

*FinCon Group – Vorlage eines Expansions- oder Business-Plan*

*[Nachfolgende Texte entsprechen in der Regel Hinweisen oder Hilfen zur Gestaltung und müssen entsprechend durch Ihre Texte ersetzt werden]*

**Ihr LOGO**

*[Groß, deutlich, werbewirksam]*

*[Wir raten Ihnen generell zur eigenen, kreativen Gestaltung, bleiben Sie jedoch simpel, sachlich und überladen Sie ihren Plan nicht unnötig]*

**Firmen<sub>oder</sub> Projektname**

**Expansions-Plan<sub>oder</sub> Business-Plan**

**Namen des  
Management<sub>oder</sub> Gründer-Team**

**Ort<sub>und</sub> Datum**

**Adress-, Kontaktdaten**

*[Firmen oder Wohnsitzadresse, Email, Telefonnummer, Website-URL (falls vorhanden), etc.]*

**Inhalt**

*[Hier fügen Sie das Inhaltsverzeichnis ein.  
Sofern Sie Microsoft Word oder ein ähnliches Programm für die Ausarbeitung Ihres Expansions- oder Business-Plan verwenden, können Sie das angebotene automatische Inhalts-Feature nutzen welches sich in Folge bei jeder zugeordneten Überschrift automatisch anpassen lässt.]*

## 1. Executive Summary

*Hier ist eine Zusammenfassung von, beziehungsweise ein erster Überblick der wichtigsten Fakten des Plans in knapper aber informativer Form eingegeben werden. Dieser Überblick entscheidet bereits oftmals, ob ein Projekt von in Frage kommenden AbgeberInnen einer börsennotierten und für ein Reverse Merger angebotenen Unternehmens überhaupt in Frage kommt (interessant genug erscheint um in ein Reverse Merger einzuwilligen).*

## 2. Produkt und/oder Dienstleistung

*Informationen zu dem/den Produkt/en oder der/den Dienstleistungen die bereits angeboten werden oder angeboten werden sollen und im Falle einer Expansionsabsicht weshalb eine Erweiterung (ein Ausbau) dieses/dieser erwünscht ist, stellen die Basis des Expansions- oder Business-Plans dar. Hier sollten einigermaßen detaillierte Angaben eingefügt werden.*

## 3. Geschäftsmodell

### 3.1. Geschäftsidee

*Ein bedeutender Aspekt des Geschäftsmodells (Start-Up) oder Expansionsplans stellt die dahinterstehende beziehungsweise verfolgte Geschäftsidee dar. Diese sollte möglichst formuliert werden. ExpertInnen sprechen hier vom sogenannten „Elevator Pitch“, heißt während einer kurzen Fahrt im Fahrstuhl sollte die Geschäftsidee gelesen und erfasst werden können. Unbedingt notwendige Angaben sind der Markt, die Zielgruppe und vor allem möglichst ein bis maximal fünf USPs (Unique Selling Propositions, zu Deutsch: Alleinstellungsmerkmale).*

### 3.2. Zielgruppe

*Die jeweilige Zielgruppe (potentielle KundInnen) anzuführen stellt einen weiteren wichtigen Teil eines Expansions- oder Business-Plan dar.*

## 4. Markt und Wettbewerb

### 4.1. Marktanalyse

*Vorausgesetzt dies ist noch nicht geschehen (was eigentlich der Fall sein sollte), muss man sich für eine seriöse Marktanalyse, heißt Fragen zur Größe eines Marktes, dem möglichen Wachstum dieses Marktes, Erreichung einer Marktsättigung und weitere diesbezügliche Potentiale Zeit nehmen (entsprechende recherchieren) und die Angaben (Ergebnisse, Erkenntnisse und Chancen) dazu hier einfügen.*

### 4.2. Wettbewerbsanalyse

*Aufgrund einer seriösen Marktanalyse sollte bereits die Wettbewerbssituation erkannt worden sein. Hier ist anzuführen, wie es um MitbewerberInnen steht, wie viele und welche es gibt, welche Vorteile man gegenüber bestehende/n MitbewerberInnen anzubieten hat und ähnliche Faktoren wie eventuelle rechtliche und marktspezifische Situationen einen Erfolg verhindern könnten und wie man dies umgehen wird.*

