



„Wie Sie Ihre Gründungsidee prüfen und präzisieren“

Eine Checkliste für kreative Köpfe nach dem
MerlinDreiStufenPlan™ (Stufe 1)
für Unternehmer/innen

(Stand Jänner 2018)



Im Auftrag des



MERLIN
Unternehmensberatung GmbH
J. G. Ulmer-Str. 2, A-6850 Dornbirn

T 05572 52800
F 05572 52800-16
E buero@merlin-ub.at
I www.merlin-ub.at

FN 175165 x; Landesgericht Feldkirch; ATU45846900



Inhaltsverzeichnis

I.	Checkliste Konzept	3
II.	Checkliste Standort	4
III.	Checkliste Betriebsräume	6
IV.	Checkliste Art und Ausstattung der Betriebsräume	6
V.	Checkliste Betriebsübernahme	7
VI.	Checkliste Franchise	8
VII.	Checkliste Kapitalbedarf	9
VIII.	Checkliste Eigenkapital	11
IX.	Checkliste Liquidität	11
X.	Checkliste Rechtsform	13



I. Checkliste Konzept

1. Die Geschäftsidee

- a) Was ist Ihre Geschäftsidee?
- b) Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- c) Welchen zusätzlichen Nutzen, welche zusätzliche Leistungen und Attraktivität bieten Sie im Unterschied zur Konkurrenz an?
- d) Wie bekannt ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
- e) Was kostet Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
- f) Wo liegen die Risiken?

2. Markteinschätzung

- a) Welche KundInnen kommen in Frage?
- b) Was sind die Wünsche dieser KundInnen?
- c) Wie groß ist das Marktvolumen dieser KundInnen?
- d) Wie, mit welcher Werbung erreichen Sie Ihre KundInnen?
- e) Sind Sie eventuell von wenigen GroßkundInnen abhängig?

3. Konkurrenzanalyse

- a) Wer sind Ihre KonkurrentInnen/MitbewerberInnen?
- b) Was kostet Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung bei der Konkurrenz?
- c) Können Sie preisgünstiger sein als die Konkurrenz?
- d) Wie können die KonkurrentInnen reagieren? Und wie reagieren Sie auf die Konkurrenz?



4. Standort

- a) Wo also haben Sie für Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung einen erfolgversprechenden Markt und keine (übermächtige) Konkurrenz?

5. Geschäftsverbindungen

- a) Mit wem wollen Sie Ihr Unternehmen starten? Allein? PartnerIn? Angestellte? LieferantInnen, HerstellerInnen, GroßhändlerInnen? Wer kommt in Frage? Wer ist zuverlässig?

6. Zukunftsaussichten

- a) Wie könnte die Entwicklung in Ihrer Branche aussehen?
- b) Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln? Ist es jetzt in Mode, bald nicht mehr?
- c) Wie lange können Sie einen Vorsprung durch einen zusätzlichen Nutzen, eine zusätzliche Leistung oder die besondere Attraktivität Ihres Unternehmens halten?
- d) Gibt es vergleichbare Branchen, an denen Sie sich orientieren können?

II. Checkliste Standort

Stehen mehrere zur Auswahl, hilft eine einfache Methode zur Bewertung:

Unsere Checkliste enthält eine Reihe von Standort-Faktoren. Zuerst werden diese Faktoren nach ihrer Wichtigkeit bewertet, indem man jedem eine Gewichtungszahl von 1-10 gibt. Dabei ist 10 besonders wichtig, 7 wichtig, 5 weniger wichtig und 1 unwichtig. Zwischenstufen sind möglich.

Nun werden die Standort-Faktoren der verschiedenen Standorte mit Noten bewertet. Hier ist z.B. 5 sehr gut, 4 gut, 3 mittel, 2 schlecht und 1 sehr schlecht.

Diese Punktwertungen werden dann mit den vorher vergebenen Gewichtungszahlen multipliziert.

Dann kann man die Ergebnisse für jeden Standort zusammenrechnen. Der Standort mit der höchsten Punktzahl entspricht danach am besten den Anforderungen.



