

BUSINESSPLAN

Für das Projekt: _____

1. Summary

(Kurzzusammenfassung aller Kapitel, maximal 2 Seiten, in Deutsch und Englisch)

2. Das Projekt

- Was hat Sie zu diesem Vorhaben motiviert
- Kurze Beschreibung Ihrer Produkt-, Verfahrens-, oder Dienstleistungsidee
- Worin besteht der USP (**U**nique **S**elling **P**roposition – die Einzigartigkeit) Ihres Projektes

3. Der Innovationskern des Projektes

- Welches Problem wird besser gelöst als bisher bekannt
- Worin liegt der Kundennutzen, d.h. der (möglichst quantifizierte) Wettbewerbsvorteil Ihres Projektes gegenüber den vorhandenen Lösungen
- Lässt sich der Vorteil Ihrer Lösung durch Patente absichern
- Wer wird dafür Geld bezahlen
- Ist Ihre Lösung auch in den folgenden Bereichen innovativ
 - Umwelt und soziale Auswirkungen
 - Effiziente Nutzung von Stoff-, Energie-, und Informationsströmen
 - Verwendung erneuerbarer / nachwachsender Rohstoffe
 - Chancengleichheit insbesondere bezüglich Frauen

4. Der Zielmarkt und seine Erschließung

- Welche Märkte und Branchen sind für das Projekt relevant
- Lassen sich Marktsegmente unterscheiden
- Vorhandene Angaben über das Marktvolumen und die Größe der Marktsegmente
- Wie entwickelt sich bzw. wie dynamisch verändert sich die Branche, gibt es Markttrends
- Welche ökonomische, rechtliche, ökologische, gesellschaftliche, regionale Einflüsse gibt es
- Gibt es Markteintrittsbarrieren
- Welche Zielgruppe(n) gibt es und welche Erwartungen müssen erfüllt werden
- Auf welche kaufentscheidende Faktoren kommt es an
- Welche Konkurrenz-Lösungen des Mitbewerbs existieren bereits
- Welche Mitbewerber sind zu nennen

- Welche Stärken und Schwächen weisen die Lösungen der Mitbewerber auf
- Inwiefern sind Sie von Großkunden oder Lieferanten abhängig
- Gibt es Partnerschaften, Netzwerke, Cluster, Synergien u.dgl. die Sie nutzen könnten
- Welcher Anteil am Marktvolumen lässt sich für das Vorhaben innerhalb der nächsten 5 Jahre erzielen
- Wie verläuft die Preisentwicklung in den relevanten Märkten
- Welchen Endverkaufspreis soll Ihre Leistung erzielen und weshalb gerade dieser Preis
- Welche Vertriebskanäle nutzen Sie und welche Zielgruppen wollen Sie so erreichen
- Wie sollen die Kunden betreut werden und wer macht das (Kontakthäufigkeit, Service, Wartung, ...)
- Wie wollen Sie Ihre Leistung auf dem Markt bekanntmachen
- Welches Budget sollte für die Bekanntmachung zur Verfügung stehen

5. Der Umsetzungsplan

- In welchem Entwicklungsstadium befindet sich Ihre Lösung derzeit (Beispiele: noch in der Ideenphase, Prototyp ist im Entstehen, Prototyp ist bereits funktionssicher, Marktreife liegt bereits vor, bereits erste Verkäufe getätigt - oder Sonstiges)
- Falls das Projekt realisiert wird: Planen Sie die Produktion bzw. den Vertrieb Ihrer Produkte/Leistungen durch Ihr eigenes Unternehmen oder bevorzugen sie eher eine andere Verwertungslösung wie z.B. eine Lizenzvergabe
- Bei Realisierung im eigenen Unternehmen:
 - Ab wann ist mit den ersten Verkäufen zu rechnen
 - Welcher realistische Verkaufsplan in den ersten 5 Jahren ist vorstellbar (Absatzmengen)
 - Welche Schritte planen Sie zur Markteinführung Ihrer Lösung
 - Welchen Fertigungs-, oder Dienstleistungs-Erstellungsprozess planen Sie
 - An welchem Standort soll entwickelt / produziert werden
 - Welche Vorteile hat der gewählte Standort zu bieten
 - Welche technische Infrastruktur wird dazu benötigt (z.B. Labor, Werkstätten, Gebäude, Lagerplatz, Maschinen, Geräte, Werkzeuge, ... externe Spezialisten)
 - Welche kaufmännische Infrastruktur wird dazu benötigt (z.B. Büro, EDV, Buchhaltung, ...)
 - Muss letztere selbst aufgebaut werden oder kann man sie an Dienstleister auslagern
 - Welche Input Faktoren werden benötigt (Materialien, Zukaufteile, Energie, ...)
 - Gibt es Auswirkungen auf die Umwelt oder auf soziale Faktoren
 - Die einzelnen Schritte der Umsetzung, der Zeitplan und die wichtigsten Meilensteine
 - Welche Risiken für den Erfolg des Projektes sind zu nennen
 - Mit welchen Maßnahmen lassen sich die Risiken einschränken

6. Das Team

- Welche persönlichen und unternehmerischen Ziele haben Sie sich für die nächsten 3, 5, 10 Jahre gesetzt
- Welches Team wird das Vorhaben umsetzen, welchen Background (Erfahrung, Ausbildung, Fähigkeiten) haben die Teammitglieder.
- Werden noch zusätzliche Teammitglieder gesucht
- Wie sind die arbeitsteiligen Kompetenzen der Teammitglieder geplant (Organisation)
- Gibt es bereits persönliche Kontakte zu den künftigen Geschäftspartnern

7. Rechnerische Darstellung und Finanzierung

- Bitte überlegen Sie sich alle nachfolgend angeführten Detailfragen um die Angaben abschließend in die Tabelle im Anhang einzutragen
 - Welchen Absatz (Verkaufte Stück pro Jahr), Umsatz (erzielter Preis mal verkaufte Stück) und welche Aufwendungen (Personalbedarf, Betriebsmittelkosten, Patentgebühren, usw.) erwarten Sie jeweils in den ersten 5 Jahren
 - Wie hoch setzen Sie die Kosten für die Anschaffung von Geräten, Maschinen, usw. in den einzelnen Jahren an (Investitionsbedarf)
 - welche Abschreibungen pro Jahr ergeben sich daraus (Abschreibungen pro Jahr je Maschine u. dgl. errechnet man aus: Anschaffungskosten div. durch voraussichtliche Anzahl von Nutzungsjahren)
 - Welche Jahres-Ergebnisse sind demnach zu erwarten - in welchem Jahr erwarten Sie den Eintritt in die Gewinnzone
 - Wie planen Sie die Liquiditätsentwicklung (tabellarische Gegenüberstellung der Einnahmen und Ausgaben je Monat) im ersten Jahr
 - Welche Liquidität erwarten Sie jeweils in den 4 Folgejahren
- Wie hoch ist der gesamte Finanzbedarf des Projektes. Bitte überlegen Sie in welchen der einzelnen Projektabschnitte bzw. Jahren die Beträge anfallen werden
 - Welche Finanzierungsquellen – außer Ihrem eigenen Geld - wollen Sie zur Deckung des Finanzbedarfes in Anspruch nehmen
 - Wie hoch wird Ihr Eigenkapital-Anteil - den Sie einbringen werden - sein
- Nach Abschluss dieser Überlegungen geben Sie bitte alle Angaben in die angefügte Tabelle „Datenbasis für Finanzplanung“ ein.