



Checkliste Start-up-Gründung

Vorarbeiten:

- ✓ Überprüfung Potenzial Geschäftsidee:
 - Hat das Produkt oder die Dienstleistung eine Chance auf dem Markt
 - Prüfung von Einzigartigkeit, Kundennutzen, Umsetzbarkeit resp. Nachahmbarkeit.
 - Erstellung eines Businessplans:
 - Konzept und Vision: Was bietet die Firma, wie will sie sich entwickeln
 - Management und Organisation: Organisationsstruktur, Rechtsform, Qualifikation des Managements
 - Geschäftsmodell: Produkte, Dienstleistungen, Kundennutzen und USP
 - Zielmarkt: Marktübersicht, Konkurrenzanalyse und Wettbewerbsvorteil
 - Geschäftsstrategie: SWOT-Analyse, Strategie für ein Markteintritt, strategische Ziele und Partner.
 - Marketing und Verkauf: Absatz- und Marketingziele, Marketingstrategie und Kommunikationsmix.
 - Risiken
 - Finanzplanung: Fokus insbes. auch auf die Preisgestaltung der Produkte (von Anfang an genug Marge einrechnen) und die Frage, wie das Produkt verkauft werden soll (direkt/indirekt); stellen Sie sich dabei z. B. die Frage, wie Sie CHF 400.- und mehr pro Tag umsetzen können (und wie viel Kosten dabei anfallen...).
- ✓ Festlegung Namen
 - Namen (allenfalls Claim) wählen, der auch sagt, was man anbietet
 - Überprüfen, ob Namen schon besetzt => s. Handelsregisteramt/Webseiten-Recherche
- ✓ Reservation Webseite (prüfen, ob schon besetzt)
- ✓ Diskussion und Festlegung Rechtsform: GmbH (Gründungskapital CHF 25'000.-), AG (Gründungskapital CHF 100'000.-) oder Einzelunternehmen (Familiennamen des Gründers muss im Firmennamen vorkommen)?
 - Einzelunternehmen:
 - Vorteil: Gründungskosten am tiefsten (braucht auch kein Notar)
 - Nachteil Einzelunternehmen: Haftung mit Privatvermögen
 - Fazit: Insbesondere dann ratsam, wenn eine natürliche Person alleine eine kaufmännische Tätigkeit ausübt, also ein Geschäft bzw. eine Firma betreibt.
 - AG/GmbH:
 - Vorteil AG: Einfache Übertragung der Beteiligungspapiere
 - Vorteil GmbH: Gründungskapital tiefer

Gründung:

GmbH/AG:

- ✓ Sperrkonto / Bankkonto bei Bank einrichten
- ✓ Organe festlegen (z. B. Verwaltungsrat bezeichnen, Aktionäre/Gesellschafter bezeichnen, Geschäftsführer, allenfalls Revisionsstelle (nicht zwingend notwendig) bezeichnen)
- ✓ Vorbereitung Gründung des Unternehmens: Gründungsversammlung durchführen (allenfalls bleich beim Notar) / Unterzeichnung Gründungsurkunde, Führung Aktienbuch/Aktienzertifikate ausstellen (nur AG)

Alle:

- ✓ Anmeldung beim Handelsregisteramt
- ✓ Sobald Handelsregisterauszug vorhanden: Freigabe Stammkapital bei Bank beantragen) resp. bei der AHV (Einzelunternehmen).

Anschliessend:

- ✓ Miete Büro/Geschäft (inkl. Verträge Telefon/Web) und etwaige Gerätschaften/Inventar anschaffen (PC, Drucker etc.)
- ✓ Anmeldung Mitarbeitende bei AHV
- ✓ Antrag MwSt.-Nummer (Pflicht bei Umsatz > 100'000.-)
- ✓ Versicherungen abschliessen (BVG, Sach- und Krankenversicherung)
 - BVG: Erst ab einem Minimalverdienst von CHF 21'150 pro Jahr notwendig (Stand: 2017)
 - Unfallversicherung: Für selbstständig Erwerbende ist die Unfallversicherung freiwillig, für die Mitarbeitenden jedoch obligatorisch. Die Unfallversicherung trägt die Behandlungskosten und richtet Taggelder aus, die aus Unfällen entstehen, die während der Arbeit entstanden sind.
 - Allenfalls ist eine Nicht-Betriebsunfall-Versicherung abzuschliessen (sofern Arbeitszeit > 8h pro Woche)
- ✓ Logo / Webseite (allenfalls Briefschaften/Couvert) gestalten
- ✓ Buchhaltungsprogramm (genug früh eine Cloud-Lösung nehmen, da Treuhänder sehr teuer)
- ✓ Treuhänder auswählen (für Jahresabschluss-Gestaltung, allenfalls weiteres (MwSt.-Abrechnung, Lohnausweise versenden, AHV-Abrechnungen etc.)
- ✓ Organisations- und Personalreglement schreiben

Nach der Gründung durchläuft ein Start-up typischerweise folgende Phasen, welche sich durch einige Besonderheiten kennzeichnen:

1. Markteinführung: Aufbau der Produktions- und Vertriebsstrukturen. Dies erfordert weiteres Kapital teilweise in nicht unerheblicher Höhe, zudem bedarf es grosser Kostendisziplin.
Mögliche Kapitalgeber können sein:
 - Familie und Freunde. Dabei unbedingt darauf achten, dass die Beteiligungsverhältnisse klar geregelt sind.
 - Business Angels: Sie beteiligen sich in einer frühen Phase finanziell am Unternehmen und unterstützen die Gründer sowohl mit Know-how als auch mit ihrem Netzwerk.
 - Crowdfunding. Bietet sich z. B. zur Vorfinanzierung der Produktion an. Dafür erhält der Kapitalgeber als Gegenleistung ein Produkt. Bei weiteren Modellen sind auch Zinsen oder Firmenanteile denkbar.
 - Venture Capital Funds. Bevor Wagniskapitalgeber investieren, muss der Beweis für ein funktionierendes Geschäftsmodell vorliegen. Die Venture Capitalists nehmen oft grossen Einfluss auf das Unternehmen.
2. Wachstum: Das Unternehmen erhöht den Personalbestand, verfeinert seine Produkte und passt seine Finanzstrukturen an. Es erzielt erste Gewinne und plant auf längere Sicht.
In dieser Phase können gegebenenfalls auch Bankkredite aufgenommen werden. Voraussetzung dafür sind aber ein solider Businessplan sowie zuverlässige Cash-Flows in der Zukunft.
3. Reife/Expansion: Das Unternehmen steht vor diversen strategischen Herausforderungen. Hierzu zählen beispielsweise Expansion durch organisches Wachstum, Firmenzukäufe oder die Vorbereitung eines Börsengangs.

© SB Switzerland AG 2019 – Agentur für Innovation, Marketing und Digitalisierung.