

# **Bearbeitungshinweise zum Businessplan für Kooperationsnetzwerke/Clustermanagement**

Der Businessplan ist ein wichtiger Bestandteil des von Ihnen einzureichenden Förderantrages. Wie umfangreich Ihr Businessplan auszuarbeiten ist, hängt von Ihrem Projekt ab. Mehr als 30 Seiten sollte dieser aber nicht umfassen. Diese Ausfüllhilfe bietet Ihnen eine Gliederung für Ihren Businessplan. Berücksichtigen Sie insbesondere die zu Grunde liegenden Qualitätskriterien, die zur Gesamtbewertung herangezogen werden (**hervorgehoben**). Bei Nachfragen wenden Sie sich bitte an die NBank.

## **1. Zusammenfassung der Businessplan-Inhalte**

In den Punkten 2 – 9 des Businessplanes erhalten Sie Gelegenheit, Ihr Projekt detailliert darzustellen. Beschreiben Sie uns in Punkt 1 bitte kurz (auf maximal 1 – 2 Seiten) die wesentlichen Inhalte Ihres Projektes. Berücksichtigen Sie insbesondere

- Angaben zum Antragsteller,
- zu den Zielen des Projektes
- sowie Maßnahmen zu deren Erreichung,
- Angaben zum Standort, Wettbewerb und Markt
- sowie einen Überblick über das Netzwerk bzw. zu den Netzwerkpartnern.

## **2. Projektträger und -management**

Hier interessieren uns Ihr Projektträger, das Projektteam sowie Ihre Kooperationspartner. Bitte erläutern Sie deshalb bei Ihren Ausführungen die folgenden Punkte:

- Stellen Sie uns die Projektträger und sowie evtl. Partner vor. Welche Eignung besitzt das Management/die Projektleitung für die geplante Tätigkeit? Vergessen Sie nicht die Organisationsstruktur (Gesellschafter, Kapital, Gesellschaftszweck). Haben die Kooperationspartner schon einmal miteinander gearbeitet?
- Wie sieht Ihre Produkt-/Leistungspalette aus?
- Welches sind Ihre Stärken/Schwächen?
- Welchen Status hat die Kooperation mit Ihren Partnern (informell, feste Arbeitszusammenhänge, punktuell, kontinuierlich, institutionalisiert)?
- **Wie bringen sich private Akteure in das Projekt ein? Dies bezieht sich sowohl auf die Gestaltung der relevanten Inhalte des Netzwerks als auch auf die Umsetzung sowie die finanzielle Beteiligung.**

## **3. Projekt**

Bitte beschreiben Sie die besonderen Merkmale Ihres Projektes.

- **Welche innovativen Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen sollen Ergebnis Ihrer Kooperation/des Clustermanagements sein? Hier ist eine möglichst detaillierte Darstellung unter Berücksichtigung der nachfolgenden Aspekte notwendig:**

**Regionale Potenziale im Bereich Ihrer Projekthalte; Wertschöpfungsketten, auf die das Projekt abzielt; Besonderheiten/Alleinstellungsmerkmale; zu bearbeitende Defizite; konkrete Zielsetzung des Projektes; Nutzen (qualitativ/quantitativ) des Projektes für die Region (z. B. für Unternehmen, Wissenschafts-/Forschungseinrichtungen). Welche Wirkungen sollen hinsichtlich Wachstum und Beschäftigung erzielt werden? Anhand welcher Indikatoren messen Sie den Erfolg des Projektes? Welche Zielwerte haben Sie für die Erfolgsindikatoren gesetzt?**

- Welche Regional- und Branchenexperten aus Unternehmen und Institutionen sowie von Verbänden und Wissenschafts-/Forschungseinrichtungen sind an dem Projekt intensiv beteiligt?
- Wann wollen Sie mit dem Projekt beginnen und wann sind die Ergebnisse zu erwarten (Projektlaufzeit)? Welche Zwischenziele sollen in welchen Zeitabschnitten erreicht werden (detaillierter Zeitplan mit Meilensteinen) und ab welchem Zeitpunkt trägt sich das Projekt selbst?
- **Welche Auswirkungen hat Ihr Projekt auf Umwelt und Nachhaltigkeit?**

#### **4. Marktanalyse**

Wie schätzen Sie Ihren künftigen Absatzmarkt ein?

