

Sommersemester 2024

# Allgemeine BWL und Unternehmensgründung

Prof. Dr. Alexander Maier

# Wer bin ich?



Alexander Maier

**PHOENIX** group



## **Prof. Hochschule Furtwangen**

Professur Technischer Vertrieb im Industriegütermarketing. Schwerpunkte: Vertrieb, Industriegütermarketing, Dienstleistungsmarketing, Kundenorientierung, Customer Relationship Management, International Marketing

## **Vertr.-Prof. Hochschule RheinMain Wiesbaden**

Vertretungsprofessur für Sozialwirtschaft und Sozialmanagement

## **Dr. rer. pol. Universität Basel**

Promotion am Lehrstuhl für Marketing und Unternehmensführung von Prof. Dr. mult. h.c. Manfred Bruhn mit den Schwerpunkten Relationship Marketing, Dienstleistungsmanagement, Kundenorientierung und Qualitätsmanagement

## **Diplom Kaufmann Universität Mannheim**

Studium der Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Marketing, Organisation und Finanzwissenschaften/Gesundheitsökonomie

## **> 7 Jahre, einschlägige Erfahrung im Sales und Marketing, Business Development**

u.a. in den Branchen Pharma, Groß- und Außenhandel, Konsumgüter- und Automobilindustrie, Werbeagenturen

# Allgemeine BWL und Unternehmensgründung

## Einordnung der Veranstaltung

### Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

Kennnummer	Workload	Credits	Studiensemester	Häufigkeit
DM-11-2606	180 h	6	1	WiSe/SoSe
Veranstaltung		Sprache	Kontaktzeit	Selbststudium
a) Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre		Deutsch	2 SWS / 22,5 h	67,5 h
b) Grundlagen der Unternehmensgründung		Deutsch	2 SWS / 22,5 h	67,5 h

# Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

## Lernziele

### Grundlagen BWL

- Ein generelles Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge erlernen
- Verständnis über marktwirtschaftliche Mechanismen und Wirtschaftssysteme
- Wichtige betriebswirtschaftliche Ansätze und Modelle kennenlernen
- Einzelne Bereiche und Abteilungen innerhalb eines Unternehmens kennen und verstehen

### Grundlagen der Unternehmensgründung

- Die zentralen Schritte auf dem Weg zur Unternehmensgründung kennen
- Finanzierungsmöglichkeiten: Eigenkapital- vs. Fremdkapitalfinanzierung
- Die Wahl der geeigneten Rechtsform
- Kenntnisse zur Erstellung eines Business Plans

- Die **Unterlagen** zur Vorlesung finden Sie im **Materialordner des Felix-Kurses**: „Grundlagen der BWL und Unternehmensgründung SoSe 2024“
- Bitte nutzen Sie auch das **Forum für Fragen und Diskussionen**.
- **Modulprüfung**: Klausur und semesterbegleitende praktische Arbeit
  - Grundlagen der BWL: Veranstaltungsübergreifende Klausur (ca. 80%)
  - Grundlagen Unternehmensgründung: Veranstaltungsübergreifende Klausur (ca. 20%)
  - Grundlagen Unternehmensgründung: Semesterbegleitende praktische Arbeit

### Klausur

- Inhaltsaufgaben
- Verständnisaufgaben
- Anwendungsorientierung
- Beurteilung und Interpretation
- Ggf. Rechenaufgaben



Probeklausur etwa Mitte des Semesters

**Schriftliche Ausarbeitung Unternehmensgründung: Erstellen Sie ein Gründungskonzept für eine Geschäftsidee, bestehend aus den folgenden Komponenten**

- Management Summary
- Beschreibung der Geschäftstätigkeit (Dienstleistungs- bzw. Produktkonzept inkl. Nutzenversprechen)
- Entwicklung eines CANBAN-Modells
- Kapitalbedarf und Investitionsplan, inkl. Liquiditäts- und Ertragsvorschau
- Erstellung einer Go-To-Market-Strategie

Bearbeitung als Gruppenarbeit möglich (maximal 4 Personen).

**Abgabe: 28.06.2024 im Abgabeordner Felix-Kurs**



# Allgemeine BWL und Unternehmensgründung

## Literaturempfehlung

Zydorek  
2023



Plum et al  
2016



Schreyögg  
2016



Weber et al.  
2019



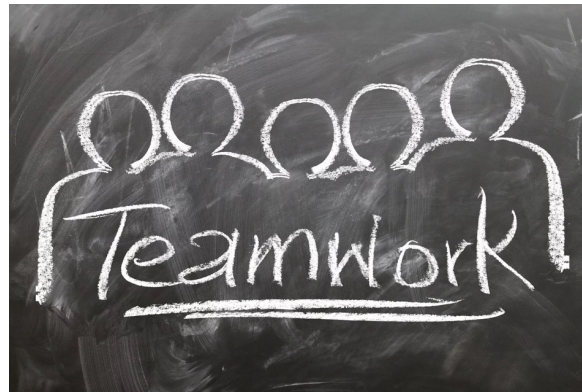
Literatur zu Medienwirtschaft und  
Unternehmensgründung