**ACHTUNG: Bleiben Sie bezüglich KonkurrentInnen seriös und geben Sie besser nicht vor, Ihr/e Produkt/e oder Dienstleistung/en beziehungsweise Ihre Expansionsabsichten seien vollkommen konkurrenzlos. Dies trifft meist nicht zu und wird Ihnen deshalb auch nicht geglaubt!**

## 5. Marketing und Vertrieb

### 5.1. Marketingmix

*Marketing stellt eine Kombination aus Preis, Werbung und Vertrieb dar. Der Preis eines Produktes oder einer Dienstleistung dient der Deckung der Selbstkosten, Gehälter und muss deshalb so gestaltet sein, dass ein Gewinn erwirtschaftet wird. Der Gewinn wiederum ist maßgebend dafür wie ein Unternehmen wachsen und gegebenenfalls expandieren kann.*

*Insbesondere bei einer geplanten Expansion oder einem Start-Up ist Werbung enorm wichtig, da (erneute und zusätzliche) Aufmerksamkeit geschaffen werden muss. Je intensiver und besser eine Marketingstrategie ist, desto höher auch der Zuspruch und folglich der Umsatz und die Gewinne.*

### 5.2. Vertrieb

*In diesem Teil des Plans muss erwähnt werden, wie ein Produkt oder eine Dienstleistung an potentielle KundInnen verkauft wird beziehungsweise werden soll. Je besser die Vertriebspolitik, desto mehr KundInnen werden angesprochen.*

## 6. Chancen und Risiken

### 6.1. Ziele

*Hier geben Sie an, welchen idealen Zustand ihr Start-Up innerhalb der nächsten (möglichst 3) Geschäftsjahre erreichen soll oder welchen Ihre Expansionspläne bewirken sollen. Welcher Idealzustand soll innerhalb der nächsten Jahre erreicht werden? Diese Information soll nach den sogenannten SMART-Kriterien aufgebaut sein: **S**pezifisch, **m**essbar, **r**ealistisch, **r**elevant und **z**eitlich.*

### 6.2. Strategie

*Besonders für die AbgeberInnen eines börsennotierten Unternehmens (auch für jegliche InvestorInnen anderer Art) muss dieser Teil des Plans sorgfältig ausgearbeitet werden. Man unterscheidet dabei zwischen den drei Strategien: Differenzierung für Nischenanbieter, Kostenführer für umsatzstarke Unternehmen oder Qualitätsführer für Unternehmen mit besonders hohem Qualitätsanspruch. Die entsprechende Auswahl hängt mit der in Betracht gezogenen Zielgruppe zusammen.*

*Ein Aspekt der Strategie ist die bereits erwähnte USP. Ein Alleinstellungsmerkmal setzt sich aus Qualität, Preis und Service zusammen. Es gilt zu beachten, dass das Alleinstellungsmerkmal aus Sicht der potentiellen KundInnen dargestellt werden soll: Welchen Nutzen bewirkt mein Produkt / meine Dienstleistung bei KundInnen?*

### 6.3. SWOT-Analyse

*Vorteile, Nachteile, Chancen und Risiken im Verhältnis zu Konkurrenten können mit der sogenannten SWOT-Analyse festgestellt und erarbeitet werden. Vorlagen dafür finden Sie im Internet.*

## 7. Rechtliches und Organisatorisches

### 7.1. Rechtsform und Steuern

*Dieser Punkt, die Rechtsform eines bereits bestehenden Unternehmens oder die geplante Rechtsform (Start-Up, Projekt-Phase) ist für die FinCon Group und in Folge die AbgeberInnen eines börsennotierten Unternehmens, insbesondere für das folgende Reverse Merger von besonderer Wichtigkeit.*

***Sofern Sie als AntragstellerInnen für eine Reverse-Merger-Finanzierung noch keine offizielle Unternehmensgründung vorgenommen haben, lassen Sie dies die FinCon Group unbedingt vorab wissen. Man wird Sie bezüglich der für den US-amerikanischen Markt besten und gleichzeitig günstigsten Lösung beraten.***