Einflussfaktoren	Gewichtung	Standort Bewertung	-A- Punkte	Standort Bewertung	-B- Punkte	Standort Bewertung	-C- Punkte
KundInnennähe							
Verkehrslage (Straßen, öffentliche Verkehrsmittel, Fußgängerzone)							
Kundenparkplätze							
Energieversorgung							
Verfügbare Fachkräfte/Personal							
Konkurrenzsituation							
Kosten							
Materialversorgung/ LieferantInnen							
Vorgeschriebene Umweltschutzmaßnahmen (Lärm, Geruch, Staub, Chemikalien, Abfall)							
Erweiterungsmöglichkeiten							
Summe der Punkte							



III. Checkliste Betriebsräume

Die Ausstattung Ihrer Betriebsräume ist nicht allein Ihrem Geschmack überlassen oder allein abhängig von den konkreten tagtäglichen Arbeitsabläufen. Aushangpflichtige Gesetze – wenn Sie MitarbeiterInnen beschäftigen - machen Vorgaben zu

- Raumabmessung / Raumhöhen
- Raumtemperaturen / Raumlüftung
- Belichtung / Beleuchtung
- Sichtverbindungen
- Verkehrswegen
- Toiletten, Wasch- und Pausen- sowie Umkleieräumen
- Schallpegelwerten

Außerdem haben die Gewerbeordnung, die Unfallverhütungsvorschriften sowie sonstige gesetzliche Regelungen Einfluss auf Ihren laufenden Betrieb. Die für Sie gültigen Vorschriften erhalten Sie über die zuständige Bezirkshauptmannschaft.

IV. Checkliste Art und Ausstattung der Betriebsräume

1. Wie viele Räume brauchen Sie? Reicht die Zahl der Betriebsräume für Ihr Unternehmen aus (Werkstatt, Büros, Verwaltungsräume, Lager, Laden, Toiletten, Wasch- und Umkleieräume, Pausenräume, Archiv)?

- Ja Nein

2. Sind diese Räume groß genug?

- Ja Nein

Reichen Freiflächen und Parkplätze?

- Ja Nein

3. Reichen Zufahrtsmöglichkeiten für LKW, Lieferwagen und PKW?

- Ja Nein

4. Liegen die Räume passend (ebenerdig)? Können Sie über mehrere Geschosse verteilt sein?

- Ja Nein

5. Sind besondere Vorkehrungen zum Unfallschutz erforderlich?

- Ja Nein

6. Sind besondere Vorkehrungen zum Emissionsschutz erforderlich?

- Ja Nein



V. Checkliste Betriebsübernahme

Prüfen Sie den Betrieb, den Sie übernehmen wollen. Je öfter Sie die folgenden Fragen mit „Ja“ beantworten, desto günstiger scheint Ihr Übernahme-Angebot zu sein. Je öfter Sie mit „Mittel“ oder „Nein“ antworten, desto dringender sollten Sie ExpertInnen um Rat fragen.

1. Voraussetzungen

- a) Sind Ihre Berufs- und Branchenerfahrungen ausreichend?
 Ja Mittel Nein
- b) Sind die gesetzlichen Voraussetzungen für die Betriebsübernahme leicht zu erfüllen?
 Ja Mittel Nein

2. Betrieb

- a) Waren die Gewinne der letzten Jahre ausreichend?
 Ja Mittel Nein
- b) Ist der Ruf des Betriebes gut?
 Ja Mittel Nein
- c) Hat der Betrieb viele KundInnen?
 Ja Mittel Nein
- d) Sind die Umsätze, die mit diesen KundInnen regelmäßig getätigt werden, hoch?
 Ja Mittel Nein
- e) Werden Sie mit diesen KundInnen ausreichend vertraut gemacht?
 Ja Mittel Nein
- f) Sind die Maschinen leistungsfähig?
 Ja Mittel Nein
- g) Können Sie damit noch lange konkurrenzfähig sein?
 Ja Mittel Nein
- h) Sind die Investitionen, die in nächster Zeit erforderlich sind, auch im Hinblick auf den Umweltschutz, hoch?
 Ja Mittel Nein
- i) Bei Familienbetrieben: Stellt die Erbregelung sicher, dass Sie den Betrieb auch langfristig weiterführen können?
 Ja Mittel Nein



3. Branche

- a) Sind die Zukunftsaussichten in der Branche gut?
 Ja Mittel Nein
- b) Ist die absehbare Konkurrenzentwicklung günstig für Sie?
 Ja Mittel Nein

4. Standort

- a) Kann der Standort langfristig gut gesichert werden (Siedlungsbau, Sanierung, Verkehrsführung)?
 Ja Mittel Nein
- b) Sind die baurechtlichen und gewerberechtiglichen Voraussetzungen für den Betrieb gut?
 Ja Mittel Nein
- c) Sind die Geschäftsräume für eine rationelle Fertigung bzw. die richtige Warenpräsentation geeignet?
 Ja Mittel Nein
- d) Ist das Betriebsgrundstück frei von Schadstoffen?
 Ja Mittel Nein

