuständige Berufskammer weiterleitet.

- Vereinbaren Sie einen Notartermin, falls Sie eine Kapitalgesellschaft gründen wollen. Der Notar übernimmt die Eintragung im Handelsregister, sobald das Stammkapital auf das Firmenkonto eingezahlt wurde.

4.4. Füllen Sie den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung für das Finanzamt aus, um eine betriebliche Steuernummer zu erhalten.

4.5. Beantragen Sie beim Arbeitsamt eine Betriebsnummer, um Gehälter für Geschäftsführer, Mitarbeiter und Minijobber auszuzahlen.

4.6. Überprüfen Sie erforderliche Qualifikationen, wie Meistertitel, und Genehmigungen für erlaubnispflichtige Tätigkeiten gemäß Gewerbeordnung und anderer Rechtsvorschriften.

5. Klärung des Standorts

5.1. Legen Sie die Anforderungen für die Räumlichkeiten fest:

- Mietvertragskonditionen

- Größe und Anzahl der Räumlichkeiten

- Ausstattung der Räumlichkeiten inklusive Parkplätze

- Standort Innenstadt, Industriegebiet oder Stadtrand

- Verkehrsanbindung und Erreichbarkeit

- 5.2. Eruieren Sie kostengünstige Alternativen:
- Option Business Center
 - Option Coworking Space
 - Option virtuelles Büro
- 6. Prüfung des Versicherungsschutzes**
- 6.1. Schließen Sie die erforderlichen Pflichtversicherungen ab, wie Kranken- und Pflegeversicherung.
- 6.2. Melden Sie sich bei der für Sie zuständigen Berufsgenossenschaft an, um sich gegen Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten abzusichern.
- 6.3. Wägen Sie ab, welche freiwilligen Zusatzversicherungen für Sie sinnvoll sind, wie die Altersvorsorge, Rechtsschutz oder Berufsunfähigkeit.
- 7. Suche nach geeignetem Personal**
- 7.1. Erstellen Sie eine Übersicht über Ihren Personalbedarf.
- Festangestellte Führungs- und Fachkräfte, Aushilfen, Auszubildende
 - Freiberufler auf Auftragsbasis und externe Berater
 - Übersicht der benötigten Qualifikationen und Soft Skills
- 7.2. Veröffentlichen Sie Stellenanzeigen.
- Schaltung in sozialen Netzwerken wie Xing oder LinkedIn
 - Schaltung in Jobbörsen wie Indeed oder Stepstone
 - Schaltung auf Multiposting-Websites wie Betterteam
- 7.3. Überprüfen Sie die eingegangenen Bewerbungen.
- 7.4. Laden Sie Bewerber zu Vorstellungsgesprächen ein.
- 7.5. Erteilen Sie eine Einstellungszusage.
- 8. Aufbau von Geschäftsbeziehungen**
- 8.1. Bauen Sie Ihr berufliches Netzwerk aus.
- Potenzielle Lieferanten, andere Gründer
- 8.2. Zeigen Sie lokale Präsenz.
- Veranstaltungen der regionalen Berufskammern
 - Örtliche Wirtschaftsstammtische

- 9. Durchführung zielgruppenspezifischer Marketingaktivitäten**
- 9.1. Schreiben Sie einen Elevator Pitch.
- 9.2. Bauen Sie Ihre Markenidentität auf.
- 9.3. Gestalten Sie ein unverwechselbares Logo.
- 9.4. Erstellen Sie eine Website und Ihre Social-Media-Präsenz.
- 9.5. Definieren Sie Ihre Marketingkanäle.