Science 4 Life
GRÜNDERINITIATIVE • LIFE SCIENCES • CHEMIE

ADMCC
management | consulting | coaching

DER BUSINESSPLAN

- - - - -

ZENTRALER BAUSTEIN EINES GRÜNDUNGSVORHABENS

AGENDA

- Grundlagen zum Businessplan
- Aufbau & Inhalte
- Umfang der Informationen
- Die einzelnen Kapitel
- Darstellung & Schreibform
- Do´s & Dont´s
- Ihre Fragen

Von der Idee zum Ergebnis

Baukosten: 7,8 Millionen Franc (1,2 Millionen €, ca. 15 % mehr als geplant)

Gewicht des Fundaments: 277.602 kg (278 Tonnen)

Grundfläche: 15.600 qm

Druck auf Grundfläche: 4,1 bis 4,5 kg pro qm

Gesamtgewicht: 10.100.000 kg (10.100 Tonnen)

Maximale Schwankung an der Spitze aufgrund des Materials: 18 cm

Gewicht der Aufzuganlage: 946.000 kg (946 Tonnen)

1.671 Stufen bis zur Spitze

18.038 vorgefertigte Einzelteile aus Eisen

Maximale Schwankung an der Spitze aufgrund von Wind: 12 cm

2,5 Millionen Niete

„Team“: Gustave Eiffel, 2 Ingenieure, 1 Architekt, 3.000 Metallarbeiter

Bauzeit: 26 Monate und 40 Tonnen Schweiß

UMSETZUNG DER IDEE

- unstrukturiert
- ungeplant
- unvorhersehbar
- chaotisch

UMSETZUNG DER IDEE

- ~~unstrukturiert~~
- ~~ungeplant~~
- ~~unvorhersehbar~~
- ~~chaotisch~~

- **strukturiert**
- **nachvollziehbar**
- **geplant (soweit möglich)**
- **einbeziehbar / motivierbar**
- **zielfokussiert**
- **ergebnisorientiert**

