

Leitfragen für den i2b Businessplan-Wettbewerb

Executive Summary	
Unternehmen	
Was ist Ihre Produkt- oder Dienstleistungsidee? Ist sie verständlich erklärt?	
Welche Kompetenzen und Erfahrungen haben Sie bzw. Ihr Team?	
Unternehmensumfeld	
Welche Märkte und Branchen sind für Ihr Unternehmen relevant?	
Wer ist der Zielkunde und was ist der Kundennutzen?	
Welches Bedürfnis/ welcher Bedarf wird durch Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung ursächlich bedient?	
Was ist der Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Wettbewerb?	
Welchen gesellschaftlichen Mehrwert hat gegebenenfalls Ihre Idee?	
Finanzen	
Wie hoch ist der Umsatz für Ihr Unternehmen in den nächsten 4 Jahren?	
Wie hoch ist der Investitionsbedarf für Ihr Unternehmen in den nächsten 4 Jahren?	
Welche Rendite/ Gewinne können Sie mit Ihrem Unternehmen in den nächsten 4 Jahren erzielen?	
Wie hoch ist Ihr Eigenmittelanteil und welchen Fremdfinanzierungsbedarf planen Sie?	
Wie ist der Stand des Vorhabens (vor Gründung, bereits gegründet, etc.)?	
Unternehmen	
Unternehmensprofil/Gründerprofil	
Was ist Ihr Geschäftsgegenstand bzw. Ihre Geschäftsidee?	
Welche Markt- und Produkt-/ Dienstleistungsbereiche decken Sie ab?	
Welche Rechtsform planen Sie?	
Wie ist der Firmenwortlaut und ggf. das Datum der Unternehmensgründung?	
Wie sind die (geplanten) Eigentumsverhältnisse?	
Welchen Standort haben Sie vorgesehen?	
Wer unterstützt Sie (personell, ideell, finanziell)?	
Welches Team steht hinter Ihnen und wie setzt es sich zusammen (Vielfalt, Kompetenzen, etc.)?	
Unternehmensziele	
Wie war die bisherige Entwicklung? Haben Sie schon erste Schritte zur Gründung gesetzt?	
Welche persönlichen und unternehmerischen Ziele haben Sie sich für die nächsten 3, 5, 10 Jahre gesetzt?	
Wie sieht Ihre langfristige Unternehmensperspektive aus?	
Was sind Ihre Haupterfolgsfaktoren?	

Produkt oder Dienstleistung	
Kundenvorteile/Kundennutzen	
Welche Produkte / Dienstleistungen bieten Sie an?	
Welche Zielkunden sprechen Sie an und welche Kundenbedürfnisse liegen dort vor?	
Welchen Kundennutzen erfüllt Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung in diesem Zusammenhang? (Kundennutzen quantifizierbar und messbar dargestellt? Evt. Klassifizierung in „harten“, eindeutig quantifizier- und messbaren Kundennutzen sowie „weichen“ Zusatznutzen?)	
Welche Konkurrenzprodukte (zur Erfüllung des gleichen Kundenbedürfnisses) existieren bereits oder sind in Entwicklung?	
Stand der Entwicklung	
In welchem Entwicklungsstadium befindet sich Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung? Gibt es Prototypen, Pilotanlagen oder bestehen die Produkte sogar schon in Serienreife?	
Erläutern Sie die innovativen Merkmale Ihrer Produkte aus technologischer Sicht. Wodurch unterscheidet sich Ihre Technologie von den derzeit verwendeten Technologien?	
Inwiefern ist Ihre Idee auch in folgenden Bereichen innovativ? <ul style="list-style-type: none"> - Umwelt- und soziale Auswirkungen - Effiziente Nutzung von Stoff-, Energie- und Informationsströmen - Verwendung erneuerbarer / nachwachsender Rohstoffe / Energie - Lebenszyklus (Rohstoffgewinnung->Herstellung->Transport->Nutzung->End of Life) - Berücksichtigung der Herkunft der für die Geschäftsidee verwendeten Produkte - Flexibilität und schnelle Adaptionsfähigkeit - Chancengleichheit insbesondere bzgl. Frauen 	
Aus welchen Gründen ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung oder sind vergleichbare Konkurrenzprodukte noch nicht auf dem Markt?	
Wie differenzieren Sie sich von Konkurrenzprodukten?	
Benötigen (haben) Sie Patente, Lizenzvereinbarungen, Marken?	
Welche Patente / Lizenzen über gleiche / ähnliche Produkte sind im Besitz von Mitbewerbern?	
Fertigung/Erstellung	
Welchen Fertigungs- / Dienstleistungserstellungsprozess planen Sie?	
Wie viel wollen Sie produzieren bzw. welchen Dienstleistungsumfang wollen Sie anbieten?	
Welche Mittel (quantitativ und qualitativ) benötigen Sie zur Produkt- / Dienstleistungserstellung?	
Was sind die Umwelt- und sozialen Auswirkungen bei der Herstellung dieser Mittel (Ressourcen, Technologien)?	
Welche wesentlichen Investitionen müssen bzw. mussten Sie bereits tätigen?	
Wie hoch ist Ihr Bedarf an Input-Faktoren (Rohmaterialien, Materialien für die Dienstleistungserstellung)?	

