

Gliederungsvorschlag Businessplan

1. Executive Summary

- Kurze Zusammenfassung von
 - o Problem und Lösung/Innovation,
 - o Markt und Zielgruppen,
 - o Wettbewerb,
 - o Team und Unternehmen,
 - o Finanzierung und Geschäftsmodell

2. Geschäftsidee

2.1. Gründungsvorgeschichte

- Worin liegt das genaue Kundenproblem, der Bedarf
- ggf. Erläuterung der Entstehung der Geschäftsidee
- Verbindung zu vorangegangenen (Entwicklungs-)Projekten

2.2. Know-how Träger

- Vorstellung des Gründerteams
- vorhandene Erfahrungen und Kompetenzen (betriebswirtschaftlich, technisch, unternehmerisch)
- relevante Branchenkenntnisse
- Darstellung des Netzwerkes (Mentoren, Berater, etc.)
- ggf. Darstellung von Kooperationen (Hochschule, Partner, etc.)

2.3. Innovation

- Kurze Darstellung des identifizierten Kundenproblems bzw. Bedarfs aus Sicht des Kunden
- Beschreibung der Prozess-/Produktinnovation bzw. der wissensbasierten Dienstleistung
- Darstellung der Eigenschaften, Funktionen, Varianten, etc. der Lösung
- ggf. Qualifizierung und/oder Quantifizierung des Kundennutzens

2.4. Produkt Roadmap

- Darstellung des aktuellen Entwicklungsstandes – Status-quo
- Realisierungsfahrplan bis zur Markteinführung
- Ausblick weitere Produktentwicklung bzw. weiterer Produktausbaustufen (Meilensteine)

3. Markt und Wettbewerb

3.1. Marktsituation, Marktpotential, Marktentwicklung

- Darstellung der Marktsituation, Marktgröße, relevanter Segmente und Zielgruppen

- *Darstellung von Trends bzw. der Marktentwicklung und prognostizierten Wachstumsraten*

3.2. Alleinstellungsmerkmal und Kundennutzen

- *kurze prägnante Darstellung der konkreten Alleinstellungsmerkmale (USP), möglichst objektiv nachvollziehbar und bewertbar*
- *Darstellung des Kundennutzens im Vergleich zu am Markt verfügbaren Lösungen (möglichst quantifizierbar)*
- *Schutzrechte (Patente, Marken, Gebrauchsmuster)*

3.3. Wettbewerber

- *Darstellung der wettbewerblichen Gesamtsituation*
- *direkte und indirekte Wettbewerber bzw. Substitute*
- *Strategie zur Sicherung der Alleinstellung ggü. den Wettbewerbern*

3.4. Marketing und Markteintrittsstrategie

- *Segmentierung der Zielgruppe(n)*
- *Mögliche Markteintrittsbarrieren*
- *Markteintrittsstrategie, ggf. strategische Partnerschaften und Pilotkunden erläutern, Produkt- und Preispolitik*
- *Kommunikations- und Vertriebspolitik*

4. Unternehmensplanung

4.1. Unternehmensorganisation

- *Geplante oder aktuelle Rechtsform, Gesellschafterverteilung*
- *Unternehmensaufbau (Organigramm und Aufgabenverteilung im Unternehmen)*
- *ggf. Standortwahl bzw. -faktoren*
- *Darstellung Beirat oder Advisory Board*

4.2. Finanzplanung

- *Darstellung und Erläuterung des Erlösmodells, inkl. Preisherleitung*
- *Darstellung des Finanzierungsbedarfs und Strategie zur Deckung des Finanzierungsbedarfs bis zum Break-even*
- *Gewinn- und Verlustrechnung (3 Jahre)*
- *Liquiditätsplanung (3 Jahre)*

4.3. Chancen und Risiken

- *SWOT Analyse*

A. Anhang

- *ggf. weiterführende Informationen zur Finanzplanung (Szenarien, Investitionen, etc.)*
- *ggf. Letters of Intent*
- *ggf. Studien*