

HARCIS Business Plan - Top 10 Tipps

1. Nutzen Sie die zur Verfügung gestellte Vorlage von *Exist* und thematisieren Sie alle aufgeführten Aspekte in Ihrem Business Plan.
2. Gewichten Sie die einzelnen Aspekte des Business Plans zielführend und fokussieren Sie sich auf die für Ihre Zielgruppe – zukünftige Investoren und Investorinnen – interessanten Inhalte.
3. Schreiben Sie einen Fließtext unter Berücksichtigung aller an der UHH für Hausarbeiten geltenden Regeln.
4. Begründen Sie alle Entscheidungen nachvollziehbar.
5. Zitieren Sie jede genutzte Quelle ordnungsgemäß und geben Sie alle Quellen im Quellenverzeichnis an.
6. Nutzen Sie zweckmäßige Fotos, Tabellen und Abbildungen, um Ihre schriftlichen Ausführungen visuell zu unterstützen.
7. Geben Sie Ihrem Business Plan „Persönlichkeit“, nutzen Sie ein einheitliches, ansprechendes Design.
8. Eine Executive Summary sollte die Inhalte kompakt zusammenfassen, beschränken Sie sich auf maximal eine Seite.
9. Fügen Sie Ihrem Business Plan ein Deckblatt sowie ein Inhaltsverzeichnis hinzu.
10. Der Business Plan wird als Gesamtwerk abgegeben, achten Sie darauf, dass Form und Stil der Arbeit konsistent ist.

Gliederungsvorschlag Businessplan

1. Executive Summary

- Kurze Zusammenfassung von
 - o Problem und Lösung/Innovation,
 - o Markt und Zielgruppen,
 - o Wettbewerb,
 - o Team und Unternehmen,
 - o Finanzierung und Geschäftsmodell

2. Geschäftsidee

2.1. Gründungsvorgeschichte

- Worin liegt das genaue Kundenproblem, der Bedarf
- ggf. Erläuterung der Entstehung der Geschäftsidee
- Verbindung zu vorangegangenen (Entwicklungs-)Projekten

2.2. Know-how Träger

- Vorstellung des Gründerteams
- vorhandene Erfahrungen und Kompetenzen (betriebswirtschaftlich, technisch, unternehmerisch)
- relevante Branchenkenntnisse
- Darstellung des Netzwerkes (Mentoren, Berater, etc.)
- ggf. Darstellung von Kooperationen (Hochschule, Partner, etc.)

2.3. Innovation

- Kurze Darstellung des identifizierten Kundenproblems bzw. Bedarfs aus Sicht des Kunden
- Beschreibung der Prozess-/Produktinnovation bzw. der wissensbasierten Dienstleistung
- Darstellung der Eigenschaften, Funktionen, Varianten, etc. der Lösung
- ggf. Qualifizierung und/oder Quantifizierung des Kundennutzens

2.4. Produkt Roadmap

- Darstellung des aktuellen Entwicklungsstandes – Status-quo
- Realisierungsfahrplan bis zur Markteinführung
- Ausblick weitere Produktentwicklung bzw. weiterer Produktausbaustufen (Meilensteine)

3. Markt und Wettbewerb

3.1. Marktsituation, Marktpotential, Marktentwicklung

- Darstellung der Marktsituation, Marktgröße, relevanter Segmente und Zielgruppen

- *Darstellung von Trends bzw. der Marktentwicklung und prognostizierten Wachstumsraten*

3.2. Alleinstellungsmerkmal und Kundennutzen

- *kurze prägnante Darstellung der konkreten Alleinstellungsmerkmale (USP), möglichst objektiv nachvollziehbar und bewertbar*
- *Darstellung des Kundennutzens im Vergleich zu am Markt verfügbaren Lösungen (möglichst quantifizierbar)*
- *Schutzrechte (Patente, Marken, Gebrauchsmuster)*

3.3. Wettbewerber

- *Darstellung der wettbewerblichen Gesamtsituation*
- *direkte und indirekte Wettbewerber bzw. Substitute*
- *Strategie zur Sicherung der Alleinstellung ggü. den Wettbewerbern*

3.4. Marketing und Markteintrittsstrategie

- *Segmentierung der Zielgruppe(n)*
- *Mögliche Markteintrittsbarrieren*
- *Markteintrittsstrategie, ggf. strategische Partnerschaften und Pilotkunden erläutern, Produkt- und Preispolitik*
- *Kommunikations- und Vertriebspolitik*

4. Unternehmensplanung

4.1. Unternehmensorganisation

- *Geplante oder aktuelle Rechtsform, Gesellschafterverteilung*
- *Unternehmensaufbau (Organigramm und Aufgabenverteilung im Unternehmen)*
- *ggf. Standortwahl bzw. -faktoren*
- *Darstellung Beirat oder Advisory Board*

4.2. Finanzplanung

- *Darstellung und Erläuterung des Erlösmodells, inkl. Preisherleitung*
- *Darstellung des Finanzierungsbedarfs und Strategie zur Deckung des Finanzierungsbedarfs bis zum Break-even*
- *Gewinn- und Verlustrechnung (3 Jahre)*
- *Liquiditätsplanung (3 Jahre)*

4.3. Chancen und Risiken

- *SWOT Analyse*

A. Anhang

- *ggf. weiterführende Informationen zur Finanzplanung (Szenarien, Investitionen, etc.)*
- *ggf. Letters of Intent*
- *ggf. Studien*