[Name des Unternehmens]

[Anschrift des Unternehmens oder des Unternehmers]

Autor: <...>

Datum: <DD/MM/YYYY>

**Hinweise:**

Vor jedem Absatz findet ihr "Schreibtipps", die euch als Leitfaden dienen können. Bevor mit der Bearbeitung begonnen wird, ist es hilfreich die gesamte Vorlage durchzugehen. Dadurch fällt es leichter die Texte für die entsprechenden Abschnitte zu formulieren und Wiederholungen zu vermeiden.

Der maximale Umfang dieses Business Plans darf 25 Seiten nicht überschreiten, einschließlich etwaiger – freiwilliger - Anhänge. Darüber hinaus sind die Schriftgröße sowie die Formatierung einzuhalten.

* Der Hauptteil sollte idealerweise nicht mehr als 15 Seiten umfassen, maximal jedoch 20 Seiten
* Anhänge, die ihr freiwillig hinzufügen möchtet, sollten nur informativen Charakter haben (z. B. Verkaufsbroschüren, Lebensläufe oder detailliertere Erläuterungen).

In jedem Abschnitt sind blaue Textteile enthalten. Diese dienen ausschließlich für Erläuterungen und sollten vor dem Absenden gelöscht werden.

Inhalt

[1 Executive Summary 2](#_Toc132622787)

[2 Beschreibung des Problems bzw. der Chance 0](#_Toc132622788)

[3 Beschreibung der Lösung 0](#_Toc132622789)

[3.1 Product/Customer Journey oder technische Details der Innovation 0](#_Toc132622790)

[3.2 Bezug zur Innovationsstrategie des Landes Bremen 0](#_Toc132622791)

[4 Darstellung des Erlösmodells 0](#_Toc132622792)

[5 Aufzeigen des Marktpotenzials 0](#_Toc132622793)

[6 Wettbewerb und USP 0](#_Toc132622794)

[7 Risikobewertung durch die SWOT-Analyse 1](#_Toc132622795)

[8 Zielsetzung der Projektförderung und Auswirkungen auf das TRL 1](#_Toc132622796)

[9 Projektumsetzung 1](#_Toc132622797)

[9.1 Meilensteine, Work Packages und Deliverables 1](#_Toc132622798)

[9.2 Kosten- und Finanzierungsplan (Projekt), Verwendung der Fördermittel: Personal-, Sachmittel (inkl. Fremdleistungen) 1](#_Toc132622799)

[9.3 Projekt-Roadmap und bisherige Validierung 1](#_Toc132622800)

[10 Darstellung des Teams und ihre Fähigkeiten/ Kernkompetenzen 1](#_Toc132622801)

[11 Bedarf an Coaching/ Beratung 2](#_Toc132622802)

# Executive Summary

Tipps zum Schreiben

[Dieser Abschnitt ist sehr wichtig! Wenn die Expert:innen dies lesen, sollten sie sofort verstehen, wie euer Unternehmen funktioniert, und daran interessiert sein, mehr darüber zu lesen. Eine gute Geschäftsidee zu haben ist wichtig, aber der Schlüssel zum Erfolg ist der Nachweis, eines klaren Umsetzungsplan, präzise Ziele und ein geeignetes Management Team haben, um die Idee auf den Markt zu bringen.

Versucht euch auf relevante Themen zu konzentrieren. In der Summary sollten nicht alle Fragen beantwortet werden, sondern die wichtigsten, um das Vorhaben so attraktiv wie möglich erscheinen zu lassen.

Dabei könnt ihr auf die folgenden Punkte eingehen (maximal 1 Seite (!)):

* Die Chance eures Vorhabens, die ihr für euer Produkt/Service in Verbindung mit der Innovationsstrategie seht:
1. eine Antwort zu einem Problem und die Lösung, die ihr anbietet in Verbindung mit der Innovationsstrategie Bremens in Form eines Produkts/Services, das/den ihr beabsichtigt zu verkaufen (technologische Durchbrüche, Vertriebsinnovationen, Patente etc.)
2. Entwicklungen: spürbare Vorteile und/ oder Evolution eurer state-of-the-Art Technologie, veränderte Bedarfe. neue Regulatorik etc.
* euren Zielmarkt;
* welche Wettbewerbsvorteile habt ihr, z.B. wie unterscheidet ihr euch von ähnlichen Produkten/Services, die es ggf. bereits am Markt gibt,
* euer Geschäftsmodell; Welche Erlösquellen hat ihr? Habt ihr strategische Partnerschaften? Wie ist euer Angebotsportfolio? Welchen Zielmarkt priorisiert ihr? Wie werden dem Kunden eure Produkte/ Services verfügbar gemacht?
* die kurz- und langfristige Unternehmensvision, inkl. einer Wachstumsstrategie und Ressourcen: Welche kurzfristigen Ziele habt ihr (z.B. Kundenanzahl, geografische Präsenz, Umsatzziele...) Welche bestehenden Ressourcen habt ihr, um die Ziele zu erreichen? Was wurde bereits erreicht und was ist noch zu tun (z.B. Finalisierung der Produktentwicklung, Patentschutz, Marketingvorhaben, Personal- und technische Ressourcen...)? Wie ist das internationale Wachstumspotential? Was ist in eurem Geschäftsmodell skalierbar?
* Wie sind eure Erfindungen geschützt? z.B. durch Patente und wer besitzt das geistige Eigentum?
* Die Fähigkeiten des Gründers/ Gründungsteams, um das Geschäftsmodell umzusetzen.]

