

# Business Plan

## ACHEMA-Gründerpreis 2027

(nicht mehr als 30 Seiten)



### Kontaktdaten:

Name:

Vorname:

.....

Name des Unternehmens:

in Gründung ☐

.....

Anschrift (Straße/PLZ/Wohnort):

.....

Telefon:

Fax:

E-Mail:

.....

Geburtsdatum:

Geburtsort:

.....

**Titel**

*Wir sichern Ihnen die Vertraulichkeit Ihrer Einreichung zu. Näheres finden Sie unter*

<http://www.achema.de/gruenderpreis>

## 1 Executive Summary

Kernaussagen zum Business Plan.

Zusammenfassung der wesentlichen Aussagen: Klar, kurz, informativ, motivierend zum weiteren Lesen.

Im Zuge der Entwicklung zum Business Plan sollte die Executive Summary überarbeitet werden.

Umfang: 1-2 Seiten

## 2 Produkt- und Dienstleistungsbeschreibung (P/DL)

Umfang: 3-6 Seiten

### 2.1 Grundsätzliche Idee für P/DL

- Was ist die grundsätzliche Idee für das (P) oder die (DL)?
- Welches Problem am Markt wird damit gelöst?

- Was ist die Value Proposition Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung?
- ...

## **2.2 Neuigkeitsgrad**

- Sind (P) / (DL) komplett oder nur teilweise neu, werden existierende (P) / (DL) ersetzt?
- ...

## **2.3 Kundennutzen**

- Welcher Nutzen fällt beim Kunden an?
- Wie erfahren Sie rechtzeitig von Veränderungen der Kundenwünsche?
- ...

## **2.4 Know-how und IP**

- Wem gehört das Know-how, das geistige Eigentum (IP)?
- Wie wird es geschützt, kann es umgangen werden? Gibt es schon Patente, welche zusätzlichen Schutzmaßnahmen sind geplant?
- Wo liegen die Patente bzw. wem gehören die Patente?
- ...

## **2.5 Status des P/DL-Placement**

- Wurde die Idee schon für andere Wettbewerbe eingereicht oder schon prämiert (kein Ausschlusskriterium)?
- Wie groß ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Idee umsetzbar ist?
- Gibt es schon einen Nachweis der prinzipiellen Umsetzbarkeit, einen Prototypen oder ein fertiges Produkt?
- In welchen Abstufungen (Ausprägungen / Typen / Größen) usw. ließen sich (P) und (DL) anbieten?
- Welche Entwicklungsschritte und Folgeentwicklungen planen Sie?
- ...

## **2.6 Aussagen zur Fertigungstiefe**

- Welche Arbeitsteilung ist bei der Herstellung / Bereitstellung der (P) / (DL) zwischen dem eigenen Unternehmen und Zulieferern / Partnern geplant?
- Mit welcher Produktionskapazität bzw. Kapazität zur Dienstleistungserstellung planen Sie?
- ...

## 3 Markt / Kunden / Wettbewerb

Umfang: 3-6 Seiten

### 3.1 Marktbeschreibung

- Für die P/DL gibt es aktuell noch keinen Markt: Durch welche konkreten Maßnahmen soll der Markt kreiert werden?
- Für die P/DL existiert bereits ein Markt: Wie sieht dieser Markt aus (B2C- oder B2B-Markt, Segmentierung, regionale Prägung, Größe, Wachstum,...) (detaillierte Einschätzung nach Literaturangaben)?
- Wie lassen sich (P) / (DL) im Markt positionieren nach Preis, Qualität und Volumen/Stückzahl?
- Wie und mit welcher Dynamik entwickelt sich Ihre Branche? Wodurch wird das Wachstum Ihrer Branche bestimmt?
- Wie hoch ist das Umsatzpotenzial mit einzelnen Kunden jetzt und zukünftig?
- Wie viele solcher Kunden gibt es heute und in Zukunft?
- ...

### 3.2 Wettbewerber im Markt

- Wettbewerbsstrukturen / Wettbewerber (Größe, geografische Verteilung, ...) (tiefergehende Wettbewerbsanalyse mit Quellenangaben: Internet, Literaturstellen)?
- Welche Wettbewerbsvorteile und Alleinstellungsmerkmale existieren (begründet durch (P) und (DL) oder durch organisatorische Einflüsse wie regionale Vertretung, flexible Fertigungsorganisation usw.)?
- Vergleichen Sie Ihre Wettbewerbsstärken und -schwächen mit denen Ihrer wichtigsten Wettbewerber
- ...

