

Checklisten

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis I

1 Unternehmertum 2

2 Businessplan 4

3 Rechtsformen 9

4 Finanzen 11

5 Marketing 13

6 Risikomanagement & Versicherungen 15

7 Standort & Infrastruktur 17

8 Personalwesen 19

1 Unternehmertum

Unternehmertum (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Vor der Unternehmensgründung (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Grundüberlegungen (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Sind Sie sich bewusst, dass die durchschnittliche Arbeitsbelastung als Selbständiger wesentlich höher ausfällt als in einem Anstellungsverhältnis?
- Sind Sie sich darüber im Klaren, dass Sie als Unternehmer auf einen Grossteil Ihrer Freizeit verzichten müssen?
- Sind Sie sich darüber im Klaren, dass Sie sich in den ersten zwei bis drei Jahren der Selbständigkeit mit einem vergleichsweise geringen Einkommen zufriedengeben müssen?

Anforderungsprofil (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Kennen Sie Ihre persönlichen Fähigkeiten?
- Kennen Sie Ihre persönlichen Stärken und Schwächen?
- Können Sie mit aussergewöhnlichen Stresssituationen und Mehrbelastungen umgehen?
- Sind Sie darüber im Klaren, weshalb Sie sich selbständig machen wollen?
- Sind Sie sich über Ihre Ziele als Unternehmer im Klaren?
- Verfügen Sie über ein finanzielles Polster, auf welches Sie im Ernstfall zurückgreifen können?
- Verfügen Sie über das notwendige betriebswirtschaftliche Know-how um den Weg in die Selbständigkeit zu beschreiten?
- Sind Sie eine kontaktfreudige und kommunikative Person, die Erfahrung im Umgang mit Menschen hat?
- Sind Sie bereit gewisse kalkulierbare aber auch unkalkulierbare Risiken einzugehen?
- Können Sie sich mit Ihrer Geschäftsidee und den damit verbundenen Aufgaben identifizieren?
- Glauben Sie mit fester Überzeugung an den Erfolg Ihrer Geschäftsidee?

Die Unternehmensgründung (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Umsetzung der Geschäftsidee (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Haben Sie den Markt und die Konkurrenz sorgfältig analysiert und sich branchenspezifische Informationen beschafft?
- Haben Sie bereits einen passenden Namen für Ihr Unternehmen?
- Haben Sie einen Businessplan erstellt?

- Wege in die Selbständigkeit (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Sind Sie sich über die verschiedenen Formen der Selbständigkeit bewusst?
- Kennen Sie die Vor- und Nachteile dieser verschiedenen Varianten?

2 Businessplan

Businessplan (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Aufbau (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Zusammenfassung (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie angegeben:

- Wie Ihre Geschäftsidee aussieht?
- Welche Ziele Sie erreichen wollen?
- In welchem Geschäftsbereich das Unternehmen aktiv ist?
- Welche Produkte und Dienstleistungen das Unternehmen anbietet?
- Wer Ihre Zielkundschaft ist?
- Wer die Führungspersönlichkeiten im Unternehmen sind und über welche Erfahrung sie verfügen?
- Warum Sie davon überzeugt sind, dass Ihre Geschäftsidee am Markt erfolgreich sein wird?
- Welche Chancen und Risiken Ihre Geschäftsidee birgt?
- Wie hoch der benötigte Finanzierungsbedarf ausfällt?
- Haben Sie darauf geachtet, dass die Zusammenfassung nicht mehr als zwei Seiten umfasst?

Unternehmung (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie angegeben:

- Wann das Unternehmen gegründet wurde?
- Wie sich das Unternehmen bisher entwickelt hat?
- Wo sich der Sitz des Unternehmens befindet?
- Wo sich allfällige weitere Standorte befinden?
- Wie die Unternehmensvision aussieht?
- Wie die Unternehmensziele aussehen?
- Welche Rechtsform das Unternehmen besitzt?
- Wie sich die Besitzverhältnisse des Unternehmens gestalten?
- Welches die bisher grössten Erfolge und Misserfolge des Unternehmens waren?