# Beschreibung des Problems bzw. der Chance

[In diesem Kapitel ist das von Euch zu lösende Problem darzustellen. Es gibt sicherlich viele Probleme, die ihr lösen könnt. Es gilt jedoch, dass von Euch zu lösende Problem genau abzugrenzen. Es muss bspw. ersichtlich werden, wer das Problem hat, die Relevanz für die Personen/ Zielgruppe und die entstehenden Kosten.]

# Beschreibung der Lösung

[In diesem Kapitel beschreibt ihr, wie genau ihr das oben definierte Problem lösen werdet. Welche Value Proposition ergibt sich hier? Die Value Proposition ist der Grund warum Kunden sich zu dem einen und nicht dem anderen Unternehmen hinwenden. Es löst ein Kundenproblem oder deckt einen Kundenbedarf. Geht darüber hinaus auf, die Validierung des Problem-Solution Fit und die Erkenntnisse für die tiefergehende Lösungsgestaltung ein.

## Product/Customer Journey oder technische Details der Innovation

[In diesem Kapitel stellt ihr die Product oder Customer Journey dar. Bitte erläutert die technischen Details eurer State-of-the-Art Lösung, die die Innovation begründet. Geht dabei auch auf die genutzte(n) Technologie(n) und die Innovation ein. Wie genau sieht die Customer Journey für Eure Lösung aus? Habt ihr euer Produkt/ Service bereits an Kund:innen getestet? Wie war das Feedback? Gab es Hinweise für Weiterentwicklungen, Verbesserungen?]

## Bezug zur Innovationsstrategie des Landes Bremen

[In diesem Abschnitt zeigt bitte die Verbindung zu der [Innovationsstrategie 2030](https://www.bremen-innovativ.de/innovationsstrategie-2030/) des Landes Bremen auf. Bedient ihr euch einer bspw. Schlüsseltechnologie oder adressiert ihr eine Schlüsselbranche?]

# Darstellung des Erlösmodells

[Hier stellt ihr bitte dar, wie ihr mit eurem Geschäftsmodell Geld verdienen werdet. Welcher Kunde zahlt welchen Preis für welche Lösung. Erläutert eure Preiskalkulation und Preisgestaltung. Darüber hinaus möchten wir euch bitten die konkreten Mehrwerte für den Kunden und den beim Kunden entstehenden Wert durch die Produktnutzung aufzuzeigen. Wie erhalten die Kunden, das Produkt oder den Service? Welche Ressourcen benötigt ihr für die Schaffung des Mehrwertes? Habt ihr Partner für die Angebotserbringung? Was kostet es Euch die Lösung zu erstellen und welches Preis- und Umsatzmodell steht dem gegenüber? Welchen Preis sind Kund:innen bereit zu zahlen? Geht hier auch auf die Liquiditätsplanung und die erwarteten Umsätze ein, die ihr im Excel-Teil angenommen habt. Werdet konkret und beschreibt die Entwicklung.]

# Aufzeigen des Marktpotenzials

[Mit Hilfe des TAM, SAM, SOM Modells stellt ihr Euer Marktpotenzial dar. Gebt hier auch an, welchen Markt ihr adressiert und wieviel Kund:innen ihr erreichen könnt und nehmt eine Marktabgrenzung vor. Hier sollte eure Markteintrittsstrategie (SOM) erläutert werden darüber hinaus solltet ihr auf die Marktdurchdringung (SAM) eingehen und wie ihr euch kurz- und mittelfristig entwickeln wollt. Welche Segmente des Marktes wollt ihr priorisiert angehen? Erläutert wie euer Umsatz und euer Marktanteil beeinflusst wird (regulatorisch, politisch, gesellschaftlich). Geht dabei auch auf wesentlichen Trends oder sonstige Faktoren ein, die einen Einfluss haben und benennt Markteintrittsbarrieren? Zeigt auf wie ihr auch international skalieren könnt.]