Science 4 Life
GRÜNDERINITIATIVE • LIFE SCIENCES • CHEMIE

ADMCC
management | consulting | coaching

Technologie

Kunden gewinnen

Zeitplanung

Umsatz erzielen

Produkt / Dienstleistung

Zielgruppe

Preis festlegen

KONZEPT

Aufgaben verteilen

Partner

Team

Strategie

Meilensteine

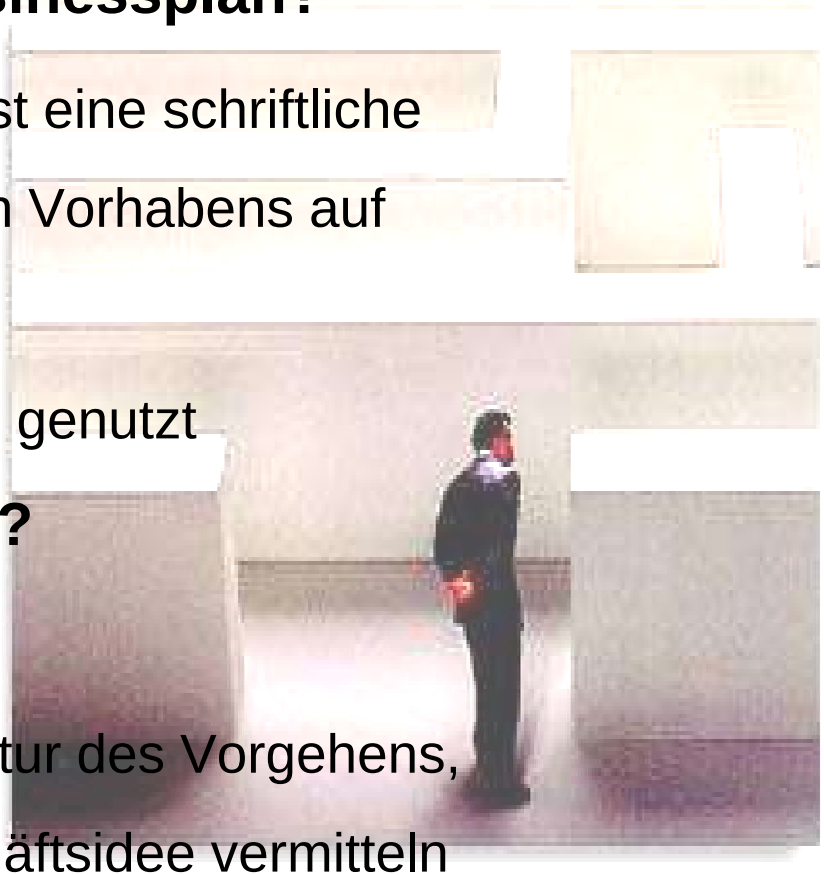
Konkurrenz

Finanzierung

Von Anfang an durchdacht !

GRUNDLAGEN ZUM BUSINESSPLAN

- **Was kennzeichnet einen bzw. ist ein Businessplan?**
  - „Ein **Geschäftsplan** (engl. ***business plan***) ist eine schriftliche Zusammenfassung eines unternehmerischen Vorhabens auf Basis einer Geschäftsidee.“ (Quelle: Wikipedia)
  - ursprünglich für Akquise von Venture Capital genutzt
- **Warum schreibe ich einen Businessplan?**
  - Vorteile und Ergebnis
  - eigene Übersicht, Gedanken sortieren, Struktur des Vorgehens, Probleme erkennen, Dritten Inhalt der Geschäftsidee vermitteln