Produkte/Dienstleistungen (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie angegeben:

- Welche Marktleistung Sie anbieten?

- Welchen Kundennutzen die angebotene Marktleistung erbringen soll?
- Wie und wo die Marktleistung zur Verfügung gestellt werden soll?
- Was die von Ihnen angebotene Marktleistung im Vergleich zur Konkurrenz einzigartig macht?
- Welche aktuellen oder potenziellen Technologien zukünftig zur Verbesserung der Produktentwicklung angewendet werden können?
- Ob die Marktleistung patentrechtlich geschützt werden muss?

- Märkte** (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie angegeben:

- Wie gross das Marktpotenzial ist?
- Welche Eintrittsbarrieren es zu überwinden gilt?
- Wie sich der Markt zusammensetzt und welche Teilmärkte existieren?
- Wie die Kundenstruktur in den relevanten Märkten aussieht?
- Welche Kaufgewohnheiten und Kaufmotive in diesen Märkten vorherrschen?
- Welches die allgemeinen Erfolgsfaktoren in diesen Märkten sind?
- Wo Sie Ihre eigenen Erfolgsfaktoren sehen?
- Welcher Marktanteil realistischerweise angestrebt werden kann?
- Welche Marktanteile die Konkurrenz besitzt?
- Welche Markttrends existieren und wie das Unternehmen darauf reagieren kann?

- Konkurrenz** (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie angegeben:

- Wer die ärgsten Konkurrenten sind, wo ihre Standorte sind und welchen Tätigkeiten sie nachgehen?
- In welchen Märkten die Konkurrenz aktiv ist?
- Welche Markstellung die Konkurrenz einnimmt (Marktanteile, Umsatz, usw.)?
- Wie sich die Absatz- und Vertriebsorganisation der Konkurrenz gestaltet?
- Wo die Hauptstärken und –schwächen der Konkurrenz liegen?
- Welche Konkurrenzstrategien Sie erkennen können und wie Sie gedenken darauf zu reagieren?
- Wie Sie sich Vorteile gegenüber der Konkurrenz verschaffen können?
- Wie die Marktleistung der Konkurrenz aussieht (Produktbreite, Produkttiefe, usw.)?
- Welche Produkteigenschaften die Konkurrenz bietet (Design, Funktion, usw.)?
- Welche Zusatzleistungen die Konkurrenz bietet? (Service ,Garantie, usw.)?
- Zu welchem Preis die Konkurrenz ihre Marktleistung anbietet?

- Marketing** (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie angegeben:

- Nach welchen geographischen Kriterien Sie den Markt segmentieren wollen?
- Nach welchen demographischen Kriterien Sie den Markt segmentieren wollen?
- Nach welchen weiteren Kriterien Sie den Markt segmentieren wollen?
- Wie die Marktleistung verkauft wird (persönlicher Verkauf, Telefonverkauf, usw.)?
- Wie die Marktleistung kommuniziert und beworben wird (Inserate, TV-Werbung, Internet, usw.)?
- Wie die Marktleistung an den Kunden gebracht wird (Vertriebskanäle, Vertriebsart, usw.)?
- Wie sich das Sortiment gestaltet (Tiefe, Breite, Umfang, usw.)?
- Wie sich die Marktleistung zusammensetzt (Qualität, Funktion, Design, usw.)?
- Wie sich das Serviceangebot gestaltet (Service, Garantieleistungen, usw.)?
- Wie sich die Preispolitik gestaltet (Rabatte, Zahlungskonditionen, usw.)?

