|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Unternehmen (Name)** | |  | | Datum der Gründung /Rechtsform (falls bereits gegründet) | | |  | |
| |  | | --- | | Adresse  (Straße, Postleitzahl, Ort)  Telefon | | |  | | |  | | --- | | Kontaktperson (Vorname, Nachname)  E-Mail  Internet | | | |  | |
| Unternehmerisches Team(Name/n oder Nr./Funktion) | |  | | | | | | |
| Industrie | |  | | | | | | |
| **Zweck des Unternehmens**  Was ist der Zweck des Unternehmens? | |  | | | | | | |
| Geschäftskonzept in einem SatzKurze, präzise und verständliche Darstellung des Geschäftskonzepts, auch für Branchenfremde.  Wie lässt sich mit Ihrem Geschäftskonzept Geld verdienen? | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| **Produkt- und Kundennutzen**  Beschreiben Sie zunächst Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung und stellen Sie den wichtigsten Kundennutzen (Mehrwert für den Kunden) dar. | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| Alleinstellungsmerkmale (Technologie, Patente)Erläutern Sie, was Sie von der Konkurrenz unterscheidet (z. B. die von Ihnen entwickelten Technologien, Ihr Know-how, ein Patent, ein besonderer Marktzugang usw.). | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| **Marktinformationen (Kunden, Partner, Wettbewerber & Marktvolumen ...), soweit bekannt**  Beschreiben Sie Ihren relevanten Markt (z. B. regionaler Markt, Zielbranche, wer sind Ihre Kunden, Kaufverhalten usw.). Erläutern Sie die Wettbewerbssituation (z.B. aktuelle Wettbewerber, Wettbewerber, die kurzfristig in den Markt eintreten könnten, andere Produkte/Dienstleistungen, die dem Kunden den gleichen/ähnlichen Nutzen bieten, etc.) Beschreiben Sie ferner die Rahmenbedingungen, die für die Realisierung Ihres Vorhabens relevant sind (z.B. Normen und Standards, rechtliche Rahmenbedingungen, Zulassungsvoraussetzungen, etc.) | | | | | | | | |
| TAM:  SAM:  SOM: Ziel/Zeitraum  POM (Projected Occurring Market, Blue Ocean):  Konkurrierende Produkte: | | | | | | | | |
| **Offene Fragen (Pflichtfeld) Dimensionen -> Desirablitry, Feasability, Viability, die durch den POC Investment zu klären sind.**  Skizzieren Sie, welche grundsätzlichen Fragen noch zu klären sind, die Ihre eigenen finanziellen Möglichkeiten übersteigen und deshalb finanziert werden sollten:  Desirablity - Erwünschtheit - Marktbedarf (Überprüfung des Bedarfs, ...)  Feasability - Durchführbarkeit (Technische Machbarkeit, Sicherheitsaspekte, UX/Usability, erforderliche Zertifizierungen, rechtliche Fragen... )  Viability - Lebensfähigkeit - Wettbewerbsfähigkeit (Marktkonkurrenten und ihre Strategien, zu erreichende Preispunkte, alternative Produkte ...) | | | | | | | | |
| D -  F -  V - | | | | | | | | |
| **Management & Team (Hintergrund / Erfahrung in Stichworten, Unternehmensanteile)**  Beschreiben Sie Ihr Team und ggf. die Funktionen der Teammitglieder und erläutern Sie, über welche Erfahrungen Sie im Hinblick auf die Umsetzung Ihres Geschäftsmodells verfügen (spezielle Branchenerfahrung, Kundenkontakte, Technologie, Know-how-Träger usw.). | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| **Erfolge / Status**  Wo stehen Sie derzeit? Welche Schritte haben Sie bisher unternommen, um Ihr Projekt zu realisieren? Beschreiben Sie kurz Ihren aktuellen Stand und nennen Sie Ihre Erfolge (gibt es bereits Kunden, Verkäufe, Lieferanten, Partner, MOUs usw.?). | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| **POC-Finanzierungskonzept: Herkunft und Verwendung der Mittel (Investitionen)**  Wie viel Kapital benötigen Sie, um Ihr Projekt in der geplanten Form zu validieren? Wie soll dies finanziert werden (z. B. Teil- oder Vollfinanzierung durch Darlehen, Kapitalbeteiligungen usw.).  Beschreiben Sie kurz, wie und wofür Sie dieses Kapital einsetzen/verwenden wollen, mit dem Ziel, die Wertschöpfungsmechanismen ausreichend zu validieren, so dass eine anschließende Seed-A-Runde gerechtfertigt ist. | | | | | | | | |
| POC Mittlere Herkunft  Gründer:  Investoren:  Fördermittel:  POC Verwendung der Mittel  Desirability: €  Feasibility: €  Viability: € | | | | | | | | |
| **Erwartete Wertsteigerungen (Unternehmenswert, regelmäßige Renditen ... ):** | | | | | | | | |
| Objektive/subjektive, quantitative/qualitative Argumente für die erwartete Wertsteigerung des Investitionsobjekts im Falle eines erfolgreichen POC. | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| **Ist ein Ausstieg des BA-Kapital in absehbarer Zeit (< 5 Jahre) geplant? (Zeitpunkt, Mechanismen, Grund)**  **Wenn ja, können Sie Aussagen treffen über die "annualisierte Kapitalrendite" AROI ?**  **[(Exit-Wert/BA-Kapital) / (1/Anzahl der Jahre\*)] \*Anzahl der Jahre = (Enddatum - Startdatum)/.365** | | | | | | | | |
| Time:  AROI: | | | | | | | | |
| **Bitte füllen Sie mindestens alle grünen Felder aus:** | | | | | | | | |
| Finanzdaten | **2024** | | **2025** | | **2026** | **2027** | | **2028** |
| Unsatz [€] |  | |  | |  |  | |  |
| EBIT [€] |  | |  | |  |  | |  |
| Anzahl Mitarbeiter [FTE] |  | |  | |  |  | |  |
| Kapitalbedarf [€] |  | |  | |  |  | |  |
| Davon gewünscht als **Business Angel Kapital [€]** |  | |  | |  |  | |  |