**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 zur Geschäfts-Idee. Zusammenfassung der wesentlichen Aussagen: Klar, kurz, informativ, motivierend zum weiteren Lesen.

.......

# Produkt- und Dienstleistungsbeschreibung (P/DL)

## Grundsätzliche Idee für P/DL

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

.........

## Neuigkeitsgrad

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

.........

## Kundennutzen

* Welcher Nutzen fällt beim Kunden an?

*.........*

## Know-how und IP

* Wem gehört das Know-how, das geistige Eigentum (IP)?
* Ist ein Schutz geplant oder schon vorhanden?

.......

## Status des P/DL-Placement

* Wurde die Idee schon für andere Wettbewerbe eingereicht oder schon prämiert (ist kein Ausschlusskriterium)?
* Wie groß ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Idee umsetzbar ist?
* Welche technischen Hürden sind in Bezug auf die Umsetzung zu sehen?

......

# Markt / Kunden / Wettbewerb

## Marktbeschreibung

* Gibt es für die (P) / (DL) schon einen Markt?
* Wie sieht dieser Markt aus (B2C- oder B2B-Markt, ist er regional, national oder international, Größe, Wachstum,...) (grobe Einschätzung nach Literaturangaben)?

........

## Wettbewerber im Markt

* Wettbewerbsstrukturen / Wettbewerber (grober Überblick).

.......

## Schutzmaßnahmen gegen Wettbewerber

* Welche Barrieren lassen sich gegen den Wettbewerb aufbauen?

.......

# Personelle Situation

# (Gründer / Team / Unterstützer)

* Welchen fachlichen Hintergrund, berufliche und unternehmerische Erfahrung und Führungserfahrung haben die Gründer?
* Wo bestehen im Team noch Lücken bezüglich Produktion und Technik, kaufmännisches Wissen, Marketing und Vertrieb?
* Wer sind die wichtigsten Unterstützer des Gründerteams?
* Wie ist das Team in Netzwerke eingebunden?

......