**Firmenreport für SEF.Growth Assessment**

**Einführung in den Firmenreport**

* Dieser Report dient, neben dem Pitchdeck und dem Finanzplan, massgeblich zur Beurteilung durch das Expertenteam bei.
* Das Ziel ist, das Unternehmen, Aufbau und die Gedanken der Gründer\*innen besser zu verstehen und nachvollziehen zu können.
* Bei der Vergabe des SEF.Growth High Potential Labels dient dieser Report als Grundlage für den Label-Bericht. **Bitte verfassen Sie die Antworten in der dritten Person** (nicht «Wir helfen unseren Kunden…» sondern «Swisscom hilft seinen Kunden…»

**Informationen über die Firma**

|  |  |
| --- | --- |
| **Firmenname** |  |
| **Rechtsform** |  |
| **Gründungsjahr** |  |
| **Revisionsstelle** |  |
| **Adresse** |  |
| **Umsatz [MCHF]** | 2021:  | 2022:  | Plan 2023: |
| **Anzahl FTE** |  |

**Kontaktpersonen**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Kontaktperson 1** | **Kontaktperson 2** |
| **Vorname** |  |  |
| **Name** |  |  |
| **Geburtsdatum** |  |  |
| **Funktion** |  |  |
| **Mobile** |  |  |
| **E-Mail** |  |  |

1. Allgemein
	1. Unternehmen & Geschäftsmodell & Value Proposition

Bitte stellen Sie Ihr Unternehmen kurz vor und erläutern Sie Ihr Geschäftsmodell.

* 1. Track Record

Bitte beschreiben Sie die aktuelle Unternehmensphase. Was hat die Firma bisher erreicht/geleistet (z. B. Markterfolg finanziell, Kunden, Partnerschaften, produzierte Einheiten, etc.)?

* 1. Wachstumsstrategie

Bitte fassen Sie Ihre Wachstumsstrategie zusammen. Wo liegen die Prioritäten bei der Vermarktung Ihrer Produkte und Dienstleistungen, der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells oder dem Aufbau von neuen Märkten (Unterscheiden Sie, wenn möglich, nach Segmenten)?

* + 1. Meilensteine

Welches sind die wichtigsten Meilensteine der nächsten 3 Jahre? Bitte geben Sie auch den Zeitrahmen und wenn möglich die notwendigen Ressourcen für die Erreichung der Meilensteine an (unterscheiden Sie, wenn möglich, nach Segmenten).

* 1. Bisherige Finanzierung und Kapitalbedarf

Bitte geben Sie den Kapitalbedarf für die Umsetzung Ihrer Wachstumspläne an.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Zeitpunkt** | **Betrag in MCHF** | **Kapitalart** | **Mittelverwendung** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* 1. Exit-Szenarien

Wie schätzen Sie die Möglichkeiten bezüglich einer Exit-Strategie ein? Bitte beschreiben Sie mögliche Käufer mit einem potenziell hohen Interesse Ihre Firma zu erwerben.

1. Organisation
	1. Eigentümerschaft

Bitte nennen Sie die Hauptaktionäre Ihrer Firma.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Name** | **Kapitalanteil in %** | **Wohnort/Gesellschaftssitz** | **Aktionärsart** | **Kurzporträt** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

* 1. Gruppenstruktur

Verfügt Ihr Unternehmen über mehrere Gesellschaften? Bitte beschreiben Sie allfällige Tochter- oder Schwestergesellschaften und deren Abhängigkeiten.

* 1. Organisationsstruktur

Wie ist Ihr Unternehmen organisiert? Bitte stellen Sie uns ein aktuelles Organigramm zu.

* 1. Verwaltungsrat

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Name** | **Jahrgang** | **VR seit:** | **Rolle** | **Kurz-CV** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

* 1. Wichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Name** | **Jahrgang** | **Eintritt (Jahr)** | **Funktion** | **Pensumin %** | **Kurz-CV** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

* 1. Mitarbeiterbindung

Wie binden Sie wichtige Mitarbeiter langfristig an Ihr Unternehmen? Gibt es Mitarbeiterbeteiligungspläne?

* 1. Entwicklung der Mitarbeiter / offene Schlüsselpositionen

Bitte geben Sie an welche personellen Verstärkung Sie in den nächsten 2 Jahren benötigen und planen.

* 1. Advisory Board

Haben Sie ein Advisory Board? Wie ist dieses zusammengesetzt und eingebunden?

* 1. Externe Spezialisten und strategische Partnerschaften

Arbeiten Sie mit externen Spezialisten zusammen (Treuhänder, Berater, Anwälte, etc.)? Verfügen Sie über strategische Partnerschaften (z.B. Entwicklungs-, Produktions- oder Vertriebspartner)?

