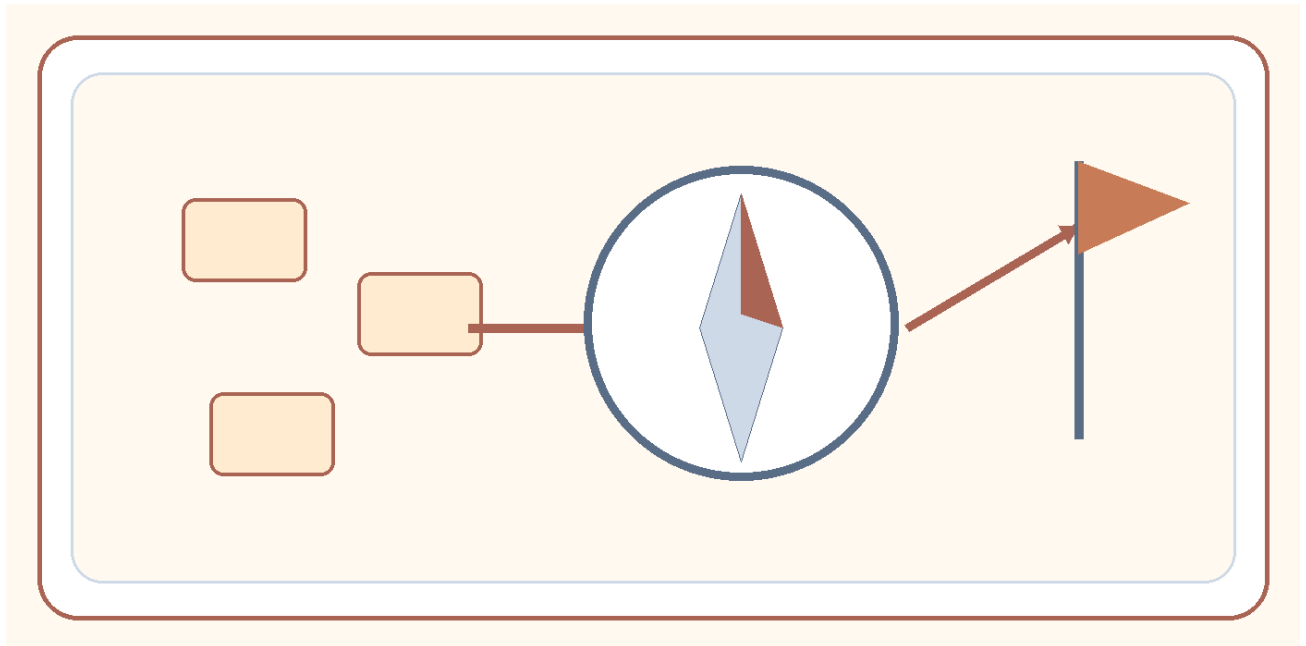


20 Schritte zu einer tragfähigen Gründungsentscheidung

In fünf Phasen Annahmen prüfen, Risiken klären und den nächsten verantwortbaren Schritt bestimmen



Thematische Originalzeichnung: AKUT Coaching, 2026; digital umgesetzt mit OpenAI-Unterstützung.

Für wen dieser Leitfaden gedacht ist

Für Menschen, die eine Selbstständigkeit oder ein Unternehmen vorbereiten, sowie für Gründerinnen und Gründer in der frühen Aufbauphase. Die 20 Schritte sind kein Patentrezept, sondern ein Arbeitsrahmen für eine begründete Entscheidung.

Arbeitsfassung zur gemeinsamen Prüfung · Stand: 31. August 2026

So arbeitest du mit diesem Leitfaden

Du musst nicht alle 20 Schritte nacheinander vollständig abschließen. Beginne dort, wo eine ungeprüfte Annahme dein größtes Risiko erzeugt. Halte Antworten schriftlich fest und aktualisiere sie, wenn neue Informationen entstehen.

Coaching-Haltung

Es gibt selten nur einen richtigen Gründungsweg. Eine gute Entscheidung berücksichtigt Kontext, Werte, Ressourcen, Risiken und mögliche Folgen.

Ein nicht bestätigter Test ist Information - kein Beweis persönlichen Versagens. Auch die bewusste Entscheidung gegen oder für einen späteren Gründungszeitpunkt kann ein gutes Ergebnis sein.

