**Business Action check up –**

**Unsichtbares sichtbar machen**

|  |  |
| --- | --- |
| **Gründer/in** |  |
| **Rechtsform** |  |
| **Firmenname** |  |
| **Adresse** |  |

**Inhaltsverzeichnis**

1. Geschäftsidee 3

2. Markteinschätzung 4

3. Standort 5

4. Wettbewerbssituation 5

5. Ablauforganisation 6

6. Aufbauorganisation und Personalmanagement 6

7. Rechtsform 6

8. Gründerprofil 7

9. Risikoanalyse 7

10. Finanzwirtschaftliche Planungen 8

# Geschäftsidee

## Was ist unsere Geschäftsidee?

*Beschreibt hier konkret, was Ihr vorhabt. Es geht hier vor allem auch darum, Emotionen zu wecken – erzählt Erfolgsgeschichten, die unter die Haut gehen und Notwendigkeiten, warum Ihr UNBEDINGT diese Geschäftsidee umsetzen MÜSST.*

## Welche Beweggründe haben wir, unsere Idee zu verwirklichen? Welche persönlichen und fachlichen Faktoren sprechen dafür?

*Beschreibt hier, warum gerade Ihr? Was zeichnet Euch aus? Was befähigt gerade Euch dazu, dass Ihr die seid, die diese Idee am BESTEN UMSETZEN könnt.*

## Welchen Nutzen hat unser Angebot für unsere Kunden?

*Beschreibt hier, was die Kunden bekommen, wenn sie bei Euch waren. Was wird in dem LEBEN EURER KUNDEN ANDERS? Was verspricht sich der Kunde von Euch? Was wird besser? Und wie ist das MESSBAR?*

## Warum sollte jemand unsere Dienstleistung in Anspruch nehmen und kaufen bzw. welche Probleme lösen unsere Dienstleistungen für den Kunden?

*Beschreibt hier genau, was daran EUER BEITRAG ist, wie Ihr vorgeht, welche METHODOLOGIE benutzt Ihr in Eurer Leistung?*

## Welche Ziele haben wir uns für unser Unternehmen gesetzt und wie sollten wir diese erreichen? (Qualitätsziele, Serviceziele, Wachstumsziele)

Beschreibt hier, WAS Ihr ERREICHEN wollt, z.B. wieviel Umsatz, wieviel Gewinn, wie schnell ein Kunde eine Arbeit findet durch Euer Angebot, und dann auch Eure STRATEGIE, WIE Ihr diese Ziele ERREICHEN wollt.

# Markteinschätzung

## Wie groß ist das Marktvolumen für unsere Dienstleistung / unser Produkt?

*Beschreibt hier, welchen Markt Ihr ansprecht und idealerweise nennt Zahlen aus Studien hier.*

## Welche Kunden sprechen wir an? Wer ist unsere Zielgruppe? (Klein- od. Großkunden / Privatkunden od. Geschäftskunden / Altersgruppe, Einkommensgruppe…)

*Beschreibt hier, WER Eure Kunden sind, wie könnt Ihr sie definieren und abgrenzen – das ist wichtig für das MARKETING.*

## Welche Marketingaktivitäten planen wir und wie viel Kosten veranschlagen wir dafür?

*Beschreibt hier, WIE Ihr AN die KUNDEN kommt – wie werden sie auf Euch aufmerksam und was müsst Ihr dafür an finanziellen Mitteln einsetzen.*

## Wie und mit welchen Akquise-Maßnahmen gehen wir auf die Bedürfnisse unserer Kunden ein?

*Beschreibt hier, wie Ihr neben Marketing PRE-SALES-Aktivitäten durchführt, z.B. Vorträge, Teilnahme an Konferenzen etc.*

## Inwieweit können wir bereits vorhandene Kunden- und Partnerkontakte nutzen?

*Beschreibt hier, welche KONTAKTE Ihr schon habt und wie diese Euch helfen, das BUSINESS DURCH DIE DECKE WACHSEN zu lassen.*

## Für welche Strategie (eher Preis- oder Serviceorientierung) entscheiden wir uns?

*Beschreibt hier, ob Ihr eher Apple oder eher Aldi seid, oder Ihr Euch auf Nischen fokussiert.*

