**Kontaktdaten:**

Name: Vorname:
............................................................................................................................................

Name des Unternehmens: in Gründung 🗆

 ................................................

Anschrift (Straße/PLZ/Wohnort):
............................................................................................................................................

Telefon: Fax: E-Mail:
............................................................................................................................................

Geburtsdatum: Geburtsort:
............................................................................................................................................

**Titel**

*Wir sichern Ihnen die Vertraulichkeit Ihrer Einreichung zu. Näheres finden Sie unter* [*Vertraulichkeitserklärung*](http://www.achema.de/fileadmin/user_upload/Downloads/Gruenderpreis/ACHEMA-GP_VertErkl__14-03_.pdf)*.*

<http://www.achema.de/gruenderpreis>

# Executive Summary

Kernaussagen zum Unternehmenskonzept. Zusammenfassung der wesentlichen Aussagen: Klar, kurz, informativ, motivierend zum weiteren Lesen.

Im Zuge der Entwicklung von der Idee bis zum Konzept kann die Executive Summary modifiziert werden

.......

# Produkt- und Dienstleistungsbeschreibung (P/DL)

## Grundsätzliche Idee für P/DL

* *Was ist die grundsätzliche Idee für das (P) oder die (DL)?*

.........

## Neuigkeitsgrad

* *Sind (P) / (DL) komplett oder nur teilweise neu, werden existierende (P) / (DL) ersetzt?*

.........

## Kundennutzen

* *Welcher Nutzen fällt beim Kunden an?*

*.........*

## Know-how und IP

* *Wem gehört das Know-how, das geistige Eigentum (IP)?*
* Wie wird es geschützt, kann es umgangen werden? Gibt es schon Patente, welche zusätzlichen Schutzmaßnahmen sind geplant?

.......

## Status des P/DL-Placement

* *Wurde die Idee schon für andere Wettbewerbe eingereicht oder schon prämiert (kein Ausschlusskriterium)?*
* *Wie groß ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Idee umsetzbar ist?*
* Gibt es schon einen Nachweis der prinzipiellen Umsetzbarkeit, einen Prototypen oder ein fertiges Produkt?
* In welchen Abstufungen (Ausprägungen / Typen / Größen) usw. ließen sich (P) und (DL) anbieten?

......

## Aussagen zur Fertigungstiefe

* Welche Arbeitsteilung ist bei der Herstellung / Bereitstellung der (P) / (DL) zwischen dem eigenen Unternehmen und Zulieferern / Partnern geplant?

......

# Markt / Kunden / Wettbewerb

## Marktbeschreibung

* Für die P/DL gibt es aktuell noch keinen Markt: Durch welche konkreten Maßnahmen soll der Markt kreiert werden?
* Für die P/DL existiert bereits ein Markt: Wie sieht dieser Markt aus (B2C- oder B2B-Markt, Segmentierung, regionale Prägung, Größe, Wachstum,...) (detaillierte Einschätzung nach Literaturangaben)?
* Wie lassen sich (P) / (DL) im Markt positionieren nach Preis, Qualität und Volumen/Stückzahl?

........

## Wettbewerber im Markt

* Wettbewerbsstrukturen / Wettbewerber (Größe, geografische Verteilung, ...) (tiefergehende Wettbewerbsanalyse mit Quellenangaben: Internet, Literaturstellen)?
* Welche Wettbewerbsvorteile und Alleinstellungsmerkmale existieren (begründet durch (P) und (DL) oder durch organisatorische Einflüsse wie regionale Vertretung, flexible Fertigungsorganisation usw.)?

.......

## Schutzmaßnahmen gegen Wettbewerber

* Gibt es für diese (P) / (DL) einen „generischen“ Schutz gegen Wettbewerber?
* Wie können Barrieren gegen den Wettbewerb aufgebaut werden, welche sind schon vorhanden?

.......

# Personelle Situation

# (Gründer / Unternehmerteam / Management / Gesellschafter / Unterstützer)

* Welche Personen im Gründerteam decken welche Kompetenzen ab (Personen möglichst mit Skill-Profil beschreiben)?
* Wer soll welche Funktionsbereiche im zu schaffenden Unternehmen übernehmen?
* Welche Funktionen werden durch welche Experten abgedeckt?
* Gibt es außer den Gründern schon andere Gesellschafter oder Kapitalgeber?
* Wie ist das Team in externe Netzwerke eingebunden?

......

# Maßnahmen zum Geschäftsaufbau

## Vision und Strategie

* Was ist die Vision für das Unternehmen in 5 Jahren (Anbieter für eine Nische, Massenanbieter, Spezialist, Marktanteil, Innovation usw.) (nicht mehr als drei Zeilen)?
* Mit welchen strategischen Maßnahmen soll das erreicht werden?

......

## Marketing/Vertrieb, Produktionsplanung, und After Sales Services

* Welche grundsätzlichen Konzept-Ideen zum Aufbau und Erhalt des Geschäftes gibt es, z.B. Fokussierung in der Herstellung und am Markt, unterschiedliche Möglichkeiten zum Markteintritt und zur dauerhaften Marktversorgung?
* Wo sollen (P) / (DL) erbracht werden?

........

## Umsatz- und Finanzplanung (entsprechend Anlage)

* Welche Umsätze sind in den ersten 5 Jahren geplant?
* Welche Kostenstrukturen existieren und wie sieht die G+V-Rechnung aus?
* Wie hoch ist der Finanzierungsbedarf (Finanzierung der Organisation, Vorfinanzierung des Materials, der Vor- und Zwischenprodukte, Umsatzlegung, Rechnungseingang, Rückstellung für Gewährleistungen usw.)?

.........

## Kapitalbedarf / Investment

* Wird ein externes Investment benötigt, wann und wie lange?

.......

# Gesellschaftsform/ Geschäftsmodell

* Welche Gesellschaftsform (Personengesellschaft, UG, GmbH usw.) und welches Geschäftsmodell würden den Geschäftsaufbau am besten unterstützen und das Risiko minimieren?
* Sind Partnerschaften auf der Herstellerseite und mit Kunden vorstellbar und sinnvoll?

......

# Chancen und Risiken

* Wie werden die Chancen und Risiken für das Geschäft, das Gründerteam und evtl. externen Investoren gesehen?

.......

Legende: *Die kursiv geschriebenen Unterpunkte wurde schon in der vorherigen Phase gefordert*