



**Existenzgründung  
leicht gemacht!**



# Inhalt

Werteangebot	_____	1
Gewinn	_____	5
Infrastruktur	_____	11
Kundenschnittstelle	_____	18



# Werteangebot



# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Einschätzung des Werteangebots

Unsere Wertangebote sind gut auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt



Unsere Wertangebote sind nicht auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt

Unsere Wertangebote haben starke Netzwerkeffekte



Unsere Wertangebote haben keine Netzwerkeffekte

Es gibt starke Synergien zwischen unseren Produkten und Dienstleistungen



Es gibt keine Synergien zwischen unseren Produkten und Dienstleistungen

Unsere Kunden sind sehr zufrieden



Unsere Kunden sind nicht zufrieden

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Risiken des Werteangebots

---

Gibt es Ersatzprodukte und -dienstleistungen?

5 4 3 2 1

---

Drohen Mitbewerber mit besseren Preis- oder Wertangeboten?

5 4 3 2 1

---

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Chancen des Wertangebots

---

Könnten wir durch die Umwandlung von Produkten in Dienstleistungen wiederkehrende Einkünfte erzielen?

5 4 3 2 1

---

Könnten wir unsere Produkte oder Dienstleistungen besser integrieren?

5 4 3 2 1

---

Welche zusätzlichen Kundenbedürfnisse könnten wir erfüllen?

5 4 3 2 1

---

Welche Ergänzungen oder Erweiterungen unseres Wertangebots sind möglich?

5 4 3 2 1

---

Was könnten wir noch für den Kunden übernehmen?

5 4 3 2 1

---



# Kosten und Einnahmen

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Einschätzung von Kosten und Einnahmen

Wir profitieren von hohen Gewinnspannen.



Unsere Gewinnspannen sind gering.

Unsere Gewinne sind vorhersagbar.



Unsere Gewinne sind nicht vorhersagbar durch Wiederholungskäufe.

Wir haben immer wiederkehrende Einnahmequellen und häufige Wiederholungskäufe.



Unsere Einnahmen entstehen nur selten

Unsere Einnahmen sind vielfältig.



Wir haben nur eine einzige Einnahmequelle.

Unsere Einnahmequellen sind nachhaltig.



Die Nachhaltigkeit unserer Einnahmequellen ist fraglich.

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Einschätzung von Kosten und Einnahmen

Wir erzielen Einkünfte, ehe uns Kosten entstehen.



Bei uns entstehen Kosten, ehe wir Einnahmen erzielen.

Wir stellen das in Rechnung, was Kunden wirklich zu zahlen bereit sind.



Wir schaffen es nicht, das in Rechnung zu stellen, wofür Kunden wirklich zu zahlen bereit sind.

Unsere Preisbildungsmechanismen greifen vollständige Zahlungsbereitschaft aus.



Unsere Preisbildungsmechanismen lassen das Geld auf dem Tisch liegen.

Unsere Kosten sind vorhersagbar.



Unsere Kosten sind nicht vorhersagbar.

Unsere Kostenstruktur stimmt korrekt mit unserem Geschäftsmodell überein.



Unsere Kostenstruktur und unser Geschäftsmodell passen schlecht zusammen.

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Einschätzung von Kosten und Einnahmen

---

Unser Betriebsablauf ist kosteneffizient.



Unser Betriebsablauf ist nicht kosteneffizient.

---

Wir profitieren von Größenvorteilen.



Wir haben keine Größenvorteile.

# Grüenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Risiken für Kosten und Einnahmen

---

Wird unsere Gewinnspanne von Mitbewerbern bedroht? Oder von Technologien?

5 4 3 2 1

---

Sind wir übermäßig abhängig von einer oder mehreren Einnahmequellen?

5 4 3 2 1

---

Welche Einnahmequellen könnten künftig wegfallen?

5 4 3 2 1

---

Welche Kosten drohen unvorhersehbar zu werden?

5 4 3 2 1

---

Welche Kosten drohen schneller zu wachsen als die von ihnen gestützten Einkünfte?

5 4 3 2 1

---

# Grüenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Chancen bei Kosten und Gewinn

Können wir einmalige durch wiederkehrende Einkünfte ersetzen?