Die fünf Phasen

Phase 1 · Orientierung: Schritte 1 bis 3

Phase 2 · Belege statt Bauchgefühl: Schritte 4 bis 7

Phase 3 · Geschäftsmodell und Zahlen: Schritte 8 bis 11

Phase 4 · Recht, Sicherheit und Verantwortung: Schritte 12 bis 14

Phase 5 · Umsetzung als Lernsystem: Schritte 15 bis 20

Phase 1 · Orientierung

1. Problem und Nutzen benennen

Eine Idee wird erst dann geschäftlich relevant, wenn sie für bestimmte Menschen oder Organisationen in einer konkreten Situation einen erkennbaren Nutzen stiftet.

Deine Aufgabe: Formuliere in einem Satz: Für wen löst du welches Problem oder ermöglichst welchen Fortschritt? Beschreibe die Situation ohne Werbesprache.

Ausreichend geklärt, wenn: Du kannst Problem, Zielgruppe, Situation und möglichen Nutzen verständlich benennen, ohne schon eine bestimmte Lösung vorauszusetzen.

2. Persönliche Ziele und Grenzen klären

Dein Geschäftsmodell muss nicht nur zum Markt, sondern auch zu deiner Lebensphase, Gesundheit, finanziellen Verantwortung und gewünschten Rolle passen.

Deine Aufgabe: Notiere deine wichtigsten Erfolgskriterien sowie Grenzen bei Arbeitszeit, Einkommen, Risiko, Verantwortung und Wachstum.

Ausreichend geklärt, wenn: Du weißt, welche Bedingungen unverzichtbar sind und bei welchen Punkten du bewusst Spielraum lässt.

3. Selbstständigkeit, Unternehmen und Start-up unterscheiden

Diese Begriffe beschreiben unterschiedliche Modelle. Eine persönliche Selbstständigkeit, ein delegierbares Unternehmen und ein stark skalierendes Start-up verlangen andere Ressourcen und Entscheidungen.

Deine Aufgabe: Beschreibe, welche Rolle du in drei Jahren einnehmen möchtest: hauptsächlich selbst leisten, ein kleines Team führen oder ein stark wachsendes System aufbauen.

Ausreichend geklärt, wenn: Dein angestrebtes Modell ist benannt und passt zu deinen Zielen, Ressourcen und deiner Risikobereitschaft.

Phase 2 · Belege statt Bauchgefühl

4. Kritische Annahmen sichtbar machen

Jede Gründung beruht zunächst auf Vermutungen - etwa über Bedarf, Zielgruppe, Preis, Zugang oder Umsetzbarkeit. Unsichtbare Annahmen können nicht geprüft werden.

Deine Aufgabe: Schreibe die zehn wichtigsten Annahmen auf und markiere die drei, deren Widerlegung dein Vorhaben am stärksten verändern würde.

Ausreichend geklärt, wenn: Du hast zwischen Wissen, plausibler Vermutung und offener Frage unterschieden.

5. Problemorientierte Gespräche führen

Komplimente zu einer Idee sind kein belastbarer Marktnachweis. Hilfreicher sind konkrete Erfahrungen, bisherige Lösungen, Auslöser und Entscheidungswege.

Deine Aufgabe: Führe mindestens zehn Gespräche. Frage nach einem tatsächlich erlebten Fall und vermeide es, deine Lösung zu früh zu verkaufen.

Ausreichend geklärt, wenn: Du erkennst wiederkehrende Situationen und kannst Aussagen mit konkreten Beispielen belegen.

6. Alternativen und Wettbewerb verstehen

Wettbewerb umfasst nicht nur ähnliche Anbieter. Auch interne Lösungen, Software, KI-Werkzeuge, Aufschieben oder Nichtstun konkurrieren um Zeit und Budget.

Deine Aufgabe: Vergleiche mindestens fünf Alternativen nach Nutzen, Aufwand, Risiko, Preis und Gründen, aus denen Menschen sie wählen.

Ausreichend geklärt, wenn: Du kannst erklären, wann dein Angebot sinnvoller ist - und wann eine Alternative besser passt.

7. Zahlungsbereitschaft testen

Interesse und Zahlungsbereitschaft sind nicht dasselbe. Ein früher, begrenzter Test reduziert das Risiko, lange an einem unverkäuflichen Angebot zu arbeiten.

Deine Aufgabe: Biete einen klar begrenzten Pilot, eine bezahlte Analyse, einen Vorverkauf oder einen anderen rechtlich geprüften Realtest an.

Ausreichend geklärt, wenn: Mindestens einige passende Personen investieren Geld, verbindliche Zeit oder einen vergleichbar aussagekräftigen Einsatz.