- Welches ist Ihr Absatzmarkt?
- Welche Dynamik liegt in dem Absatzmarkt, den Sie bearbeiten?
- Gehen Sie davon aus, international tätig zu werden? Dann skizzieren Sie bitte auch den internationalen Markt.
- Wie sieht die Kundenstruktur der beteiligten Partner in dem bearbeiteten Segment bisher aus? Wird sich diese Struktur durch das Projekt verändern/der Kundenkreis erweitern? In welcher Größenordnung ergeben sich daraus Wertschöpfungs-/Umsatzzuwächse?
- Gibt es Markteintrittsbarrieren und falls ja, wie werden Sie diese überwinden?

#### **5. Wettbewerbsanalyse**

Bitte beschreiben Sie Ihr regionales und überregionales Wettbewerbsumfeld.

- Gibt es ähnliche Projekte in anderen Regionen? Existiert zu diesen Projekten eine konkrete Konkurrenzsituation? Wie ist Ihre Position im Vergleich zu konkurrierenden Projekten?
- Wer sind die Hauptwettbewerber Ihrer Partner in Bezug auf den Netzwerkschwerpunkt? Bitte nennen Sie uns auch die Stärken und Schwächen Ihrer Kooperationspartner im Vergleich zu den Wettbewerbern.

#### **6. Marketing**

Welche Kommunikationsstrategie haben Sie?

- Wie erfahren Ihre Kunden/Zielgruppen von Ihren Produkten/Leistungen? Sind Werbemaßnahmen geplant, haben Sie eine Marketingstrategie oder ein Kommunikationskonzept? Welches Marketing-Budget ist vorgesehen?
- Welche Vertriebswege existieren bereits für Ihre Produkte/Leistungen, welche neuen werden in Ihrem Projekt geschaffen?

## 7. Mitarbeiter

Wie ist Ihre Personalplanung für den Projektzeitraum und darüber hinaus, welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter/das Projektteam haben?

## 8. Zukunftsaussichten und Risiken des Wachstumsprojektes

Hier geben Sie uns bitte eine realistische Prognose Ihrer Entwicklungsmöglichkeiten.

- Wie wird sich der betreffende Wirtschaftssektor in der Region bei Realisierung Ihres Projektes entwickeln?
- Gibt es vergleichbare Netzwerke/Kooperationen als Orientierungshilfe (andernorts und/oder mit anderen Schwerpunkten)? Wenn ja, bitte kurz darstellen.
- Wie wird sich die Nachfrage/Markterschließung nach Einführung Ihrer Produkte/Ihrer Leistungen (bspw. gemeinsam entwickelte Produkte oder Beratungsleistungen) entwickeln?
- Gibt es Risiken bei der Durchführung des Projektes (Vorgehensweise, Zielsetzung, Zeitplan, Kooperationsbereitschaft)? Wie könnten diese ausgeglichen/minimiert werden?
- **Wie werden sich in dem Wirtschaftssektor Wachstum und Beschäftigung in den nächsten 10 Jahren in der Region und bei Ihren Kooperationspartnern voraussichtlich (auch zahlenmäßig) entwickeln?**
- Welche weiteren Schritte planen Sie an Ihrem Standort in der Zukunft?

## 9. Ausgaben- und Finanzplanung

Bitte fügen Sie dem Businessplan einen Ausgaben- und Finanzierungsplan bei. Das auszufüllende Formular ist als Datei abzurufen. Stellen Sie hier bitte textlich Ihre Finanzplanung dar, d.h. erläutern Sie die zu Grunde liegende Kalkulationsbasis. Insbesondere die Ermittlung der angesetzten Personalausgaben (Eingruppierung) ist darzulegen.