
HINWEISE ZUR ERSTELLUNG VON BUSINESSPLÄNEN

GLIEDERUNG (DIE PUNKTE KÖNNEN ANDERS BENANNT WERDEN; ES GEHT UM DIE INHALTE)

1. **Executive Summary** (Zusammenfassung der Punkte 2-11) – max. 2 Seiten; wird idealerweise zum Schluss verfasst.
2. Was ist das relevante **Problem**, welches gelöst wird?
3. Beschreibung des **Produktes/der Dienstleistung**, das/die das Problem löst. Dabei ist auf die Innovation einzugehen, was genau an der Idee neuartig ist, sowie auf den Kundennutzen.
4. Wer ist die **Zielgruppe**? B2B und/oder B2C? Was kennzeichnet die Zielgruppe?
5. Wie groß sind der **Markt** und das **Marktpotential**? Visualisierungen helfen, ggf. auch die Abgrenzung über TAM, SAM und SOM.
6. Wie soll die Zielgruppe erreicht werden? (**Marketingaktivitäten**)
7. Wie soll der **Vertrieb** erfolgen?
8. Gibt es indirekte oder direkte **Wettbewerber**? Wie unterscheidet sich die eigene Idee von den Wettbewerbern? Was macht sie besser? Tabellarische Darstellungen helfen, sich von Wettbewerbern abzugrenzen.
9. Wer ist Teil des **Teams**? Welche **Kompetenzen** sind im Team vorhanden? Wer nimmt welche Funktionen im Vorhaben und künftigen Unternehmen wahr? Warum sind Sie überzeugt, dass genau Ihr Team das Vorhaben umsetzen kann? Wie sieht Ihre **Personalplanung** aus? Gibt es (strategische) Partner oder andere Gesellschafter?
10. Warum wird Finanzierung benötigt? Was ist **Status Quo** des Vorhabens (Entwicklung, Kooperationsgespräche, Pilotkunden, usw.)? Was soll während der Finanzierung wann passieren? Visualisieren Sie dies ggf. durch eine **Meilensteinplanung**.
11. **Finanzplanung**: Wie verdienen Sie Geld (**Erlösmodell**)? Wie hoch sind Ihre Herstellkosten? Wie groß ist Ihre Marge bzw. wie kann sich diese entwickeln? Ist das Konzept langfristig tragfähig? Wie entwickelt sich das Umsatzwachstum?
12. Bei allen anderen Bewerbungen auf Finanzierung benötigen wir als Excel-Dokument:
 - a) Liquiditätsplanung über Ein- und Auszahlungen über die drei kommenden Jahre ab Beginn der Finanzierung. Achtung: eine Liquiditätsplanung weicht in der Regel von einer GuV-Planung ab!
 - b) Rentabilitätsplanung zu Aufwendungen und Erträgen (GuV) über die drei kommenden Jahre ab Beginn der Finanzierung (auf Monatsbasis dem Anhang beizufügen).

Anhang:

- Lols
- Verträge
- Recherche
- Produktbilder
- ...