

Der Businessplan-Check-Up

Ein Businessplan ist viel mehr als nur ein Verkaufsdokument. Ein überzeugender Plan spricht von glaubwürdigen Beziehungen zwischen Zielen, Methoden, Fähigkeiten und einer Analyse des Wettbewerbsmarktes. Eine unabhängige Überprüfung ist immer sinnvoll, bevor ein Plan Investoren oder potenziellen Partnern vorgestellt wird. Diese Überprüfung ist besonders aussagekräftig, wenn sie von sehr erfahrenen ehemaligen Führungskräften durchgeführt wird.

Es kann sein, dass ein Plan auf dem Papier alle erforderlichen Elemente enthält, aber bei Ihrer Zielgruppe nicht ankommt. Warum? Um die Gründe dafür herauszufinden, können sehr erfahrene ehemalige Führungskräfte ihre Analyse und ihr Urteilsvermögen einsetzen, um Ihren Plan zu verbessern. Ganz gleich, ob es sich um strategische oder operative Fragen, um die Marktpositionierung oder um Ressourcen handelt, die Berater von New Guide können Ihnen mit ihrem Fachwissen und ihrem erfahrenen Urteilsvermögen helfen, das Beste aus Ihren Möglichkeiten zu machen.

Eine Geschäftsidee in den Biowissenschaften basiert oft auf interessanten Ergebnissen aus Experimenten oder Beobachtungen, die für die Entwicklung eines Produktes nützlich sein könnten. Die üblichen Schritte sind Pitches, Slide Decks und Businesspläne, um andere von der Idee zu überzeugen und schließlich wissenschaftliche und finanzielle Unterstützung für die Umsetzung zu finden.

Wir von NewGuide haben zahlreiche Businesspläne gesehen und wissen, worauf es ankommt, um eine finanzielle Unterstützung und/oder das Interesse potenzieller Partner/Investoren zu gewinnen und was für deren Entscheidungen wichtig ist::

- Was wollen die Pharmaunternehmen sehen? Was wollen die Investoren sehen?
- Wer sind potenzielle finanzielle Unterstützer?
- Welche Meilensteine können mit den verfügbaren finanziellen Mitteln und der verfügbaren Zeit erreicht werden?
- Was ist notwendig, um den Wert des Unternehmens zu steigern?
- Wer sind die wichtigsten Konkurrenten?
- Wer könnten potenzielle Lizenznehmer/Partner sein?
- Was ist wirklich der USP des Produkts/des Unternehmens?
- Welche IP-Strategie ist notwendig? (Check-up von vorhandenem oder geplantem geistigen Eigentum)
- Besteht Handlungsfreiheit?
- Ist das Management geeignet und angemessen für die angestrebten Ziele?

Der Businessplan-Prüfungsprozess

Nach einem einführenden Gespräch wird ein Berater von New Guide, der die größte relevante Erfahrung für Ihren Plan hat, die Prüfung leiten. New Guide verfolgt jedoch bei der Unterstützung seiner Kunden einen Teamansatz, so dass weitere Berater hinzugezogen werden, um relevante Fragen zu prüfen. Sie erhalten ein Memo mit einer Zusammenfassung der Ergebnisse und Empfehlungen, die Sie dann in einem weiteren Telefongespräch besprechen können. Alle Informationen werden streng vertraulich behandelt.

Honorar

Für den Business Plan Check-up wird ein erschwingliches Pauschalhonorar fällig. Das Honorar wird während des Einführungsgesprächs besprochen und einvernehmlich festgelegt.