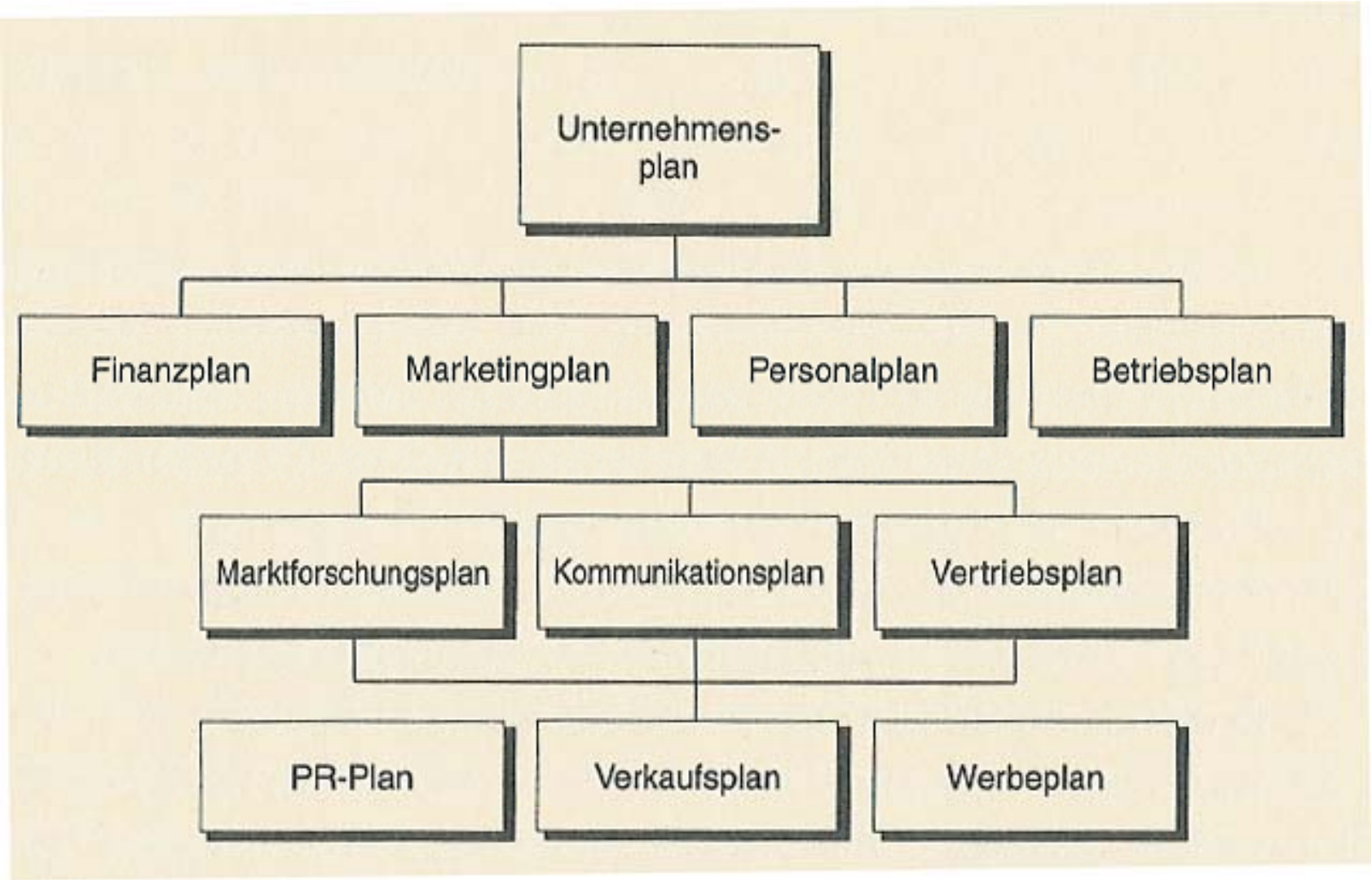
GRUNDLAGEN ZUM BUSINESSPLAN

- **Für wen ist der Businessplan bestimmt?**
  - Investoren / Kapitalgeber
  - zur Gewinnung von Geschäftspartnern (Anfangsphase)
  - für einen selbst – für das Team
- **Wie wird der Businessplan gelesen?**
  - Executive Summary ist der Einstieg
  - Entscheidet über das Weiterlesen
  - je nach Leser zuerst Technologie oder Zahlen

GRUNDLAGEN ZUM BUSINESSPLAN

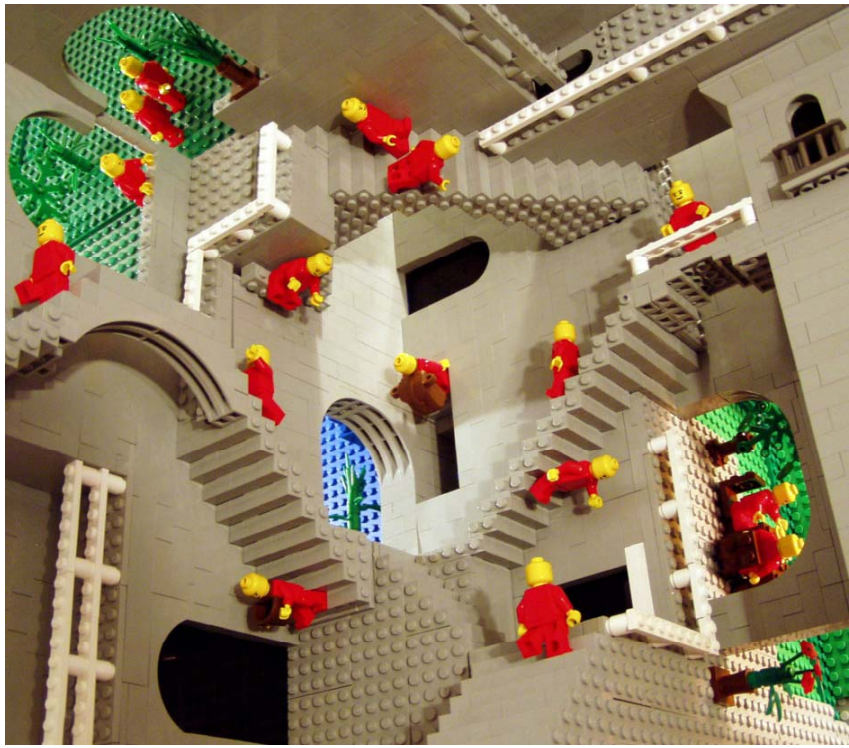
- **Wie wird der Businessplan ausgewertet?**
  - Executive Summary - Interesse geweckt?
  - Geschäftsmodell - Interessant um Geld zu verdienen?
  - Finanzierungsbedarf - realistisch und ausreichend?
  - Perspektive - Wachstum/Wertsteigerung möglich?
- **Schreibe ich den Businessplan einmal?**
  - Der Businessplan wächst und wird immer wieder verändert.
  - Der Businessplan ist ein lebendes / lebendiges „Produkt".
  - Daher genügend Zeit einplanen, zum Schreiben, Diskutieren, Überarbeiten und Anpassen.

