Businessplangliederung

Ideenwettbewerb Rheinland-Pfalz

Zur kostenlosen & freien Nutzung

|  |  |
| --- | --- |
| Gefördert vonMacintosh HD:Users:pb:OC:001_SpinDesk:003Projekte:007 Ideenwettbewerb RLP:Stifterlogos Ideenwettbewerb:6530_NEU_MWVLW_4C.png | Macintosh HD:Users:pb:OC:001_SpinDesk:003Projekte:007 Ideenwettbewerb RLP:Stifterlogos Ideenwettbewerb:lo_gründungs_inni_4c.png |

# Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis I

1. Executive Summary 1

2. Produkt oder Dienstleistung 2

2.1 Produkt-/ Dienstleistungsbeschreibung 2

2.2 Alleinstellungsmerkmal und Kundennutzen 2

2.3 Wissens- und Technologievorsprung 2

2.4 Entwicklungsstand 2

2.5 Fertigung und Entwicklung 2

3. Geschäftsmodell und Aufbauorganisation 3

3.1 Aufbauorganisation 3

3.2 Know-how Träger und Schlüsselpersonen 3

3.3 Personal 3

3.4 Projektplanung 3

4. Markt und Wettbewerb 4

4.1 Marktsituation 4

4.2 Marktsegmente und Zielkunden 4

4.3 Wettbewerber 4

4.4 Markteintritt 4

5. Marketing und Vertrieb 5

5.1 Produktpolitik 5

5.2 Preispolitik 5

5.3 Vertriebspolitik 5

5.4 Kommunikationspolitik 5

6. Chancen und Risiken 6

7. Finanzierung 7

7.1 Rentabilitätsplanung 7

7.2 Investitionsplanung 7

7.3 Liquiditätsplanung 7

7.4 Kapitalbedarf 7

# 1. Executive Summary

Was ist die Zielgruppe und Zielregion?

Welches Geschäftsmodell liegt vor?

Liegt eine Innovation vor? Betonen Sie den innovativen Charakter Ihrer Geschäftsidee!

Was ist der Geschäftszweck Ihres Unternehmens?

In welchem Markt ist das Start-up aktiv?

Wie ist die aktuelle und künftige Marktsituation einzuschätzen?

Welches Kundenproblem kann durch Ihr Produkt gelöst wer- den? Betonen Sie den Nutzen für Ihre Zielkunden!

Wie setzt sich das Team zusammen und über welche Kompetenzen verfügen die Teammitglieder?

Welche Wettbewerber gibt es?

Wie setzen sich der Kapitalbedarf und die Investitionen zusammen?

Wie hoch schätzen Sie den Umsatz, die Betriebskosten und den Gewinn ein?

Welche Rechtsform streben Sie an?

Wie stellen Sie sich den Marktzugang vor?

Ist Ihre Idee geschützt oder streben Sie den Schutz an?

# 2. Produkt oder Dienstleistung

## 2.1 Produkt-/ Dienstleistungsbeschreibung

Was war der Anstoß für die Entwicklung Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung?

Wie werden Ihre Produkte/Dienstleistungen produziert und vermarktet?

Zu welchem Preis soll Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung angeboten werden?

Wie hebt sich Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung von der Konkurrenz ab?

Welche Kundenbedürfnisse werden durch Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung befriedigt?

Welches Alleinstellungsmerkmal zeichnet Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung aus?

Wie kann Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung detailliert beschrieben werden?

## 2.2 Alleinstellungsmerkmal und Kundennutzen

Wie kann der Kundenbedarf zufriedengestellt werden?

Wie ist der Nutzen für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung aus Sicht des Kunden?

Gibt es finanzielle Vorteile für Ihre Kunden?

Für was und wie lange geben Sie Produkt-/Dienstleistungsgarantien?

Wie sehen die Service- und Wartungsleistungen für Ihren Kunden aus?

Wie sorgen Sie für nachhaltige Kundenzufriedenheit?

Wird Ihr Alleinstellungsmerkmal vom Kunden wahrgenommen?

Welche Wettbewerbsvorteile streben Sie mit Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung an?

