

Liebe(r) Gründungsinteressierte(r),

um Dir den Einstieg in Deinen eigenen Businessplan zu erleichtern, haben wir die Entwicklung eines belastbaren, erfolgversprechenden Geschäftsmodells in drei große Themenbereiche eingeteilt.

- 1.) Die Ideenskizze
- 2.) Der Grobbusinessplan
- 3.) Der Businessplan inkl. Finanzplanung.

Die Ideenskizze ist der erste Schritt zur Erstellung des Businessplans und sollte zwischen 5 und 10 Seiten lang sein.

Du kannst die Ideenskizze für eine Bewertung bei uns kostenfrei einreichen. Unsere ehrenamtlichen ExpertInnen setzen sich mit Deiner Idee auseinander und geben Dir schriftliches Zwischenfeedback, in dem sie die von Dir erstellten ersten Planungsschritte einschätzen.

Wir haben Dir in diesem Dokument die Leitfragen für die Ideenskizze zusammengefasst.

Auf [nukgutachten.de](http://nukgutachten.de) kannst Du während der Einreichungsphasen Deine Ideenskizze hochladen.

Du bekommst von uns eine Eingangsbestätigung, sobald wir Deine Einreichung geprüft haben. Die ExpertInnen haben dann knapp 14 Tage Zeit das Gutachten für Dich zu erstellen und auf [nukgutachten.de](http://nukgutachten.de) hochzuladen.

Melde Dich bitte, wenn Du Fragen hast. Wir freuen uns immer, von Dir zu hören.

Sonnige Grüße  
Dein NUK-Team

**NUK Netzwerk und Know-how**  
Tel: 0221-9758084-4  
E-Mail: [info@geh nuk fragen.de](mailto:info@geh nuk fragen.de)  
Web: [neuesunternehmertum.de](http://neuesunternehmertum.de)

Schwerpunkte/ Kapitel	Ideenskizze	Businessplan
1. Executive Summary	1 Seite	1-2 Seiten
<b>2. Produkt und/ oder Dienstleistung</b>	<b>1-3 Seiten</b>	<b>2-5 Seiten</b>
2.1 Produkt-/ Dienstleistungsbeschreibung		
2.2 Kundennutzen		
2.3 Wissens- und Technologievorsprung		
2.4 Stand der Entwicklung		
2.5 Fertigung und Erstellung		
<b>3. Geschäftsmodell/ Organisation</b>	<b>1-3 Seiten</b>	<b>2-5 Seiten</b>
3.1 Das Geschäftsmodell		
3.2. Gründungsteam und Schlüsselperson		
3.3 Personal		
3.4 Meilensteine und Realisierungsfahrplan		
<b>4. Markt und Wettbewerb</b>	<b>1-2 Seiten</b>	<b>2-5 Seiten</b>
4.1 Branchen- und Gesamtmarktanalyse		
4.2 Marktsegmente und Zielkunden		
4.3 Wettbewerbsanalyse/ - beobachtung		
4.4 Marktschranken		
<b>5. Marketing und Vertrieb</b>	<b>1 Seite</b>	<b>2-6 Seiten</b>
5.1 Preis		
5.2 Vertriebskonzept		
5.3 Kommunikationsstrategie- und Maßnahmenplanung		
5.4 Markteintrittsstrategie		
<b>6. Chancen und Risiken</b>		<b>1-2 Seiten</b>
<b>7. Finanzplanung</b>		<b>7-9 Seiten</b>
7.1 Rentabilitätsplanung		
7.2 Investitionsplanung		
7.3 Liquiditätsplanung		
7.4 Kapitalbedarf und Finanzierung		
<b>Gesamtseitenzahl</b>	<b>5-10 Seiten</b>	<b>17-34 Seiten</b>

## 1.) Executive Summary

Die Executive Summary steht für sich alleine und ist dazu da, die Kerninformationen Deines Geschäftsmodells so darzustellen, dass der Leser Interesse bekommt, weiter zu lesen. Deswegen wird die ES normalerweise erst dann geschrieben, wenn der Businessplan fertig ist. In der Ideenskizze können noch nicht alle Inhalte dargestellt werden.