Phase 3 · Geschäftsmodell und Zahlen

8. Das Geschäftsmodell als Ganzes skizzieren

Ein gutes Angebot allein trägt noch kein Unternehmen. Kundensegmente, Kanäle, Beziehungen, Aktivitäten, Ressourcen, Partner, Kosten und Erlöse müssen zusammenpassen.

Deine Aufgabe: Erstelle einen Business Model Canvas und kennzeichne jedes Feld als belegt, vermutet oder offen.

Ausreichend geklärt, wenn: Die wichtigsten Abhängigkeiten und die drei kritischsten offenen Felder sind sichtbar.

9. Kapitalbedarf und Unternehmerlohn rechnen

Zur Gründung gehören betriebliche Investitionen, Anlaufkosten und dein privater Lebensunterhalt. Eine zu knappe Planung erzeugt vermeidbaren Entscheidungsdruck.

Deine Aufgabe: Ermittle einmalige und laufende Kosten, private Ausgaben, Anlaufzeit, Reserven und einen realistischen Unternehmerlohn.

Ausreichend geklärt, wenn: Du kennst Kapitalbedarf und Mindestliquidität für ein realistisches sowie ein belastendes Szenario.

10. Preis und Kapazität verbinden

Ein Preis muss zu Kosten, Markt, Nutzen, Leistungsumfang und verfügbarer Kapazität passen. Hoher Umsatz hilft wenig, wenn jeder Auftrag Verlust oder Überlastung erzeugt.

Deine Aufgabe: Berechne abrechenbare Kapazität, Preisuntergrenze und Standardpreis. Simuliere, wie viele Verkäufe für dein Einkommensziel nötig wären.

Ausreichend geklärt, wenn: Preis, Absatzmenge und tatsächliche Arbeitszeit ergeben gemeinsam ein plausibles Modell.

11. Finanzierung und Puffer klären

Eigenmittel, Kredit, Förderung, Bootstrapping oder Beteiligung verändern Risiko, Tempo und Entscheidungsfreiheit unterschiedlich.

Deine Aufgabe: Vergleiche mindestens drei Finanzierungswege nach Kosten, Bedingungen, Kontrolle, Rückzahlung und Folgen bei Verzögerungen.

Ausreichend geklärt, wenn: Finanzierungsbedarf, bevorzugter Weg, Reserve und ein belastbarer Plan B sind schriftlich festgehalten.

Phase 4 · Recht, Sicherheit und Verantwortung

12. Rechtliche und steuerliche Pflichten klären

Rechtsform, Anmeldung, Steuern, Versicherungen, Verträge, Preisangaben, Genehmigungen und Schutzrechte hängen vom konkreten Vorhaben ab.

Deine Aufgabe: Erstelle eine Fragenliste und kläre sie mit zuständigen Stellen sowie qualifizierter Rechts- und Steuerberatung.

Ausreichend geklärt, wenn: Für jeden kritischen Punkt gibt es eine belastbare Auskunft, Zuständigkeit oder einen verbindlichen Klärungstermin.

13. Datenschutz und Informationssicherheit einplanen

Kunden-, Beschäftigten- und Geschäftsdaten brauchen Schutz von Beginn an. Spätere Reparaturen sind oft teuer und unvollständig.

Deine Aufgabe: Dokumentiere Datenarten, Zweck, Zugriffe, Speicherorte, Dienstleister, Löschung, Sicherung und Vorgehen bei Vorfällen.

Ausreichend geklärt, wenn: Du weißt, welche Daten verarbeitet werden, wer Zugriff hat und wie Risiken begrenzt werden.

14. KI verantwortbar gestalten

KI kann Recherche, Entwürfe, Strukturierung oder Automatisierung unterstützen. Sie kann jedoch Fehler, Verzerrungen, Datenschutzprobleme und neue Abhängigkeiten erzeugen.

Deine Aufgabe: Lege pro KI-Einsatz Zweck, erlaubte Daten, Anbieter, Qualitätsprüfung, Transparenz, menschliche Freigabe und Abschaltmöglichkeit fest.

Ausreichend geklärt, wenn: Verantwortung und Kontrolle sind einer Person zugeordnet; sensible Entscheidungen werden nicht ungeprüft automatisiert.

Phase 5 · Umsetzung als Lernsystem

15. Einen 90-Tage-Plan erstellen

Ein kurzer Planungshorizont zwingt zur Priorisierung und lässt trotzdem Raum, auf neue Erkenntnisse zu reagieren.

Deine Aufgabe: Formuliere für die nächsten 90 Tage höchstens drei Ergebnisse, die jeweils eine wichtige Unsicherheit reduzieren oder einen belastbaren Fortschritt erzeugen.

