

GRANTBASE · VOLLSTÄNDIGER MUSTER-BUSINESSPLAN

NovaWerk Automation GmbH

Produktionsausbau durch automatisierte CNC-Fertigung, digitale Qualitätssicherung und strukturierten Kapazitätsaufbau.

Standort	Augsburg, Bayern
Branche	Industrielle Fertigung
Investitionsvolumen	750.000 EUR
Planungszeitraum	2026-2029

MUSTER · Alle Unternehmen, Personen und Zahlen sind fiktiv. Dieses Dokument zeigt Aufbau, Detailtiefe und Finanzierungslogik einer GrantBase Leistung. Es ist keine aktuelle Förderempfehlung und kein Kundenfall.

DOKUMENTENÜBERSICHT

Was dieser Musterplan zeigt

Ein professioneller Businessplan verbindet Strategie, Markt, Umsetzung und Zahlen zu einer nachvollziehbaren Entscheidungsgrundlage. Die vollständige Kundenfassung wird immer auf den konkreten Zweck und Empfänger zugeschnitten.

NR.	KAPITEL	INHALT
01	Executive Summary	Entscheidungsreife Übersicht
02	Unternehmen & Ausgangslage	Geschäft, Stärken, Engpass
03	Investitionsvorhaben	Technik, Wirkung, Zeitplan
04	Leistungsangebot & Markt	Kunden, Nutzen, Wettbewerb
05	Geschäftsmodell & Vertrieb	Umsatzlogik und Go-to-Market
06	Organisation & Umsetzung	Team, Rollen, Meilensteine
07	Investitions- & Finanzierungsplan	Mittelverwendung und Struktur
08	Finanzplanung & Szenarien	Umsatz, EBITDA, Belastbarkeit
09	Risiken & Maßnahmen	Frühindikatoren und Absicherung
10	Unterlagen & nächste Schritte	Finanzierungsfähige Vorbereitung

Öffentlich gezeigt wird bewusst nur dieses eine fiktive Beispiel. Die interne GrantBase Bibliothek, Arbeitsvorlagen und vollständigen Branchenmodelle bleiben geschützt.

01 · EXECUTIVE SUMMARY

Investitionscase auf einen Blick

Die NovaWerk Automation GmbH ist ein fiktives, 2018 gegründetes Fertigungsunternehmen mit 24 Mitarbeitenden. Es produziert Präzisionsteile und vormontierte Baugruppen für Maschinenbau, Umwelttechnik und industrielle Automatisierung.

Die bestehende Fertigung arbeitet in umsatzstarken Monaten an ihrer Kapazitätsgrenze. Mit 750.000 EUR soll eine automatisierte CNC-Fertigungszelle inklusive digitaler Qualitätssicherung aufgebaut werden. Das Vorhaben soll Kapazität, Lieferfähigkeit und Rückverfolgbarkeit messbar verbessern.

3,20 Mio. EUR	750.000 EUR	+35 %	5
Umsatz 2025	Investitionsvolumen	Ziel-Kapazität	neue Stellen bis 2028

Finanzierungslogik

Geplant sind 150.000 EUR Eigenmittel sowie mehrere Fremdfinanzierungsbausteine. Förderkredit, Bürgschaft, Haftungsentlastung und Leasing sind zunächst Prüfpfade. Konditionen und Eignung werden im realen Mandat aktuell verifiziert.

Entscheidungskriterien

- nachvollziehbare Nachfrage und Kundenpipeline
- belastbarer Investitions- und Ramp-up-Plan
- Kapitaldienstfähigkeit auch im Downside-Szenario
- vollständige Unterlagen für Bank und Finanzierungspartner

02-03 · UNTERNEHMEN & VORHABEN

Ausgangslage, Engpass und Investitionswirkung

NovaWerk fertigt kundenspezifische Metallkomponenten und Baugruppen. Rund 68 % des Umsatzes entstehen mit wiederkehrenden B2B-Kunden. Die Auftragsstruktur ist profitabel, wird jedoch durch begrenzte Maschinenzeiten, manuelle Prüfprozesse und hohe Rüstanteile gebremst.

STÄRKEN	ENGPASS
Technisch erfahrenes Team Stabile Bestandskunden Nachweisbare Fertigungsqualität Konkrete Angebots- und Projektpipeline	Kapazitätsgrenze im Zweischichtbetrieb Lange Rüst- und Prüfzeiten Geringe Automatisierung Begrenzte Nachkalkulationsdaten

Investitionsbausteine

- automatisiertes CNC-Bearbeitungszentrum mit Palettenhandling
- digitales Werkzeug- und Auftragsmanagement
- integrierte Messung und dokumentierte Qualitätsfreigabe
- Schulung, Pilotproduktion und kontrollierter Ramp-up

Q4 2026	Q1 2027	Q2 2027	Q3 2027
Bestellung Finanzierungsabschluss	Installation Schulung	Pilotproduktion Abnahme	Ramp-up Vertriebsfreigabe

Geplante Wirkung

KENNZAHL	AUSGANGSLAGE	ZIEL
Kapazität	100 %	135 %
Durchlaufzeit	100 %	78 %
Ausschussquote	100 %	82 %
Energie je Teil	100 %	88 %

Alle Zielwerte sind fiktive Planannahmen und werden in einem realen Mandat technisch und kaufmännisch belegt.

