

BUSINESSPLAN



**WOZU BRAUCHT
MAN EINEN
BUSINESSPLAN?**

- 1. Executive Summary**
- 2. Geschäftsidee**
- 3. Geschäftsmodell**
- 4. Wettbewerb**
- 5. Team**
- 6. Zeitplan**
- 7. Angebot**

REPLACE SHOELACES WITH ELASTIC:

IDEA BY LIL BLUE BOO



INSTANT SLIP-ONS!

- **Beauty & Fashion**
- **Digitale Medien**
- **Energie & Umwelt**
- **Essen & Gastronomie**
- **Gesundheit & Sport**
- **Technik**
- **Soziales Engagement**

1.

EXECUTIVE SUMMARY

2.



GESCHÄFTSIDEE

Problem



Lösung

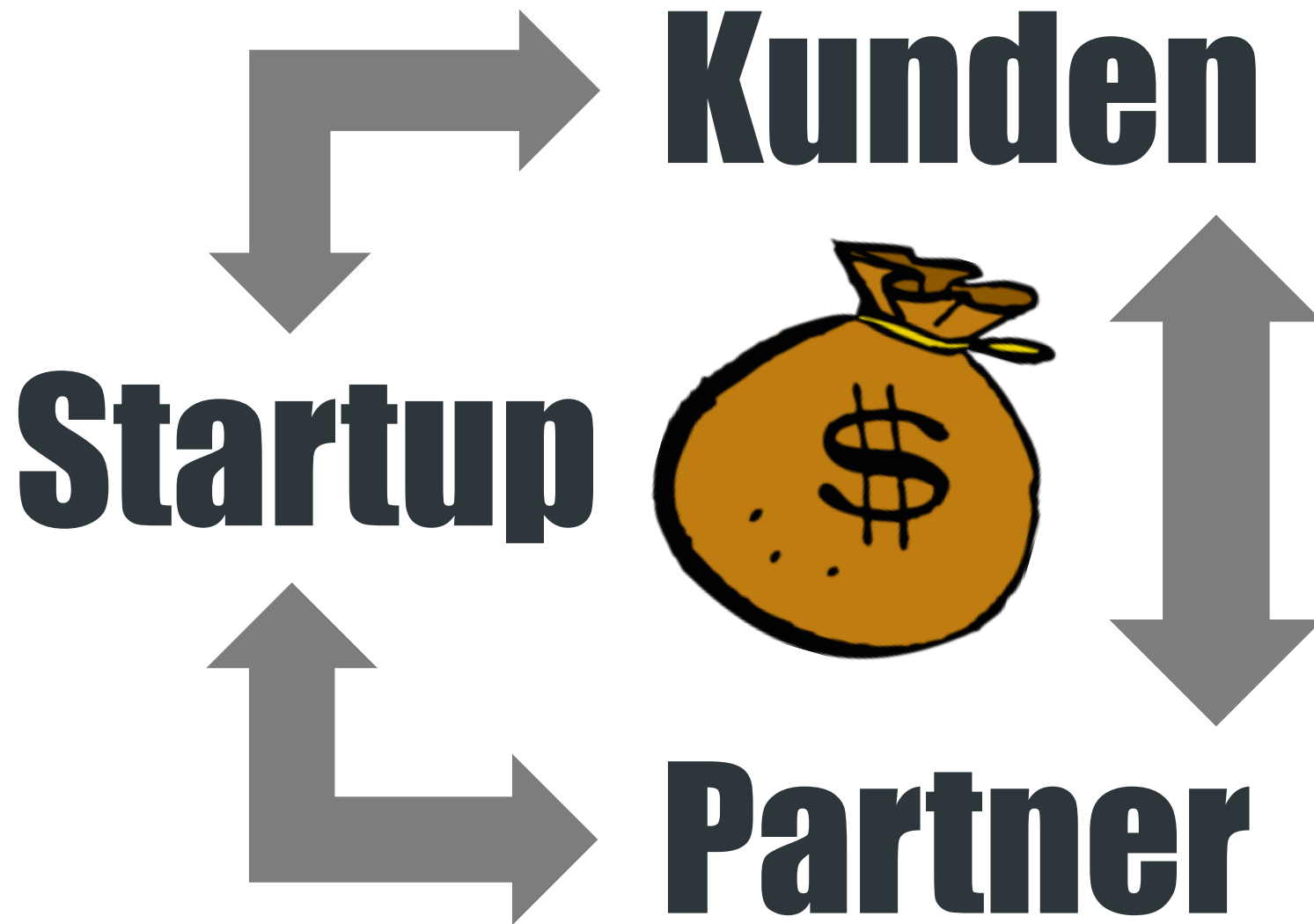


**PRODUKT
ODER
DIENSTLEISTUNG?**

3.



