|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Unternehmensname****UNTERNEHMENSPROFIL** | VERTRAULICH | STAND: DATUM |  |  |
|  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **GESCHÄFTSKONZEPT** |  | **ALLEINSTELLUNGSMERKMAL, TECHNOLOGIE UND IP** |
| **Beschreiben Sie Ihr Vorhaben kurz:** **AUSFÜLLHINWEISE (bitte nach Durchlesen entfernen)*** **FORMATIERUNG: Bitte ändern Sie nichts an der Formatierung (Schriftgröße, Seitenränder, Fußzeile, etc.). Belassen Sie ebenso die Breite der beiden Spalten auf der ersten Seite.**
* **INHALT: Bringen Sie Ihr Vorhaben präzise auf den Punkt. Formulieren Sie den Inhalt so, dass die erste Seite nicht umbricht.** Der gesamte Umfang des Dokuments darf maximal 2 Seiten betragen.
* **KENNZAHLEN: Passen Sie die Tabelle der Kennzahlen an**, falls Sie z.B. keine Materialausgaben haben. Achten Sie bitte darauf, dass das EBIT rechnerisch nachvollziehbar ist. Sie haben die Möglichkeit in „Ausgaben sonstiges“ restliche Aufwandspositionen unterzubringen wie z.B. auch die AFA.
* **HINWEISE: Bitte löschen Sie unsere Hinweise/ Fragen** in den Abschnitten und fügen Ihre Antwort ein. Bitte löschen Sie auch diesen Hinweis aus dem Dokument.
* **DATEI:** Lassen Sie uns bitte das Dokument immer als offene Word-Datei zukommen.

**Was bieten Sie wem mit welchem Geschäftsmodell an?** |  | * Was zeichnet Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung aus?
* Gibt es Patente? Wie ist Ihre IP gesichert?
* Welchen Entwicklungsvorsprung haben Sie gegenüber Ihren Mitbewerbern?
 |
|  | **ERTRAGSMODELL** |
|  | Wie generieren Sie Umsatz (Lizenzen, etc.)? |
| **FINANZIERUNGSBEDARF**  |  | **KUNDEN UND PARTNER** |
| Wieviel Kapital suchen Sie? Welche Investitionsstrategie (Beteiligungen, etc.) verfolgen Sie? Wofür wird das investierte Kapital aufgewendet? |  | * Wer sind Ihre typischen Kunden?
* Gibt es bereits Kunden oder Partner (-verträge)?
 |
| **KONTAKT** |  | **PRODUKT- UND KUNDENVORTEIL** |
| **Unternehmensname** StraßePLZ Ort**Vorname Nachname** TelefonE-MailWebseite**Gegründet: Datum** |  | * Warum kauft Ihr Kunde Ihr Produkt/Ihre Lösung?
* Welchen Vorteil hat der Kunde, wenn er Ihre Leistung bezieht?
 |

|  |
| --- |
| **POSITIONIERUNG IM MARKTUMFELD UND RELEVANTE WETTBEWERBER** |
| Wer sind Ihre Wettbewerber? Was ist die relevante Differenzierung (kurz!). |
| **MARKT(VOLUMEN) UND PROGNOSE** |
| * Wie sieht das Marktpotenzial (in €) für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung aus?
* Welchen Anteil nehmen Sie (in Zukunft) ein?
 |
| **MARKTEINTRITT, VERTRIEB UND MARKETING** |
| Wie erreichen Sie Ihre Kunden? |
| **STATUS UND ERFOLGE** |
| * Was haben Sie schon erreicht, wo stehen Sie gerade und wie sehen Ihre nächsten Milestones aus?
* Insbesondere technologischer und vertrieblicher Status!
 |
| **MANAGEMENT UND TEAM**  |
| Geben Sie eine Übersicht über sich und Ihr Team mit kurzem Erfahrungsschwerpunkt – Stichpunkte! |
|  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
| **Umsatz** |  |  |  |  |  |  |
| sonstige betriebliche Erträge |  |  |  |  |  |  |
| Ausgaben Material \* |  |  |  |  |  |  |
| Ausgaben Personal |  |  |  |  |  |  |
| Ausgaben sonstiges |  |  |  |  |  |  |
| **EBIT** |  |  |  |  |  |  |
| Mitarbeiter |  |  |  |  |  |  |
| Kapitalbedarf |  |  |  |  |  |  |
| \* Bei Produktionsunternehmen | Kennzahlen in T€ |