04 · LEISTUNGSANGEBOT & MARKT

Warum Kunden kaufen und wie NovaWerk positioniert ist

Das Leistungsangebot umfasst Präzisionsfertigung, Baugruppenmontage, dokumentierte Qualitätsprüfung und planbare Serienversorgung. Kunden kaufen nicht nur Maschinenzeit, sondern Lieferfähigkeit, Rückverfolgbarkeit und technische Umsetzungssicherheit.

Der Investitions-case verbindet ein klares Kundenproblem mit messbaren betrieblichen Verbesserungen: kürzere Lieferzeit, weniger Ausschuss und höhere dokumentierte Qualität.

Zielkunden

SEGMENT	BEDARF	NUTZENVERSPRECHEN
Maschinenbau	flexible Serien, kurze Reaktionszeit	regionale Kapazität und Qualität
Umwelttechnik	dokumentierte, robuste Komponenten	Rückverfolgbarkeit und Liefertreue
Automation	präzise Teile und Baugruppen	technische Abstimmung und Skalierung

Wettbewerbsposition

NovaWerk positioniert sich zwischen unflexiblen Großserienanbietern und kapazitiv begrenzten Kleinbetrieben. Der Wettbewerbsvorteil entsteht aus technischer Beratung, planbarer Serienfähigkeit und digital dokumentierter Qualität.

Für ein reales Mandat würden Marktvolumen, Wettbewerber, Preisniveau und Kundenannahmen mit aktuellen, benannten Quellen belegt.

05-06 · GESCHÄFTSMODELL & UMSETZUNG

Umsatzlogik, Vertrieb, Team und Steuerung

Umsätze entstehen aus Serienfertigung, projektbezogener Einrichtung und ergänzender Baugruppenmontage. Angebote werden auf Basis von Maschinenzeit, Material, Rüstaufwand, Prüfanforderung und Zielmarge kalkuliert.

UMSATZTREIBER	VERTRIEBSROUTINE	STEUERUNG
Serienvolumen Auslastung Produktmix Preisdurchsetzung	Top-20-Account-Plan Rahmenverträge Angebotsnachverfolgung gezielte Neukunden	Deckungsbeitrag Kapazität Pipeline Liefertermine

Organisation

ROLLE	VERANTWORTUNG
Geschäftsführung	Finanzierung, Steuerung, Banken, Schlüsselkunden
Produktionsleitung	Installation, Kapazität, Kennzahlen, Ramp-up
Qualitätsmanagement	Messkonzept, Freigaben, Dokumentation
Vertrieb	Pipeline, Rahmenaufträge, Preisdisziplin

Personalaufbau

Für 2027-2028 sind drei Fachkräfte in der Fertigung, eine Person in Qualität/Arbeitsvorbereitung und eine Vertriebsrolle vorgesehen. Rekrutierung und Schulung werden an die technischen Meilensteine gekoppelt.

07 · INVESTITION & FINANZIERUNG

Mittelverwendung und vorgeschlagene Struktur

MITTELVERWENDUNG	BETRAG
CNC-Bearbeitungszentrum & Automation	540.000 EUR
Installation, Schulung, Anlauf	70.000 EUR
Digitale Qualitätssicherung	45.000 EUR
Working Capital für Ramp-up	60.000 EUR
Projektreserve	35.000 EUR
GESAMT	750.000 EUR

FINANZIERUNGSBAUSTEIN	BETRAG
Eigenmittel	150.000 EUR
Förderkredit - fachlich zu prüfen	400.000 EUR
Hausbanktranche	120.000 EUR
Leasinganteil	80.000 EUR
GESAMT	750.000 EUR

PRÜFHINWEIS

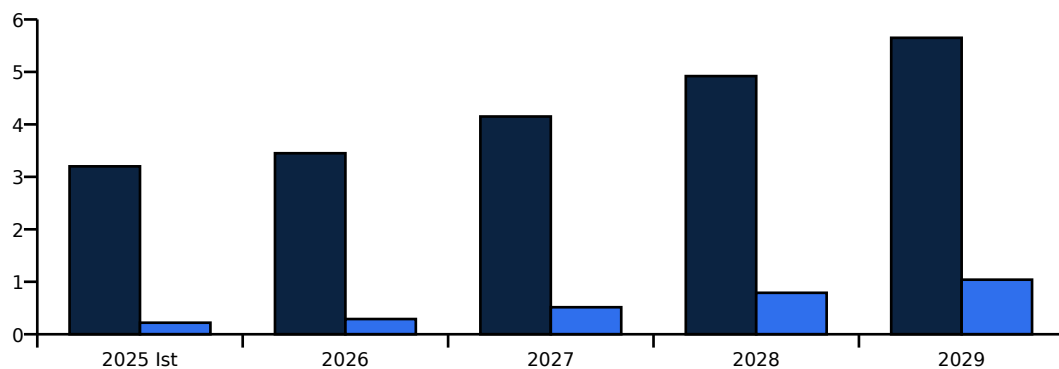
Förderkredit, Bürgschaft, Haftungsentlastung und weitere Bausteine sind Prüfpfade. Eine konkrete Eignung wird anhand Unternehmen, Vorhaben, Bonität, Sicherheiten, Programmstand und Hausbankstruktur aktuell geprüft.