5. MitarbeiterInnen

- a) Sind die MitarbeiterInnen gut qualifiziert? Gut motiviert?
 Ja Mittel Nein
- b) Sind Sie frei von Verpflichtungen gegenüber den MitarbeiterInnen?
 Ja Mittel Nein
- c) Werden viele MitarbeiterInnen auch bei Ihnen weiterarbeiten?
 Ja Mittel Nein

VI. Checkliste Franchise

Es gibt viele seriöse und ausgereifte Franchise-Konzepte, aber auch viel schwarze Schafe auf dem Markt. Die erstbeste Franchise-GeberIn muß bei weitem nicht die beste sein. (Österreichischer Franchise-Verband, Campus 21, Liebermannstraße A01, 2345-Brunn am Gebirge, www.franchise.at)

Je öfter Sie „Ja“ ankreuzen, um so sicherer fahren Sie mit dem jeweiligen Angebot.



1. Prüfen Sie die Franchise-AnbieterIn ...

- a) Gibt es für die angebotenen Waren und Dienstleistungen der Franchise-GeberIn eine langfristige Nachfrage in Ihrer Region?
- Ja Nein
- b) Hat die spezielle Geschäftsidee gegenüber den MitbewerberInnen am Markt konkrete Vorteile?
- Ja Nein
- c) Halten sich die anfallenden Gebühren und Umsatzbeteiligungen, Investitionssummen und Einkaufspreise im marktüblichen Rahmen?
- Ja Nein
- d) Sind wirklich alle Kosten, kalkulatorische wie der Unternehmerlohn eingeschlossen, durch die Handelspanne vollständig gedeckt?
- Ja Nein

2. ... und den Vertrag

- a) Sind die Leistungen der Franchise-GeberIn (Schulungen, betriebliche Unterstützung, Marketing-Pakete, Handbuch) vertraglich fixiert?
- Ja Nein
- b) Gibt es Werbe- und Produktbeiräte als InteressenvertreterInnen der Franchise-NehmerIn?
- Ja Nein
- c) Amortisiert sich innerhalb der Vertragsdauer das investierte Kapital?
- Ja Nein
- d) Honoriert die LizenzgeberIn bei Vertragsablauf die bisherige Aufbauleistung?
- Ja Nein

VII. Checkliste Kapitalbedarf

Kapitalbedarfsplan

Erstellen Sie diesen Plan mit Ihrer UGP-BeraterIn!



1. Investitionen zur Herstellung der Leistungsbereitschaft

Grundstück	EUR	_____
Gebäude	EUR	_____
Umbaumaßnahmen	EUR	_____
Maschinen, Geräte	EUR	_____
Geschäfts- bzw. Ladeneinrichtung	EUR	_____
Fahrzeuge	EUR	_____
Reserve für Folgeinvestitionen und Unvorhergesehenes	EUR	_____
<hr/>		
Gesamt	EUR	=====

2. Für die Leistungserstellung notwendiger Kapitalbedarf

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	EUR	_____
Unfertige Erzeugnisse bzw. Leistungen	EUR	_____
Fertige Erzeugnisse und Waren	EUR	_____
Forderungen / Außenstände	EUR	_____
Reserve für besondere Belastung in der Anlaufphase	EUR	_____
<hr/>		
Gesamt	EUR	=====

3. Gründungskosten

Beratungen	EUR	_____
Anmeldungen / Genehmigungen	EUR	_____
Eintragung ins Firmenbuch	EUR	_____
Notar	EUR	_____
<hr/>		
Gesamt	EUR	=====

Beachten Sie das Neugründungs-Förderungsgesetz – **NEUFÖG!** (Gebührenbefreiungen)



4. Kapitaldienst

Zins- und Tilgungskosten EUR _____

5. Privatentnahmen

EUR _____

6. Gesamter Kapitalbedarf

EUR _____

VIII. Checkliste Eigenkapital

1. Wie hoch sind Ihre Ersparnisse?
2. Können Sie bis zur geplanten Existenzgründung noch weitere Beiträge ansparen?
3. Welche Kapitalanlagen sind kurzfristig verfügbar?
4. Können Ihnen Verwandte Geld zu günstigen Konditionen für Ihre Existenzgründung zur Verfügung stellen?
5. Welche Sachmittel (Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge usw.) können Sie in Ihren Betrieb einbringen?
6. Möchten Sie eventuell eine PartnerIn oder TeilhaberIn aufnehmen, die weitere Eigenmittel zur Verfügung stellen kann (s. Neugründung oder Übernahme)?
7. Denken Sie an die Möglichkeit der Beteiligungsfinanzierung durch Kapitalbeteiligungsgesellschaften. Die stellen (haftende oder stille) Beteiligungen zur Verfügung, die im Verlustfall nur eine niedrige oder keine Verzinsung vorsehen.

