

Businessplan Gutachten Stufe 1



Herr

Michael Wihan

Kalmanstrasse 3

4820 Bad Ischl

I H R E I D E E

m a c h t

K a r r i e r e

Team ID:
453054641

Team Name:
MAKAvA

Gesamtbewertung 2,15
Durchschnitt aller Businesspläne: 2,78

Ihr Team befindet sich unter den: Top 25 Top 50 Top 75 Top 100+

Sehr geehrte(r) **Herr Wihan**,

Im vorliegenden Gutachten finden Sie Informationen zu Ihrem Businessplan. Jeder Ihrer Gutachter hat den Businessplan bewertet und kommentiert, Sie bekommen dadurch sicher Anregungen für die zweite Wettbewerbsstufe. Bei aller objektiven Bewertung wird es immer eine subjektiven Einfluss geben, der zu Unterschieden in der Bewertung führen kann. Hat sich ein Gutachter bereit erklärt, Ihnen für weiterführende Fragen zur Verfügung zu stehen (wenn Name und E-Mail Adresse am Ende des Teilgutachtens aufscheinen), dann nützen Sie diese Chance.

Falls Sie noch nicht im Spitzenfeld sind, gibt Ihnen die zweite und dritte Stufe des Bewerbs Gelegenheit, auf die Überholspur zu wechseln. Sie wissen ja: Beim i2b-Businessplan-Wettbewerb ist jeder Teilnehmer ein Gewinner, wenn er am Ende des Wettbewerbes einen fertigen Businessplan in Händen hält. Nie war es einfacher, mit den kostenlosen Beratungen, Fachvorträgen, Begleitmaterialien, der Teambörse sowie Venture Capital- und Business-Angel-Börse von i2b Ideen erfolgreich in die Tat umzusetzen.

Die besten Zehn der ersten Stufe werden beim Top Ten Award am 27. Februar 2003 in Linz prämiert. Wir würden uns sehr auf Ihr Kommen freuen, eine schriftliche Einladung ergeht in den nächsten Tagen an Sie.

Wir wünschen ihnen weiterhin viel Spaß an Ihrem Projekt und viel Erfolg beim Businessplan-Wettbewerb. Vergessen Sie nicht: Jedes Team hat in der zweiten Stufe dieselbe Ausgangsposition!

Mit freundlichen Grüßen
Ihr i2b-Team

powered by

VATECH

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMERN ÖSTERREICHS

Team ID:
453054641

Team Name:
MAKAvA

Bewertung: 1,5

Gutachter: 13285

1: Hervorragend
2: Gut
3: Zufriedenstellend
4: Nicht ausreichend

Executive Summary: 2

Gut strukturiert und nachvollziehbar

Die Phase 1 wird erklärt, weitere Phasen sind sichtbar, vor allem nicht das Langfristziel

Kundenutzen ist aus Produktsicht erklärt, etwas mehr aus Kundensicht wäre hilfreich

Angaben über das Team sollten ergänzt werden, für die Umsatzschätzung fehlen Zahlen. Wo wird das Unternehmen lokalisiert sein??

Die offenen Fragen sollten leicht beantwortbar sein, ansonsten interessant.

Unternehmensprofil: 1

Unternehmensziele: 2

Ein Branding ist erkennbar, die Vision glaubwürdig

Der Markt sollte detaillierter beschrieben sein, vor allem im Unterschied der einzelnen Phasen

Eine klare Marktstrategie, wo der primary Markt liegt, in welcher Reihenfolge weitere Märkte erschlossen werden können / sollen erhöht die Glaubwürdigkeit und Professionalität.

Kundennutzen: 1

Stand der Entwicklung: 1

Produkte und Zielgruppen sind klar strukturiert

Gesamtmarktanalyse: 1

Zielkunden: 1

Wettbewerb: 2

Die Getränkeindustrie ist ein heissumkämpfter Markt, deshalb wäre es wichtig, die Strategie der Markteinführung klar zu positionieren.

Absatzkonzept: 2

Preise sind angegeben, die Zusammensetzung des Preises ist nicht ersichtlich, womit wird wirklich Geld verdient??

Welche Vorgehensweise wird gewählt, bzw. Kosten entstehen für Lagerhaltung und Transport

Management: 2

Fachkompetenz bezogen auf das Produkt ist ersichtlich, die Frage ist, inwieweit die Methode des Franchising bekannt und vertraut ist.

Inwieweit Kompetenz für den Aufbau eines Vertriebsnetzes notwendig, und vorhanden sind.

Gesamtkommentar:

Alles in allem ein sehr interessanter Businessplan, der zeigt, dass die Idee nicht neu ist.

Die Produktkenntnisse sind sichtbar, der Markt analysiert,

Die Methodik des Vertriebes und der Ausbau (Phase2) des Unternehmens sollten ebenso detailliert beschrieben sein.

Ich wünsche viel Erfolg und freue mich auf dieses offensichtlich gesunde Getränk

Sehr geehrte(r) Teilnehmer(in):

Der Gutachter dieses Feedbacks hat sich bereit erklärt, Ihnen für weiterführende Fragen zur Verfügung zu stehen.