- Standort/Herstellung/Administration (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie angegeben:

- Wo sich das Geschäftsdomizil des Unternehmens befindet und weshalb dieser Standort gewählt wurde?
- Welches die Vor- und Nachteile dieses Standorts sind (Lage, Infrastruktur, Steuerbelastung, usw.)?
- Ob der aktuelle Standort genügend Raum für zukünftige Expansionen bietet?
- Wie und wo die Marktleistung hergestellt wird (Eigenproduktion, Fremdproduktion) und weshalb Sie sich dafür entschieden haben?
- Wie sich der Produktionsprozess gestaltet?
- Welches die wichtigsten Lieferanten sind?
- Wie sich deren Lieferfristen gestalten?
- Ob die Waren und Materialien bei verschiedenen Lieferanten bezogen werden können?
- Wie die Preisentwicklung bei den benötigten Waren und Materialien aussieht?
- Wie der administrative Bereich aufgebaut ist und welche Dienste zur Verfügung stehen?
- Wie das Rechnungswesen organisiert ist?
- Welche EDV- und Bürokapazitäten zur Verfügung stehen?

- Organisation/Management (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie angegeben:

- Wer dem Unternehmerteam angehört?

- Welche Erfahrung und Ausbildung die einzelnen Führungspersönlichkeiten mitbringen?
- Welche Aufgaben und Funktionen die einzelnen Führungspersönlichkeiten wahrnehmen?
- Wie die Führungspersönlichkeiten entlohnt werden?
- Welche externen Berater und Spezialisten zur Verfügung stehen (Anwälte, Banken, Treuhänder, usw.)?
- Welche Spezialisten noch fehlen und welche Positionen es noch zu besetzen gilt?
- Wie sich das Organigramm gestaltet?

- Risikoanalyse (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie angegeben:

- Welche internen Risiken bestehen und wie sie bewältigt werden können?
- Welche externen Risiken bestehen und wie sie bewältigt werden können?

- Finanzplanung (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie angegeben:

- Wie die gegenwärtige und zukünftige Vermögenssituation aussieht (mithilfe der Plan-Bilanz)?
- Wie die zukünftige Ertragsituation aussieht (mithilfe der Plan-Erfolgsrechnung)?
- Wie die Entwicklung des freien Cashflows aussieht (mithilfe der Plan-Kapitalflussrechnung)?
- Wie die Zahlungsbereitschaft aussieht (mithilfe des Liquiditätsplans)?
- Wie hoch der aktuelle Finanzierungsbedarf ausfällt?

- Finanzierung (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie angegeben:

- Wie sich die Zusammensetzung des benötigten Kapitals Ihrer Meinung nach gestalten soll?

- Zeitplan (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie angegeben:

- Welches die wichtigsten Unternehmensziele im 1., 2., 3., 4., und 5. Jahr sind?
- Welches die Zwischenziele und Meilensteine auf dem Weg zur Erreichung der Unternehmensziele sind?
- Wann die Zwischenziele und Meilensteine erreicht werden sollen?
- Welches die Konsequenzen bei Nichterreichung der Ziele sind?

Grundregeln zur Form (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Ist Ihr Businessplan leserlich und sauber dargestellt?
- Ist Ihr Businessplan klar strukturiert und übersichtlich?
- Ist Ihr Businessplan nachvollziehbar (klare Trennung von Tatsachen und Plänen)?
- Ist Ihr Businessplan in sich stimmig und nicht widersprüchlich?
- Ist Ihr Businessplan auch für Laien verständlich?
- Ist Ihr Businessplan gebunden/geheftet?
- Beinhaltet Ihr Businessplan ein übersichtliches Inhaltsverzeichnis?
- Stehen Name, Adresse und Telefonnummer des Unternehmens sowie der Name des Hauptverantwortlichen auf dem Titelblatt Ihres Businessplans?
- Sind sämtliche Beilagen im Anhang enthalten?
- Liegt die Seitenanzahl Ihres Businessplans zwischen 20 und 30 Seiten?