Organisations- und  
Managementliteratur



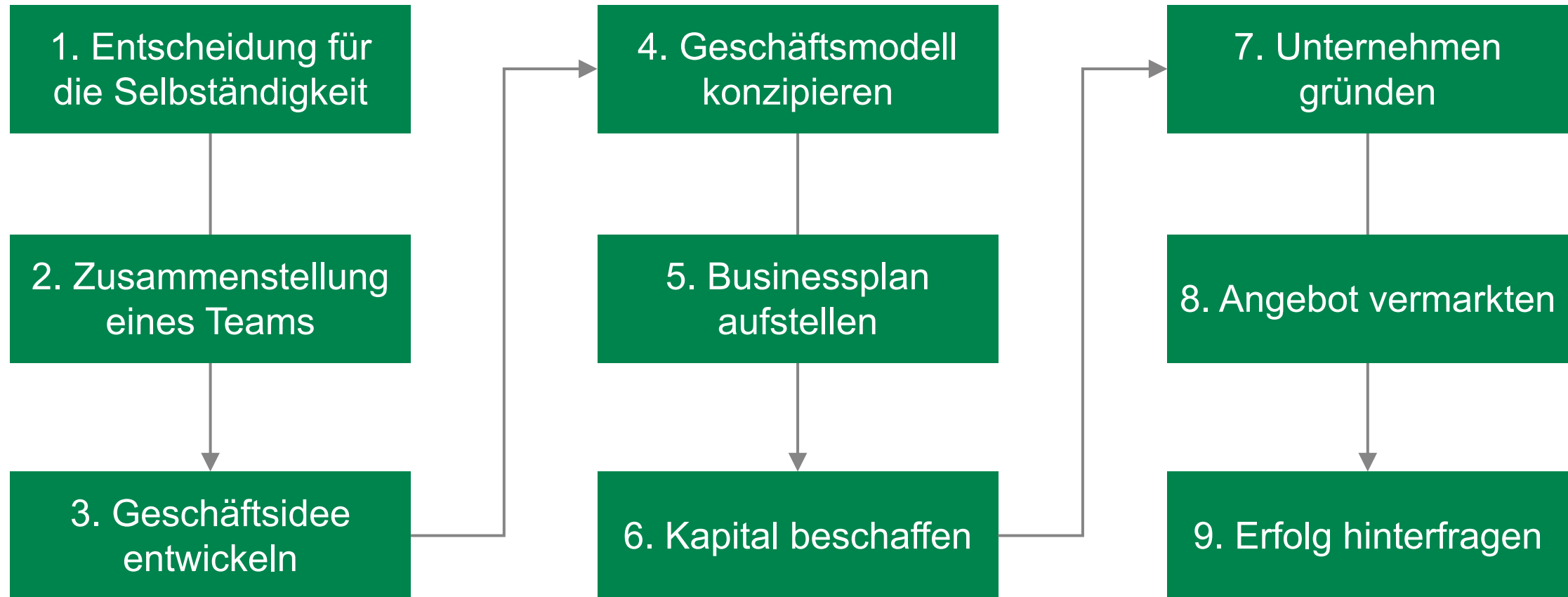
### Diskutieren Sie einmal im Team:

- Aus welchen Motiven gründen Menschen Unternehmen?
- Was zeichnet einen guten Entrepreneur aus?
- Was sind die Vor- und Nachteile einer Unternehmensgründung?
- Welche einzelnen Schritte müssen Sie durchlaufen, von der Entscheidung bis hin zur erfolgreichen Etablierung einer Unternehmensgründung?
- Was sind entscheidende Faktoren einer erfolgreichen Unternehmensgründung?
- Was sind Gründe für ein Scheitern von Unternehmensgründungen?