# Standort

## Wie bedeutend ist die Frage der Standortswahl für Euer Unternehmen / Eure Branche?

## Welche Voraussetzungen sollte der ideale Standort mit sich bringen?

*Z.B. in Bezug auf Kunden-Nähe; Verkehrsanbindungen; Mietpreisniveau; Objektgröße und –zustand; Umfeld*

## Sind mehrere Standorte geplant? Wenn ja wann und wo?

# Wettbewerbssituation

## Wer sind Eure Mitbewerber?

*Beschreibt hier, WER DASSELBE anbietet wie Ihr. Sind Eure Mitbewerber eher einige große oder viele kleine Unternehmen oder gibt es keine?*

## Wo haben Eure Mitbewerber Schwächen, wenn Ihr es aus Sicht eines Kunden beurteilen würdet?

## Was sind die Stärken Eures Unternehmens bzw. wie hebt Ihr Euch von Euren Mitbewerbern ab? (Zusatznutzen)

## Wie würdet Ihr die weitere Entwicklung der Marktsituation einschätzen? (Trendprognose)

# Ablauforganisation

## Was bietet die Bildungsoase an und wie sehen die Prozesse aus?

*Schildert hier nochmal kurz, weshalb Bildungsoase DIE ANTWORT auf die Kundenbedürfnisse ist und welche Prozesse dazu notwendig sind.*

## Wie organisiert Ihr Eure Dienstleistungsprozesse?

*Beschreibt hier, wie der Prozess von der Kundenanfrage, über Auftrag, Durchführung, Rechnungsstellung und Zahlung abläuft.*

# Aufbauorganisation und Personalmanagement

## Wie sieht das Organigramm der Bildungsoase aus?

## Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt?

## Wie wollt Ihr Eure Personalstruktur gestalten?

*Anzahl; Art (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen); Gehälter*

## Welche Partnerschaften habt Ihr und welche Netzwerke könnt Ihr nutzen?

# Rechtsform

## In welcher Rechtsform wird Euer Unternehmen geführt?

*Beschreibt hier, weshalb Ihr Eure Rechtsform so gewählt habt – Begründung inkl. Haftung, Marketing, Kosten.*

## Sind besondere Genehmigungen erforderlich?

# Gründerprofil

## Welche Branchenerfahrungen hast Du/ habt Ihr?

## Welche Erfahrungen habt Ihr mit Selbständigkeit?

## Welche kaufmännischen Qualifikationen habt Ihr?

## Welche Kontakte / Referenzen habt Ihr?

## Welche Aufgabe(n) übernehmt Ihr im Unternehmen?

# Risikoanalyse

*Welche gravierenden Probleme könnten auftreten und welche Lösungen würdet Ihr für geeignet halten?*

*Z.B.: Kunden bleiben aus; Auftreten von Nachahmern; Erstarkung der Mitbewerber; Mangel an qualifizierten Personal; zu schnelles Unternehmenswachstums; Forderungsausfälle…*

# Finanzwirtschaftliche Planungen

## Umsatz- und Rentabilitätsvorschau für 3 Jahre

*Welche Annahmen wurden für Eure Planungen zu Grunde gelegt?*

* *Auftragslage, Kundenkontakte*
* *Erläuterung der Auftragsstruktur (Aufbau des Produkt- bzw. Dienstleistungsangebotes, Bearbeitungsdauer bestimmter Aufträge, saisonale Schwankungen,…)*
* *Planungen der Absatzmengen, der Preise (Mindestumsatzplanung unter Einbeziehung der privaten Lebenshaltungskosten)*
* *Bestimmung des Zeitpunktes, ab dem Kostendeckung erreicht wird*
* *Forderungsmanagement (Zahlungsmoral Ihrer Kunden Zeitraum bis Zahlungseingang)*

## Liquiditätsplan

*Hier stellt Ihr den Liquiditätsfluss dar: Zahlungseingänge/ -ausgänge*

## Kapitalbedarfsplanung (Finanzbedarfsplan)

*Der Kapitalbedarfsplan sollte darstellen, wie hoch die Liquiditätslücke – soweit vorhanden – ist.*