Welche Teile und Leistungen kaufen Sie von Dritten zu? Wie verhält sich die Preisstruktur dieser zugekauften Leistungen?	
Auf welche Weise können Sie diese Kapazität kurzfristig anpassen und welcher Aufwand wäre mit einer Kapazitätsausweitung verbunden?	
Welche Maßnahmen zur Qualitätssicherung sehen Sie vor?	
Falls Sie ein Lager benötigen, welchen Lageraufbau planen Sie?	
Branche und Markt	
Branchenanalyse	
Branche allgemein:	
- Wie entwickelt sich bzw. wie dynamisch verändert sich Ihre Branche?	
- Welche Rolle spielen Innovation und technologischer Fortschritt?	
- Wie groß ist der Gesamtumsatz und Gesamtabatz in Ihrer Branche?	
- Wie verläuft die Preisentwicklung?	
- Welche Entwicklungen (ökonomische, rechtliche, ökologische, gesellschaftliche, regionale) beeinflussen Ihre Branche?	
- Wodurch wird das Wachstum Ihrer Branche bestimmt?	
- Wie sind die Rendite-Erwartungen in Ihrer Branche?	
- Wie schätzen Sie Ihre eigene Stellung in der Branche ein?	
Branchenanalyse:	
- Gibt es (rechtliche, wirtschaftliche, regionale etc.) Markteintrittsbarrieren bzw. -besonderheiten?	
- Wie hoch ist die Bedrohung durch Ersatzprodukte (ähnliche Produkte)?	
- Gibt es Abhängigkeiten von Lieferanten und / oder Kunden?	
- Wie stark ist die Rivalität unter den Mitbewerbern?	
- Steigt/fällt die Anzahl der Mitbewerber, die solche Produkte/Dienstleistungen wie Sie anbieten möchten?	
- Gibt es Partnerschaften/Netzwerke/Cluster/Synergien/Förderungen, die Sie nutzen können?	
Marktanalyse/ Marktsegmentierung/ Zielkunden	
Marktanalyse:	
- Was ist mein Markt? Wie groß ist mein Marktpotenzial, mein Marktvolumen?	
- Welches Marktwachstum kann prognostiziert werden?	
- Welche Markttrends erwarten Sie? Wie wird sich die Nachfrage nach Ihren Produkten/Dienstleistungen in Zukunft entwickeln?	
Marktsegmentierung:	
- Wie segmentieren Sie den Markt?	
- Welchen Marktanteil halten Sie? Welchen streben Sie an?	
- Stehen Sie mit einem regionalen Markt in besonderer Beziehung (regionale Besonderheiten als USP)?	

Zielkunden:	
- Wer sind Ihre Zielkundengruppen?	
- Welche Kundenbeispiele bzw. Referenzkunden können Sie anführen?	
- Welchen Absatz, Umsatz und Gewinn erwarten Sie in den ersten 4 Jahren?	
- Welches (Absatz-)Volumen besitzen die einzelnen Segmente heute und zukünftig?	
- Was sind die kaufentscheidenden Faktoren?	
- Welchen Marktanteil streben Sie an?	
- Inwieweit sind Sie von Großkunden bzw. spezifischen Kundensegmenten abhängig? (siehe Branchenanalyse)	
Der Wettbewerb	
Welche wichtigen Mitbewerber bieten vergleichbare Produkte / Dienstleistungen an? Worin liegen Ihre Stärken und Schwächen gegenüber der Konkurrenz?	
Wie stark ist die Marktmacht der einzelnen Mitbewerber?	
Welche Neuentwicklungen sind zu erwarten?	
Wie unterscheidet sich Ihr Angebot von dem der Konkurrenz?	
Wie werden die Mitbewerber auf Ihren Markteintritt reagieren? Wie wollen Sie diese Reaktion beantworten?	
Standortanalyse	
Wo befindet sich der Sitz des Unternehmens?	
Warum haben Sie genau diesen Standort gewählt?	
Welche Vorteile hat der gewählte Standort zu bieten (regionale Kompetenzen/Stärken)?	
Welche Ausbau- und Entwicklungsmöglichkeiten bestehen am gewählten Standort bzw. in der ausgewählten Region?	
Marketing	
Markteintritt	
Welche Schritte planen Sie zur Einführung Ihres Geschäftes? Wie können Sie eventuell vorhandene Markteintrittsbarrieren überwinden?	
Welche Referenzkunden können Sie vorweisen bzw. wie wollen Sie (weitere) Referenzkunden gewinnen?	
Wie sehen Zeitplan und wichtige Meilensteine aus?	
Marketing-/Absatzkonzept	
Verkaufen Sie über den Preis (niedrigere Kosten), den Produkt-/ Leistungsvorteil oder über andere Vorteilsfaktoren?	
Welche Endverkaufspreise sollen Ihre Produkte / Dienstleistungen erzielen?	
Welche Absatzziele streben Sie an?	
Wie sieht der typische Prozess eines Produktverkaufs / Dienstleistungsabsatzes aus?	
Welche Vertriebskanäle nutzen Sie und welche Zielgruppen erreichen Sie durch welche Vertriebskanäle?	

