**Projektplan**

**SFG-Förderungsaktion Start!Klar plus**

**Unternehmen:**

**Projekttitel:**

**Ort / Datum:**

**Allgemeines**

Der Projektplan enthält eine detaillierte, schriftliche Ausarbeitung der wesentlichen Aspekte des Geschäftskonzepts und der Investorenstrategie. Ziel ist es, die grundlegende technische und wirtschaftliche Erfolgsfähigkeit des Vorhabens schlüssig darzulegen sowie die notwendigen finanziellen, technischen und organisatorischen Ressourcen für die Realisierung des Projektes sicherzustellen. Folgende Aspekte sind Bestandteil des Projektplans und detailliert und umfassend zu erläutern:

1. **Gründungsteam und Unternehmensstruktur**
2. **Problemstellung und Innovationsgehalt der Lösung**
3. **Marktsituation und Zielgruppe**
4. **Geschäftsmodell und Kommerzialisierung**
5. **Organisationsentwicklung und Ressourcen**
6. **Investorenstrategie**
7. **Ergebnisse und Maßnahmen**

Sie haben zusätzlich die Möglichkeit Unterlagen (Fotos, Skizzen, etc.) hochzuladen.

**WICHTIG: Der Umfang des Projektplans darf 25-30 Seiten nicht übersteigen.**

1. **Gründungsteam und Unternehmensstruktur**
   1. Was ist die Ausgangssituation für die Unternehmensgründung und wie kam es zur Geschäftsidee?
   2. Welche Personen sind Teil des Gründungsteams und über welche Qualifikationen bzw. Vorerfahrungen verfügen sie?
   3. Wie sind die (geplanten) Eigentumsverhältnisse? Wer hält welche Anteile am Unternehmen?

|  |
| --- |
| - Hinzufügen von Fotos, Zeichnungen, Skizzen, Diagrammen etc. möglich. |

1. **Problemstellung und Innovationsgehalt der Lösung**
   1. Welches Kundenproblem adressieren Sie mit Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung und warum wurde es bisher am Markt nicht zufriedenstellend gelöst?
   2. Beschreiben Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung. Worin liegt der USP Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung bzw. das Alleinstellungsmerkmal Ihrer Geschäftsidee im Vergleich mit Vorhaben anderer Unternehmen? Worin sehen Sie den Innovationsgehalt des Projektes im Vergleich zum Stand der Technik?
   3. Welche Strategie wenden Sie an, um Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung vor Nachahmung zu schützen (registrierte Schutzrechte, Geheimhaltung etc.)?
   4. Erläutern Sie den aktuellen Entwicklungsstand. Liegt bereits ein Prototyp vor? Wurde bereits eine erste Kleinserie produziert? Liegen bereits LOIs oder erste Kundenaufträge vor?

|  |
| --- |
| - Hinzufügen von Fotos, Zeichnungen, Skizzen, Diagrammen etc. möglich. |

1. **Marktsituation und Zielgruppe** 
   1. Wer sind potenzielle KundInnen für Ihr geplantes Produkt bzw. Ihre geplante Dienstleistung?
   2. Wo liegt der Zielmarkt für Ihr geplantes Produkt bzw. Ihre geplante Dienstleistung und wie groß schätzen Sie diesen ein?
   3. Charakterisieren Sie den Markt, den Sie ansprechen werden und beschreiben Sie die zu überwindenden Markteintrittsbarrieren. Inwiefern ist der Markt reif für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung und der gewählte Zeitpunkt für den Markteintritt der richtige? Welche Marktposition wollen Sie mittel- und langfristig am Zielmarkt einnehmen?
   4. Wer sind Ihre KonkurrentInnen im Hinblick auf das geplante Produkt oder die geplante Dienstleistung und wo liegen deren Stärken/Schwächen?

|  |
| --- |
| - Textlänge: max. 2 Seiten  - Hinzufügen von Fotos, Zeichnungen, Skizzen, Diagrammen etc. möglich. |

1. **Geschäftsmodell und Kommerzialisierung** 
   1. Beschreiben Sie das Geschäftsmodell Ihres Unternehmens und die Kommerzialisierungsstrategie für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung.
   2. Mit welcher Preis-Strategie und durch welche Einnahmequellen sollen mit Ihrem geplanten Produkt bzw. Ihrer geplanten Dienstleistung Erlöse erzielt werden?
   3. Welchen Preis erwarten Sie am Markt erzielen zu können und in welchem Verhältnis steht dieser Preis zu den geplanten Herstellungskosten?
   4. Welche Vertriebskanäle und Kooperationen sind für die Vermarktung Ihrer Geschäftsidee maßgeblich?
   5. Welche Marketingaktivitäten sind geplant?

