**Konzept**

**Einreichung Phase 2 - Konzeptphase**

**Bitte sehen Sie dieses Template nicht als (Format-) Vorlage für Ihr Geschäftskonzept, sondern als inhaltliche Hilfestellung. Beachten Sie auch, dass Ihr Konzept die Seitenanzahl von ca. 10 Seiten nicht überschreitet.**

**Titel**

Geben Sie Ihrem Konzept einen aussagekräftigen Titel.

**0. Executive Summary**

*Hinweis: Bitte fokussieren Sie sich bei der Executive Summary (ES) der* ***Konzeptphase*** *auf die Punkte Geschäftsidee, Unternehmerteam, Marktanalyse und Finanzierung. Beachten Sie dazu auch die Hinweise in unserem Teilnehmer-Handbuch. Weitere im Handbuch aufgeführte Inhalte (wie z.B. Finanzielle Kennzahlen, Umsatz und Ertragsentwicklung usw.) werden erst für die ES der Businessplanphase relevant.*

*Die ES für die* ***Konzeptphase*** *orientiert sich vom Aufbau generell an einer ES eines Businessplanes.*

In der **Konzeptphase** sind Eckpunkte zur Geschäftsidee, Unternehmerteam, Marktanalyse und Finanzierung wichtig:

* Gründungsdatum, Unternehmenszweck und Entwicklungsstadium, Finanzierung
* Beschreibung des Produktes, der Dienstleistung, des Kundennutzens und
 des zu lösenden Problems
* Realisierte Entwicklungsschritte und erste Erfolge (zukünftige Meilensteine)
* Realisierte Entwicklungsschritte und erste Erfolge und zukünftige Meilensteine und Ziele
* Schutz vor Nachahmern
* Ergebnisse der Marktanalyse (Größe, Wachstum, Kundensegmente), Marktprognose,
 Markttrends
* Wettbewerber, Wettbewerbsvorteile und Alleinstellungsmerkmale (USP)
* Absatzstrategie, Markt- und Kundenzugang
* Zusammensetzung des Teams und Kompetenzen der Schlüsselpersonen

|  |
| --- |
| * **Idealerweise ca. 1 Seite, maximal 2 Seiten**

**Eine detaillierte Beschreibung zu diesem Kapitel finden Sie im Science4Life-Handbuch Seite 16 ff** |

**1. Geschäftsidee**

* Ursprung der Geschäftsidee
* Genereller Kundennutzen der Idee und dadurch gedeckter Bedarf / Problem
* Einzigartigkeit Ihrer Verkaufsposition (USP)
* Aktueller Stand der Technik in Ihrem Gebiet
* Nutzenvorsprung gegenüber Wettbewerbern (Produktvergleichsmatrix)
* Beschreibung der Innovation des Produkts oder der Dienstleistung
* Zulassungen, Zertifizierungen, Industriestandards, die erfüllt sein müssen
* Beschreibung der Kunden für das Produkt oder die Dienstleistung
* Umsatzmöglichkeiten und Kosten (grobe Übersicht)
* Schutz vor Nachahmern / Patente, Gebrauchsmuster etc.
* Zeitplan, Meilensteine

**1.1 Geschäftsmodell**

* Architektur der überbetrieblichen Wertschöpfungskette
* Beschreibung, wie sich mit der Geschäftsidee Geld verdienen lässt
* Vision und Mission

**1.2 Geschäftssystem**

* Darstellung des Geschäftssystems, detailliert auf das Unternehmen zugeschnitten
* Kernkompetenzen des Unternehmens, Kerngeschäft

**1.3 Make-or-Buy und Partnerschaften**

* Nennung der Kooperationspartner
* Eigenerstellung oder Fremdvergabe (»Make or buy«)
* Vorteile der Zusammenarbeit für Sie und für Ihre Partner

|  |
| --- |
| * **ca. 2 – 3 Seiten**

**Eine detaillierte Beschreibung zu diesem Kapitel finden Sie im Science4Life-Handbuch Seite 20 ff** |

**2. Unternehmerteam**

* Alle Mitglieder des Unternehmerteams und weitere Schlüsselpersonen (Ausbildung,
 Arbeitserfahrung, Erfolge, Publikationen, Ruf in der Geschäftswelt)
* Erfahrungen, Fähigkeiten und Kontakte, die für die Umsetzung der Geschäftsidee und den
 Aufbau des Unternehmens von Nutzen sind
* Aufgabenverteilung im Team
* Fehlende Erfahrungen und Fähigkeiten, Lücken im Team, Bereitschaft, Lücken zu füllen
* Einbindung von externen Beratern und Mentoren
* Motivation der einzelnen Teammitglieder und die Darstellung der gemeinsamen Ziele
* Eigentumsverhältnisse (Zielvorstellung), Leistungsanreize, zukünftige Rolle

|  |
| --- |
| * **ca. 1 – 2 Seiten**

max. eine Drittelseite pro Teammitglied; vollständige, aber dennoch kurze Lebensläufe können Sie im Anhang beifügen**Eine detaillierte Beschreibung zu diesem Kapitel finden Sie im Science4Life-Handbuch Seite 35 ff** |

**3. Marktanalyse**

* Definition, Segmentierung des Marktes
* Abschätzung des Marktvolumens für ihre Idee, zukünftiges Marktvolumen mit den
 zugrundeliegenden Annahmen
* Dynamik der Branchenentwicklung, Prognose, Marktwachstum
* Trends und Preisentwicklungen
* Beeinflussende ökonomische und gesetzgeberische Entwicklungen Darstellungen des
 Wettbewerbs, verfolgte Strategien
* Einschätzung des Einflusses von Wettbewerbern auf die Branche

|  |
| --- |
| * **ca. 3 – 5 Seiten**

**Eine detaillierte Beschreibung zu diesem Kapitel finden Sie im Science4Life-Handbuch Seite 42 ff** |