GESCHÄFTSMODELL



Kunden / Markt

Wer?

Wo?

Wie?

Partner


Rohstoffe?

Herstellung?

Vertrieb?

4.

WETTBEWERB

	Wettbewerber A	Wettbewerber B	
elastisch	✓	✗	✓
waschbar	✗	✓	✓
Farben	3	7	25
Preis	5€	3€	2€

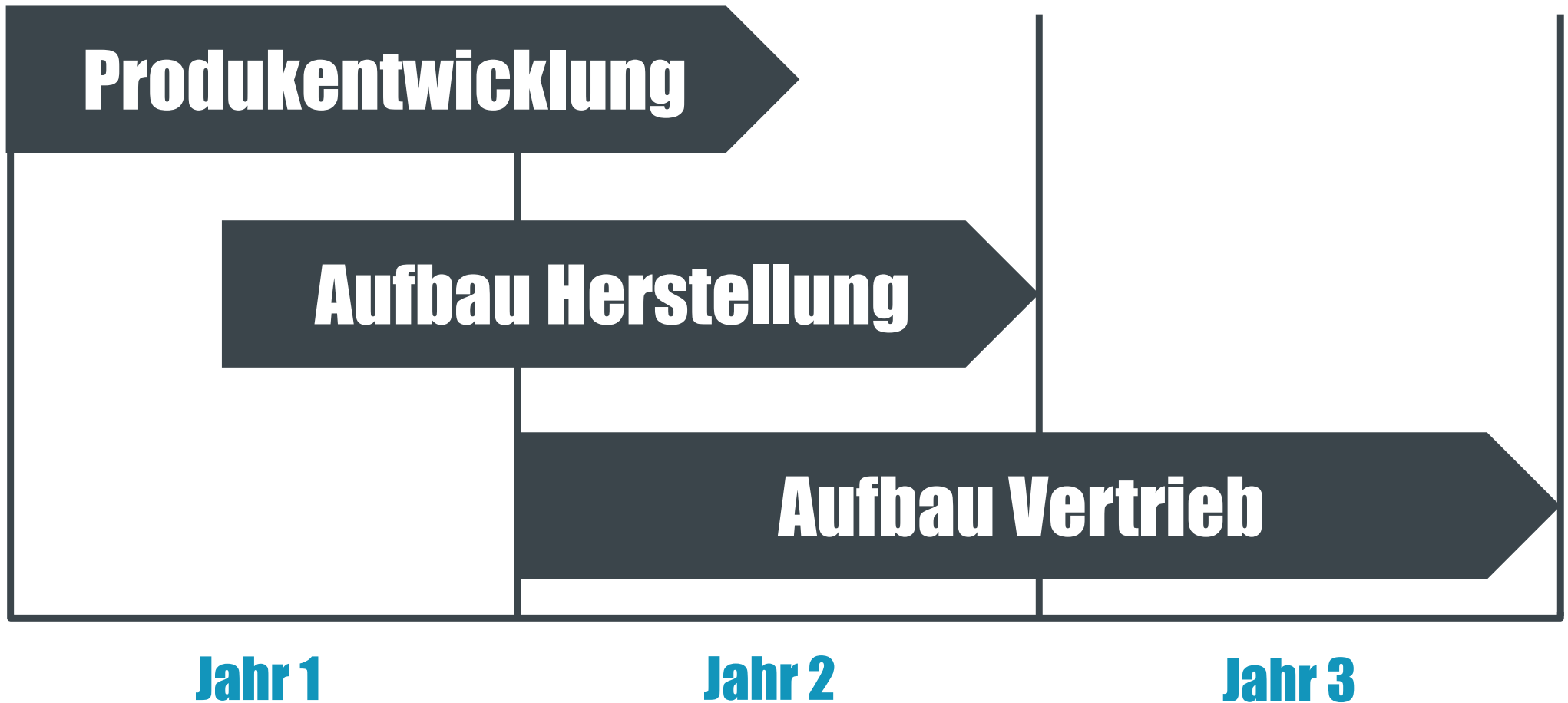
5.

