



A) Executive Overview & Goal

In der Executive Overview stellt ihr in kurzen Worten eure Idee vor, welches Problem ihr löst, für wen ihr das Problem löst, wieso die Zeit reif für Eure Idee ist, und was euer Unternehmensziel ist.

B) Industry Context

Geht auf die Industrie ein, in dem euer Geschäftsmodell verankert ist:

- Wie groß ist die Industrie?
- Wie entwickelt sie sich?
- Was sind Trends die in diesem Kontext relevant sind? (Corona, Rezession, demographische Entwicklungen der Endkunden, etc.)

C) Value Creation Model

- Wer sind eure Kunden? Geht über die rein demographischen Aspekte eurer Zielgruppe hinaus und geht vor allem auf die Motive ein. Fokussiert euch auf ein, maximal zwei Zielgruppen.
- Was ist euer Produkt/Serviceangebot?
- Welches Problem löst ihr und wie sieht diese Lösung aus?
- Worin besteht das Alleinstellungsmerkmal eures Geschäftsmodells? (operational excellence, product/service innovation, customer intimacy, value chain coordination)



- Wie sieht eure Wertschöpfungskette aus? (Welche Teile der Wertschöpfungskette besitzt ihr, welche Teile kontrolliert ihr, welche Teile liegen außerhalb eurer Kontrolle; zeichnet idealerweise auch auf, welche Teile der Wertschöpfungskette vielleicht nicht Stand Heute in Eurer Kontrolle sind, jedoch perspektivisch kontrolliert werden können)
- Wie sieht eure Marketingstrategie aus und wie wollt ihr skalieren?

D) Profit Model

- Was sind eure Umsatzquellen? Beschreibt auch zukünftige Umsatzquellen.
- Wie sieht eure Kostenstruktur aus? (Besonders wichtig: welche Kosten sind fix und welche variabel)
- Definiert und erklärt eure Unit Economics.
- Was sind eure profitability drivers? Welche Faktoren sind entscheidend ob und wann euer Geschäftsmodell profitabel wird?

E) Business Logic

Beschreibt euer Flywheel: erklärt, wie euer Geschäftsmodell eure Unternehmensziele erreichen wird. Das Flywheel beschreibt, wie die einzelnen Elemente eures Modells sich gegenseitig stärken um die Ziele zu erreichen.

F) Wettbewerbsanalyse & SAM

- Analysiert den Wettbewerb Stand Heute sowie den potentiellen zukünftigen Wettbewerb
- SAM: wie groß ist der Zielmarkt den ihr bearbeitet? Wie wird dieser in den nächsten Jahren wachsen? Stagniert er? Wird davon ausgegangen, dass er exponentiell wächst?

G) Finanzplan

- Wie sehen eure Kosten- und Umsatzströme über die nächsten 24 Monate aus?
- Wie sieht die langfristige Planung aus?
- Welche Annahmen legt ihr zugrunde?
- Wann plant ihr break even zu erreichen?

H) Risks & Mitigation Plan

Welche Risiken gibt es hinsichtlich des Erfolges eures Geschäftsmodells?

Wie reagiert ihr auf diese Risiken? (risk acceptance, risk avoidance, risk limitation, risk transfer)

I) Experimentation Plan

Welche Annahmen die ihr in eurem Business Plan zugrunde legt werdet ihr testen? (beispielsweise Zielgruppen, Marketingbotschaften, Preissensibilität, etc.)

Wie werdet ihr diese Annahmen testen?

J) Langzeit-Ausblick

Geht über die kurzfristige Planung hinaus und stellt dar, wie ihr das langfristige Potential eurer Idee und des Marktes seht.

K) Concluding Remarks