# Wettbewerb und USP

[Erläutert, wer eure direkten und indirekten Wettbewerber sind und benennt mögliche Substitute? Wie lösen diese das Problem für den Kunden? Was unterscheidet euch von den bestehenden Wettbewerbern/ Substituten bzw. wie grenzt ihr euch davon ab? Was ist das zentrale USP eurer Problemlösung und warum?]

# Risikobewertung durch die SWOT-Analyse

[Führt für euer Unternehmen und das Projekt eine SWOT Analyse durch und stellt die Ergebnisse hier da. Welche Ableitungen nehmt ihr vor und welche Strategien leitet ihr ab, um Schwächen und Risiken auszugleichen und Stärken und Chancen wahrzunehmen.]

# Zielsetzung der Projektförderung und Auswirkungen auf das TRL

[In diesem Teil erläutert ihr bitte, was ihr mit der Förderung genau erreichen wollt. Von welchem TRL (Technology Readiness Level: [EU-Definition](http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2014_2015/annexes/h2020-wp1415-annex-g-trl_en.pdf)) startet ihr und welches wollt ihr am Ende erreicht haben? Sind hierfür alle Komponenten serienmäßig (of-the-shelf) verfügbar oder sind es einzelne Fertigungen? Oder in Sachen Service – was braucht es noch an Programmierleistung, um aus dem Proof of Concept eine nutzbare Applikation zu machen?]

# Projektumsetzung

[In diesem Abschnitt definiert ihr eure Meilensteine und Kosten und geht auf die Umsetzung ein. Bezieht hier auch die ergänzende Exceltabelle mit ein.]

## Meilensteine, Work Packages und Deliverables

[Bitte beschreibt hier eure Meilensteine, die dadurch entstehenden Work Packages und die Deliverables und geht dabei auch grob auf die entstehenden Kosten ein. Bitte orientiert euch dabei an der entsprechenden Excel Tabelle aus dem Download Bereich.]

## Kosten- und Finanzierungsplan (Projekt), Verwendung der Fördermittel: Personal-, Sachmittel (inkl. Fremdleistungen)

[Hier beschreibt bitte euren Kosten- und Finanzierungsplan vom Projekt. Dabei solltet ihr auf die Kalkulation der anfallenden Kosten sowie mögliche Fremdfinanzierungen eingehen. Geht darauf ein, wie ihr euch auch über die Projektlaufzeit hinweg finanzieren möchtet. Bitte nutzt dabei die entsprechende Excel Tabelle aus dem Download Bereich.]

## Projekt-Roadmap und bisherige Validierung

[Mit diesem Kapitel zeigt ihr auf, welche Meilensteine und erfolge ihr in der Vergangenheit erreicht habt und welche in der Zukunft erreicht werden sollen. Welche Produkt-/Service-/Unternehmensentwicklungen könnt ihr aufzeigen? Was habt ihr bisher validiert und wie sind die Ergebnisse? Welche Pläne habt ihr für die Verwirklichung eurer Lösung? Pilotkunden sind ebenso zu nennen wie die notwendigen MVP-Tests. Ordnet dies auf einem Zeitstrahl an und bezieht die Projektlaufzeit mit ein.]

# Darstellung des Teams und ihre Fähigkeiten/ Kernkompetenzen

[Wer ist Teil des Teams und welche Kompetenzen bringen diese Personen für das Projekt ein? Welche Rollen übernehmen die jeweiligen Personen? Wer hat welche Hintergründe und Fähigkeiten? Habt ihr weitere unterstützende Personen/ Unternehmen/ Institutionen oder Partnerschaften, die euch in euerer Entwicklung unterstützen?]

# Bedarf an Coaching/ Beratung

[Um als Unternehmen und Projekt erfolgreich zu sein, werdet ihr unterschiedliche Unterstützungsleistungen benötigen. Hier zeigt ihr bitte auf, welche Themen dies bei euch sind und wie ihr diese bearbeiten werdet. Geht dabei auf den Coachingfahrplan ein, dieser ist das 3. Tabellenblatt der Excel Finanzkalkulation, die ihm im Downloadcenter herunterladen könnt. Hierunter können fallen, die Begleitung durch Beratende für Marketing, Vertrieb, Personalrecruiting, Organisations- und Teamentwicklung, Steuerberatung, juristische Begleitung etc.]