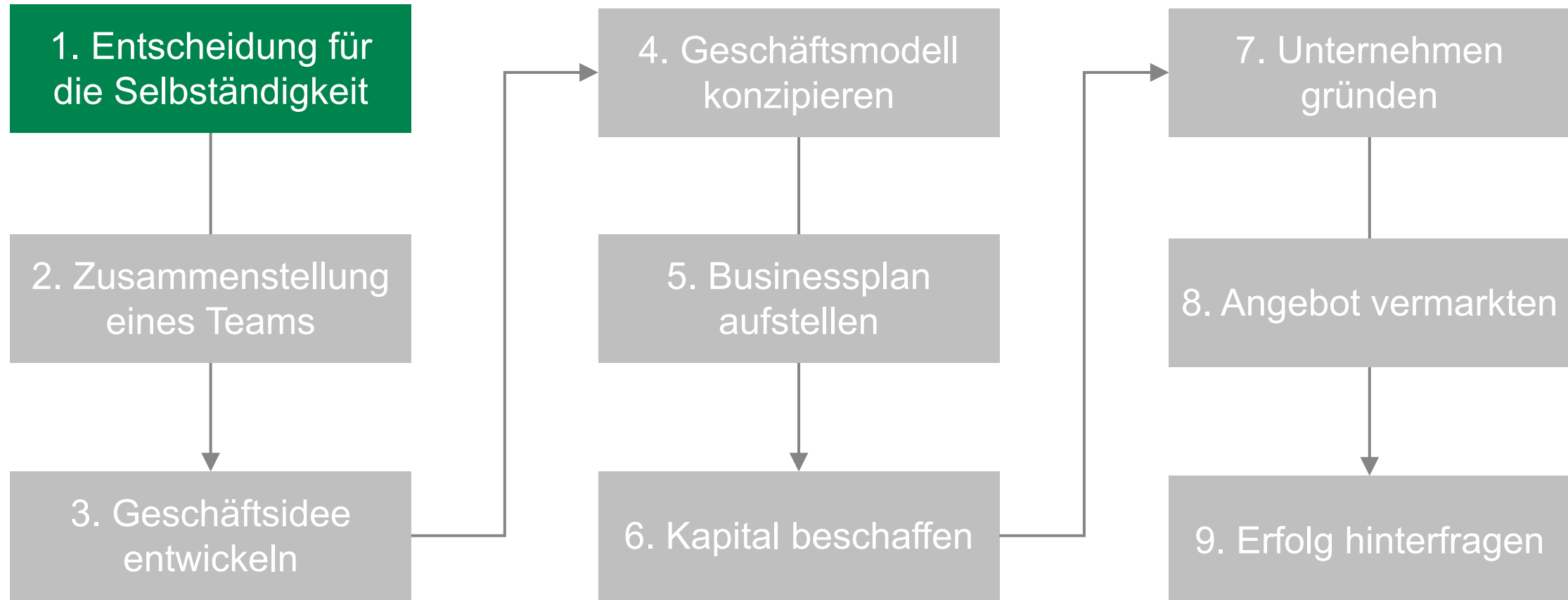
# Grundlagen Unternehmensgründung

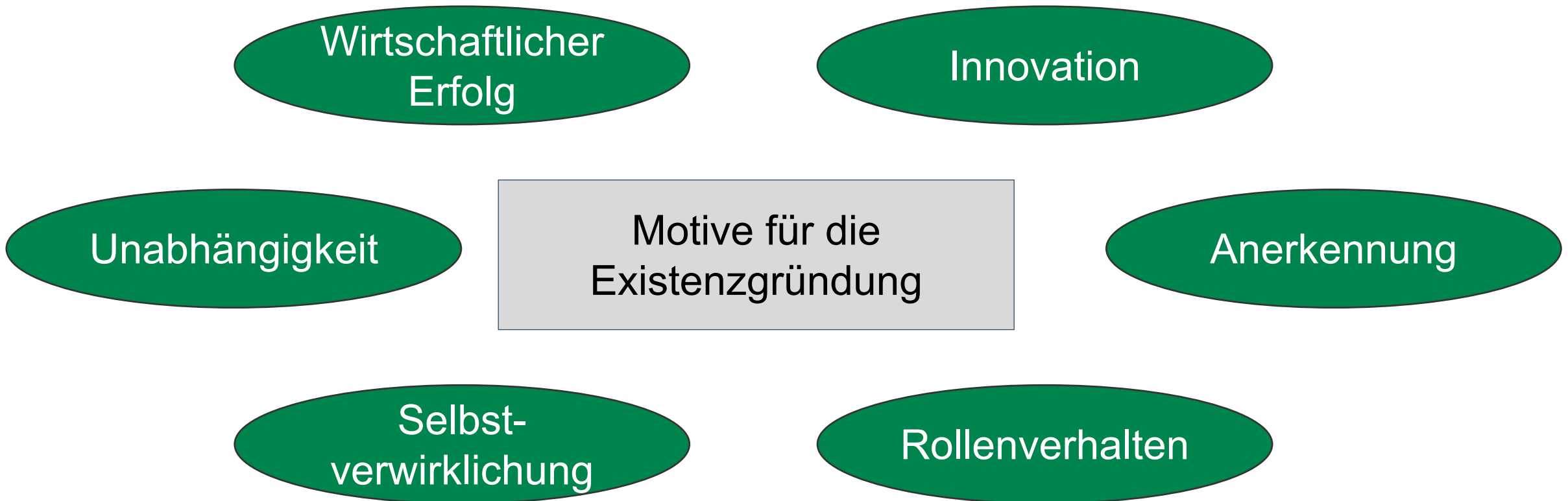
## Neun Schritte zur Selbständigkeit

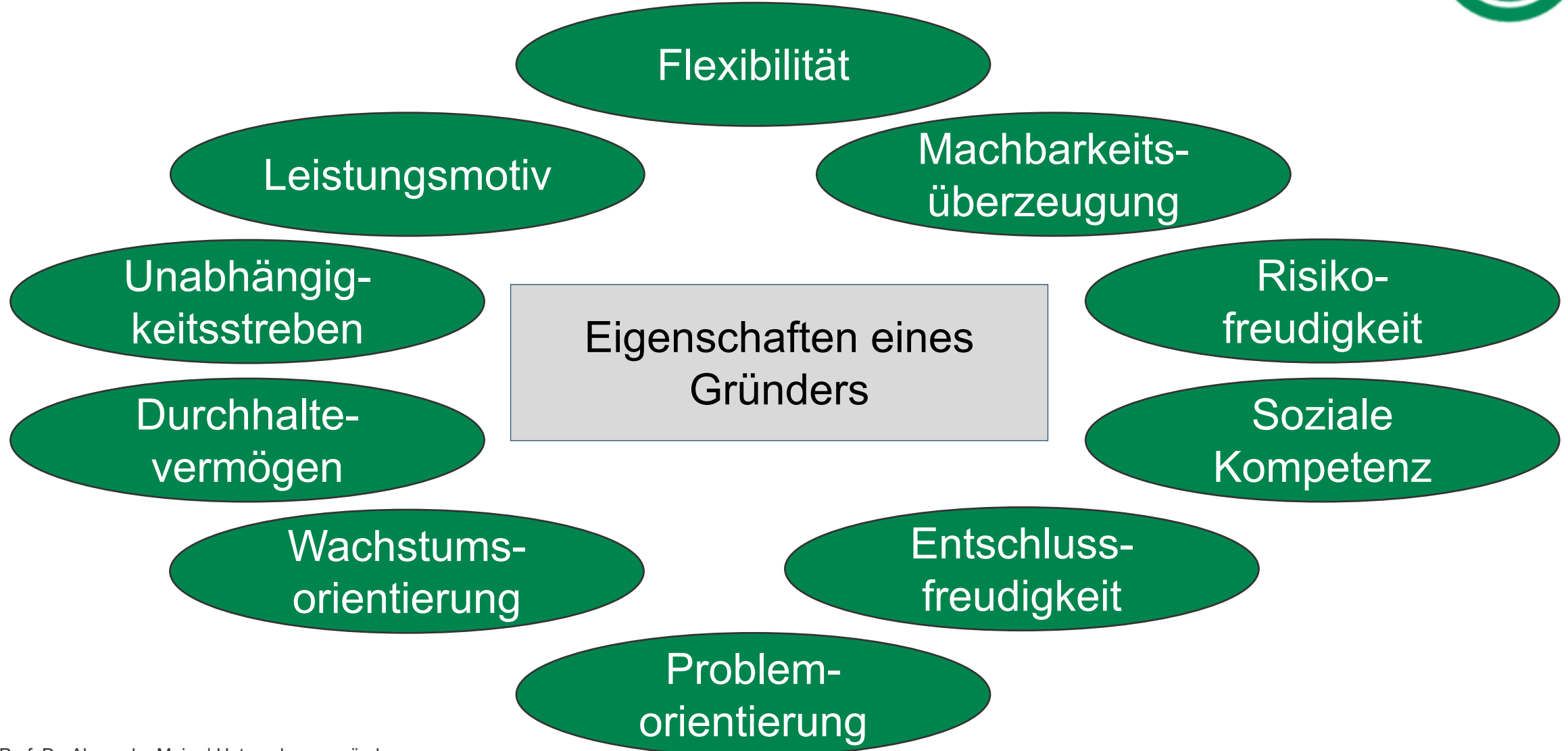


# Grundlagen Unternehmensgründung

## Neun Schritte zur Selbständigkeit







*„Unternehmensgründungen sind kein spontanes Ereignis zu einem zufälligen Zeitpunkt, sondern das Ergebnis von **situativen** und **kulturellen** Faktoren“.*

$$\begin{array}{c} \text{Äußere oder innere Lebensumstände} \\ + \\ \text{Positive Bewertung der Selbstständigkeit} \\ + \\ \text{Persönliche hohe Handlungsbereitschaft} \\ = \\ \text{Wahrscheinlichkeit der Unternehmensgründung} \end{array}$$

# Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

## 1. Entschluss zur Selbständigkeit

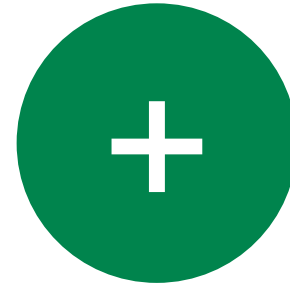
Äußere Lebensumstände	Innere Lebensumstände
<b>Berufsumfeld</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Angebote von Kunden, Partnern oder Investoren</li><li>▪ Verlust des Arbeitsplatzes</li><li>▪ Übergehen bei Beförderungen</li><li>▪ Ungenügende Förderung</li><li>▪ Streit mit Vorgesetzten</li></ul> <b>Allgemeine Umbrüche</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Umzug in eine neue Stadt</li><li>▪ Erbschaft</li><li>▪ Lottogewinn</li></ul>	<b>Biografische Zwischenstationen</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Abschluss einer Ausbildung</li><li>▪ Scheidung</li><li>▪ Auszug der Kinder</li></ul> <b>Änderung der Lebenseinstellung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Langeweile</li><li>▪ Traumatische Erlebnisse</li></ul>





