

Merkblatt „Geschäftsplan“ FLÜGGE

Der Geschäftsplan darf eine Länge von maximal 10 Seiten (zuzüglich Finanzteil) nicht überschreiten und sollte in kopierfähiger Qualität (DIN A 4, einseitig beschrieben, lose geheftet [z. B. Schnellhefter oder Heftstreifen, keine Klebe- oder Spiral-Bindung!], Text und Abbildungen schwarz/weiß) eingereicht werden.

Er muss folgende Angaben enthalten (Reihenfolge der Abschnitte bitte einhalten):

1. Produkt

- Kurze Beschreibung des zu entwickelnden technologiebasierten Produkts/ der wissensbasierten Dienstleistung
- Stand der Vorarbeiten
- Forschungs-, Entwicklungskonzeption (Meilensteine, Fokus auf Förderzeitraum)
- Kundennutzen und Alleinstellung
- Schutzrechtliche Sicherung der Erfindung bzw. der Forschungsergebnisse:
 - Stand der Technik
 - Patentrecherche (recherchierende Organisation, Ergebnis: a) Patentierbarkeit, b) Freedom-to-operate)
 - Konkurrenzanalyse (aktuelle und zukünftige Entwicklungen potenzieller Konkurrenten und Abgrenzungsmerkmale zur eigenen Patentanmeldung)
 - Patentanmeldung(en)
 - Erfinder (bei mehreren Erfindern: Angabe der jeweiligen Erfindungsanteile), Stellung der Erfinder (Freie Erfinder, Arbeitnehmererfinder [Arbeitgeber]), Rolle der Erfinder im Unternehmen (mindestens ein Gründungswilliger muss gemäß Ziffer 3.5.3 der Richtlinie Miterfinder sein)
 - Patentanmeldung (Patentanwalt, Aktenzeichen, Anmeldedatum, ggf. benannte Länder, beauftragter Patentanwalt)
 - Stand des Patentierungsverfahrens (Prüfbericht, Offenlegung, Erteilung)
 - IP-Portfolio-Ausblick: zukünftige Innovations- und Patentierungsvorhaben
 - Nutzungs-/Eigentumsrechte des zu gründenden Unternehmens an der Erfindung (existierende vertragliche Regelungen, abzuschließende Vereinbarungen)
 - Sonstige gewerbliche Schutzrechte (Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Marken usw.)
 - Bei dem Urheberrecht unterliegenden Werken (Software, ggf. Datenbanken o.ä.): Urheber- und Verwertungsrechte

2. Markt

- Marktbeschreibung (Größe, Entwicklung, treibende Faktoren etc.)
- Bedarfs- und Kundenanalyse (incl. Segmentierung), Herleitung Marktpotenzial
- Wettbewerbssituation (u. a. technologische und preisliche Abgrenzung)
- Vertriebs- und Marketingplan
 - Vertriebskanäle, Zielkunden
 - Marketingaktivitäten
 - Markteintrittsstrategie

3. Unternehmen

- Schlüsselpersonen (mit Qualifikation), geplante Beteiligungsverhältnisse (ausführlich dazu Anlage 5: Erklärung Gründungsteam), Partnerschaften
- Organisation (Verteilung der Aufgaben- und Verantwortungsbereiche)
- Unternehmensentwicklung (Meilensteine) einschließlich Vorgründungsaktivitäten während der angestrebten Förderung
- Finanzplanung (Erläuterungen zu Geschäftsmodell/Preiskalkulation; Faktoren, die den Umsatz maßgeblich beeinflussen werden und die Basis für die Umsatzplanung sind; Investitions- und Personalbedarf; Finanzbedarf und Finanzierung) sowie auf den vorgegebenen Formblättern Liquiditätsplanung über 3 Jahre (Anhang)

4. Risikoanalyse

- Erforderliche Investitionen
- Abhängigkeit von Lieferanten und strategischen Partnern
- Abhängigkeit von Kunden
- Behördliche Genehmigungen
- Haftung

Anhang: Liquiditätsplanung über 3 Jahre incl. Grundannahmen

Formblätter in Excel 97-2003 unter: <http://www.fluegge-bayern.de/?p=190>