

PŘÍRUČKA PRO PODNIKATELE

VYSOKÁ ŠKOLA TECHNICKÁ A EKONOMICKÁ V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
OSTBAYERISCHE TECHNISCHE HOCHSCHULE REGENSBURG
2019



Europäische Union
Evropská unie

Europäischer Fonds für
regionale Entwicklung
Evropský fond pro
regionální rozvoj



Ziel ETZ | Cíl EÚS

Freistaat Bayern –
Tschechische Republik
Česká republika –
Svobodný stát Bavorsko
2014 – 2020 (INTERREG V)

|| ZAJÍMAVOSTI

Start-up-Checklist (kontrolní seznam)

Založení vlastního podniku je důležitým profesním krokem. Z tohoto důvodu je nutné si předem odpovědět na řadu otázek a vyřešit mnoho problémů. V následujícím textu jsou shrnuty hlavní kroky při založení podniku. Podrobný návod a interaktivní kontrolní seznamy od BMWi (zdroj: BMWi, <http://www.existenzgruender.de/DE/Planer-Hilfen/Checklisten-Uebersichten/inhalt.html>) nabízí podrobný přehled o zásadních krocích na cestě k samostatnému podnikání.

A) Přezkoumání vlastního rozhodnutí

1. Disponujete potřebnými odbornými a obchodními kompetencemi?
2. Máte již odpovídající zkušenosti?
3. Podporuje Vás Vaše rodina ve Vašem rozhodnutí?
4. Jste ochotni nést a zvládat vysokou zátěž, která Vás očekává? Jste ochotni se během prvních let podnikatelské činnosti vzdát dovolené? Dovedete delegovat úkoly?
5. Proč chcete založit vlastní podnik? Jaké jsou Vaše osobní silné a slabé stránky?
6. Jak se vypořádáváte se stresem?
7. Jsou Vaše cíle reálné? Jste přesvědčeni o svém obchodním nápadu?

B) Plánování podnikatelského záměru

1. Je Váš podnikatelský záměr kompletně zpracován?
 - i. Jaký produkt nebo jakou službu chcete uvést na trh?
 - ii. Znáte své potenciální zákazníky a jejich potřeby?
 - iii. Co je na Vašem obchodním plánu jedinečné?
 - iv. Znáte svoji potenciální konkurenci

2. Je Váš byznys plán nosný a má velký potenciál?
 - i. Jak konkrétně vypadá Váš obchodní plán?
 - ii. Jaké jsou Vaše osobní silné a slabé stránky z hlediska zakladatele podniku?
 - iii. Jak přesně vypadá Váš nový produkt či nová služba?
 - iv. Jací zákazníci tvoří Vaši cílovou skupinu?
 - v. Jaké jsou silné a slabé stránky Vaší konkurence? Jaké výhody má Váš podnikatelský záměr ve srovnání s potenciální konkurencí?
 - vi. Jaké stanoviště jste si zvolil(a) pro své budoucí podnikání? Proč? Máte již zajištěné vhodné obchodní prostory?
 - vii. S jakými dodavateli plánujete?
 - viii. Jaký personál plánujete? Kdo převezme jaké úlohy?
 - ix. Jaké vybavení obchodu potřebujete? Jak si nutné vybavení pořídíte?
 - x. Máte jednoho nebo více odbytových partnerů?
 - xi. Jakým způsobem si chcete vázat své zákazníky či odběratele?
 - xii. Jakou reklamu a jaká marketingová opatření máte v plánu? Jakým způsobem se bude trh pravděpodobně vyvíjet? Jaký servis budete poskytovat?
 - xiii. Jakou chcete zvolit právní formu podniku?
 - xiv. Kdo bude podnik řídit (např. při týmovém založení)?
 - xv. Jaký potenciál má Váš podnikatelský záměr? Na čem může ztroskotat? Jakým způsobem by měl management reagovat na případný hospodářský neúspěch?
 - xvi. Jak vysoká je vaše kapitálová potřeba? Pomocí jakých finančních zdrojů chcete tuto potřebu pokrýt?

3. Zhotovení finančního plánu
 - i. Jaký startovní kapitál potřebujete pro svůj podnikatelský záměr?
 - ii. S jakými příjmy počítáte? Vyplatí se Vám vůbec založit vlastní podnik?
 - iii. Jak můžete založení podniku financovat (např. dotace, soukromé zdroje, úvěry)? Jak můžete přesvědčit potenciální poskytovatele kapitálu o svém podnikatelském záměru?
 - iv. Jak vypadá Vaše prognóza finančních zdrojů?
4. Formální záležitosti založení podniku
 - i. Potřebujete pro svůj podnikatelský záměr určitá úřední povolení?
 - ii. Vyřešili jste již veškeré záležitosti na finančním úřadě?
 - iii. Pojistili jste se vůči případnému riziku ve Vašem podnikání?

