**Vorlage Businessplan**

**ZAT Startup Combo (S) Programm**

*Ein Businessplan ist ein schriftliches Dokument, das die Ziele eines Unternehmens, die Strategien zur Erreichung dieser Ziele und die Zeitachse für die Umsetzung der Strategien beschreibt. Er dient als Leitfaden für das Unternehmen und kann auch dazu verwendet werden, Investoren oder Kreditgeber zu überzeugen.*

Gestalte ein aussagekräftiges Deckblatt für deinen Businessplan. Hier kann beispielsweise ein Logo und ein Slogan für dein Unternehmen stehen

Ein Bild, das Schrift, Text, Logo, Grafiken enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

**Zentrum für angewandte Technologie Leoben**

**Wir helfen dir dabei aus deiner Geschäftsidee ein Unternehmen zu entwickeln!**

**Inhaltsverzeichnis**

[1. Executive Summary 3](#_Toc148012479)

[2. Produkt / Dienstleistung & Technologie 4](#_Toc148012480)

[Produkt / Dienstleistung & Entwicklungsstand 4](#_Toc148012481)

[USP, Stärken & Schwächen 4](#_Toc148012482)

[Technologie & Leistungserbringung & Schutzrechte 4](#_Toc148012483)

[Wertschöpfung & Leistungserstellung 4](#_Toc148012484)

[3. Markt & Wettbewerb 6](#_Toc148012485)

[Marktgröße & Marktwachstum 6](#_Toc148012486)

[Zielgruppe & Marktanteil 6](#_Toc148012487)

[Wettbewerbsanalyse & Konkurrenzanalyse 6](#_Toc148012488)

[4. Marketing & Vertrieb 7](#_Toc148012489)

[Marketingstrategie & Kommunikationskanäle 7](#_Toc148012490)

[Vertriebsstrategie 7](#_Toc148012491)

[Preisgestaltung & Erlösmodell 7](#_Toc148012492)

[5. Unternehmen & Team 8](#_Toc148012493)

[Gründungsteam 8](#_Toc148012494)

[Unternehmen 8](#_Toc148012495)

[Umsetzungsplan & Meilensteine 8](#_Toc148012496)

[6. Green Impact 9](#_Toc148012497)

[7. Risikoanalyse 10](#_Toc148012498)

[8. Finanzplanung 11](#_Toc148012499)

[Gründungskosten & Gründungsinvestitionen 11](#_Toc148012500)

[Laufende Kosten 11](#_Toc148012501)

[Gewinn & Verlustrechnung 11](#_Toc148012502)

[9. Anhang 12](#_Toc148012503)

# Executive Summary

Die 'Executive Summary' ist wie ein Trailer für einen Film, aber für deinen Geschäftsplan. Es ist super wichtig, weil es das Erste ist, was die Leute lesen werden. Es sollte kurz und knackig sein und die Leute überzeugen weiterzulesen. Nachdem sie es gelesen haben, sollten sie die Hauptideen deines Geschäftsplans verstanden haben.

Hier sind einige Fragen, die du in diesem Abschnitt beantworten solltest:

• Welches Problem willst du lösen?

• Wie willst du es lösen? (Was verkaufst du oder welchen Service bietest du an?)

• Wer hat dieses Problem? (Wer sind deine Kunden?)

• Wo willst du verkaufen? (Markt)

• Wer macht ähnliche Sachen wie du und wie bist du besser oder anders?

• Was kannst du besonders gut oder was kann dein Team besonders gut?

• Wie verdienst du Geld und was kostet dich Geld?

• Wie denkst du, wird es in den nächsten Jahren laufen?

# Produkt / Dienstleistung & Technologie

In diesem Abschnitt geht es um das, was du verkaufen möchtest, sei es ein Produkt oder einen Service. Erzähl, was es ist, wie weit du mit der Entwicklung bist und wie du es herstellst. Auch, wie viel es kosten wird. Und ganz wichtig: Was macht dein Produkt oder Service besonders? Warum sollte jemand gerade das von dir kaufen?

## Produkt / Dienstleistung & Entwicklungsstand

In diesem Abschnitt erzählst du von dem, was du anbieten möchtest und wie weit du damit schon bist.

Fragen, die du hier beantworten solltest:

• Was möchtest du verkaufen oder anbieten?

• Welches Problem löst es und wie?

• Was sind die coolen Dinge daran?

• Bist du schon fertig damit oder noch in Arbeit?

• Hast du schon eine erste Version oder ein Muster?

## USP, Stärken & Schwächen

In diesem Abschnitt geht es darum, was an deinem Angebot besonders ist und warum es sich von anderen unterscheidet. Du erzählst auch von den guten und nicht so guten Seiten deines Produkts oder Services.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Warum sollte jemand genau das von dir kaufen?