5 4 3 2 1

Für welche weiteren Elemente wären die Kunden zu zahlen bereit?

5 4 3 2 1

Haben wir entweder intern oder gemeinsam mit Partnern Cross-Selling-Möglichkeiten?

5 4 3 2 1

Welche weiteren Einnahmenquellen könnten wir hinzufügen oder erzeugen?

5 4 3 2 1

Können wir die Preise erhöhen?

5 4 3 2 1

Wo können wir die Kosten reduzieren?

5 4 3 2 1



# Infrastruktur

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Einschätzung der Infrastruktur

Unsere Schlüsselressourcen sind für Wettbewerber schwer zu kopieren.



Unsere Schlüsselressourcen lassen sich leicht kopieren.

Der Ressourcenbedarf ist vorhersagbar.



Der Ressourcenbedarf ist nicht vorhersagbar.

Wir nutzen Schlüsselressourcen in der richtigen Menge zum richtigen Zeitpunkt.



Es fällt uns schwer, die richtigen Ressourcen zum richtigen Zeitpunkt zu nutzen.

Wir führen Schlüsselaktivitäten effizient durch.



Die Durchführung von Schlüsselaktivitäten ist nicht effizient.

Unsere Schlüsselaktivitäten sind schwer nachzuahmen.



Unsere Schlüsselaktivitäten sind leicht nachzuahmen.

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Einschätzung der Infrastruktur

Die Durchführungsqualität ist hoch.



Die Durchführungsqualität ist gering.

Interne Durchführung und Outsourcing sind perfekt ausgewogen.



Wir führen zu viele oder zu wenige Aktivitäten selbst durch.

Wir sind fokussiert und arbeiten mit Partnern, falls erforderlich.



Wir sind nicht fokussiert und arbeiten nicht ausreichend mit Partnern zusammen.

Wir haben gute Arbeitsbeziehungen zu Schlüsselpartnern.



Die Arbeitsbeziehungen zu Schlüsselpartnern sind konfliktbelastet.



# Grüenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Risiken der Infrastruktur

Die Durchführungsqualität ist hoch.



Interne Durchführung und Outsourcing sind perfekt ausgewogen.



Wir sind fokussiert und arbeiten mit Partnern, falls erforderlich.



Wir haben gute Arbeitsbeziehungen zu Schlüsselpartnern.





# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Risiken der Infrastruktur

---

Sind wir zu abhängig von bestimmten Partnern?



# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Chancen der Infrastruktur

---

Könnten wir weniger kostspielige Ressourcen nutzen, um dieselben Ergebnisse zu erzielen?

5 4 3 2 1

---

Welche Schlüsselressourcen könnten besser von Partnern bezogen werden?

5 4 3 2 1

---

Welche Schlüsselressourcen sind nicht genügend ausgeschöpft?

5 4 3 2 1

---

Haben wir ungenutztes geistiges Eigentum, das für andere von Wert sein könnte?

5 4 3 2 1

---

Könnten wir einige Schlüsselaktivitäten standardisieren?

5 4 3 2 1

---

Wie könnten wir die Effizienz allgemein verbessern?

5 4 3 2 1

---

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Chancen der Infrastruktur

---

Würde die IT eine Effizienzsteigerung stützen?

5 4 3 2 1

---

Gibt es Möglichkeiten zum Outsourcing?

5 4 3 2 1

---

Würde eine engere Zusammenarbeit mit Partnern es uns ermöglichen, uns mehr auf unser Kerngeschäft zu konzentrieren?

5 4 3 2 1

---

Haben wir ungenutztes geistiges Eigentum, das für andere von Wert sein könnte?

5 4 3 2 1

---

Gibt es Cross-Selling-Möglichkeiten mit Partnern?

5 4 3 2 1

---

Könnten Partner unser Wertangebot ergänzen?

5 4 3 2 1

---



# Kundenschnittstelle

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Einschätzung der Kundenschnittstelle

Die Kundenfluktuation ist gering.



Die Kundenfluktuation ist hoch.

Der Kundenstamm ist gut segmentiert.



Der Kundenstamm ist nicht segmentiert.

Wir akquirieren ständig neue Kunden.