Hat Ihre Idee einen ökologischen, sozialen oder einen anderen langfristigen positiven Vorteil? Wird dieser als Verkaufsargument genutzt?	
Absatzförderung	
Welche Werbemittel/Werbemöglichkeiten nutzen Sie?	
Wie viel – an Zeit und Kapazitäten – wird es kosten, einen Kunden zu gewinnen?	
Welche Bedeutung haben Service, Wartung und Hotline?	
Welche Produkt- oder Funktionsgarantien geben Sie?	
Nutzen Sie regionale oder gesellschaftliche Besonderheiten (Netzwerke/Synergien etc.)?	
Welche Zahlungspolitik setzen Sie fest, welche Zahlungsfristen und Rabatte räumen Sie beispielsweise ein?	
Management und Schlüsselpersonen	
Wie ist der berufliche Werdegang des Gründerteams?	
Welche Erfahrungen und Fähigkeiten bezüglich des Geschäftsvorhabens besitzt das Team? Werden die handelnden Personen ganztätig für das Unternehmen tätig sein oder gehen sie einer Nebenbeschäftigung nach? Sind bereits alle Schlüsselpositionen besetzt?	
Ist die Organisationsstruktur entsprechend dargestellt?	
Welche Erfahrungen und Fähigkeiten fehlen dem Team?	
Wie soll das Vergütungssystem gestaltet sein?	
Welche Unternehmensbereiche werden an Dritte ausgelagert?	
Welche persönlichen Kontakte zu möglichen Geschäftspartnern bestehen?	
Wie sieht das allgemeine Management aus (Leitziele, Strategien, Qualitätssicherung)?	
Umsetzungsplanung	
Welche einzelnen Schritte haben Sie innerhalb der nächsten vier Jahre zur erfolgreichen Etablierung Ihres Unternehmens geplant? Welche Meilensteine haben Sie festgelegt?	
Welche Aufgaben und Meilensteine hängen direkt voneinander ab?	
Welches ist der kritische Pfad?	
Chancen und Risiken	
Welche grundsätzlichen Chancen und Risiken (hinsichtlich Technologie, Kundenverhalten, Wettbewerb u.a.) bestehen für Ihr Geschäftsvorhaben? Gibt es eine detaillierte SWOT-Analyse (Stärken-, Schwächen-, Chancen-, Gefahrenanalyse)?	
Welche Maßnahmen sind geplant, die aufgezeigten Risiken einzuschränken (Innovations- bzw. Risikomanagement)?	
Inwieweit können Sie durch Anpassung Ihrer Pläne diese Auswirkungen (im Falle von Risiken) begrenzen oder (im Fall von Chancen) nutzen?	
Wie wird im günstigsten und ungünstigsten Szenario Ihre Planung für die nächsten vier bis fünf Geschäftsjahre aussehen?	

Planung für die kommenden Geschäftsjahre	
Personalplanung	
Welchen Personalbedarf und welche Personalkosten erwarten Sie in den nächsten vier bis fünf Geschäftsjahren?	
Investitions- und Abschreibungsplanung	
Wie viel Sachkapital ist erforderlich, um erste Umsätze zu erzielen?	
Wie sieht Ihre kurzfristige Investitionsplanung aus?	
Welche großen Investitionen werden in Zukunft anfallen?	
Wann und in welchem Umfang werden diese Investitionen auftreten?	
Wie hoch sind die aus der jeweiligen Investition entstehenden jährlichen Abschreibungen?	
Plan-Gewinn- und Verlustrechnung	
Wie werden sich Ihre Umsätze, Aufwendungen und Erträge in den nächsten Jahren entwickeln?	
In welchem Jahr erreichen Sie den Break-even?	
Liquiditätsplanung	
Wie wird sich Ihre Liquidität (erwartete Ein- und Auszahlungen) kurzfristig entwickeln?	
- Für das 1. Geschäftsjahr: Monatszahlen	
- Für das 2. Geschäftsjahr: Ganzjahreszahlen	
- Für das 3. Geschäftsjahr: Ganzjahreszahlen	
- Für das 4. Geschäftsjahr: Ganzjahreszahlen	
Ab wann rechnen Sie mit einem Einzahlungsüberschuss (Summe aller Einzahlungen minus Summe aller Auszahlungen > 0)?	
Finanzbedarf	
Wie hoch ist der Finanzbedarf Ihres Unternehmens gemäß Liquiditätsplanung?	
Welche Finanzierungsquellen können Sie zur Deckung des Finanzbedarfs verwenden?	
Wie ist das Rechnungswesen in Ihrem Unternehmen organisiert? Wer führt die Buchhaltung?	