TEAM

6.

ZEITPLAN

Gantt-Diagramm



Zeitplan

Arbeitspakete?

Meilensteine?

Plan B?

7.

ANGEBOT

Angebot

Wie viel Geld?

Wofür?

Bis wann?

Wie viel Gewinn?

Executive Summary

2-3 Sätze je Kapitel, maximal 1 Seite

Businessplan

Insgesamt 10-15 Seiten

Literaturempfehlung

**Business Model Generation:
Ein Handbuch für Visionäre,
Spielveränderer und Herausforderer**

Von Alexander Osterwalder, Yves Pigneur

Campus Verlag

***„Wir sehen uns bei
der Siegerehrung
unseres Business-plan-
Wettbewerbs!“***



BUSINESSPLAN



[Startup Name / Logo]

[Anschrift]

Stand: [Datum]

EXECUTIVE SUMMARY

- Zusammenfassung der Kernaussagen jedes Kapitels in jeweils 1-2 Sätzen
- Insgesamt maximal 1 Seite

GESCHÄFTSIDE

- Beschreibung des Problems, das ihr mit eurer Geschäftsidee lösen wollt
- Beschreibung eures Produkts oder eurer Dienstleistung
- Wie ist der Stand der Entwicklung (erster Prototyp, fertiges Produkt)?
- Am besten in eine spannende Geschichte verpacken
- Einprägsame Bilder verwenden

GESCHÄFTSMODELL

- Beschreibung, wie ihr mit Eurem Produkt oder eurer Dienstleistung Geld verdienen wollt
- Wer sind eure potenziellen Kunden (Markt)?
- Wo sind eure potenziellen Kunden?
- Wie erreicht ihr eure potenziellen Kunden?
- Welche Partner braucht ihr (z.B. Zulieferer von Rohstoffen, Partner für die Herstellung oder den Vertrieb)?
- Wer bezahlt wem wieviel für was?
- Wieviel Geld bleibt am Ende für euch übrig (Profit)?
- Am besten Diagramme zur Veranschaulichung verwenden

WETTBEWERB

- Beschreibung eurer wichtigsten Konkurrenten (Anbieter ähnlicher Produkte oder Dienstleistungen)
- Wettbewerbs-Matrix (Vergleich der wichtigsten Eigenschaften eures Produkts / eurer Dienstleistung)
- Welche Alleinstellungsmerkmale habt ihr im Vergleich zu euren Konkurrenten?
- Warum wird euer Produkt im Markt erfolgreicher sein als andere?

TEAM

- Vorstellung der Mitglieder des Gründerteams (Bilder!)
- Darstellung der verschiedenen Fähigkeiten und Rollenverteilung in eurem Startup (z.B. Entwicklung, Herstellung, Marketing, Vertrieb, Finanzen)
- Wer sind eure Berater oder Mentoren?
- Ist jemand dabei, der schon einmal ein erfolgreiches Unternehmen gegründet hat?

ZEITPLAN

- Gantt-Diagramm über einen Zeitraum von 2-5 Jahren
- Beschreibung der verschiedenen Arbeitspakete und Meilensteine (konkrete Zahlen!)
- Ehrliche Darstellung, was schief gehen könnte (Risiken) und wie ihr bei Fehlschlägen weiter machen wollt („Plan B“)
- Realistische Abschätzung, wieviel Geld für die Umsetzung der einzelnen Arbeitspakete benötigt wird (z.B. für Mitarbeiter-Gehälter, Miete von Geschäftsflächen, Rohstoffe, Dienstleister)

ANGEBOT

- Darstellung, wieviel Geld ihr für den ersten Finanzierungszeitraum (z.B. 2 Jahre) benötigt
- Wofür wird das Geld verwendet (Verweis auf Arbeitspakete und Meilensteine im Zeitplan)?
- Was bietet ihr den Investoren an (z.B. Anteile an eurem Startup)?
- Wie und wann zahlt ihr den Investoren das Geld mit Gewinn zurück (z.B. Verkauf eures Startups an ein großes Unternehmen, Ausschüttung von Dividenden, Börsengang)?
- Wie hoch ist der zu erwartende Gewinn für die Investoren?