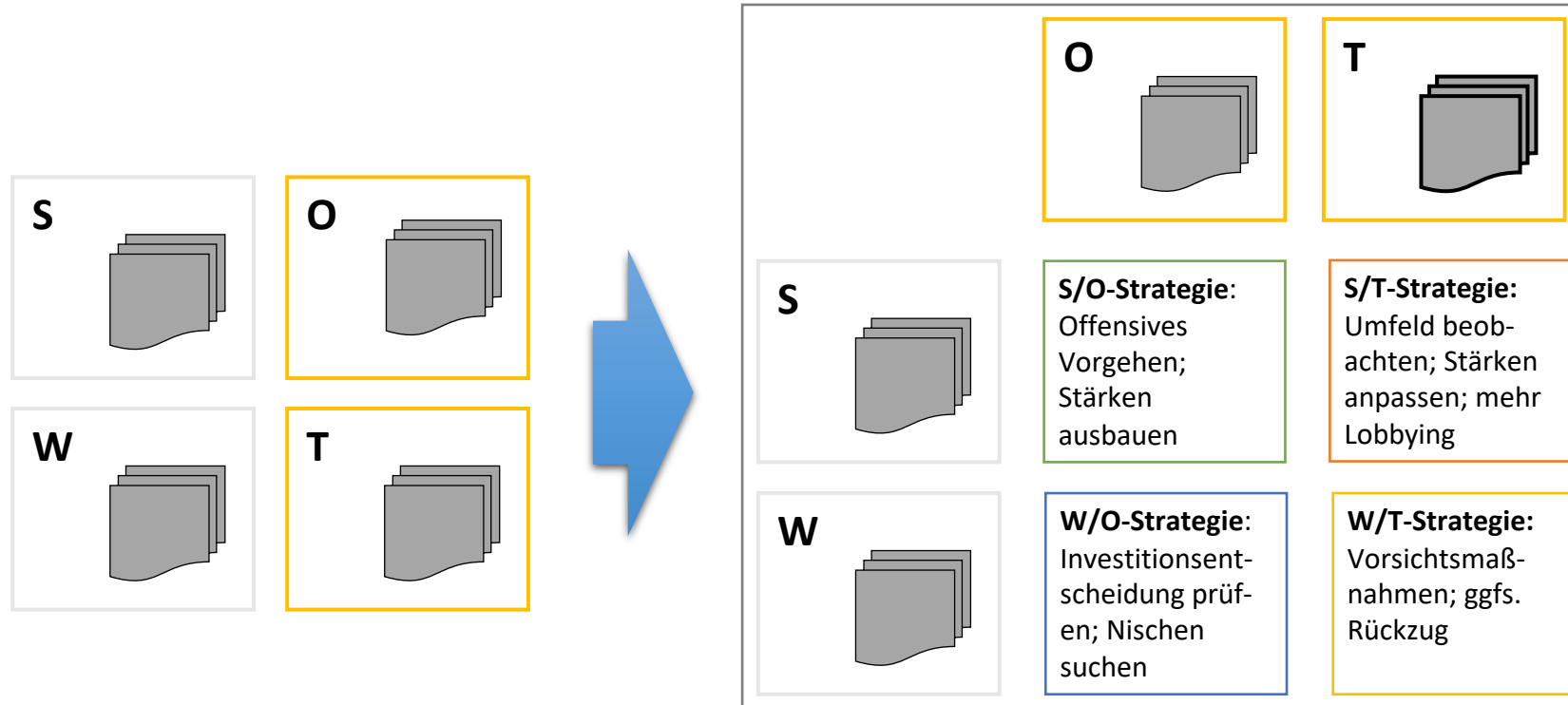
### Nichtselbstständige Arbeit

- Regelmäßiges Einkommen
- Geregelte Arbeitszeiten
- Bezahlter Urlaub
- Soziale Absicherung (KV, PV, AV, RV, UV)
- Kündigungsschutz
- Elternzeit/Mutterschutz
- Karrierechancen
- Kollegiales Umfeld
- Klare Arbeitsvorgaben
- Angemessene Einarbeitungszeit



### Selbstständige Arbeit

- Deutlich höheres Einkommen möglich
- Keine Bindung an Weisungsbefugte
- Kein interner Wettbewerb mit Kollegen
- Weitestgehend selbstbestimmte Arbeits- und Urlaubszeiten
- „Sein eigener Herr“ – Mehrarbeit kommt mir selbst zugute

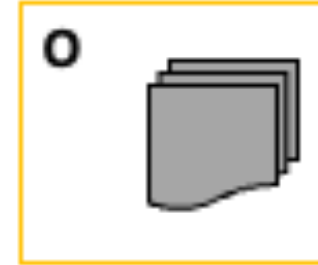




- Innovative Geschäftsidee
- Motivation und Durchhaltevermögen
- Know-how
- Soziale Kompetenz
- Finanzielle Situation
- Familiäre Situation



- Fehlende Kenntnisse und Eigenschaften
- Fehlende finanzielle Mittel
- Schwierige familiäre Situation



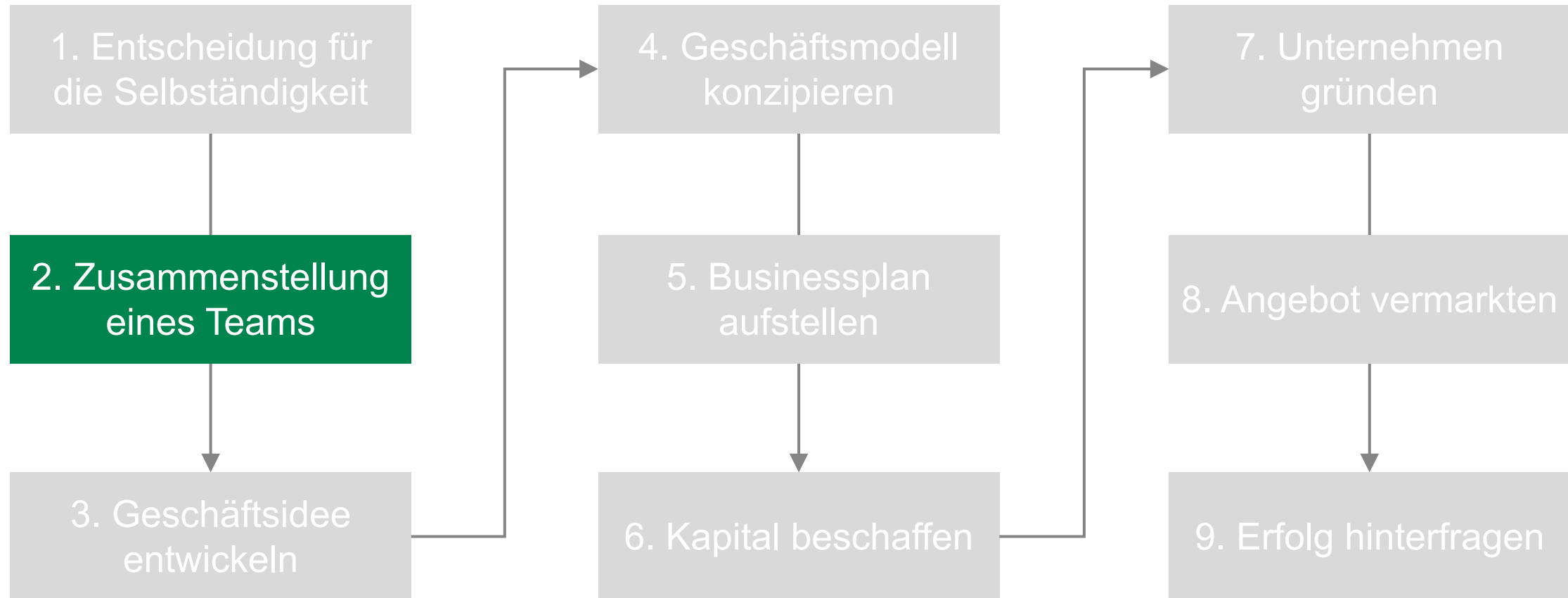
- Ungedeckte Bedürfnisse
- Potenzielle Kunden
- Potenzielle Partner
- Übernahme bestehendes Unternehmen



