

Das passende Geschäftsmodell finden

Sechs Modelle, sehr unterschiedliche Anforderungen. Diese acht Fragen führen dich zur passenden Entscheidung.

1

☐**Startkapital ehrlich beziffern**

Wie viel Geld kannst du einsetzen, ohne dass es weh tut? Amazon FBA verlangt am meisten, Affiliate am wenigsten.

2

☐**Zeithorizont festlegen**

Brauchst du schnell Umsatz? Dann ist die klassische Dienstleistung der direkteste Weg.

3

☐**Vorhandene Reichweite prüfen**

Affiliate, Online-Kurse und Print on Demand funktionieren nur mit Publikum. Ohne Reichweite verkauft sich nichts.

4

☐**Eigene Stärken einordnen**

Verkaufst du dein Können, dein Design, dein Wissen oder deine Fähigkeit, Ware einzukaufen?

5

☐**Risikobereitschaft klären**

Gebundenes Kapital, Plattformabhängigkeit und Retouren sind die drei großen Risiken.

6

☐**Laufenden Aufwand einschätzen**

Kein Modell läuft von allein. Frage dich, an welcher Stelle du dauerhaft arbeiten willst.

7

☐**Rechtliche Pflichten mitdenken**

Gewerbe, Steuern, Impressum und Widerrufsrecht fallen bei allen Modellen an, nur in unterschiedlichem Umfang.

8

☐**Sinnvoll kombinieren**

Dienstleistung als Einkommensbasis plus ein skalierbares Modell im Aufbau ist die realistischste Kombination.

Gut zu wissen: Der häufigste Fehler ist die Wahl nach Wunschvorstellung statt nach Voraussetzungen. Wer keine Reichweite hat, sollte nicht mit einem Modell starten, das Reichweite voraussetzt.

Behalte dein Unternehmen im Griff

Aufgaben, Fristen, Verträge und Kunden an einem ruhigen, klaren Ort.

[unternio.de kostenlos testen](https://unternio.de/kostenlos-testen)

Diese Checkliste dient der allgemeinen Information und ersetzt keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung. Stand: August 2026.

© 2026 unternio, ein Produkt der Pik Production GmbH · unternio.de/ratgeber