Bestandteile des Businessplans



BESONDERHEITEN BIOTECH & LIFESCIENCE

- mehr als nur Pharma
- komplexe Hintergründe (hoher Forschungsaufwand)
- Kombination unterschiedlicher Disziplinen
- neue Anwendungsbereiche
- oft sehr lange Entwicklung bis erste Umsätze kommen
- noch längerer Zeitraum bis Break Even
- teilweise Hoffnung auf „den Deal“

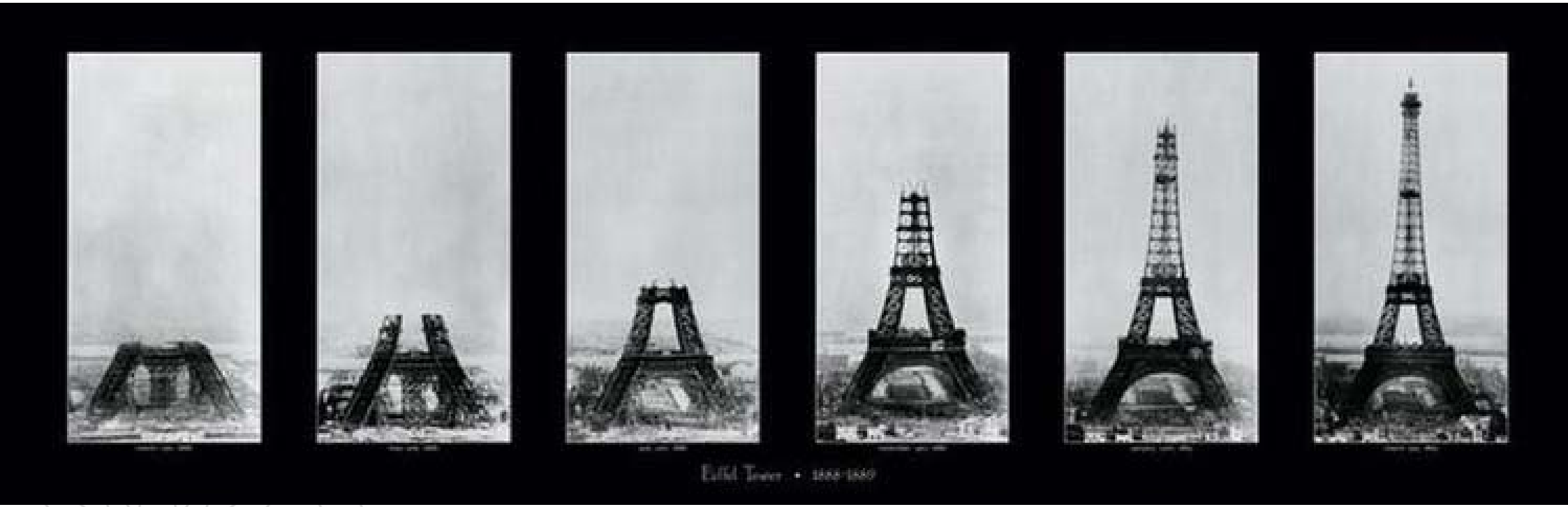


Inhalte & Umfang der Ausarbeitung (Vorschlag)