## 2.3 Wissens- und Technologievorsprung

Was ist Ihre Innovation/Ihr Technologievorsprung?

Warum wird Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung noch nicht am Markt angeboten?

Wie lange werden Wettbewerber brauchen, um Ihr Angebot anbieten zu können?

Wie können Sie sicherstellen, dass Sie den Stand der Technik dauerhaft bestimmen?

Wie hoch werden die Kosten sein, um den Technologievorsprung halten zu können?

## 2.4 Entwicklungsstand

In welcher Entwicklungsphase befi ndet sich ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?

Wie schätzen Sie den Grad der Marktreife Ihres Produktes Ihrer Dienstleistung ein?

Verfügen Sie über Lizenz-, Patent- oder sonstige Schutzrechte?

Gibt es entsprechende Patente oder Lizenzen im Besitz von Mitbewerbern?

Welche potentiellen Lizenznehmer gibt es?

Verfügen Sie über einen Prototypen?

Welche Folgeentwicklungen sind geplant?

Welche Zulassungen und Zertifizierungen werden benötigt?

## 2.5 Fertigung und Entwicklung

Welche Schritte sind zur Produktherstellung/Dienstleistungserstellung notwendig?

Welche Fertigungsform (Eigen- oder Fremdfertigung) wollen Sie nutzen?

Was werden Sie die notwendigen Investitionen kosten?

Wie erfolgt die Sicherstellung der Qualität?

 Mit welchen Kosten rechnen Sie bei einer Kapazitätsausweitung?

#

# 3. Geschäftsmodell und Aufbauorganisation

## 3.1 Aufbauorganisation

Welche Rechtsform haben Sie gewählt?

Welche Vor- und Nachteile hat Ihre gewählte Rechtsform?

Welche Managementaufgabe haben Sie für welches Teammitglied vorgesehen?

Wie sieht das Organigramm Ihres Start-ups aus?

Verfügen Sie über Vertretungsregeln?

Wie können Sie kurzfristig ausfallende Teammitglieder ersetzen?

## 3.2 Know-how Träger und Schlüsselpersonen

Wie können Erfahrungs- und Fähigkeitslücken geschlossen werden?

Welche Aufgaben übernehmen Sie im Unternehmen anhand ihrer Qualifikationen?

Wer gehört zum Gründerteam?

Welche fachlichen Qualifikationen/Branchenkenntnisse bringen Sie & Ihr Team mit?

Welche weiteren Personen, wie Berater, Partner, Mentoren etc. werden eingebunden?

Wie gehen Sie vor, wenn erforderliche Erfahrungen und Fähigkeiten im Team fehlen?

Können durch Ihr Team die Kernkompetenzen abgedeckt werden?

Können Sie eine Aussage über die Teamfähigkeit Ihres Teams machen?

Welche Vorteile der Zusammenarbeit sowie Chancen und Risiken sehen Sie für sich?

Welche Beteiligungsverhältnisse streben Sie für eine Gründung mit Partnern an?

## 3.3 Personal

Über welches Potential an Arbeitsplätzen verfügt Ihr Unternehmen zukünftig?

Welche Qualifikationen erwarten Sie von Ihren Mitarbeitern?

Zahlen Sie Sondergratifikationen, wie beispielsweise Weihnachtsgeld?

Welche Kosten inkl. Lohnnebenkosten planen Sie für Personal ein?

Welche Personalrekrutierungsstrategie verfolgen Sie?

Wurden bereits Stellengesuche verfasst und veröffentlicht?

Welche Strategien für eine langfristige Personalbindung verfolgen Sie?

Bieten Sie Weiterbildungsmaßnahmen für Ihre Mitarbeiter an?

## 3.4 Projektplanung

Welche Haupt- und Untermeilensteine legen Sie fest?

Welche Meilensteine sind abhängig voneinander?

Wie sieht der Zeitablauf der Aktivitäten zum Erreichen der Meilensteine aus?

Wann wollen Sie mit den Vorbereitungen für Ihr Unternehmen beginnen?

Wann soll Ihr Unternehmen formaljuristisch gegründet werden?

