

Unternehmenskonzept ACHEMA-Gründerpreis 2027

(nicht mehr als 15 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 Unternehmenskonzept. Zusammenfassung der wesentlichen Aussagen: Klar, kurz, informativ, motivierend zum weiteren Lesen.

Im Zuge der Entwicklung von der Idee bis zum Konzept kann die Executive Summary modifiziert werden

.....

2 Produkt- und Dienstleistungsbeschreibung (P/DL)

2.1 Grundsätzliche Idee für P/DL

- Was ist die grundsätzliche Idee für das (P) oder die (DL)?

.....

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?

.....

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?

.....

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?

.....

2.6 Aussagen zur Fertigungstiefe

- Welche Arbeitsteilung ist bei der Herstellung / Bereitstellung der (P) / (DL) zwischen dem eigenen Unternehmen und Zulieferern / Partnern geplant?

.....

3 Markt / Kunden / Wettbewerb

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?
-

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.)?
-

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?
-

4 Personelle Situation

(Gründer / Unternehmerteam / Management / Gesellschafter / Unterstützer)

- 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

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 das erreicht werden?
-

5.2 Marketing/Vertrieb, Produktionsplanung, und After Sales Services

- Welche grundsätzlichen Konzept-Ideen zum Aufbau und Erhalt des Geschäfts 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?
-

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.)?
-

5.4 Kapitalbedarf / Investment

- Wird ein externes Investment benötigt, wann und wie lange?
-

6 Gesellschaftsform/ Geschäftsmodell

- 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

- Wie werden die Chancen und Risiken für das Geschäft, das Gründerteam und evtl. externen Investoren gesehen?
-