Kapitel	Anzahl Seiten
Executive Summary	2
Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung, Innovation)	5
Management und Schlüsselpositionen	2
Branche und Markt (Marktanalyse)	4
Marketing (Absatz und Vertrieb)	3
Markteintrittsbarrieren und Patentstrategie	4
Geschäftssystem und Organisation	2
Realisierungsplanung	2
Fünf-Jahres-Planung	6
Finanzbedarf und Finanzierung	2
Chancen und Risiken	2

Empfohlene Gesamtseitenzahl **~ 30 - 40**

Die Bauphase



Die Bauphase

EXECUTIVE SUMMARY

- Wo kommt Ihre Idee her?
- Wo liegen die Stärken des Teams und des Projekts?
- Ergebnisse aus langjähriger Forschung & Entwicklung
- auch für „Laien“ verständlich und nachvollziehbar
- sollte in 5 bis 10 Minuten lesbar sein
- sollte starkes Interesse beim Leser wecken

EXECUTIVE SUMMARY

- Wo kommt Ihre Idee her?
- Wo liegen die Stärken des Teams und des Projekts?
- Ergebnisse aus langjähriger Forschung & Entwicklung
- auch für „Laien“ verständlich und nachvollziehbar
- sollte in 5 bis 10 Minuten lesbar sein
- sollte starkes Interesse beim Leser wecken

- wichtigster Baustein eines BPs

  entscheidet darüber, ob der gesamte BP gelesen wird

GESCHÄFTSIDEE / PRODUKT & DIENSTLEISTUNG

- Produkt / Dienstleistung beschreiben
- eventuell Geschäftsfelder klassifizieren
- Kundenvorteile und –nutzen aufzeigen
- Produktvergleich (zu Wettbewerbern sinnvoll)
- Technischer Status / State of Technology
- eigener Entwicklungsstand und weiteres Vorgehen
- Produktfertigung / Serienreife
- Erforderliche Kooperationspartner
- Möglichkeiten zum Schutz aufzeigen
  - Patent, Geschmacksmuster, etc.

MANAGEMENT & SCHLÜSSELPERSONEN

- Darstellung der handelnden Personen
- Aufzeigen der einzelnen Kompetenzen
- Schlüsselpersonen identifizieren
- Wer übernimmt welche Aufgaben?
- Vakanzen offen legen
- externe Unterstützer integrieren und Mehrwert darstellen
- Vergütungsstruktur aufzeigen

MARKTANALYSE

- Überblick über Gesamtmarkt
- weitere Entwicklung des Marktes
- Segmentierung des Marktes
- Zielgruppen und Kundenstruktur
- Innovationen und Eintrittsbarrieren
- Wettbewerber und Konkurrenten
- Zulieferer und Lieferanten
  - auch hinsichtlich Materialien und Rohstoffe
- typische Vertriebswege (national vs. international)

MARKETING & ABSATZ

- Markteintrittsstrategie
- Referenzen und Referenzkunden
- Zeitplan und Meilensteine
- Konkretisierung der Vertriebsstrategie
- Preisgestaltung und entstehende Kosten
- Service, Wartung und Qualität
- Werbemaßnahmen
- Veröffentlichungen, Messeteilnahmen, Pressearbeit

MARKTEINTRITTSBARRIERE UND PATENTSTRATEGIE

- **bestehende Marktsituation und mögliche Reaktion der Wettbewerber darstellen**
- **Status eigener IP-Schutz (Intellectual Property)**
- **Bewertung der Patentsituation (zu Mitbewerbern)**
- **Patentstrategie aufzeigen**