3 Rechtsformen

Rechtsformen (erst ankreuzen, wenn die Fragen der für den Unternehmer relevanten Rechtsform angekreuzt sind)

Einzelfirma (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Kennen Sie die Merkmale sowie die Vor- und Nachteile der Einzelfirma?
- Haben Sie die Namensverfügbarkeit abgeklärt (www.zefix.admin.ch)?
- Haben Sie sich im Handelsregister eintragen lassen? (ab einem Jahresumsatz von CHF 100'000.— obligatorisch!)
- Ist die Firma für die AHV/IV/EO angemeldet?
- Haben Sie sich bei der eidgenössischen Steuerverwaltung bezüglich der MWST angemeldet (ab einem Jahresumsatz von CHF 75'000.— obligatorisch!)?

Kollektivgesellschaft (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Kennen Sie die Merkmale sowie die Vor- und Nachteile der Kollektivgesellschaft?
- Haben Sie die Namensverfügbarkeit abgeklärt (www.zefix.admin.ch)?
- Haben Sie sich im Handelsregister eintragen lassen?
- Ist die Firma für die AHV/IV/EO angemeldet?
- Haben Sie sich bei der eidgenössischen Steuerverwaltung bezüglich der MWST angemeldet (ab einem Jahresumsatz von CHF 75'000.— obligatorisch!)?

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Kennen Sie die Merkmale sowie die Vor- und Nachteile der GmbH?
- Haben Sie die Namensverfügbarkeit abgeklärt (www.zefix.admin.ch)?
- Haben Sie die Statuten erstellt?
- Haben Sie das erforderliche Stammkapital durch eine Bareinlage (bei einer Schweizer Bank) oder durch eine Sacheinlage (durch einen Revisor) bestätigen lassen?
- Haben Sie die obligatorische öffentliche Beurkundung vorgenommen (Organbestellung, Festlegung der Statuten, Vertragsunterzeichnung)?
- Haben Sie sich im Handelsregister eintragen lassen?
- Ist die Firma für die AHV/IV/EO angemeldet?
- Haben Sie sich bei der eidgenössischen Steuerverwaltung bezüglich der MWST angemeldet (ab einem Jahresumsatz von CHF 75'000.— obligatorisch!)?

- Ist die Firma für die obligatorische berufliche Vorsorge angemeldet?
- Ist die Firma für die obligatorische Unfallversicherung angemeldet?

- Aktiengesellschaft** (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Kennen Sie die Merkmale sowie die Vor- und Nachteile der AG?
- Haben Sie die Namensverfügbarkeit abgeklärt (www.zefix.admin.ch)?
- Haben Sie die Statuten erstellt?
- Haben Sie das erforderliche Stammkapital durch eine Bareinlage (bei einer Schweizer Bank) oder durch eine Sacheinlage (durch einen Revisor) bestätigen lassen?
- Haben Sie die obligatorische öffentliche Beurkundung vorgenommen (Organbestellung, Festlegung der Statuten, Vertragsunterzeichnung)?
- Haben Sie sich im Handelsregister eintragen lassen?
- Ist die Firma für die AHV/IV/EO angemeldet?
- Haben Sie sich bei der eidgenössischen Steuerverwaltung bezüglich der MWST angemeldet (ab einem Jahresumsatz von CHF 75'000.— obligatorisch!)?
- Ist die Firma für die obligatorische berufliche Vorsorge angemeldet?
- Ist die Firma für die obligatorische Unfallversicherung angemeldet?

4 Finanzen

Finanzen (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Finanzierungskonzept (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie ein Budget für die Startphase erstellt?

Haben Sie mit geringeren Umsätzen in der Startphase kalkuliert?

Kapitalbedarfsplanung (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Wissen Sie, wie viel Geld Sie für den Aufbau der Unternehmung benötigen?

..., wie viel Kapital Sie für den unmittelbaren Start benötigen?

..., wie viel Kapital Sie für die Betriebsaufrechterhaltung benötigen?

..., wie viel Kapital Sie für längerfristige Investitionen benötigen?

Liquiditätsplan (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie die Zahlungsfähigkeit Ihres Unternehmens in der Startphase sichergestellt?

Haben Sie Vorkehrungen getroffen, um keine Unterdeckung oder grosse Debitorenverluste zu erleiden?