Wann soll die Marktreife erreicht werden?

Wann wollen Sie an den Markt gehen?

Wann wollen Sie Ihr Personal einstellen?

Welche Maßnahmen haben Sie zum Erreichen der Meilensteine vorgesehen?

 Wo sehen Sie Engpässe beim Erreichen der Meilensteine?

#

# 4. Markt und Wettbewerb

## 4.1 Marktsituation

Zu welcher Branche zählen Sie Ihr Unternehmen?

Was sind die Erfolgsfaktoren Ihrer Branche?

Wie hoch ist der Umsatz und Absatz insgesamt in Ihrer Branche?

Durch welche Faktoren wird das Wachstum Ihrer Branche beeinflusst?

Welche Renditen können in Ihrer Branche erreicht werden?

Durch welche politischen und rechtlichen Faktoren wird die Branche beeinflusst?

## 4.2 Marktsegmente und Zielkunden

Welchen Zielmarkt wollen Sie bedienen?

 Wie segmentieren Sie den Markt?

 Was sind die Kaufmotive Ihrer Zielkunden?

 Wie hoch ist der angestrebte Marktanteil in Ihrem Segment?

 Besteht eine Abhängigkeit von einem Großkunden?

 Welches Potential beinhalten die einzelnen Marktsegmente?

 Wie wollen bzw. haben Sie Pilotkunden gewonnen?

 Wie dauerhaft wird Ihr Wettbewerbsvorteil sein?

## 4.3 Wettbewerber

Nennen Sie namentlich Ihre wichtigsten Mitbewerber.

Zeigen Sie die Unterschiede zwischen Ihrem Unternehmen & den Mitbewerbern auf.

Wie beobachten Sie Ihre Mitbewerber?

Wie profitbringend arbeiten Ihre Mitbewerber?

Welche Zielgruppen werden durch Ihre Mitbewerber angesprochen?

Grenzen Sie Ihr Angebot von den Angeboten Ihrer Wettbewerber ab.

Sprechen Ihre Mitbewerber die gleiche Zielgruppe an?

Haben Sie eine Übersicht erstellt, in der die Besonderheiten, Stärken und Schwächen Ihrer Mitbewerber (in den Bereichen Entwicklung, Vertrieb, Marketing und Standort) im Vergleich zu Ihrem Unternehmen dargestellt sind?

 Welche Wettbewerbsstrategien haben Sie geplant?

## 4.4 Markteintritt

Welche Schritte planen Sie, um Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung einzuführen?

Welche Werbemaßnahmen nutzen Sie für den Markteintritt?

Gibt es schon Referenzkunden, die Sie vorweisen können?

Wie sieht Ihr Zeitplan für die wichtigsten Maßnahmen ihres Markteintritts aus?

Wann kann die volle Auslastung Ihres geplanten Angebots erreicht werden?

Welche Marktbarrieren bestehen?

Wie können diese überwunden werden?

Welche Reaktion der Mitbewerber erwarten Sie bei Markteintritt?

Wie soll diese Reaktion beantwortet werden?

In welcher Höhe kalkulieren Sie Kosten dafür ein?

#

# 5. Marketing und Vertrieb

## 5.1 Produktpolitik

Welchen Nutzen hat Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung? (Grund-, funktionaler-, emotionaler-, sozialer Nutzen)

In welcher Innovationskategorie lässt sich Ihre Idee einordnen? (echte-, quasi-, Me- too Innovation)

Welche Zielgruppen sollen mit Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung angesprochen werden?

Welchen Service und Dienstleistungen bieten Sie zusätzlich an, die mit dem Produkt/der Dienstleistung verbunden werden?

Welche Maßnahmen zur Festlegung oder Veränderung von Eigenschaften eines Produktes werden getroffen? (Produktgestaltung)

## 5.2 Preispolitik

Wie hoch soll der Preis für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung sein?

Welche Ziele sollen mit Ihrer Preisstrategie verfolgt werden?

Wie sieht die Preisgestaltung für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung je Vertriebskanal und Zielkundengruppe aus?