• Was ist richtig gut daran?

• Was könnte besser sein?

• Was macht dein Angebot besser als andere Sachen, die es schon gibt?

## Technologie & Leistungserbringung & Schutzrechte

In diesem Abschnitt erzählst du, wie neu und besonders die Technik hinter deinem Angebot ist und wie du es herstellst oder anbietest.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Was ist das Neue oder Besondere an deinem Angebot?

• Wie anders oder besser ist es im Vergleich zu dem, was es schon gibt?

• Brauchst du spezielle Genehmigungen oder Zertifikate für dein Produkt?

• Wie stellst du es her oder wie bietest du es an?

• Machst du alles selbst oder holst du dir Hilfe von außen?

• Wie schützt du deine Idee, damit sie keiner klaut?

• Kannst du deine Idee mit einem Patent oder so schützen?

## Wertschöpfung & Leistungserstellung

In diesem Abschnitt geht es darum, wie du dein Produkt herstellst oder deinen Service anbietest und wie alles in deinem Unternehmen abläuft.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Wie machst du dein Produkt oder bietest deinen Service an?

• Wie viel kannst du produzieren oder anbieten?

• Wo machst du das und warum genau dort?

• Gibt es Regeln oder Gesetze, die du beachten musst?

• Wie viel kostet es dich, dein Produkt herzustellen oder deinen Service anzubieten?

• Planst du, in der Zukunft neue Versionen oder Angebote zu machen?

# Markt & Wettbewerb

In diesem Abschnitt geht es um die Leute, die dein Produkt kaufen oder deinen Service nutzen könnten, und um andere, die ähnliche Sachen anbieten.

## Marktgröße & Marktwachstum

In diesem Abschnitt geht es darum, wie viele Leute dein Produkt kaufen oder deinen Service nutzen könnten und wie sich dieser Markt verändert.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Wie viele Leute oder Unternehmen könnten interessiert sein?

• Wie viele davon könnten wirklich bei dir kaufen?

• Wird der Markt größer oder kleiner?

• Was ist gerade angesagt oder wird in Zukunft wichtig?

• Was beeinflusst, wie sich der Markt verändert?

## Zielgruppe & Marktanteil

In diesem Abschnitt schaust du genauer hin, welche Leute oder Gruppen besonders an deinem Angebot interessiert sein könnten.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Für wen ist dein Angebot besonders interessant?

• Gibt es verschiedene Gruppen, die du ansprechen möchtest?

• Wo sind diese Gruppen zu finden?

• Wie viele von denen könnten bei dir kaufen?

• Hast du schon mal Leute aus deiner Zielgruppe gefragt, was sie denken?

## Wettbewerbsanalyse & Konkurrenzanalyse

In diesem Abschnitt schaust du dir an, wer noch ähnliche Sachen anbietet wie du und wie du dich von denen abhebst.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Wie viele andere bieten auch so was an?

• Wer sind die wichtigsten anderen Anbieter?

• Was macht dein Angebot besser als das der anderen?

• Wo sind die anderen vielleicht besser als du?

# Marketing & Vertrieb

In diesem Abschnitt geht es darum, wie du dein Angebot bekannt machen und verkaufen möchtest und zu welchem Preis.

## Marketingstrategie & Kommunikationskanäle

In diesem Abschnitt planst du, wie du Werbung für dein Angebot machen möchtest und wann genau.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Was ist der Plan, um dein Angebot bekannt zu machen?

• Was möchtest du mit deiner Werbung erreichen?

• Wann möchtest du welche Werbung machen?

• Über welche Wege möchtest du die Leute erreichen?

• Was möchtest du den Leuten genau sagen und wo?

• Wie viele Leute denkst du, werden durch die Werbung kaufen?

• Wie viel kostet es dich, einen Kunden zu gewinnen?

## Vertriebsstrategie

In diesem Abschnitt geht es darum, wie du dein Angebot verkaufen möchtest und ob du dabei Hilfe von anderen hast.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Was ist dein Plan, um dein Angebot zu verkaufen?

• Wie läuft der Verkaufsprozess ab?

• Verkaufst du unterschiedlich an verschiedene Kundengruppen?

• Wenn du Partner hast, die dir beim Verkaufen helfen: Wie arbeitet ihr zusammen?

## Preisgestaltung & Erlösmodell

In diesem Abschnitt geht es darum, wie viel du für dein Angebot verlangen möchtest und wie du damit Geld verdienen willst.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Wie hast du den Preis für dein Angebot festgelegt?

• Gibt es verschiedene Preise für verschiedene Kundengruppen?

• Welche Teile deines Angebots bringen dir Geld ein?