Finanzierungsplan (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Wissen Sie, wie der Aufbau der Firma finanziert wird (Eigen- oder Fremdfinanzierung)?

Kennen Sie die Vor- und Nachteile der Eigen- und Fremdfinanzierung?

Kalkulation (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Kennen Sie das Ziel einer Kalkulation?

Kennen Sie den Unterschied zwischen Herstellkosten, Selbstkosten und Nettoerlös?

Kennen Sie die Eigenschaften einer Deckungsbeitragsrechnung? (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Können Sie Projekte mittels einer einfachen Investitionsrechnung beurteilen?

Kennzahlen (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Sind Sie sich der Bedeutung und der Berechnung folgender Kennzahlen bewusst:

- Liquiditätskennzahl?
- Anlagedeckungsgrad?
- Finanzierungs- & Verschuldungsgrad?
- Rentabilität?
- Debitoren- & Lagerumschlag?

 Buchhaltung (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Kennen Sie die Mindestbuchhaltungsvorschriften für die von Ihnen gewählte Rechtsform?
- Kennen Sie die Gliederungsvorschriften einer Bilanz und Erfolgsrechnung?
- Wissen Sie, ob sie von Gesetzes wegen revisionspflichtig sind oder nicht?

 Steuern (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind) **Natürliche Person/Personengesellschaft** (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Wissen Sie, wo Sie das Geschäftseinkommen und das Geschäftsvermögen in der Steuerklärung angeben müssen?
- Sind Sie sich bewusst, dass der steuerliche Aufwand nicht abzugsfähig ist?

 Kapitalgesellschaft (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Wissen Sie, wie Sie das geschäftliche Vermögen respektive Unternehmensgewinne in der Steuerklärung zu behandeln haben?
- Wissen Sie, dass der steuerliche Aufwand abzugsfähig ist?
- Wissen Sie, dass Kapitalverluste abzugsfähig sind?
- Sind Sie sich darüber im Klaren, dass der Erfolgsrechnung nur geschäftsmässig begründete Aufwendungen belastet werden dürfen?

 MWST (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Verstehen Sie den Sinn und Zweck der MWST?
- Kennen Sie die Bestimmungen, die zu einer MWST-Pflicht führen?
- Kennen Sie die Berechnung nach der effektiven Methode bzw. der Saldomethode?

5 Marketing

Marketing (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Marketingkonzept (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Situationsanalyse (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Haben Sie eine Marktanalyse durchgeführt?
- Haben Sie eine Konkurrenzanalyse durchgeführt?
- Haben Sie eine Unternehmensanalyse durchgeführt?
- Haben Sie eine Diagnose in Form einer SWOT-Analyse durchgeführt?

Marketingziele (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Haben Sie die qualitativen Marketingziele bestimmt? (marktökonomische Ziele)
- Haben Sie die quantitativen Marketingziele bestimmt? (marktpsychologische Ziele)

Marketingstrategie (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Sind sie sich über die Marktstruktur und die vorherrschenden Marktbedingungen im Klaren?
- Haben Sie die für Ihre Unternehmung relevanten Teilmärkte bestimmt?
- Haben Sie eine sinnvolle Kundensegmentierung vorgenommen?
- Haben Sie eines oder mehrere attraktive Kundensegmente ausgewählt?
- Wissen Sie, wie und wo Sie sich gegenüber Ihrer Konkurrenz am sinnvollsten differenzieren können?
- Haben Sie sich für eine sinnvolle Positionierung im Markt entschieden?
- Wissen Sie, welche verschiedenen Marketingstrategien existieren und welche sich am besten zu der von Ihnen gewählten Positionierung eignen?
- Entspricht die gewählte Marketingstrategie den zuvor bestimmten Massnahmen?