08 · FINANZPLANUNG

Umsatz, Ergebnis und Szenarien

Die Planung bildet den stufenweisen Kapazitätsaufbau ab. Preis-, Material-, Personal- und Liquiditätsannahmen werden in der vollständigen Finanzdatei monatlich gerechnet.

JAHR	UMSATZ	MATERIAL	PERSONAL	SONSTIGES	EBITDA
2025 Ist	3.200 T EUR	1.680 T EUR	880 T EUR	420 T EUR	220 T EUR
2026 Plan	3.450 T EUR	1.790 T EUR	930 T EUR	440 T EUR	290 T EUR
2027 Plan	4.150 T EUR	2.100 T EUR	1.050 T EUR	485 T EUR	515 T EUR
2028 Plan	4.920 T EUR	2.435 T EUR	1.175 T EUR	520 T EUR	790 T EUR
2029 Plan	5.650 T EUR	2.740 T EUR	1.310 T EUR	560 T EUR	1.040 T EUR



Darstellung in Mio. EUR: dunkelblau Umsatz, blau EBITDA.

SZENARIO 2027	UMSATZ	EBITDA	MIN. LIQUIDITÄT
Downside	3,65 Mio. EUR	272 T EUR	82 T EUR
Base	4,15 Mio. EUR	515 T EUR	182 T EUR
Upside	4,55 Mio. EUR	712 T EUR	248 T EUR

Sämtliche Werte sind illustrative Planannahmen. In einer Kundenfassung werden Tilgung, Zins, Steuern, Abschreibung, Working Capital und monatliche Liquidität vollständig modelliert.

09-10 · RISIKEN & NÄCHSTE SCHRITTE

Was vor einer Finanzierung belastbar sein muss

RISIKO	FRÜHINDIKATOR	MASSNAHME
Verzögerter Anlauf	Abnahme oder Schulung verschiebt sich	Pilotphase, Reserve, klare Abnahmekriterien
Geringere Auslastung	Pipeline und Abrufe unter Plan	Investitionsfreigabe an Kundenbelege koppeln
Kostenüberschreitung	Angebote oder Installation steigen	Festpreisanteile und monatliches Controlling
Fachkräftemangel	offene Stellen länger als 90 Tage	frühe Rekrutierung und Qualifizierung

Benötigte Unterlagen

- Jahresabschlüsse, aktuelle BWA und Summen-/Saldenliste
- Investitionsangebote, Projektzeitplan und technische Spezifikation
- Liquiditäts-, Rentabilitäts- und Kapitaldienstplanung
- Auftragsbestand, Pipeline und wesentliche Kundenannahmen
- Gesellschaftsunterlagen, Selbstauskunft und Sicherheitenübersicht

Empfohlener nächster Schritt

Unterlagen vervollständigen, Finanzmodell mit aktuellen Konditionen rechnen, Finanzierungsbausteine priorisieren und das abgestimmte Dossier für das erste Bank- oder Finanzierungsgespräch vorbereiten.

GRANTBASE ERGEBNIS

Vom Rohmaterial zur entscheidungsfähigen Unterlage

Ein realer GrantBase Businessplan wird auf den konkreten Zweck, das Unternehmen, die Branche und die Anforderungen von Bank, Förderstelle oder Investor zugeschnitten. Zahlen werden mit dem Kunden abgestimmt, Annahmen transparent dokumentiert und vor der Auslieferung persönlich geprüft.

BAUSTEIN	GRANTBASE LEISTUNG
Story & Struktur	Executive Summary, Unternehmen, Markt, Geschäftsmodell und Umsetzung
Finanzierung	Kapitalbedarf, Mittelverwendung, Finanzierungslogik und Prüfpfade
Zahlen	Rentabilität, Liquidität, Szenarien und transparente Annahmen
Unterlagen	Dokumentencheck, offene Punkte und entscheidungsfähiges Dossier
Qualität	persönliche Plausibilitäts- und Konsistenzprüfung

IHR VORHABEN

GrantBase strukturiert Businessplan, Finanzierungsbedarf und nächste Schritte passend zu Ihrem Projekt.

www.grantbase.de

MUSTER · NovaWerk Automation GmbH ist kein reales Unternehmen. Alle Inhalte und Kennzahlen sind fiktiv und dienen ausschließlich der Darstellung einer möglichen GrantBase Arbeitsqualität.