- Technische Risiken
- Absatzrisiken
- Rechtliche Risiken
- Finanzielle Risiken
- Personelle Risiken
- Persönliche Risiken

# Grundlagen Unternehmensgründung

## Neun Schritte zur Selbständigkeit



# Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

## 2. Zusammenstellung eines Teams

### Gründe für eine Gründung im Team

- Ausgleich der vorhandenen Schwächen (Persönlichkeit, Kompetenz, Know-how)
- Größere Finanzkraft
- Geteiltes finanzielles Risiko
- Gegenseitige Sparringspartner bei Ideen- und Entscheidungsfindung

### Aber...

- Verlust an Autonomie
- Aufteilen der Erlöse auf mehrere Gründer anteilig an Beteiligung



**Eine durchdachte Zusammensetzung des Gründerteams ist entscheidend!**

- Teilen einer gemeinsamen Vision
- Gemeinsame Motivation
- Hohe Teamfähigkeit und gegenseitige Unterstützung
- Offene und regelmäßige Kommunikation
- Komplementäre Eigenschaften und Stärken
- Klare Vereinbarungen über Eigentumsverhältnisse
- Klare Vereinbarungen über Rechte und Pflichten
- Klare Aufteilung der Zuständigkeiten



# Grundlagen Unternehmensgründung



Montag, 08.05  
20:15 Uhr, VOX  
Die Höhle der Löwen

ModulFix

**Die Höhle der Löwen**  
WING-Absolvent stellt sein Produkt "ModulFix" vor

HFU 

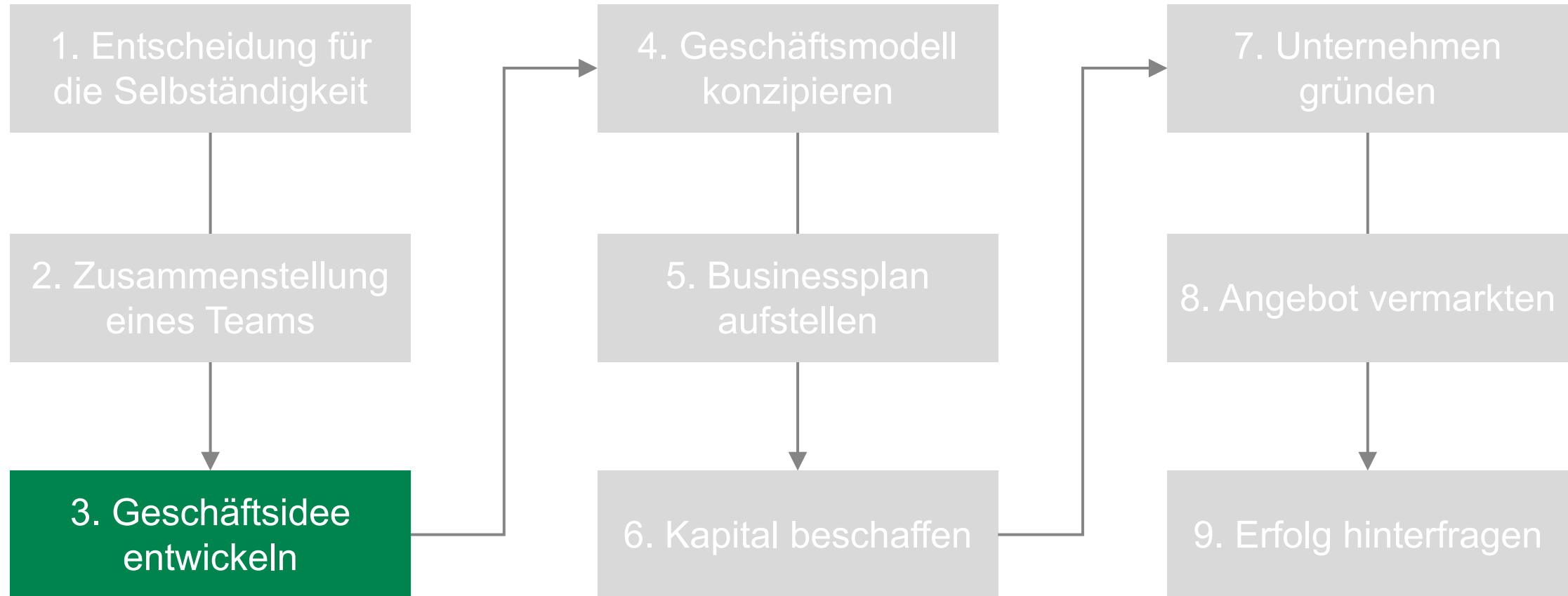
hfu.wirtschaftsingenieurwesen  Heute Abend wird  
WING-Absolvent Michael Kopp in der Höhle der Löwen...