Ausreichend geklärt, wenn: Jedes Ergebnis hat Termin, Verantwortung und einen beobachtbaren Nachweis.

16. Frühindikatoren festlegen

Umsatz ist wichtig, erscheint aber oft spät. Frühindikatoren zeigen früher, ob Menschen reagieren und der Prozess funktioniert.

Deine Aufgabe: Wähle drei bis fünf Kennzahlen wie qualifizierte Gespräche, verbindliche Piloten, Wiederkaufsignale, Durchlaufzeit oder Liquiditätsreichweite.

Ausreichend geklärt, wenn: Jede Kennzahl beeinflusst eine Entscheidung und wird in einem realistischen Rhythmus erhoben.

17. Einen Feedbackrhythmus einführen

Einzelne Rückmeldungen können zufällig oder widersprüchlich sein. Ein fester Rhythmus hilft, Muster zu erkennen, ohne jedem Kommentar hinterherzulaufen.

Deine Aufgabe: Plane regelmäßige Kundenrückmeldungen, interne Rückblicke und eine monatliche Überprüfung deiner Annahmen.

Ausreichend geklärt, wenn: Feedback wird dokumentiert, gebündelt und führt zu einer bewussten Entscheidung - nicht zu hektischen Einzeländerungen.

18. Unterstützung organisieren

Niemand muss alle Kompetenzen selbst besitzen. Entscheidend ist, Lücken zu erkennen und passende Fachleute, Partner oder Sparringspersonen einzubeziehen.

Deine Aufgabe: Erstelle eine Unterstützungskarte für Finanzen, Recht, Technik, Markt, persönliche Stabilität und kritisches Sparring.

Ausreichend geklärt, wenn: Für die wichtigsten Lücken gibt es eine konkrete Person, Stelle oder einen Beschaffungsplan.

19. Stop-, Weiter- und Pivot-Kriterien bestimmen

Ohne vorab definierte Kriterien werden Hoffnung, bereits investierte Arbeit oder Angst leicht mit sachlicher Bewertung verwechselt.

Deine Aufgabe: Lege fest, bei welchen Beobachtungen du weitermachst, veränderst, pausierst oder beendest - einschließlich Zeit- und Budgetgrenzen.

Ausreichend geklärt, wenn: Die Kriterien sind vor dem nächsten größeren Investment schriftlich festgehalten und terminiert überprüfbar.

20. Den nächsten überprüfbaren Schritt terminieren

Klarheit entsteht selten vollständig vor dem Handeln. Ein kleiner, gut gewählter Schritt liefert mehr Information als weitere unspezifische Planung.

Deine Aufgabe: Wähle eine offene Kernfrage und plane einen Test, der innerhalb von 14 Tagen eine beobachtbare Antwort liefern kann.

Ausreichend geklärt, wenn: Aufgabe, Termin, Beteiligte und Entscheidung nach dem Test stehen im Kalender.

20-Punkte-Übersicht

Markiere nicht nur erledigt oder offen. Gelb bedeutet: teilweise geklärt, aber noch nicht belastbar. Rot zeigt den nächsten Lernauftrag - kein persönliches Defizit.

Nr.	Prüffrage	Status
1	Problem und Nutzen benennen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
2	Persönliche Ziele und Grenzen klären	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
3	Selbstständigkeit, Unternehmen und Start-up unterscheiden	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
4	Kritische Annahmen sichtbar machen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
5	Problemorientierte Gespräche führen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
6	Alternativen und Wettbewerb verstehen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
7	Zahlungsbereitschaft testen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
8	Das Geschäftsmodell als Ganzes skizzieren	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
9	Kapitalbedarf und Unternehmerlohn rechnen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
10	Preis und Kapazität verbinden	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
11	Finanzierung und Puffer klären	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
12	Rechtliche und steuerliche Pflichten klären	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
13	Datenschutz und Informationssicherheit einplanen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
14	KI verantwortbar gestalten	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
15	Einen 90-Tage-Plan erstellen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
16	Frühindikatoren festlegen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
17	Einen Feedbackrhythmus einführen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
18	Unterstützung organisieren	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
19	Stop-, Weiter- und Pivot-Kriterien bestimmen	☐ grün ☐ gelb ☐ rot
20	Den nächsten überprüfbaren Schritt terminieren	☐ grün ☐ gelb ☐ rot

Dein nächster 14-Tage-Test

Arbeitsauftrag

Wähle eine rote oder gelbe Frage aus der Übersicht. Formuliere: Was vermute ich? Was müsste ich beobachten, um meine Einschätzung zu verändern? Welcher kleine Test liefert innerhalb von 14 Tagen eine belastbare Information?