### Produkt/ Dienstleistung (max. ¼ Seite)

Welches Problem hast Du bei Deinen potenziellen Kunden erkannt?  
Wie löst Du es?  
Stelle Dein Produkt/ Deine Dienstleistung kurz und prägnant vor.  
Wo liegt der Kundennutzen?  
Wie begründest Du Deinen Wissens- und Technologievorsprung?  
Wie ist der Stand der Entwicklung?

### Geschäftsmodell und Gründerteam (max. ½ Seite)

Wie sieht Dein Geschäftsmodell aus?  
Wie sieht Deine Geschäfts-/ Unternehmensstruktur aus?  
Hebe die fachspezifischen, kaufmännischen und operativen Fähigkeiten und Erfahrungen Deines Gründerteams hervor.  
Mit welchem weiteren Personal willst Du gründen?  
Wo stehst Du heute? Welche Ziele willst Du kurz- bis mittelfristig erreichen?

### Markt und Wettbewerb (max. ¼ Seite)

Warum ist der Markt attraktiv?  
Welche wichtigen Eigenschaften weist Deine Branche auf?  
Wer sind Deine Zielkunden und was zeichnet diese aus?  
Wer sind die wesentlichen Wettbewerber?  
Welche Eintrittsbarrieren gibt es?

### Marketing und Vertrieb (max. ¼ Seite)

Mit welchen Preisen willst Du an den Markt gehen?  
Wie sieht Dein Vertriebskonzept aus?  
Welche Kommunikationsmaßnahmen wirst Du einsetzen?  
Wie sieht Deine Markteintrittsstrategie aus?

### Chancen und Risiken Deines Vorhabens (max. ¼ Seite)

Zeige auf, welche Chancen und welche Risiken Du in Bezug auf Dein Gründungsvorhaben siehst.

### Finanzen (max. ½ Seite)

Zeige die prognostizierte Umsatzentwicklung der nächsten drei Jahre auf. Ab wann ist Dein Vorhaben rentabel?  
Wie hoch wird der Kapitalbedarf für Deine Existenzgründung sein?  
Woher kommen die Mittel (Eigenkapital, Fremdkapital)?

## 2. Produkt und/ oder Dienstleistung

### 2.1 Leitfragen Produkt/ Dienstleistungsbeschreibung:

- 1 Wie lässt sich Dein Produkt/ Deine Dienstleistung präzise und detailliert beschreiben?
- 2 Welche unterschiedlichen Varianten/ zusätzliche Produkte/ Dienstleistungen planst Du (z.B. Service- und Wartungsangebot)?
- 3 Bei technologiebasierten Produkten: was ist „state of the art“ und wo positionierst Du Dein Angebot?
- 4 Welche vergleichbaren Konkurrenzprodukte/ -dienstleistungen existieren bereits?
- 5 Zu welchem Preis willst Du Dein Produkt/ Deine Dienstleistung am Markt platzieren?

### 2.2 Leitfragen Kundennutzen

- 1 Welches Problem oder welchen Bedarf hat Dein Kunde?
- 2 Wie hast Du das erkannt? Wie kannst Du den Kundenbedarf zufriedenstellen?
- 3 Welche Lösung hast Du für sein Problem gefunden?  
Welches Alleinstellungsmerkmal (USP) hebt Dein Angebot von den Konkurrenzangeboten ab (Innovation, Neuheitswert)?  
Welchen besonderen Nutzen hat Dein Angebot aus Sicht des Kunden?  
Hat Dein Kunde durch Dein Angebot auch finanzielle Vorteile?

### 2.3 Leitfragen Wissens- und Technologievorsprung

- 1 Worin besteht der Technologievorsprung/ die Innovation Deiner Geschäftsidee?
- 2 Warum ist Dein Produkt bisher noch nicht auf dem Markt?

