

VÆKSTFONDEN

Forretningsplanen

Husk på, at forretningsplanen ofte er investorens første møde med virksomheden og derfor skal kunne forklare, hvorfor det ville være attraktivt at skyde kapital i virksomheden. Forretningsplanen skal derfor give et hurtigt overblik over forretningsmodellen, organisationen og økonomien i virksomheden. Det betyder, at det ofte er bedre med 20 sider end 40 sider + bilag.

Indholdet af forretningsplanen skal være baseret på fakta med henvisninger til relevante kilder. Og så er det vigtigt at understøtte med data, som beskriver fx markedsstørrelse og vækstrater. Generelt bør forretningsplanen indeholde følgende elementer:

Executive Summary – KORT beskrivelse af forretningsplanens indhold

Forretningsgrundlag

- Hvor kommer idéen og behovet for virksomhedens løsninger fra?
- Hvad er virksomhedens "Value Proposition" – det problem virksomheden løser og den værdi, det skaber for kunden?
- Hvor presserende er kundernes problem? Er det "nice to have" eller "need to have"? Her er det relevant at understøtte med statements og feedback fra kunder og samarbejdspartnere

Markedet og kunder

- Hvor stort er det samlede marked og den del af markedet, der er adresserbart, og som virksomheden skal sælge til?
- Hvordan ser markedet ud om tre år?
- Hvordan ser værdikæden i markedet ud, og hvor er virksomheden placeret i kæden?
- Hvem er målgruppen for virksomhedens løsninger og hvorfor?
- Hvem er de nuværende kunder, hvordan ser pipeline af kunder ud, og hvor lang er indsalgstiden?

Produktet

- Hvad er virksomhedens produkt eller løsning i kort og klar tekst?
- Hvordan ser teknologien ud, herunder modenhed og dokumentation for effekt og funktion?
- Hvor meget innovation og differentiering i forhold til substitutter og konkurrenter rummer virksomhedens løsninger?
- Er produktet beskyttet med fx patent, varemærke eller copyright?
- Hvad er produktets udviklingsstadiet, herunder tidshorisonten frem til færdiggørelse og planer om versionering?
- Hvordan sker produktionen nu og i fremtiden? Er der tale om egenproduktion eller outsourcing?
- Er der evt. en stykliste med priser og produktionsomkostninger?

Forretningsmodel

- Hvordan genereres omsætningen?
- Hvordan er prissætningen?
- Hvordan ser "go-to-market"-strategien ud?
- Hvilke distributionskanaler bliver anvendt?
- Hvordan kan forretningsmodellen skaleres?
-

Konkurrencesituation

- Hvilke substitutter og konkurrenter er der til produktet, herunder omsætning, udbredelse, styrker og svagheder for konkurrerende produkter?
- Hvordan ser indtrængningsbarriererne ud for andre, som vil levere de samme eller bedre produkter?

Organisation og ledelse

- Hvem er folkene bag virksomheden, herunder deres rolle, baggrund, erfaringer, uddannelse, kompetence og netværk?
- Hvor mange medarbejdere er der i virksomheden, hvem er nøglemedarbejderne, og hvordan ser organisationen ud?
- Hvem sidder i bestyrelse og evt. advisory board for virksomheden?
- Hvem er investorerne, og hvordan er ejerandelene fordelt?
- Hvor meget har virksomhedens stifter(e) selv investeret?
- Hvor gammel er virksomheden?

VÆKSTFONDEN

Økonomi

- Hvordan ser resultatopgørelse og balance ud for de to seneste årsregnskaber, hvis det er relevant?
- Hvad er salgsmålene, hvilke aktiviteter skal sørge for at målene bliver nået, og hvem i organisationen har ansvaret for, at målene bliver nået?
- Hvilke relevante milestones er der for at rulle forretningsplanen ud?
- Hvordan ser resultatbudget, statusbudget (balance) og likviditetsbudget ud 3-5 år frem?
- Hvordan fordeler omsætning, dækningsbidrag og salgsmål sig på produktgrupper, hvis der er flere?
-

Risikoanalyse

- Hvilke strategiske, taktiske, operationelle og finansielle risici er der, og hvilke tiltag er planlagt for at minimere disse?
- Hvordan ser "what if"-scenarierne ud, og hvad er planen, hvis det værste skulle ske?

Kapitalbehov

- Hvor mange penge skal der bruges med den strategi, som virksomheden selv tror mest på
- Hvad skal pengene bruges til, herunder investeringsplan og tidslinie?
- Hvad er det foretrukne antal investorer, herunder egeninvestering?

Exit

- Hvilke exit-muligheder er der for investorerne?
- Hvilken type exit er den foretrukne, og hvem er potentielle købere af virksomheden?
- Hvor lang er tidshorisonten for at nå frem til exit?