Europäisches Patentamt
European Patent Office
Office européen des brevets

Publication number 0 673 875 A2

EUROPEAN PATENT APPLICATION

Application number: 95201062.8

Int. Cl.: B66C 23/00

Date of filing: 10.09.95

Priority: 24.09.94 JP 243425/94
[illegible] JP 304752/94

Date of publication of application: 27.09.95 Bulletin 95/39

Publication number of the earlier application in accordance with Art.76 EPC: 0 534 643

Designated Contracting States: BE CH DE DK FR GB IT LI NL SE

Applicant: MITSUI ENGINEERING & SHIPBUILDING CO., LTD
6-4 Tsukiji 5-chome, Chuo-ku
Tokyo (JP)

Inventor: Ohashi, Hirotaka, c/o Mitsui Engineering Co. Ltd.
6-4, Tsukiji 5-chome
Chuo-ku,
Tokyo (JP)

Inventor: Yasunobe, Toru, c/o Mitsui Engineering Co. Ltd.
6-4, Tsukiji 5-chome
Chuo-ku,
Tokyo (JP)

Representative: Rees, Alexander Ellison et al
J. Miller & Co.
34 Bedford Row
Holborn
GB-London WC1R 4JH (GB)

Load balancer.

A load balancer adapted to set the load of an article to substantially zero by utilizing an air pressure, and provided with a balance cylinder unit consisting of air brakes, a balance cylinder and a weight sensing cylinder. This balance cylinder unit is formed by arranging the balance cylinder pivotally and horizontally to the chassis frame of a vehicle.

FIG 4

EP 0 673 875 A2

MARKTEINTRITTSBARRIERE UND PATENTSTRATEGIE

- **bestehende Marktsituation und mögliche Reaktion der Wettbewerber darstellen**
- **Status eigener IP-Schutz (Intellectual Property)**
- **Bewertung der Patentsituation (zu Mitbewerbern)**
- **Patentstrategie aufzeigen**

European Patent Office
Office européen des brevets

Publication number 0 673 875 A2

EUROPEAN PATENT APPLICATION

Application number: 95201052.8

Int. Cl.: B66C 23/00

Date of filing: 10.09.95

Priority: 24.09.94 JP 243425/94
[illegible] JP 304752/94

Date of publication of application: 27.09.95 Bulletin 95/39

Publication number of the earlier application in accordance with Art.76 EPC: 0 534 643

Designated Contracting States: BE CH DE DK FR GB IT LI NL SE

Applicant: MITSUI ENGINEERING & SHIPBUILDING CO., LTD
6-4 Tsukiji 5-chome, Chuo-ku
Tokyo (JP)

Inventor: Ohashi, Hirotaka, c/o Mitsui Engineering Co. Ltd.
6-4, Tsukiji 5-chome
Chuo-ku,
Tokyo (JP)

Inventor: Yasunobe, Toru, c/o Mitsui Engineering Co. Ltd.
6-4, Tsukiji 5-chome
Chuo-ku,
Tokyo (JP)

Representative: Rees, Alexander Ellison et al
J. Miller & Co.
34 Bedford Row
Holborn
GB-London WC1R 4JH (GB)

Load balancer.

[illegible] balancer adapted to set the load of an article to substantially zero by utilizing an air pressure, and provided with a balance cylinder unit consisting of air brakes, a balance cylinder and a weight [illegible] sensing cylinder. This balance cylinder unit is formed by arranging the balance cylinder pivotally and horizontally to the chassis frame of a vehicle.

