

# 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

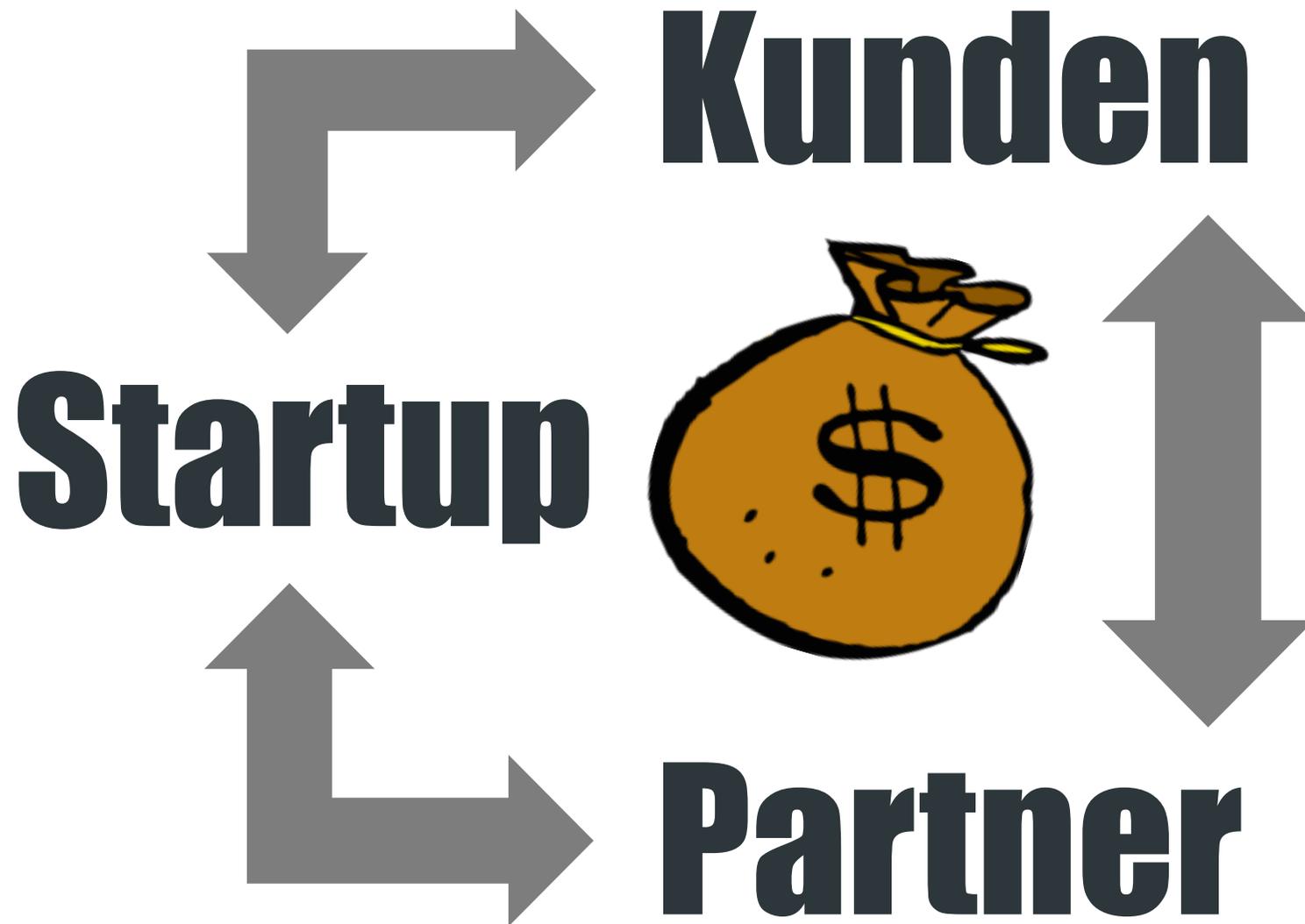


**PRODUKT  
ODER  
DIENSTLEISTUNG?**

3.