*Spätestens zu diesem Zeitpunkt sollten Sie sich auch bezüglich der jeweiligen Einkommenssteuer, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer und Körperschaftssteuer informiert und diese Faktoren in Ihre Überlegungen, insbesondere Preiskalkulationen mit einbezogen haben. Angaben zu den jeweiligen Steuern und Abgaben sollten hier erwähnt werden.*

### 7.2. Organisation

*Die Organisation Ihres Betriebes ist neben den rechtlichen Faktoren für Ihr Unternehmen ebenfalls sehr wichtig. Hier geht es um die jeweils eigenen Fähigkeiten (bei InitiatorInnen eines Start-Up's) das (zukünftige) Management, das vorhandene oder notwendige Personal und die Organisationsstruktur.*

*Die Erstellung einer Wertschöpfungskette und einer Leistungserstellung kann dabei sehr hilfreich sein. Mit einer Wertschöpfungskette und Leistungserstellung werden alle Stufen der Produktion in Form von Werten dargestellt. Im Vordergrund stehen dabei immer die Kosten und der Wert des eigenen Produkts/Dienstleistung.*

## 8. Finanzplanung und Finanzierung

### 8.1. Eigenkapital

***Für jegliche Glaubwürdigkeit und ernsthaften Interesse, insbesondere der jeweiligen InitiatorInnen eines Start-Up's oder Projekts ist der bisherigen Einsatz von Eigenkapital (auch solches von der Familie oder anderen GeldgeberInnen) von ALLERGRÖSSTER Bedeutung. Auch im Zusammenhang mit Expansionsplänen eines bereits bestehenden Unternehmens ist eine derartige Information und Dokumentation in Form von bisherigem Erfolg, Umsätzen und Gewinnen (Bilanzen der letzten 2 bis 3 Jahre) vonnöten.***

***ACHTUNG: Gelangen Sie als InitiatorInnen eines Start-Up's NIEMALS mit einer Anfrage bezüglich einer Reverse-Merger-Finanzierung an die FinCon Group, wenn Sie nicht klar und deutlich – SOWIE MIT BELEGEN NACHWEISLICH – darstellen können,***

*dass Sie bereits Kapital in Ihr Start-Up beziehungsweise Projekt investiert haben (wobei natürlich auch nachweisliche Arbeitsleistung in Geld umgerechnet werden kann). Anfragen für angebliche „Milliarden-Dollar-Projekte“ für welche man es selbst nicht Wert fand etwas Kapital zu investieren oder für welche man Familie und Freunde nicht ausreichend überzeugen konnte dies zu tun sollten Sie unterlassen, wir werden sie nicht ernst nehmen. (Wenn Sie nicht mal Ihr unmittelbares Umfeld überzeugen konnten Sie mit – wenn auch geringfügigen – Mitteln zu unterstützen, wie wollen Sie dann uns und insbesondere AbgeberInnen eines börsennotierten Unternehmens und in Folge potentielle KundInnen überzeugen?)*

*Dies gilt im Übrigen auch für AntragstellerInnen betreffend einer Reverse-Merger-Finanzierung für einen Expansionsplan. Wenn Sie keine ordentliche Buchhaltung, keine Bilanzen vorweisen können oder wenn Ihre Bilanzen der letzten – minimal zwei Jahre – permanenten Erfolgsrückgang – ohne irgendwelcher politischer, gesetzlicher oder auf Katastrophen basierender Ursachen – aufweist, unterlassen Sie von vornherein eine Anfrage. Wir werden Ihnen NICHT helfen können!*

## 8.2. **Kapitalbedarf**

*Dieser Bereich des Expansions- beziehungsweise Business-Plan ist nun für die FinCon Group, als auch für die AbgeberInnen eines börsennotierten Unternehmens **VON ALLERGRÖSSTER BEDEDEUTUNG!!!***

*Wir von der FinCon Group müssen genau wissen wie viel Kapital Sie für Ihr Start-Up oder Ihre Expansionsabsichten benötigen. Nur dadurch können wir für Sie das richtige, für ein Reverse Merger geeignete börsennotierte Unternehmen auswählen. Sie müssen in erster Linie einmal (zumindest die stimmrechtliche) Mehrheit behalten, gleichzeitig, mit den über die Börse verkäuflichen (zum Erwerb zur Verfügung stehenden) Aktien das benötigte Kapital lukrieren und zusätzlich einen Sicherheitsüberschuss von weiteren mindestens 50% (in Worten: fünfzig Prozent) an Aktienwert erhalten beziehungsweise behalten können.*