|  |
| --- |
| - Hinzufügen von Fotos, Zeichnungen, Skizzen, Diagrammen etc. möglich. |

1. **Organisationsentwicklung und Ressourcen**
   1. Welche Kompetenzen (kaufmännische, wissenschaftliche, juristische, Marketing, etc.) werden für die Umsetzung Ihrer Geschäftsidee benötigt?
   2. Wie ist der aktuelle Stand der Umsetzung hinsichtlich dem Aufbau interner Strukturen und welche Strukturen müssen bis zur Marktüberleitung noch geschaffen werden? Skizzieren Sie mittels eines Organigramms die (geplante) Organisationsstruktur Ihres Unternehmens.
   3. Skizzieren Sie eine Roadmap mit Meilensteinen für Ihre Unternehmensentwicklung. Welche Ziele verfolgen Sie kurz- und mittelfristig zur erfolgreichen Etablierung Ihres Unternehmens?
   4. Definieren Sie die Wertschöpfungskette für die Herstellung Ihres Produkts/Erbringung Ihrer Dienstleistung und erläutern Sie, welche Rolle Ihr Unternehmen in dieser einnimmt. Wer sind Ihre externen PartnerInnen (Unternehmen, Forschungseinrichtungen etc.) und welche Rolle spielen diese in der Wertschöpfungskette?
   5. Welche wirtschaftlichen, rechtlichen und technologischen Voraussetzungen sollen in den nächsten 12 Monaten geschaffen werden, die für eine Fertigungs- bzw. Marktüberleitung Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung noch nötig sind („Proof of Market“)?

|  |
| --- |
| - Hinzufügen von Fotos, Zeichnungen, Skizzen, Diagrammen etc. möglich. |

1. **Investorenstrategie**
   1. Was ist Ihre Motivation für eine Investorensuche? Warum befindet sich Ihr Unternehmen in der richtigen Situation für den Einstieg eines Investors innerhalb des nächsten Jahres?
   2. Welche Art von Investor soll in Ihr Unternehmen einsteigen (z.B. Finanzinvestor, strategischer Investor), welche Kompetenzen soll dieser mitbringen? Soll es sich um einen nationalen und/oder internationalen Investor handeln?
   3. Welche Investoren möchten Sie ansprechen? Nennen Sie einige Wunschinvestoren. Wie planen Sie den Auswahlprozess und wann möchten Sie zeitlich mit den ersten potenziellen Investoren in Kontakt treten? Gibt es bereits konkrete Vorstellungen zur Investorenansprache? Wenn ja, welches Vorgehen ist geplant?
   4. Wie hoch ist Ihr voraussichtlicher Kapitalbedarf bis zum Break-even und welcher Anteil davon soll im Rahmen der ersten Investmentrunde aufgebracht werden.

|  |
| --- |
| - Hinzufügen von Fotos, Zeichnungen, Skizzen, Diagrammen etc. möglich. |

1. **Ergebnisse und Maßnahmen**

Beschreiben Sie die einzelnen Maßnahmen mit den dazugehörigen Meilensteinen sowie den damit verbundenen Kosten. Stellen Sie darüber hinaus Ihre geplanten Ergebnisse je Maßnahme konkret und messbar dar.

|  |  |
| --- | --- |
| **Maßnahme** | **Fertigungs- und Marktüberleitung** |
| **Meilenstein** |  |
| **Zeitraum** |  |
| **Beschreibung der Inhalte** |  |
| **Beteiligte Personen/Abteilungen/Firmen und deren Aufwand** |  |
| **Kosten** |  |
| **Ergebnis** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Maßnahme** | **Organisations- und Geschäftsmodellentwicklung** |
| **Meilenstein** |  |
| **Zeitraum** |  |
| **Beschreibung der Inhalte** |  |
| **Beteiligte Personen/Abteilungen/Firmen und deren Aufwand** |  |
| **Kosten** |  |
| **Ergebnis** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Maßnahme** | **Investorensuche** |
| **Meilenstein** |  |
| **Zeitraum** |  |
| **Beschreibung der Inhalte** |  |
| **Beteiligte Personen/Abteilungen/Firmen und deren Aufwand** |  |
| **Kosten** |  |
| **Ergebnis** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Maßnahme** | **Rechtsberatung** |
| **Meilenstein** |  |
| **Zeitraum** |  |
| **Beschreibung der Inhalte** |  |
| **Beteiligte Personen/Abteilungen/Firmen und deren Aufwand** |  |
| **Kosten** |  |
| **Ergebnis** |  |