Trage Aufgabe, Termin, beteiligte Personen und die anschließende Entscheidung direkt in deinen Kalender ein.

KI sinnvoll einsetzen

Nutze KI als Denk- und Strukturierungshilfe, nicht als Autorität. Gib keine vertraulichen, personenbezogenen oder geschützten Daten in ein System ein, dessen Verarbeitung du nicht geprüft hast.

Prüfe Ergebnisse auf sachliche Fehler, Verzerrungen, fehlenden Kontext und unpassende Standardannahmen. Die Entscheidung und Verantwortung bleiben bei dir.

Passende Selbstchecks

Die Auswertung erfolgt direkt im Browser. Antworten werden nicht gespeichert; die Checks liefern Reflexionshinweise, keine fertige Entscheidung.

Selbstcheck: Gründungsbereitschaft – Prüfe Nachfrage, Marktkenntnis, Ressourcen und persönliche Rahmenbedingungen.

Selbstcheck: Tragfähige Geschäftsideen – Verbinde Ideen und KI-Unterstützung mit Kundenproblemen, Marktsignalen und Tests.

Selbstcheck: Marktpositionierung – Prüfe, wie klar Zielgruppe, Nutzen und dein eigenständiger Wert erkennbar sind.

Weitere nächste Schritte

Wenn deine Zielgruppe noch unklar ist: Leitfaden „Die richtige Zielgruppe evidenzbasiert finden“ in der Ressourcen

Wenn dein Unternehmen bereits läuft und du deinen wichtigsten Engpass bestimmen möchtest: Unternehmer-Engpass-Check

Quellen und fachliche Grundlage

Die Inhalte sind eine redaktionelle Synthese für die Praxis. Die Quellen wurden am 31. August 2026 geprüft. Rechtliche und steuerliche Anforderungen hängen vom konkreten Vorhaben ab; maßgeblich sind aktuelle Primärquellen und qualifizierte Fachberatung.

[1] [BMWK - Existenzgründungsportal: Checklisten und Übersichten](https://www.existenzgruendungsportal.de/Navigaton/DE/Mediathek/Checklisten/checklisten)

<https://www.existenzgruendungsportal.de/Navigaton/DE/Mediathek/Checklisten/checklisten>

[2] [BMWK - Kapitalbedarfsplan](https://www.existenzgruendungsportal.de/_noch_neu_einordnen/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/Finanzierungswissen/Kapitalbedarfsplan/inhalt)

https://www.existenzgruendungsportal.de/_noch_neu_einordnen/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/Finanzierungswissen/Kapitalbedarfsplan/inhalt

[3] [Strategyzer - Business Model Canvas](https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas)

<https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas>

[4] [Strategyzer - Value Proposition Canvas](https://www.strategyzer.com/library/the-value-proposition-canvas)

<https://www.strategyzer.com/library/the-value-proposition-canvas>

[5] [NIST - Generative AI Profile \(AI RMF\)](https://www.nist.gov/publications/artificial-intelligence-risk-management-framework-generative-artificial-intelligence)

<https://www.nist.gov/publications/artificial-intelligence-risk-management-framework-generative-artificial-intelligence>

[6] [EUR-Lex - Verordnung \(EU\) 2024/1689 \(KI-Verordnung\)](https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1689/oj/deu)

<https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1689/oj/deu>

Bild- und Nutzungshinweise

Titelzeichnung und grafische Elemente: eigenständige, themenbezogene Gestaltung für AKUT Coaching, 2026; digitale Umsetzung mit OpenAI-Unterstützung. Es wurden keine Stockfotos oder fremden Illustrationen übernommen.

Dieser Leitfaden dient der Information und Selbstreflexion. Er ersetzt keine Rechts-, Steuer-, Finanz-, Medizin- oder Psychotherapie-Beratung. Nutzung für persönliche und interne Zwecke; keine Weiterveräußerung oder Veröffentlichung abgeleiteter Fassungen ohne Zustimmung.

Über die Autorin

Birgit Arnold, Dipl.-Ing. (FH), ist Business Coach und verbindet mehr als 30 Jahre Führungs- und unternehmerische Erfahrung mit einer praxisnahen, differenzierten Coaching-Haltung.

Profil und aktuelle Arbeit: akutcoaching.de/ueber-mich

AKUT Coaching · Birgit Arnold · <https://akutcoaching.de>