***WICHTIG:** Sie wissen – selbst bei bester Vorbereitung und sorgfältig ausgearbeiteten Plänen – niemals genau, welchen teuren und unvorhergesehenen Fallstricken Sie in Folge begegnen, deshalb geben Sie hier unbedingt auch einen Sicherheitsrahmen von zusätzlich minimal 25% (fünfundzwanzig Prozent) an.*

*AbgeberInnen eines börsennotierten Unternehmens, insbesondere gelegentlich verbleibende zusätzliche AktionärInnen dieses*

**Unternehmens wollen natürlich auch Gewinne erwirtschaften (durch die Wertsteigerung der Aktien oder den späteren Verkauf dieser) werden sich diesen Teil Ihres Plans ebenso genau ansehen bevor sie einem Reverse Merger zustimmen.**

Generell ist die Finanzplanung zwecks Feststellung der Rentabilität des eigenen Start-Up's oder der beabsichtigten Expansion ohnehin ein „Must“. Durch eine seriöse Gewinn- und Verlustrechnung, Liquiditätsplanung und mittels einer umfassenden Plan-Bilanz errechnen Sie Ihren Kapitalbedarf, der sich in der Regel aus Gründungs- oder Expansionskosten, Gründungs- oder Expansionsinvestitionen, sowie laufenden Kosten zusammensetzen.

Die laufenden Kosten sollten Sie **UNBEDINGT** für minimal 12-18 Monate, besser für 24 – 36 Monate kalkulieren, da sich Profite in der Regel erst nach einer längeren Anlaufzeit ergeben. Auch für eine professionelle Finanzplanung bietet das Internet zahlreiche kostenlose Tools die genutzt werden können.

Zusätzlich sollten Sie – wie schon vorweg erwähnt immer einen finanziellen Puffer mit einkalkulieren, denn trotz intensiver Planung kann stets Unvorhergesehenes geschehen.

### 8.3. Finanzierung

Hier muss natürlich zu stehen kommen, dass Sie beabsichtigen die benötigte Finanzierung mittels Umsetzung durch die FinCon Group über ein entsprechendes Reverse Merger bewerkstelligen möchten und FinCon Group mit der Umsetzung des Reverse Merger beauftrag haben.

**Sollten Sie noch andere Finanzierungsschritte beabsichtigen, beachten Sie bitte vorher unbedingt unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Punkt 6.8. Anderweitige Finanzierungen während der Vereinbarungs-Laufzeit und, ganz unabhängig davon, sollte dies bereits vorab tatsächlich zu Ihrem Plan gehören, müssen Sie es hier detailliert anführen.**

### 9. Anhang

Im Anhang fügen Sie noch Lebensläufe, Gründungszertifikate, Zusatzinformationen, Grafiken, Statistiken, sowie weiteres hilfreiches Informationsmaterial bei. Vergessen Sie jedoch nicht in den einzelnen Punkten des Plans auf die jeweiligen Informationen im Anhang zu verweisen (Titel, Seite, etc.).

**Ein letzter Hinweis:**

**Beachten Sie bitte, dass Ihr Plan so exakt wie möglich und in bestem Deutsch verfasst ist!**

**Außerdem beachten Sie ebenfalls, dass wir Ihren Plan **UNBEDINGT** auch in **US-AMERIKANISCHER BUSINESS-SPRACHE** benötigen.**

**Sofern Sie also nicht hundertprozentig sicher sind ob Ihr Plan oder eine eventuell bereits vorhandene Übersetzung entspricht, **KONTAKTIEREN SIE UNS** und **NEHMEN SIE UNSER DIESBEZÜGLICHES SERVICE IN ANSPRUCH** bevor Sie unnötig Geld ausgeben und sich dann herausstellt es muss alles nochmals kostenpflichtig überarbeitet werden – siehe auch: <https://fincon.group/index.php/voll-service>**