Marketing-Mix (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Wissen Sie, inwiefern sich Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung von der Konkurrenz abheben soll?
- Sind alle Massnahmen und Entscheidungen betreffend Ihrer Produktpolitik getroffen?
- Wissen Sie, wie sich Ihre Preispolitik von der der Konkurrenz unterscheiden soll?
- Sind alle Massnahmen und Entscheidungen betreffend Ihrer Preispolitik getroffen?
- Wissen Sie, wie sich Ihre Promotionspolitik gestalten soll?
- Wissen Sie über die verschiedenen Promotionsmöglichkeiten Bescheid?

- Wissen Sie, wie sich Ihre Platzierungs- und Distributionspolitik gestalten soll?
- Sind sie sich über die Vor- und Nachteile einer direkten bzw. indirekten Absatzpolitik bewusst?

Marketing-Controlling (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Wissen Sie, wie Sie Ihr Marketingkonzept überwachen und bewerten können?

6 Risikomanagement & Versicherungen

Risikomanagement & Versicherungen (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Risikomanagement (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie sich Gedanken über potenzielle Risiken gemacht und diese in Form einer „Gefahrenliste“ festgehalten?

Haben Sie die Risiken der Gefahrenliste nach derer Eintrittswahrscheinlichkeit und möglichem Schadenspotential untersucht?

Wissen Sie, welche Massnahmen getroffen werden müssen, um die Risiken zu vermeiden, zu vermindern, zu überwälzen oder ob sie diese gar selber tragen wollen?

Versicherungen (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Personen- und Sozialversicherungen (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Sind Sie sich des 3-Säulen-Systems der Schweiz bewusst?

Wissen Sie, welche Versicherungen aufgrund der von Ihnen gewählten Rechtsform obligatorisch sind und welche nicht (Speziell als Einzelfirma, Kollektiv- oder Kommanditgesellschaft ist grosse Vorsicht geboten!)?

Kennen Sie die entsprechenden Beitragssätze der verschiedenen Versicherungen?

Wissen Sie, welche Versicherungen wo anzumelden/abzuschliessen sind?

Sind Sie sich der Wichtigkeit der freiwilligen, privaten Vorsorge als Unternehmer bewusst?

Sachversicherungen (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Kennen Sie die Bedeutung und den Zweck von Sachversicherungen?

Sind Ihre Räumlichkeiten durch eine Gebäudeversicherung versichert (Nur relevant, wenn Sie auch Eigentümer der Liegenschaft sind)?

Sind Inventar und Einrichtungen gegen Elementarschäden wie Wasser, Feuer, Einbruch und Glasbruch versichert?

Kennen Sie den Zweck einer Betriebsunterbrechungsversicherung?

Kennen Sie den Zweck einer technischen Versicherung?

Kennen Sie den Zweck einer Transportversicherung?

Kennen Sie den Zweck einer Motorfahrzeugversicherung

Vermögensversicherungen (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Kennen Sie den Zweck der Vermögensversicherung?

Sind Sie sich der Wichtigkeit und der Versicherungsdeckung einer Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung bewusst?

Kennen Sie die Möglichkeit und den Zweck einer Rechtsschutzversicherung?

7 Standort & Infrastruktur

Standort & Infrastruktur (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Standort (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Allgemeine Kriterien für die Standortwahl (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Wissen Sie, wie viel die monatlich anfallenden Mietkosten betragen?
- Sind im Mietvertrag bestimmte Auflagen enthalten, welche berücksichtigt werden müssen?
- Wissen Sie, wie viel der Administrationsaufwand beträgt?
- Wissen Sie, wie viel der jährliche Steueraufwand beträgt?
- Wissen Sie, welche Investitionen noch getätigt werden müssen, bevor das Gebäude bzw. die Räumlichkeit in Betrieb genommen werden kann (Stromversorgung, EDV-Installation, usw.)?

Wichtige Kriterien für die Standortwahl im Dienstleistungsbereich (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Ist der Standort in der Nähe der Kunden?
- Ist der Standort für Kunden gut erreichbar (Parkplätze, öffentliche Verkehrsmittel, Anbindung an Verkehr)?
- Die Konkurrenz befindet sich nicht unmittelbar in der Umgebung ihres Standortes?
- Wird der Standort von Kunden ausreichend wahrgenommen (Werbewirksamkeit)?