### 3.3 Schutzmaßnahmen gegen Wettbewerber

- Gibt es für diese (P) / (DL) einen „generischen“ Schutz gegen Wettbewerber?
- Wie können Barrieren gegen den Wettbewerb aufgebaut werden, welche sind schon vorhanden?
- ...

### 3.4 Segmente und Zielkunden

- Wie lässt sich die Branche segmentieren und wie unterscheiden sich die einzelnen Segmente? Wo positionieren Sie sich?
- Wer sind Ihre Zielkunden und wie sind deren Kaufmotive und -gewohnheiten?
- ...

## 4 Personelle Situation

(Gründer / Team / Management / Gesellschafter / Unterstützer)

Umfang: 1-2 Seiten

- Welche Personen im Gründerteam decken welche Kompetenzen ab (Personen möglichst mit Skill-Profil beschreiben)?
- Wer soll welche Funktionsbereiche im zu schaffenden Unternehmen übernehmen?
- Welche Funktionen werden durch welche Experten abgedeckt?
- Gibt es außer den Gründern schon andere Gesellschafter oder Kapitalgeber?
- Wie ist das Team in externe Netzwerke eingebunden?
- ...

## 5 Maßnahmen zum Geschäftsaufbau

Umfang: 2-6 Seiten

### 5.1 Vision und Strategie

- Was ist die Vision für das Unternehmen in 5 Jahren (Anbieter für eine Nische, Massenanbieter, Spezialist, Marktanteil, Innovation usw.) (nicht mehr als drei Zeilen)?
- Mit welchen strategischen Maßnahmen soll diese erreicht werden?
- ...

### 5.2 Marketing / Vertrieb, Produktionsplanung, und After Sales Services

- Welche grundsätzlichen Konzept-Ideen zum Aufbau und Erhalt des Geschäftes gibt es, z.B. Fokussierung in der Herstellung und am Markt, unterschiedliche Möglichkeiten zum Markteintritt und zur dauerhaften Marktversorgung?
- Wo sollen (P) / (DL) erbracht werden?
- Mit welchem Preis wollen Sie sich am Markt positionieren (erste Schätzung)?
- Wer genau sind Ihre Kunden? Wer ist bei Ihren Kunden in den Kaufprozess involviert?
- Welche Schritte planen Sie zur Einführung Ihres Produkts/ Dienstleistungsangebots?
- ...

### 5.3 Umsatz- und Finanzplanung (entsprechend Anlage)

- Welche Umsätze sind in den ersten 5 Jahren geplant?
- Welche Kostenstrukturen existieren und wie sieht die G+V-Rechnung aus?
- Wie hoch ist der Finanzierungsbedarf (Finanzierung der Organisation, Vorfinanzierung des Materials, der Vor- und Zwischenprodukte, Umsatzlegung, Rechnungseingang, Rückstellung für Gewährleistungen usw.)?
- Bitte füllen Sie die beigegefügte Excel-Datei aus.
- ...

### 5.4 Kapitalbedarf / Investment

- Wird ein externes Investment benötigt, wann und wie lange?
- Wie hoch ist der externe Kapitalbedarf und wofür sollen die Mittel verwendet werden?
- Welche Form von externem Kapital streben Sie an? (Business Angel, Fördermittel, Risikokapital, Darlehen,...)
- ...

## 6 Gesellschaftsform / Geschäftsmodell

Umfang: 1-2 Seiten

- Welche Gesellschaftsform (Personengesellschaft, UG, GmbH usw.) und welches Geschäftsmodell würden den Geschäftsaufbau am besten unterstützen und das Risiko minimieren?
- Sind Partnerschaften auf der Herstellerseite und mit Kunden vorstellbar und sinnvoll?
- ...

## 7 Chancen und Risiken

Umfang: 2-3 Seiten / Matrix

- Was sind die Kernkompetenzen des Unternehmens? Wo hat das Unternehmen einen Leistungsvorsprung?
- Welcher Entwicklungsbedarf des Unternehmens muss befriedigt werden?
- Welche Chancen bestehen, um dem Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen oder profitabel zu agieren?
- Welche Trends/ Entwicklungen könnten zu Umsatz- oder Gewinnverlusten bei fehlenden Gegenhandlungen führen?
- ...

## 8 Realisierungsfahrplan

Umfang: 2-3 Seiten / Grafik

- Was sind die wichtigsten Meilensteine in der Entwicklung Ihres Unternehmens und wann müssen Sie diese erreicht haben?
- Wie lange benötigen Sie bis zur Markt- / Kooperationsreife?
- Wann benötigen Sie welche Finanzierungsstufen (Eigen-, Fremd- oder Beteiligungskapital)?
- ...