1. Produkte und Märkte
	1. Value Proposition

Wie lautet das Nutzenversprechen an Ihre Kunden (pro Produkt/Segment)?

* 1. USP & Verteidigung

Welche sind Ihre Alleinstellungsmerkmale (USP) für die einzelnen Angebote? Wie differenzieren Sie sich von Ihren Mitbewerbern?

Die Verteidigung des USP ist von besonderer Bedeutung: Welche Strategie verfolgen Sie, um Ihre Alleinstellungsmerkmale (USPs) zu verteidigen? Wie ist ihre Gegenstrategie auf wahrscheinliche Angriffe der Konkurrenten?

* 1. Produkte und Angebote

Bitte beschreiben Sie Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen und deren Phase im Produktlebenszyklus?

* 1. Produkt-Pipeline / R&D

Welche neuen Angebote planen Sie wann für welche Marktsegmente? Welche Ressourcen sind für die Fertigstellung und Marktreife der Angebote notwendig? Gibt es R&D Projekte – allenfalls mit externen Kollaborationen?

* 1. Kunden

Welches sind Ihre wichtigsten Kundengruppen heute und in der Zukunft? Wie verteilt sich der Umsatz auf die verschiedenen Kundengruppen?

* 1. Ertragsmodell / Kundenbeziehung

Bitte beschreiben das Ertragsmodell und Ihre Kundenbeziehungen (wie generieren Sie Erträge, wie ist der übliche Bestellzyklus/Wiederbestellungsrate, gibt es Wechselbarrieren für Kunden, gibt es langfristige Verträge mit wiederkehrenden Einnahmen)?

* 1. Marktbeschreibung

Bitte beschreiben Sie die wichtigsten Charakteristiken der von Ihnen anvisierten Marktsegmente ein (Abgrenzung, Marktpotential, Marktvolumen, Trends, Wachstumstreiber, Preisentwicklung und -sensitivität, Eintrittsbarrieren). Bei verschiedenen geografischen Märkten (Internationalisierung) sollten die Märkte einzeln dargestellt und die Priorisierung angegeben werden.

* 1. Markt und relative Marktposition zur Konkurrenz

Bitte beschreiben Sie Ihre Marktposition mit quantitativen (Marktanteil) und qualitativen Angaben (Positionierung und Differenzierung, eigene Stärken und Schwächen im Vergleich zu den wichtigsten Konkurrenten).

* 1. Konkurrenz

Bitte nennen und beschreiben Sie Ihre wichtigsten Konkurrenten (Umsatz, Marktanteil, Finanzkraft / Investoren, Stärken/Schwächen, Positionierung in Bezug auf Qualität/Preis, Marktbearbeitungsstrategie, zu erwartende Entwicklung)?

* 1. IP Strategie
* Welches Geistige Eigentum (z.B. Namen, Logo, Gestaltungen, technischen Lösungen, Daten usw) besitzt ihr Unternehmen und wie wichtig ist es für Ihren Geschäftserfolg?
* Wie ist dieses Geistige Eigentum geschützt? Falls Sie Schutzrechte (Marken, Design, Patente) besitzen, beschreiben Sie diese kurz (Schutzrechtsnummer, Schutzinhalt, regionale Gültigkeit, Inhaber).
* Besitzen Sie Rechte an Geistigem Eigentum von Dritten (z.B. Lizenzen)? Falls ja: beschreiben Sie diese kurz.
* Wie stellen Sie sicher, dass Sie nicht allfällige Schutzrechte von Dritten verletzen?
* Welche Herausforderungen haben Sie beim Schutz Ihres Geistigen Eigentums?
	1. Enterprise Risks

Bitte geben Sie einen Überblick über die Risikolandschaft, in der sich Ihr Unternehmen bewegen muss.

Bitte identifizieren und beschreiben Sie Ihre Hauptrisiken, differenziert nach (1) strategischen Risiken, (2) finanziellen Risiken und (3) operativen Risiken. Bitte beschränken Sie sich auf drei Schlüsselrisiken pro Risikokategorie und geben Sie uns eine Schätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit (niedrig = 1 Ereignis in 100 Jahren, mittel = 1 Ereignis alle 20 Jahre, hoch = 1 Ereignis alle 4 Jahre) sowie den geschätzten Schweregrad des Eintritts in Bezug auf Ihr Endergebnis in Millionen CHF an.

Führen Sie bitte für jedes Hauptrisiko die vorgeschlagenen Maßnahmen auf, die Sie in diesem Zusammenhang ergreifen, d.h. (a) Vermeidung des Risikos, (b) Abschwächung des Risikos, (c) Übertragung des Risikos oder (d) Übernahme des Risikos, und geben Sie Ihre Gründe dafür an.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **RiskCategory** | **Description** | **Probability** | **Severity [CHF, m]** | **Proposed action (a), (b), (c), (d)** |
| **Strategic Risks** |  | Low/medium/high |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Financial Risks** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Operational risks** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. Wertschöpfungskette & Strukturen
	1. Lieferanten und Produktionspartner

Wer sind die wichtigsten Lieferanten oder Produktionspartner? Bestehen Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten?

