**Checkliste: Erstgespräch**

**Diese Checkliste soll Ihnen als Erstleitfaden dienen, damit Sie sich noch weiter mit Ihrem Vorhaben auseinandersetzen können und sich somit auf unser Erstgespräch gut vorbereiten können.**

Die Checkliste können Sie uns gerne vorab per E-Mail an [kontakt@torstenschrimper.de](mailto:kontakt@torstenschrimper.de) senden oder zum kostenlosen Erstgespräch mitbringen.

**Unternehmensberatung**

**Torsten Schrimper**

**Schürmannstraße 19A**

**45136 Essen**

1. **Geschäftsidee**

* Was ist Ihre Geschäftsidee?
* Warum soll jemand Ihr Produkt kaufen / Ist ihre Idee eine Innovation?
* Welchen nutzen hat Ihr Angebot für die Kunden?
* Wie viel wollen Sie produzieren bzw. welchen Dienstleistungsumfang wollen Sie bieten?
* Welche gesetzlichen Formalitäten (z.B. Genehmigungen, Zulassungen) sind zu erledigen
* Wie viel Kapital (Eigenkapital / Fremdkapital) benötigen Sie zur Umsetzung ihrer Geschäftsidee?

1. **Persönliche Voraussetzungen**

- Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?

- Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen?

- Besitzen Sie ausreichend kaufmännische Kenntnisse?

- Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?

- Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche?

- Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?

- Wie ist es um Ihre Gesundheit bestimmt?

- Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?

**3. Marketingeinschätzung**

* Welche Kunden wollen Sie ansprechen?
* Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?
* Wie groß ist ihre Zielgruppe?
* Wie ( mit welchen Maßnahmen ) erreichen Sie diese Zielgruppe?
* Haben Sie bereits Kunden?
* Wie viel würden Sie für die Marketingaktivitäten veranschlagen?
* Kennen Sie die Kennzahlen für ihre Branche?

**4. Wettbewerbssituation**

* Wer sind Ihre Konkurrenten?
* Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern (Stärken-Schwächen-Profil)?
* 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 Produkts / Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?
* Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produkts / Ihrer Dienstleistung?
* Wie stellen Sie Ihrer 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 haben?
* Wie viele Gewerbefläche (Räume) benötigen Sie?
* Kennen Sie die Marktüblichen Preise dafür?
* Kennen Sie geeignete Standorte?
* Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes?
* Wie ist die Verkehrsverbindung des Standortes?

**7. Zukunftsaussichten**

* Welche kurzfristigen Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?
* Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?
* Welche langfristigen 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?
* Wie planen Sie auf negative Markt- oder Nachfrageveränderungen zu reagieren?

**8. Weitere wichtige Aspekte**

* Welche Rechtsform sehen Sie vor?
* Wann wollen Sie starten?
* Versicherungen: Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb?
* Welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen?
* Wie sichern Sie als Selbständiger Ihre Altersvorsorge?