**GESCHÄFTSMODELL**



# Kunden / Markt

**Wer?**

**Wo?**

**Wie?**

# Partner

**Rohstoffe?**

**Herstellung?**

**Vertrieb?**

**4.**

**WETTBEWERB**

	<b>Wettbewerber A</b>	<b>Wettbewerber B</b>	
<b>elastisch</b>	✓	✗	✓
<b>waschbar</b>	✗	✓	✓
<b>Farben</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>25</b>
<b>Preis</b>	<b>5€</b>	<b>3€</b>	<b>2€</b>

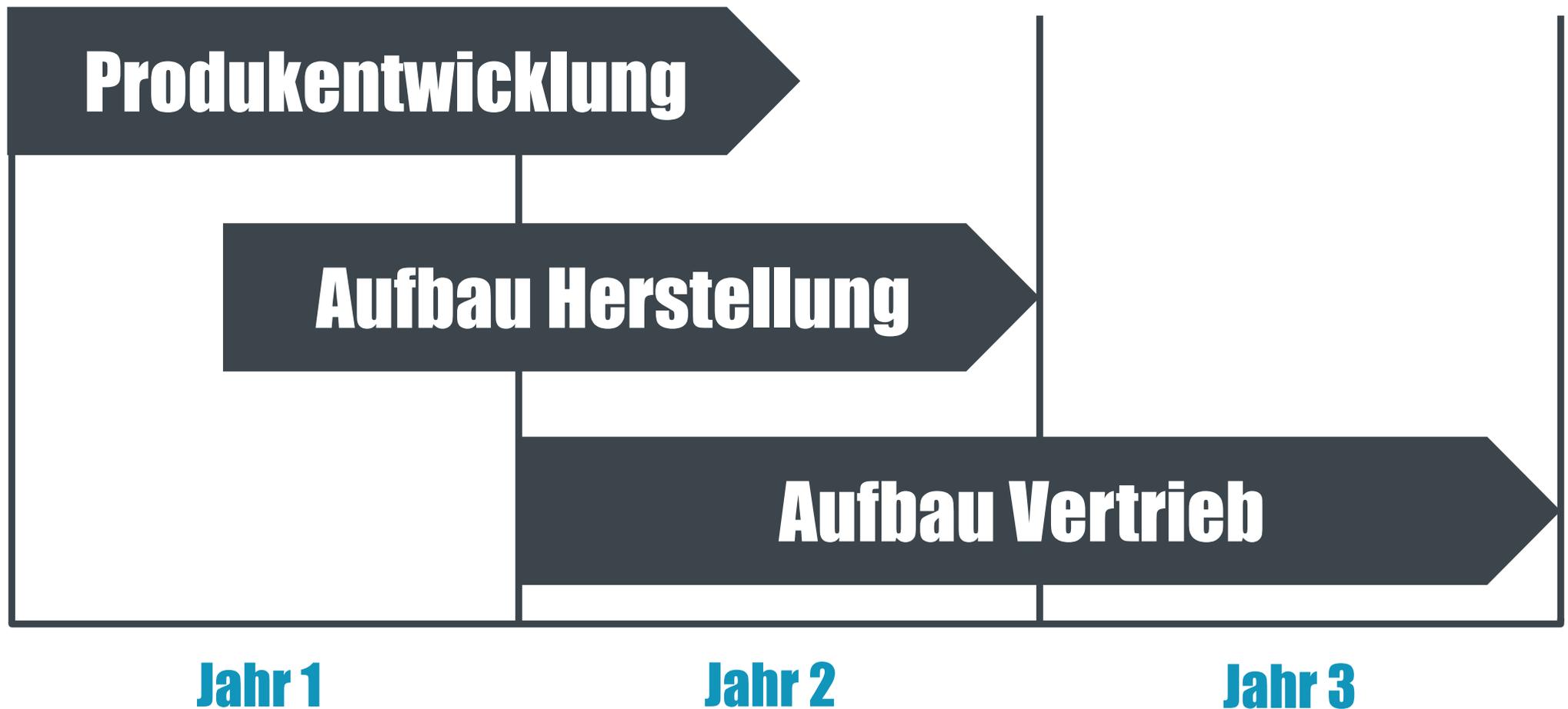
**5.**

**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?