Um von dieser Möglichkeit Gebrauch machen zu können, geben wir Ihnen Name und E-Mail Adresse bekannt:

Feedbackgespräch

E-Mailweitergabe

Team ID:
453054641

Team Name:
MAKAva

Bewertung: 2,8

Gutachter: 18763

1: Hervorragend
2: Gut
3: Zufriedenstellend
4: Nicht ausreichend

Executive Summary: 3

1) Die ES ist hinsichtlich Produkt enger gefasst als die Produktbeschreibung. Bei der ES wird nur auf das "Mate Getränk" eingegangen, bei der Produktbeschreibung geht es auch um "Südamerikanische Mate Produkte". Die Unterscheidung zwischen Heiß- und Kaltgetränk scheint mir wichtig. 2) Kundennutzen ist dargestellt 3) Da die Konkurrenzprodukte auch aus dem "Nicht Mate Sektor" kommen, sollte auch auf diese Konkurrenz eingegangen werden. 4) In Hinblick auf die werbemäßig sehr starke Konkurrenz scheint mir die angegebene Summe zu niedrig. 5) Die Kompetenzen und Erfahrungen sind nicht ausreichend dargestellt, es wäre besser nicht die Zeit der Arbeitsdauer, sondern die Ergebnisse darzustellen. Es ist nicht klar wie der Sektor Lebensmitteltechnik abgedeckt ist. Die Intensität der "Kontakte" sollte beschrieben sein. 6) Die geographische Darstellung des Marktes fehlt. 7) Der Investitionsbedarf der nächsten Jahre ist nicht dargestellt 8) Wie hoch ist dieser Marktanteil EUR? Wie ist der Verlauf?

Unternehmensprofil: 2

Unternehmensziele: 3

1) Das Leitbild und die Vision sind gut, die Unternehmensziele sind eher allgemein und daher undefiniert. 2) Nicht ausreichend dargestellt ist das Geschäft, insbesondere die Aufgabenverteilung der notwendigen Aktivitäten, wer übernimmt das Marketing und die Produkteinführung? 3) Die Zielformulierungen sind sehr allgemein formuliert.

Kundennutzen: 2

Stand der Entwicklung: 3

1) Die Konkurrenzanalyse ist gut dargestellt, die Begründung für das Scheitern von bestehenden Konkurrenzprodukten sollte jedoch noch einfließen. 2) Bei der Partnerdarstellung fehlt der Vertrieb und die Vermarktung, oder wird das von Ihnen gemacht? 3) Da es bereits Getränke mit Mate gibt und gegeben hat, ist die Innovation entscheidend. Die Innovation bzw. Unterscheidung des Produktes ist nicht ausreichend dargestellt bzw. nachvollziehbar. Gibt es schon Tests, die den Geschmack, den die Innovation zu enthalten scheint, beurteilen? 4) Auf Fragen wie Patente, Lizenzen, Lebensmitteltechnik und Lebensmittelrechte wird nicht eingegangen, scheinen aber wichtig zu sein. 5) Wenn Sie schreiben, dass noch Verfeinerungen und die Inhaltsstoffanalyse fehlen wäre es gut anzugeben, bis wann dies abgeschlossen sein könnte.

Gesamtmarktanalyse: 3

Zielkunden: 3

Wettbewerb: 3

1) Die Analyse des Marktes ist nicht sehr umfassend, der Marktanteil wird mit 6% angegeben ohne das Volumen zu nennen. Marktwachstum, und Markttrends werden nicht dargestellt. 2) Die Zielgruppen sind gut dargestellt. Umsatz- Gewinn- und Absatzentwicklung fehlen zur Gänze. 3) Die Mitbewerber sind gut dargestellt, Kennzahlen fehlen allerdings. 4) Auf Neuentwicklungen bzw. Abwehrstrategien von Konkurrenten wird nicht eingegangen.

Absatzkonzept: 3

1) Die Begründung für den Endverkaufspreis fehlt, ebenso die Absatzschätzung in Zahlen (für das Mate Getränk).

Management: 3

1) Das vorhandene Know how sollte in Hinblick auf die fehlende berufliche Praxis verstärkt dargestellt werden.

Gesamtkommentar:

Dem BP fehlt etwas die durchgängige Linie, da einerseits das Mate Getränk im Vordergrund steht, andererseits auch andere Produkte dargestellt werden, die sich doch beträchtlich von einander unterscheiden. Insgesamt besteht der Eindruck, dass wesentliche Teile des Projektes noch nicht ausreichend beurteilbar sind. Gerade bei einem Produkt in einem so stark umkämpften und kapitalintensiven Markt und einer großen Anzahl gescheiterter Unternehmungen, bedarf es einer sehr genauen Untersuchung des Umfeldes, was im vorliegenden Fall nicht durchgängig gegeben scheint.

Sehr geehrte(r) Teilnehmer(in):

Der Gutachter dieses Feedbacks hat sich bereit erklärt, Ihnen für weiterführende Fragen zur Verfügung zu stehen.

Um von dieser Möglichkeit Gebrauch machen zu können, geben wir Ihnen Name und E-Mail Adresse bekannt:

Herr

Thomas

Mrak

thomas.mrak@sfg.at

Feedbackgespräch

E-Mailweitergabe