Es gelingt uns nicht, neue Kunden zu akquirieren.

Unsere Vertriebskanäle sind sehr effizient.



Unsere Vertriebskanäle sind ineffizient.

Unsere Vertriebskanäle sind sehr effektiv.



Unsere Vertriebskanäle sind ineffektiv.

Die Reichweite unserer Vertriebskanäle zu den Kunden ist hoch.



Die Reichweite unserer Vertriebskanäle zu Interessenten ist gering.

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Einschätzung der Kundenschnittstelle

Die Kunden können unsere Vertriebskanäle mühelos einsehen.



Interessen gelingt es nicht, unsere Vertriebskanäle wahrzunehmen.

Unsere Vertriebskanäle sind gut integriert.



Unsere Vertriebskanäle sind schlecht integriert.

Unsere Vertriebskanäle bieten Größenvorteile.



Unsere Vertriebskanäle bieten keine Größenvorteile.

Unsere Vertriebskanäle sind gut auf die Kundensegmente abgestimmt.



Unsere Vertriebskanäle sind nicht gut auf die Kundensegmente abgestimmt.

Starke Kundenbeziehungen.



Schwache Kundenbeziehungen.

Die Beziehungsqualität stimmt gut mit den Kundensegmenten überein.



Die Beziehungsqualität stimmt nicht gut mit den Kundensegmenten überein.

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Einschätzung der Kundenschnittstelle

---

Die Beziehungen binden die Kunden durch hohe Wechselkosten.



Die Wechselkosten für Kunden sind gering.

---

Unsere Marke ist stark.



Unsere Marke ist schwach.

---

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Risiken für die Kundenschnittstelle

Könnte unser Markt bald gesättigt sein?

5 4 3 2 1

Bedrohen Mitbewerber unseren Marktanteil?

5 4 3 2 1

Wie wahrscheinlich ist es, dass Kunden abwandern?

5 4 3 2 1

Wie schnell wird sich die Konkurrenz in unserem Markt verstärken?

5 4 3 2 1

Gefährden Mitbewerber unsere Vertriebskanäle?

5 4 3 2 1

Laufen unsere Vertriebskanäle Gefahr, für unsere Kunden irrelevant zu werden?

5 4 3 2 1



# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

Risiken für die Kundenschnittstelle

---

Sind irgendwelche unserer Kundenbeziehungen von einer Verschlechterung bedroht?

---

5 4 3 2 1

# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Chancen bei der Kundenschnittstelle

Wie können wir von einem wachsenden Markt profitieren?



Könnten wir neue Kundensegmente bedienen?



Könnten wir unsere Kunden durch eine bessere Segmentierung besser bedienen?



Wie könnten wir die Effizienz oder Effektivität der Vertriebskanäle verbessern?



Können wir unsere Vertriebskanäle besser integrieren?



Können wir neue ergänzende Partner-Vertriebskanäle ausfindig machen?



# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Chancen bei der Kundenschnittstelle

---

Könnten wir die Gewinnspanne verbessern, indem wir die Kunden direkt bedienen?

5 4 3 2 1

---

Könnten wir die Vertriebskanäle besser auf die Kundensegmente abstimmen?

5 4 3 2 1

---

Gibt es Verbesserungspotential bei der Kundenpflege?

5 4 3 2 1

---

Wie können wir die Kundenbeziehungen festigen?

5 4 3 2 1

---

Können wir die Personalisierung verbessern?

5 4 3 2 1

---

Wie können wir die Wechselkosten erhöhen?

5 4 3 2 1

---



# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

### Chancen bei der Kundenschnittstelle

---

Haben wir nichtprofitable Kunden identifiziert und "entlassen"? Falls nein, warum nicht?



---

Müssen wir einige Beziehungen automatisieren?





# Gruenderscout

## Existenzgründungs- und Businessberatung

Kontaktieren Sie uns bei Business- oder Gründungsfragen

Teilen Sie uns Ihr Anliegen telefonisch mit

**+49 (0) 1575 - 6151 726**

oder Schreiben Sie uns eine Nachricht und  
wir melden uns schnellstmöglich bei Ihnen

**[kontakt@gruenderscout.de](mailto:kontakt@gruenderscout.de)**