### 2.4 Leitfragen Stand der Entwicklung

- 1 In welchem Entwicklungsstadium befindet sich Dein Produkt/ Deine Dienstleistung?  
Gibt es bereits einen Prototyp?
- 2 Besitzt Du Patente oder Lizenzen? Welche Patente und Lizenzen sind im Besitz von Mitbewerbern? Müssen Lizenzen genommen werden?
- 3 Muss Dein Produkt/ Deine Dienstleistung vom Gesetzgeber zugelassen werden?

### 2.4 Leitfragen Fertigung und Erstellung

Nicht relevant für die Ideenskizze

### 3. Geschäftsmodell/ Organisation/ Strategie

#### 3.1 Leitfragen Geschäftsmodell/ Organisation/ Strategie

- 1 Wie lautet Deine Unternehmensvision und welche -ziele hast Du Dir gesetzt?  
Was sind Deine wichtigsten Erfolgsfaktoren?
- 2 Wie sieht das Ertragsmodell für Dein Produkt/ Deine Dienstleistung aus, d.h., wie verdienst Du Dein Geld?
- 4 Wie soll Dein Unternehmen heißen und warum? Ist der Firmenname geschützt?  
Welche Rechtsform strebst Du an und warum?
- 5 Wo planst Du den Unternehmensstandort? Warum?

#### 3.2 Leitfragen Gründerteam und Schlüsselpersonen

- 1 Aus welchen Personen besteht das Gründerteam und welche Kompetenzen bringt der Einzelne mit (Ausbildung, praktische Erfahrung, Vorkenntnisse, Erfolge, berufliche Qualifikation und unternehmerische Erfahrung)? Welche Rollen übernehmen die Gründer aufgrund ihrer Qualifikationen im Unternehmen?
- 2 Welche Erfahrungen und Fähigkeiten fehlen dem Team und wie sollen die Lücken geschlossen werden?

#### 3.3 Leitfragen Personal

Nicht relevant für die Ideenskizze

#### 3.4 Leitfragen Meilensteine und Realisierungsfahrplan

Nicht relevant für die Ideenskizze

### 4. Markt und Wettbewerbsanalyse

#### 4.1 Branchen und Gesamtmarktanalyse

Nicht relevant für die Ideenskizze

#### 4.2 Leitfragen Marktsegmente und Zielkunden

- 1 Wie lässt sich die Branche segmentieren und wie unterscheiden sich die einzelnen Segmente? Wo positionierst Du Dich?
- 2 Auf der Basis der Nutzenanalyse: Wer sind Deine Zielkunden und wie sind deren Kaufmotive und -gewohnheiten? Welche Beispiele für Deine Zielkunden kannst Du anführen?

#### 4.3 Leitfragen Wettbewerbsanalyse/ -beobachtung

- 1 Wer sind Deine wichtigsten Wettbewerber (namentlich benennen)?
- 5 Worin unterscheidest Du Dich von Deinen Wettbewerbern?
- 6 Wer könnte in der Lage sein, Deine Geschäftsidee für sich zu verwerten?

#### 4.4 Leitfragen Marktschranken

Für die Ideenskizze nicht relevant

### 5. Marketing und Vertrieb

#### 5.1 Leitfragen Preis

- 1 Mit welchem Preis (Netto/Brutto) willst Du Dich am Markt positionieren?
- 2 Welches Ziel verfolgst Du mit Deiner Preisstrategie?

#### 5.2 Leitfragen Vertriebskonzept

- 1 Wer genau ist Dein Kunde? Wer ist bei Deinen Kunden in den Kaufprozess involviert? Versuche einen „idealisierten Kunden“ (Personas) zu beschreiben.
- 2 Was sind die Vertriebskanäle, über die Du Dein Produkt/ Deine Dienstleistung anbieten möchtest.
- 3 Wie baust Du Deinen Vertrieb auf?
- 5 Welche Absatzmengen und Umsatzzahlen erwartest Du in den ersten drei Jahren?

#### 5.3 Leitfragen Kommunikationsstrategie/ -maßnahmen

Nicht relevant für die Ideenskizze

#### 5.4 Leitfragen Markteintrittsstrategie

Nicht relevant für die Ideenskizze

### 6 Chancen und Risiken

Nicht relevant für die Ideenskizze

### 7 Finanzplanung

Nicht relevant für die Ideenskizze