**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* [*Vertraulichkeitserklärung*](http://www.achema.de/fileadmin/user_upload/Downloads/Gruenderpreis/ACHEMA-GP_VertErkl__14-03_.pdf)*.*

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

# 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

# Produkt- und Dienstleistungsbeschreibung (P/DL)

Umfang: 3-6 Seiten

## 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?
* *…*

## Neuigkeitsgrad

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

## Kundennutzen

* *Welcher Nutzen fällt beim Kunden an?*
* Wie erfahren Sie rechtzeitig von Veränderungen der Kundenwünsche?
* *…*

## 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?
* …

## 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?
* …

## 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?
* …

# Markt / Kunden / Wettbewerb

Umfang: 3-6 Seiten

## 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?
* …

## 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
* …

## 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?*
* …

## 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?
* …

# 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?*
* *…*

# Maßnahmen zum Geschäftsaufbau

Umfang: 2-6 Seiten

## 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?*
* *…*

## 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?
* …

## 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 beigefügte Excel-Datei aus.
* …

## 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,…)
* …

# 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?*
* *…*

# 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?
* …

# 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)?
* …

Legende: *Die kursiv geschriebenen Unterpunkte wurden schon in der vorherigen Phase gefordert.*