Wie wird die Preisentwicklung verlaufen?

Gibt es Sonderkonditionen, z.B. Rabatte, Zahlungsziele?

## 5.3 Vertriebspolitik

Wie wollen Sie Ihren Vertrieb aufbauen?

Welche Absatz- und Umsatzzahlen erwarten Sie in den ersten Jahren?

Welche Vertriebskanäle nutzen Sie, um die gewünschte Zielgruppe zu erreichen?

Haben Sie strategische Vertriebspartnerschaften geplant?

Mit welchen Ausgaben rechnen Sie?

## 5.4 Kommunikationspolitik

Wie binden Sie Ihre Kunden dauerhaft?

Wie können Sie neue Kunden gewinnen?

Wie sieht Ihr Zeitplan für Ihre Marketingaktivitäten aus?

Wie hoch sind die Kosten für Ihre Marketingmaßnahmen?

Was kosten Kundenbindungsmaßnahmen?

Welche Messen planen Sie zu besuchen?

Planen Sie Sponsoringaktivitäten? Was wissen Sie über die Marketingstrategien & Vertriebskanäle Ihrer Konkurrenten?

Welches Image wollen Sie Ihren Kunden vermitteln?

Welche Werbemittel wollen Sie einsetzen?

#

# 6. Chancen und Risiken

In welchem Bereich besteht ein Leistungsvorsprung?

Worin liegen die Kernkompetenzen Ihres Unternehmens?

Welchen Entwicklungsbedarf hat Ihr Unternehmen?

Wo bestehen Chancen für Sie, Wettbewerbsvorteile zu generieren?

Welche Chancen bieten sich aufgrund Ihrer Stärken?

Welche Stärken können Sie nutzen, um Bedrohungen abzuwenden?

Durch welche Entwicklungen könnte es zu Gewinn- oder Umsatzverlusten kommen?

Welchen Risiken sind Sie aufgrund Ihrer Schwächen ausgesetzt?

Welche Schwächen können Sie eliminieren, um neue Möglichkeiten zu nutzen?

Wie hoch ist die Wahrscheinlichkeit, dass besonders negative Ereignisse eintreten?

Was ist erforderlich, um Ihre Ziele zu erreichen?

#

# 7. Finanzierung

## 7.1 Rentabilitätsplanung

Wie hoch wird voraussichtlich Ihr Nettoumsatz sein?

Wie hoch wird Ihr Materialaufwand sein?

Wie hoch werden Ihre Personalkosten sein?

Wird der geplante Gewinn für Ihren Lebensunterhalt ausreichen?

Welche Aufwendungen werden in den ersten Jahren anfallen?

## 7.2 Investitionsplanung

Welche langlebigen Wirtschaftsgüter wollen Sie anschaffen?

Wann wollen Sie diese Wirtschaftsgüter anschaffen?

Welche geringwertigen Wirtschaftsgüter wollen Sie anschaffen?

Wann wollen Sie diese Wirtschaftsgüter anschaffen?

Wie hoch ist die Kaufsumme der langlebigen Wirtschaftsgüter & der GWG?

Wie haben Sie Ihre Kennzahlen definiert?

Wie hoch sind die jährlichen Abschreibungen aus den jeweiligen Investitionen?

Wann erwarten Sie den Break-Even für Ihr Unternehmen?

Welche Rendite ist zu erwarten?

## 7.3 Liquiditätsplanung

Wird die Entwicklung für Ihre Liquidität kurz- und mittelfristig sein?

Wann muss Ihr Konto überzogen werden?

Wird ein Kontokorrentkredit benötigt?

Ab wann wird mit einem Einzahlungsüberschuss gerechnet?

## 7.4 Kapitalbedarf

Welchen Finanzbedarf hat Ihr Unternehmen?

Welche Finanzierungsquellen werden genutzt?

Wie hoch sind Zins- und Tilgungsleistungen?

Wie sichern Sie die Liquidität Ihres Unternehmens?

Wie viel Sachkapital benötigen Sie, um erste Umsätze zu erzielen?

Wie viel Kapital wird bis zum Break-Even benötigt?