IX. Checkliste Liquidität

	1. Monat		2. Monat		3. Monat	
A: Liquide Mittel	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
Kassenbestand						
Bank- und Postscheckguthaben						
Summe						



	1. Monat		2. Monat		3. Monat	
B: Einnahmen	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
Umsatzerlöse						
Darlehen						
Privateinzahlungen						
Sonstige Einnahmen						
Summe						
Verfügbare Mittel (A+B)						

	1. Monat		2. Monat		3. Monat	
C: Ausgaben	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
Gehälter / Löhne						
Sozialabgaben						
Waren						
Mieten						
Verwaltung						
Vertrieb						
Steuern						
Versicherungen						
Zinsen						
Tilgung						
Sonstige Ausgaben						
Zwischensumme						
Investitionen/Privatentnahmen						
Gesamtausgaben						
(+) Überdeckung (-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrent-Kredit						
Liquidität						



X. Checkliste Rechtsform

Die Entscheidung, in welcher Rechtsform Sie Ihr Unternehmen führen wollen, hat persönliche, finanzielle, steuerliche und rechtliche Folgen. Allgemein gilt: Die optimale Rechtsform für ein Unternehmen gibt es nicht. Jede Form hat Vor- und Nachteile. Was für Sie bei einer Rechtsform wichtig ist, mag für eine andere UnternehmerIn unwichtig sein (z.B. das geschäftliche Ansehen einer Rechtsform).

Bevor Sie sich festlegen, sollten Sie zumindest diese Frage klären. Lassen Sie sich dabei von Rechts- und WirtschaftsexpertInnen beraten.

Suchen Sie in der Übersicht jetzt nach der Rechtsform, die Ihren Anforderungen so weit wie möglich entgegenkommt.

1. Können Sie viel Eigenkapital aufbringen?
 Ja Nein
2. Ist Ihr Vorhaben risikoreich?
 Ja Nein
3. Wollen Sie die Haftung beschränken?
 Ja Nein
4. Ist die Rechtsform der Betriebsgröße angepasst?
 Ja Nein
5. Wollen Sie Ihr Unternehmen allein betreiben?
 Ja Nein
6. Wollen Sie das Unternehmen selbst leiten?
 Ja Nein
7. Wollen Sie die alleinige Entscheidungsbefugnis haben?
 Ja Nein
8. Soll die Rechtsform ein möglichst hohes Ansehen haben?
 Ja Nein
9. Wollen Sie möglichst wenig Formalitäten bei der Gründung haben?
 Ja Nein



Rechtsform des Unternehmens	Ist Mindestkapital nötig?	Haftungsbeschränkung?	Besonders breiter Entscheidungsspielraum?	Besonders hohes Ansehen, Kreditwürdigkeit?	Wenige Formalitäten?	Eintrag ins Firmenbuch?	Gründungskosten (ohne NEUFÖG und ohne Gewerbeanmeldung) ca. in EUR x
Einzelunternehmen	nein	nein	ja	ja	ja	verpflichtend, wenn Jahresumsatz mehr als EUR 700.000,-	bei FB-Eintragung 87,--
GbR	nein	nein	ja	ja	ja	nein	keine
OG	nein	nein	ja	ja	nein	ja	150,- (Eintragung)
KG	nein	z.T. (für Kommanditisten)	ja	ja	nein	ja	150,- (Eintragung)
GmbH	ja, EUR 5.000,- Mindesteinzahlung (Gründungsprivileg 10 Jahre ab Eintragung)	ja	nein	nein	nein	ja	mind. 500,-- (Notar, Eintragung, WKÖ, Gesellschaftssteuer)
GmbH & Co. KG	ja, EUR 5.000,- für Komplementär-GmbH	ja	ja	nein	nein	ja	Kosten für Gründung einer GmbH und einer KG
Stille Gesellschaft	ja, theoretisch 1,- Euro (in der Praxis mehr)	ja	nein	nein	ja	nein	keine

x) ohne Kosten für die Errichtung eines Gesellschaftsvertrages (ab ca. 1.000,-) bzw. juristische oder steuerliche Beratung

MERLIN
Unternehmensberatung GmbH
 J. G. Ulmer-Str. 2, A-6850 Dornbirn

T 05572 52800
 F 05572 52800-16
 E buero@merlin-ub.at
 I www.merlin-ub.at

FN 175165 x; Landesgericht Feldkirch; ATU45846900