* 1. Produktion und Infrastruktur

Wie, wo und durch wen werden Ihre Produkte/Dienstleistungen erstellt? Wie sind die aktuelle Produktionskapazität und Auslastung? Über welche Infrastruktur verfügen Sie (Standorte, Liegenschaften, Maschinen, Technologie)?

* 1. Qualitätsmanagement

Wie sichern Sie die Qualität Ihrer Produkte? Bitte nennen Sie allfällige Zertifizierungen, die Sie erhalten haben.

* 1. Marketing & Vertrieb

Wie bewerben Sie Ihre Produkte/Dienstleistungen? Bitte beschreiben Sie Ihre Vermarktungsstrategie und den Marketing Mix. Über welche Vertriebskanäle verkaufen Sie Ihre Produkte/Dienstleistungen? Bitte differenzieren Sie auch zwischen bereits bestehenden Kanälen und der geplanten Vertriebsstrategie. Falls Sie Ihre Produkte/Dienstleistungen international anbieten, bitten wir Sie, die Vertriebsstrategie pro Land kurz zu erläutern.

1. Finanzen
	1. Finanzplan

Bitte senden Sie uns einen separaten Finanzplan als Excel-Datei zu. Der Finanzplan sollte enthalten: P&L inkl. Herleitung, Cashflow Planung, Planbilanz.

* 1. Finanzplanung

In welchen zeitlichen Abständen wird die Finanzplanung aktualisiert?

* 1. Controlling / Reporting

Wie stellen Sie das Controlling Ihrer Firma sicher? Welche Kennzahlen (KPIs) erheben und überwachen Sie?

* 1. Finanzielle Führung

Wer im Management und im Verwaltungsrat ist für die finanzielle Führung verantwortlich? Gibt es externe Unterstützung für den Finanzbereich?

1. Selbsteinschätzung
	1. Erfolgsfaktoren

Welches sind die kritischen Erfolgsfaktoren für die erfolgreiche Entwicklung Ihres Unternehmens?

* 1. Kernkompetenzen

Welches sind die Kernkompetenzen und Schlüsselprozesse Ihres Unternehmens?

* 1. Unternehmerische Herausforderungen

Welche sind die wichtigsten Herausforderungen bei der Umsetzung Ihrer Wachstums-strategie?

1. Dokumente
* **Pitch Deck**

Übliche Inhalte: Track Record, Team, Value Proposition/USP - Markt + Konkurrenz, etwas zu eurer Supply Chain, Vorstellung eurer Wachstumsstrategie (warum und wie wollt ihr wachsen, gibt es schon Ideen für weitere Partnerschaften etc., Financial KPIs und Kapitalbedarf

* **Finanzmodell**

Mit 2-3 Ist und 3-5 Planjahren, inkl. Bilanzentwicklung (Lager, Debitoren) und abgeleitetem Cash Flow, idealerweise auf Monats- und Jahresbasis - Für uns und als Pre-Stage zur Bank ist hier die Aussagekraft und formelle Korrektheit sehr wichtig – gerne können wir Euch dabei auch Unterstützung anbieten

* **Letzter Finanzabschluss und Revisionsbericht, Organigramm, Cap Table**
1. Bestätigung

Das Unternehmen bestätigt, dass sämtliche im Rahmen der Erstellung dieses Firmenreports (inklusive Beilagen) zur Verfügung gestellten Informationen, richtig, vollständig und weder irreführend noch widerrechtlich sind und alle Vorhersagen auf der Basis vernünftiger Annahmen erstellt wurden.

Das Unternehmen bestätigt weiter, [die Allgemeinen Nutzungsbedingungen](https://www.sef-growth.ch/en/system/anb) erhalten und verstanden zu haben und bestätigt diese zu akzeptieren. Entsprechend erklärt sich das Unternehmen ausdrücklich damit einverstanden, dass sämtliche Daten und Informationen, welche es der NZZ AG im Rahmen der Erstellung dieses Firmenreports (inklusive Beilagen) zur Verfügung stellt, an ausgewählte Experten, sowie an die Projektpartner UBS zur Bearbeitung weitergeleitet werden können. Die NZZ AG wird das Unternehmen jedoch vor einer allfälligen Weiterleitung der Unterlagen informieren und das Einverständnis einholen.

Firmenvertreter mit Unterschriftsberechtigung

Ort, Datum Vorname, Name, **Unterschrift**