FIG 4

EP 0 673 875 A2

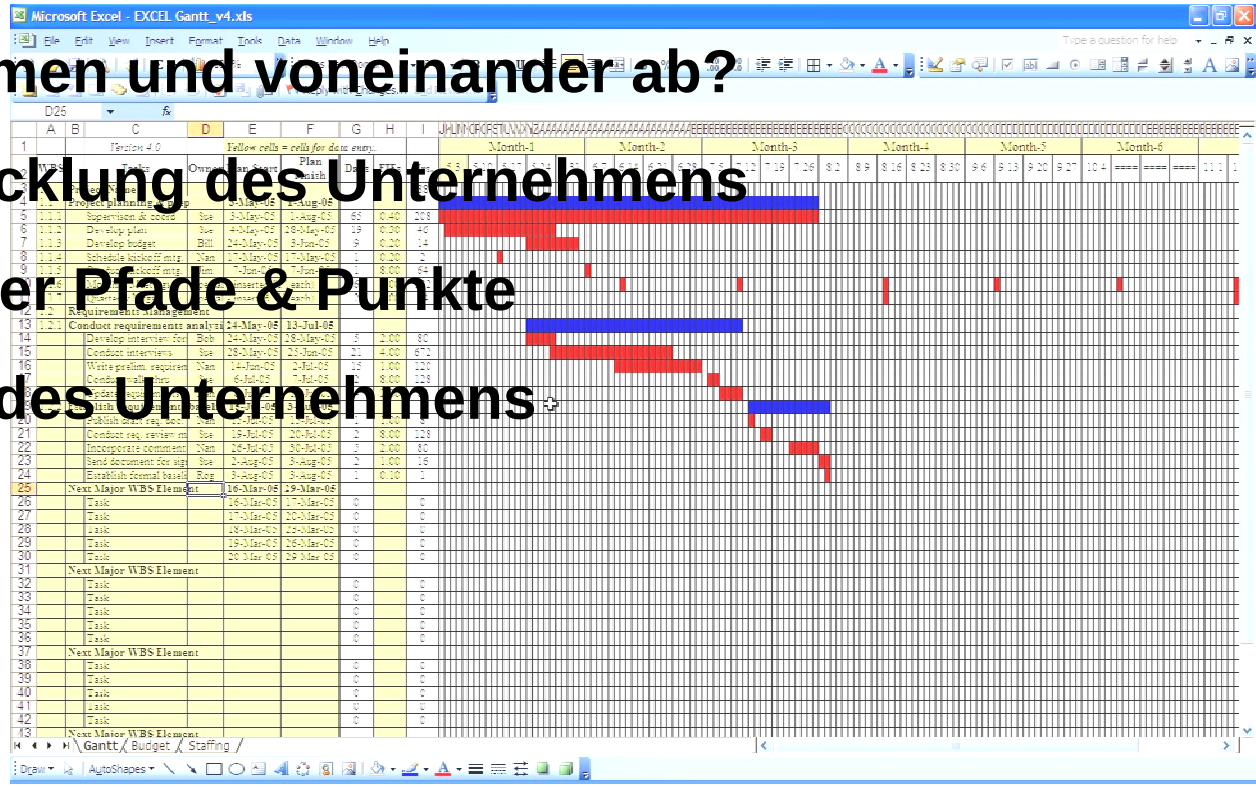
- **IP-Schutz ist wichtig, manchmal kann aber auch „kein Patent“ der richtige Weg sein.**

GESCHÄFTSSYSTEM & ORGANISATION

- Wie verdienen Sie Geld?
- Wie ist Ihr Unternehmen hierfür aufgebaut?
- Welche Rechtsform ist gewählt?
- Wer ist / wird Anteilseigner?
- Welche Organisationsstruktur ist geplant?
- Sind Kooperationen vorgesehen und mit wem?
- Mitarbeiter
  - Wie viele werden benötigt?
  - Welche Qualifikation ist erforderlich?
  - Woher und wie bekommen Sie diese Mitarbeiter?