Wichtige Kriterien für die Standortwahl im Produktionsbereich (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Bietet der Standort genügend Kapazität für zukünftige Expansionen?
- Bietet der Standort genügend Kapazität für einen Lager- und Umschlagsplatz?
- Bietet der Standort eine Anbindung an den Strassenverkehr?

Infrastruktur (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Verfügt der Standort über einen Telefon- und Internetanschluss mitsamt Telefon, Telefonbeantworter und Faxgerät?
- Verfügt der Standort über genügend Computer, Drucker und Kopierer?
- Sind auf allen Computern die nötigen Softwareprogramme installiert (Office-Software, Spezialsoftware, usw.)?

- Verfügt der Standort über eine physische oder elektronische Ablage für die Datenarchivierung?
- Sind alle Arbeitsplätze und Büroräume mit genügend Büromobiliar ausgestattet?
- Sind alle Arbeitsplätze mit genügend Büromaterial ausgestattet (Briefpapier, Druckerpapier, Briefumschläge, Ordner, usw.)?
- Besteht die Möglichkeit Kunden zu empfangen (Garderobe, Kaffeemaschine)?
- Besitzen Sie einen Tresor, in dem wichtige und vertrauliche Dokumente aufbewahrt werden können?

8 Personalwesen

Personalwesen (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Mitarbeiter (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Kennen Sie die verschiedenen Anstellungsverhältnisse und deren Unterschiede in Bezug auf die Sozialversicherungsbeiträge?

Wissen Sie, dass Sie zur Lehrlingsausbildung über ein entsprechendes Diplom verfügen müssen?

Kennen Sie die Rechte eines Mitarbeiters in Bezug auf das Gehalt?

Kennen Sie die Rechte eines Mitarbeiters in Bezug auf die Arbeitszeit?

Kennen Sie die Rechte eines Mitarbeiters in Bezug auf Urlaubsregelungen?

Kennen Sie die Rechte eines Mitarbeiters in Bezug auf Kündigungstermine?

Personalrekrutierung (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Haben Sie eine Personalbedarfsplanung vorgenommen und sind sich der fachlichen und zeitlichen Ansprüche der zu schaffenden Stelle bewusst?

Wie gelangen Sie an die geeigneten Mitarbeiter? (erst ankreuzen, wenn zutreffende Punkte angekreuzt sind)

- Inserate
- Onlineplattformen
- Personalvermittlungsbüros
- Regionale Arbeitsvermittlungszentren
- Weitere

Haben Sie die Bewerbungsunterlagen nach folgenden Kriterien geprüft? (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

- Vollständigkeit der Unterlagen

- Lückenlosigkeit des Lebenslaufes
- Saubere inhaltliche und sprachliche Darstellung
- Gute Arbeitszeugnisse

Haben Sie die eingehenden Bewerbungen in drei Kategorien eingeteilt? (Wunschkandidaten, Reservekandidaten, ungeeignete Kandidaten)

Haben Sie die vom Bewerber angegebenen Referenzpersonen kontaktiert?

Wissen Sie, zu welchem Zeitpunkt die Bewerber über eine Zu- respektive eine Absage informiert werden sollten?

Ein Unternehmer muss sich bereits vor dem ersten Arbeitstag eines neu eingestellten Mitarbeiters Gedanken darüber machen, wie dieser in den folgenden Wochen und Monaten eingearbeitet werden soll. Sehen Sie den Sinn und Zweck darin?

Personalführung (erst ankreuzen, wenn alle untergeordneten Punkte angekreuzt sind)

Wissen Sie, wie Sie das Vertrauen und die Motivation der Mitarbeiter gewinnen können?

Kennen Sie den Sinn und Zweck eines Leitbildes und wissen Sie, wie ein solches entwickelt wird?

Kennen Sie den Sinn und Zweck der gemeinsamen Zieldefinition zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer?