

## Zusammenfassung (max. 2 Seiten)

Bitte fülle alle Felder aus. Die Hinweise in den einzelnen Feldern dienen als Orientierung und Hilfestellung zum Ausfüllen. Die Bearbeitung der genannten Hinweise ist abhängig von Deinem Vorhaben, weshalb nicht alle Hinweise zutreffen müssen.



<b>Name, Vorname (Hauptansprechpartner/in)</b>	Gräbig, Heinrich	<b>(geplanter) Unternehmensname</b>	Blumixx GmbH
<b>Gründungsteam (Bei Teambewerbungen bitte Name/n &amp; (geplante) Funktion</b>	Heinrich Gräbig (Geschäftsführer) Jan Fendel (Geschäftsführer) Sarah Fendel (Produktmanagement)		
<b>Branche(n)</b>	E-Commerce, Mass Customization, Subscription, Lifestyle		
<b>Idee</b>			
Die einfachste Balkonbegrünung der Welt - der „Blumixx-Bag“. Fertige, massentaugliche und bereits blühende Bepflanzungslösung für jeden Blumenkasten: abgestimmt auf Standort und Kundenwünsche.			
<b>Problem</b>			
Balkonbegrünung ist zeit- und arbeitsaufwendig und erfordert Pflanzkenntnisse zum erfolgreichen Urban Gardening.			
<b>Lösung</b>			
Wir nehmen dem Kunden die Arbeit ab und ermöglichen eine zeitsparende Balkonbegrünung per Online-Bestellung und einfachem Handling.			
<b>Nutzen</b>			
Umfangreiche Zeit- & Arbeitersparnis, individuelle & standortbezogene Bepflanzung, Abo-Modell, Kunden-Support bei Pflegefragen.			
<b>Alleinstellungsmerkmal</b>			
Einzigartiges Produkt „Blumixx Bag“ – einfach bestellen, einsetzen & freuen! In dieser Form bisher einzigartig am Markt.			
<b>Geschäftsmodell/Preismodell</b>			
Revenue durch Einzel- und Aboverkäufe (wiederkehrende) der „Blumixx-Bags“ Revenue durch Verkäufe von Komplementärprodukten			
<b>Markt</b>			
Marktwachstum E-Commerce (Deutschland): ca. 12% jährlich Marktwachstum E-Commerce: Garten (Deutschland): ca. 15% jährlich Marktwachstum Mobile E-Commerce (Deutschland): ca. 60% jährlich			
<b>Wettbewerb</b>			
Balkonbegrünung: Substitute – Selbermachen, Gärtner, Verzicht Handelsware: stärkerer Wettbewerb – Wettbewerber 1, Wettbewerber 2, Wettbewerber 3			
<b>Kunden</b>			
Gruppe 1: Junge Familien (30-45 Jahre) - überdurchschnittliches Einkommen, städtischer Bereich Gruppe 2: Best Ager (50-69 Jahre) - überdurchschnittliches Einkommen, städtischer Bereich Gruppe 3: Senioren (70+ Jahre)			
<b>Markteintrittsstrategie/-durchdringungsstrategie</b>			
Online: Anbindung Affiliate, Platform-Weiterleitungen (z.B. OTTO), ausgefeilte Contentstrategie Stationär: Weiterentwicklung des Bags hin zum Standard-Produkt – Standard-Größen, Verkaufsverpackung, Kooperation mit Ketten wie „denn’s Biomarkt“ oder „Alnatura“			
<b>Status/Roadmap</b>			
Punkte der Jahresplanung: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gewährleistung der Skalierbarkeit des Blumixx-Bags hinsichtlich Produktion</li> <li>- Internationalisierung des Handelssortiments</li> <li>- Anbindung des stationären Handels</li> </ul>			

## Zusammenfassung (max. 2 Seiten)

Bitte fülle alle Felder aus. Die Hinweise in den einzelnen Feldern dienen als Orientierung und Hilfestellung zum Ausfüllen. Die Bearbeitung der genannten Hinweise ist abhängig von Deinem Vorhaben, weshalb nicht alle Hinweise zutreffen müssen.



Finanzplanung		
Umsatzwachstum soll generiert und dadurch die Rentabilität gesteigert werden. Im aktuellen Jahr soll der Umsatz um das Vierfache zum Vorjahresvergleich gesteigert werden, um in den beiden Folgejahren um weitere ca. 30 % zu wachsen. Ab dem Jahr 2018 liegt der EBIT bei dieser Planung im positiven Bereich und wird in 2017 primär durch hohe Marketingaufwendungen gedrückt.		
Finanzierung		
Gesucht für das weitere Wachstum: 1.000.000 € durch Risikokapitalgeber, wie Venture Capitalists bei einer Bewertung von 3.000.000 € für		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Frontend- &amp; Backend-Development</li> <li>- Recruiting &amp; Wages</li> <li>- Marketing-Konzept</li> <li>- Marketing-Sales: „Blumixx-Bag“</li> <li>- Branding: Blumixx</li> </ul>		
Gründer_in & Team (Hintergrund / Erfahrung in Stichworten)		
Heinrich Gräbig (Marketing, Design, Operations)		
Sarah Fendel (Produktion, Produktmanagement, Content)		
Jan Fendel (Finanzen, Administration, Public Relations)		
Finanzdaten	Jahr 2015	Jahr 2016
Umsatz	100.000 €	500.000 €
Kosten	<b>BEISPIELDATEN</b>	
<i>Personal</i>	40.000 €	50.000 €
<i>Sachkosten</i>	40.000 €	200.000 €
<i>Investition</i>	40.000 €	250.000 €
Gewinn/Verlust	-20.000 €	0
Kapitalbedarf		
Kapitalbedarf soll gedeckt werden durch...	Bootstrap	Bootstrap