REALISIERUNGSPLAN

- Wie wollen Sie vorgehen?
- Was sind die einzelnen Schritte?
- In welcher Reihenfolge wollen Sie die Schritte gehen?
- Wie hängen diese zusammen und voneinander ab?
- Meilensteine in der Entwicklung des Unternehmens
- Identifikation des kritischer Pfade & Punkte
- Aufgaben bei Wachstum des Unternehmens



FÜNF-JAHRES-PLANUNG

- Personalplanung
- Investitions- und Abschreibungsplanung
- Umsatz- und Rentabilitätsplanung
  - Umsatzabschätzung
  - Kostenplanung
  - Gewinn- und Verlustrechnung
- Liquiditätsplanung
- Zins- und Tilgungsplanung
- Planbilanz

FINANZBEDARF UND FINANZIERUNG

- Wie viel Geld benötigen Sie für Ihr Vorhaben?
- Kennen Sie den Gesamtbedarf an Kapital?
- Sind Puffer für Unvorhergesehenes berücksichtigt?
- Wie stellen Sie sich die Finanzierung vor?
- Welche Finanzierungsquellen wollen Sie nutzen?
- Welche Anteile wollen Sie abgeben?
  - insbesondere bei VC-Finanzierung
  - Anteilsverteilung unter Gesellschaftern
  - Eigenanteil der Finanzierung
- Sind weitere Finanzierungsrunden erforderlich?

CHANCEN & RISIKEN

- realistische Einschätzung der Chancen und Risiken, die sich momentan beobachten lassen oder mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erwarten sind
- beispielsweise als SWOT-Analyse
- schildern Sie, wie auf Risiken reagiert werden soll
- beschreiben Sie einen Eventual- oder Alternativplan

CHANCEN & RISIKEN

- realistische Einschätzung der Chancen und Risiken, die sich momentan beobachten lassen oder mit hoher Wahrscheinlichkeit zu erwarten sind
- beispielsweise als SWOT-Analyse
- schildern Sie, wie auf Risiken reagiert werden soll
- beschreiben Sie einen Eventual- oder Alternativplan
- Ideal: Entwurf eines „Best Case“ und eines „Worst Case“ Szenarios

ANHANG

- **ergänzende Informationen / Materialien (Vorschlag)**
  - **Abkürzungsverzeichnis**
  - **Lebensläufe des Managements**
  - **aktueller Dokument (Handelsregistereintrag, Presseartikel, Veröffentlichungen, Patentblätter etc.)**
  - **Unternehmens- / Finanzplanung**
  - **LOI´s potentieller Kunden (Letter of Intents)**
  - **Referenzschreiben**
  - **Prospektmaterial**
  - **Wettbewerbsanalyse (Anbieter und Produkte)**

DARSTELLUNG & SCHREIBFORM

- nicht rein aus Ihrem technischen Blickwinkel erläutern
  - die Sichtweise des Lesers einnehmen; was interessiert ihn
- optisch ansprechende Präsentation
- Unterstützung durch graphische Elemente
  - ein Bild sagt mehr als tausend Worte
- übersichtliche Struktur mit klaren Überschriften
- kurze, verständliche Sätze
- knappe und fokussierte Formulierungen
- keine Abkürzungen ohne Erklärung / Erläuterung

DO´S & DONT´S BEI DER BUSINESSPLANERSTELLUNG

- kurze, prägnante Sätze
- aussagekräftige Grafiken
- durchgängige Plausibilität
- belegbare Aussagen
- erkannte Lücken
- aufgezeigte Lösungsansätze
- Wecken von Begeisterung
- Feedback nutzen

- unerklärtes Fach-Chinesisch
- fehlende Authentizität
- extremer Technologie-Fokus
- unrealistische Annahmen
- konkurrenzlose Darstellung
- überzogene Gewinnerwartung
- pufferfreie Entwicklungspfad
- „ich weiß eh alles (besser)“

KONTAKTDATEN

FÜR WEITERGEHENDE FRAGEN

ADMCC - management | consulting | coaching
André Doll
Gottfried-Hagen-Straße 60 - 62
D - 511056 Köln

phone +49(0)221-34091353
email andre.doll@admcc.de
web www.admcc.de