• Wie planst du insgesamt, mit deinem Angebot Geld zu verdienen?

# Unternehmen & Team

In diesem Abschnitt geht es um die Leute hinter dem Angebot und wie alles organisiert ist.

## Gründungsteam

In diesem Abschnitt geht es um die Leute, die das Unternehmen gegründet haben und was sie besonders gut können.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Wer hat das Unternehmen gegründet?

• Was kann jeder von ihnen besonders gut?

• Was haben sie vorher gemacht?

• Welche Aufgaben übernimmt jeder im Unternehmen?

• Gibt es Dinge, die keiner von ihnen kann?

• Wie wird das gelöst, wenn Fähigkeiten fehlen?

• Wie viel bekommt jeder von ihnen bezahlt?

## Unternehmen

In diesem Abschnitt geht es um die Grundlagen deines Unternehmens. Wenn du noch kein Unternehmen hast, erzählst du, wie es in der Zukunft aussehen soll.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Wie heißt das Unternehmen und wann wurde oder wird es gegründet?

• Welche Art von Unternehmen soll es sein?

• Wo ist oder wird der Firmensitz sein?

• Wer gehört zu den Besitzern und wer hat wie viel davon?

• Gibt es schon Verträge für das Unternehmen?

• Arbeitest du mit anderen Unternehmen zusammen und was bringt das?

• Ist das Unternehmen schon gegründet oder noch in Planung?

## Umsetzungsplan & Meilensteine

In diesem Abschnitt machst du einen Plan, wie du deine Unternehmensziele erreichen willst. Dieser Plan hilft dir, den Überblick zu behalten und zu prüfen, ob alles läuft, wie es soll. Deine Ziele sollten klar, messbar, machbar, wichtig und mit einem Zeitpunkt verbunden sein.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Was möchtest du mit deinem Unternehmen erreichen (kurz-, mittel- und langfristig)?

• Welche großen Schritte oder Ziele willst du wann erreichen?

• Gibt es besonders wichtige Schritte, die unbedingt klappen müssen?

# Green Impact

In diesem Abschnitt erzählst du, wie dein Projekt oder Unternehmen der Umwelt hilft und was du in der Zukunft für die Umwelt tun möchtest.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Wie hilft mein Angebot der Umwelt? (Green Deal)

• Wie hilft mein Unternehmen insgesamt der Umwelt?

• Für wen ist mein Angebot besonders interessant?

• Welchen Unterschied wird mein Angebot für die Menschen und die Umwelt machen?

# Risikoanalyse

In diesem Abschnitt überlegst du, was schiefgehen könnte und wie du das verhindern oder darauf reagieren kannst. Es gibt verschiedene Methoden, um das zu tun, wie z.B. SWOT oder Risikomatrix.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Was könnte schiefgehen?

• Kann ich die Risiken in Gruppen einteilen?

• Wie schlimm könnte jedes Risiko sein?

• Was kann ich tun, um die Risiken zu verringern?

# Finanzplanung

"In diesem Abschnitt geht es ums Geld. Du überlegst, wie viel Geld du brauchst, was du ausgeben musst und wie viel du verdienen könntest.

## Gründungskosten & Gründungsinvestitionen

In diesem Abschnitt geht es um die Kosten, die anfallen, wenn du ein Unternehmen startest.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Wie viel kostet es, das Unternehmen offiziell zu gründen?

• Was sind die Kosten, um das Unternehmen wirklich zu starten?

• Gab es Kosten für Dinge, die du vor dem eigentlichen Start gemacht hast?

## Laufende Kosten

In diesem Abschnitt geht es um die Kosten, die regelmäßig anfallen, wenn das Unternehmen läuft. Denk auch an deine eigenen Lebenskosten, wenn du im Unternehmen arbeitest.

Fragen, die du hier beantworten könntest:

• Wie setzen sich die laufenden Kosten zusammen?

• Was kostet die Ausstattung und der Platz, den du brauchst?

• Gibt es Kosten für spezielle Genehmigungen oder Software?

• Wie viel brauchst du zum Leben, wenn du im Unternehmen arbeitest?

## Gewinn & Verlustrechnung

In diesem Abschnitt machst du einen Plan, wie viel Geld rein- und rausgeht. Das ist super wichtig, besonders für neue Unternehmen. Du solltest genau planen, vor allem bei großen oder kritischen Ausgaben. Und denk dran, genug Geld in der Kasse zu haben, um Rechnungen zu bezahlen. Am besten planst du im ersten Jahr jeden Monat und danach jedes Jahr für die nächsten drei Jahre.

# Anhang

Jegliche Informationen, die nicht unbedingt notwendig sind, um dein Unternehmen und dein Geschäftsmodell zu verstehen, können hier in den Anhang gepackt werden.