@modulfix\_spanngummi



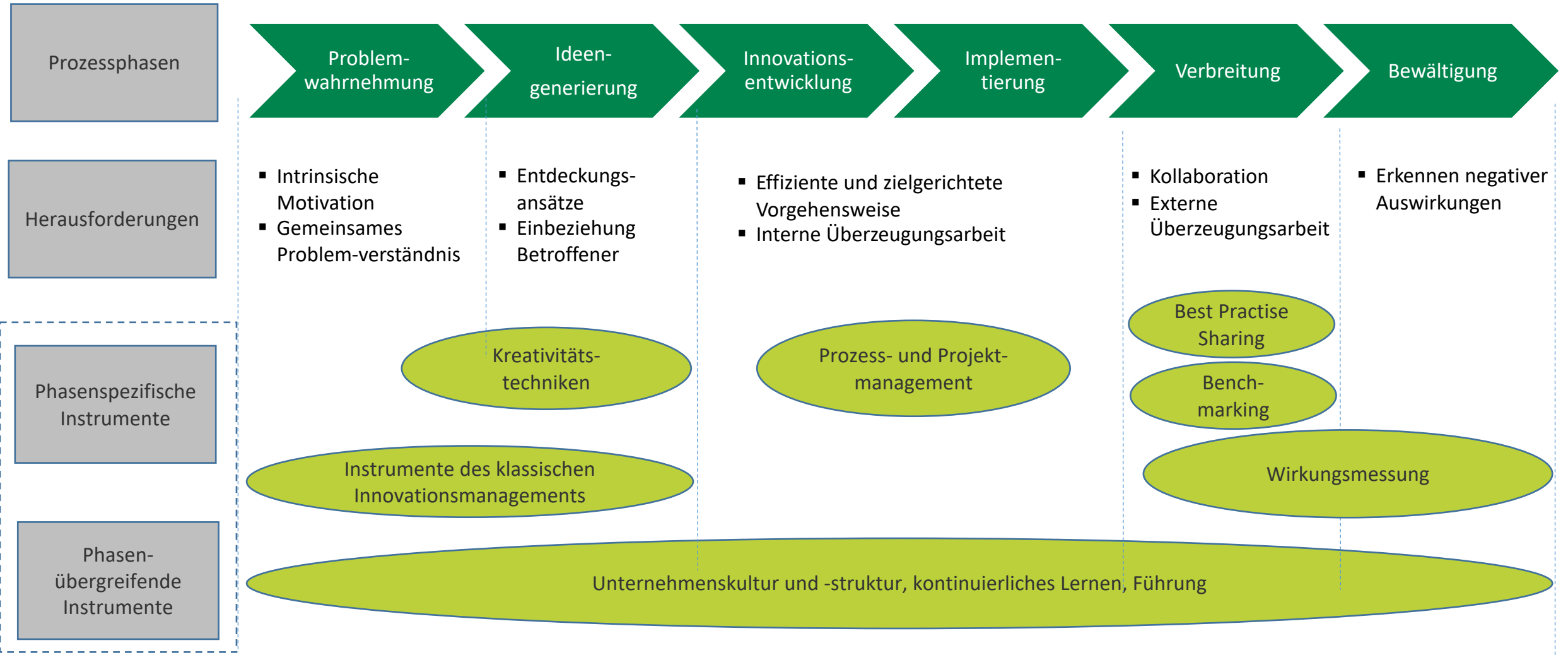
# Grundlagen Unternehmensgründung

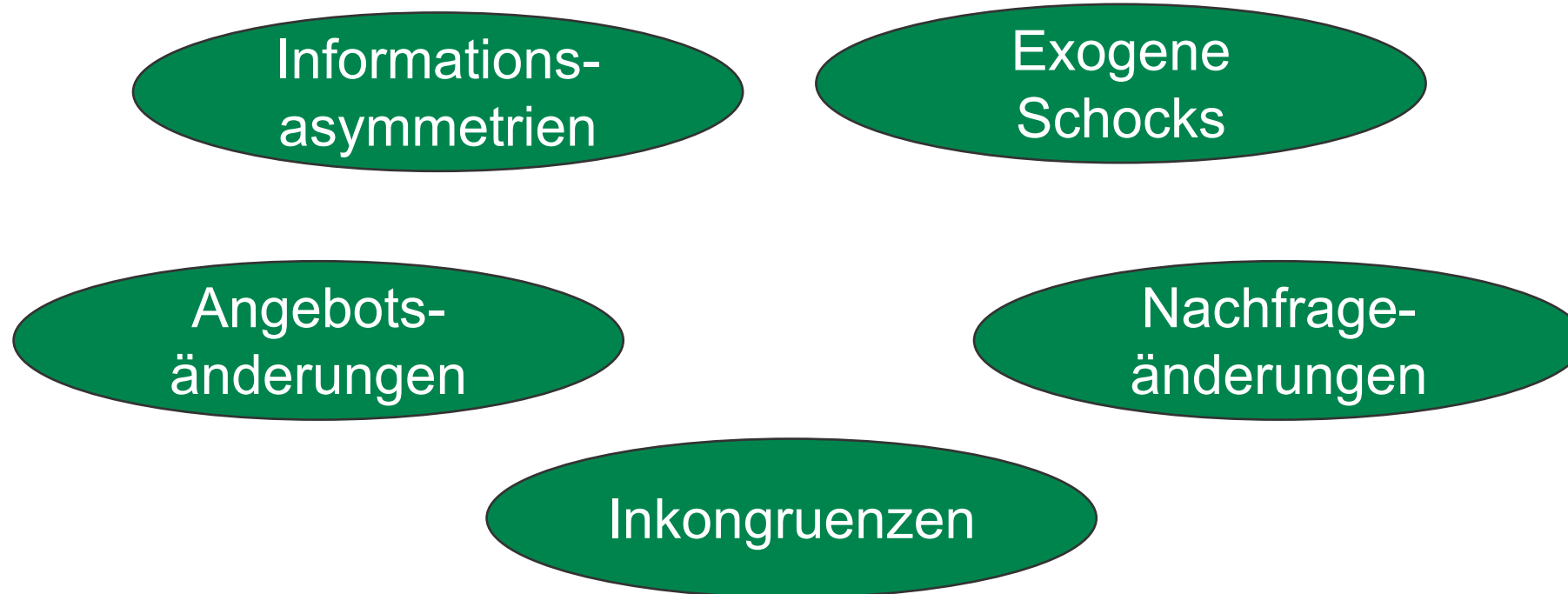
## Neun Schritte zur Selbständigkeit

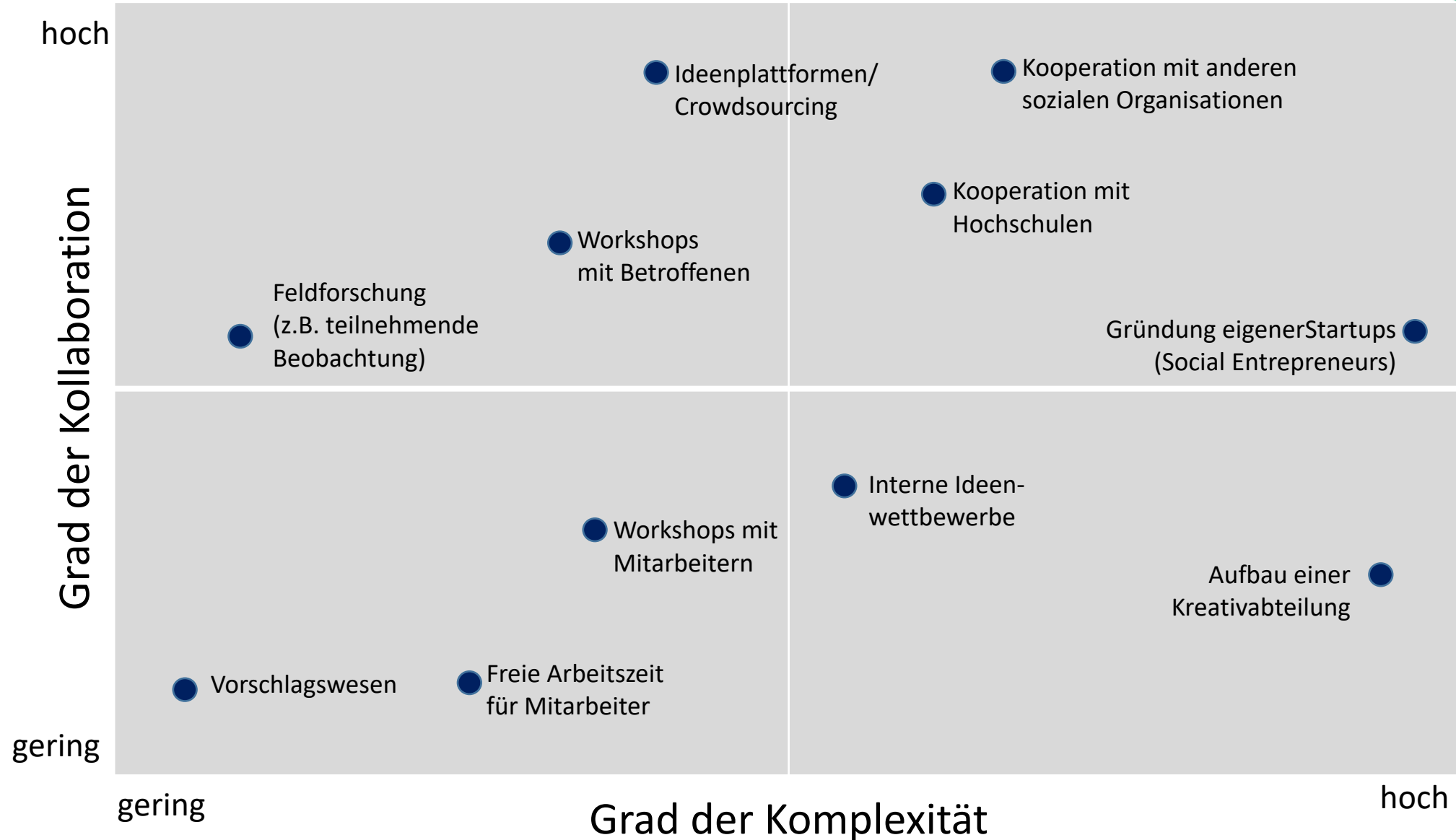


# Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

## 3. Geschäftsidee entwickeln – der Innovationsprozess







# Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

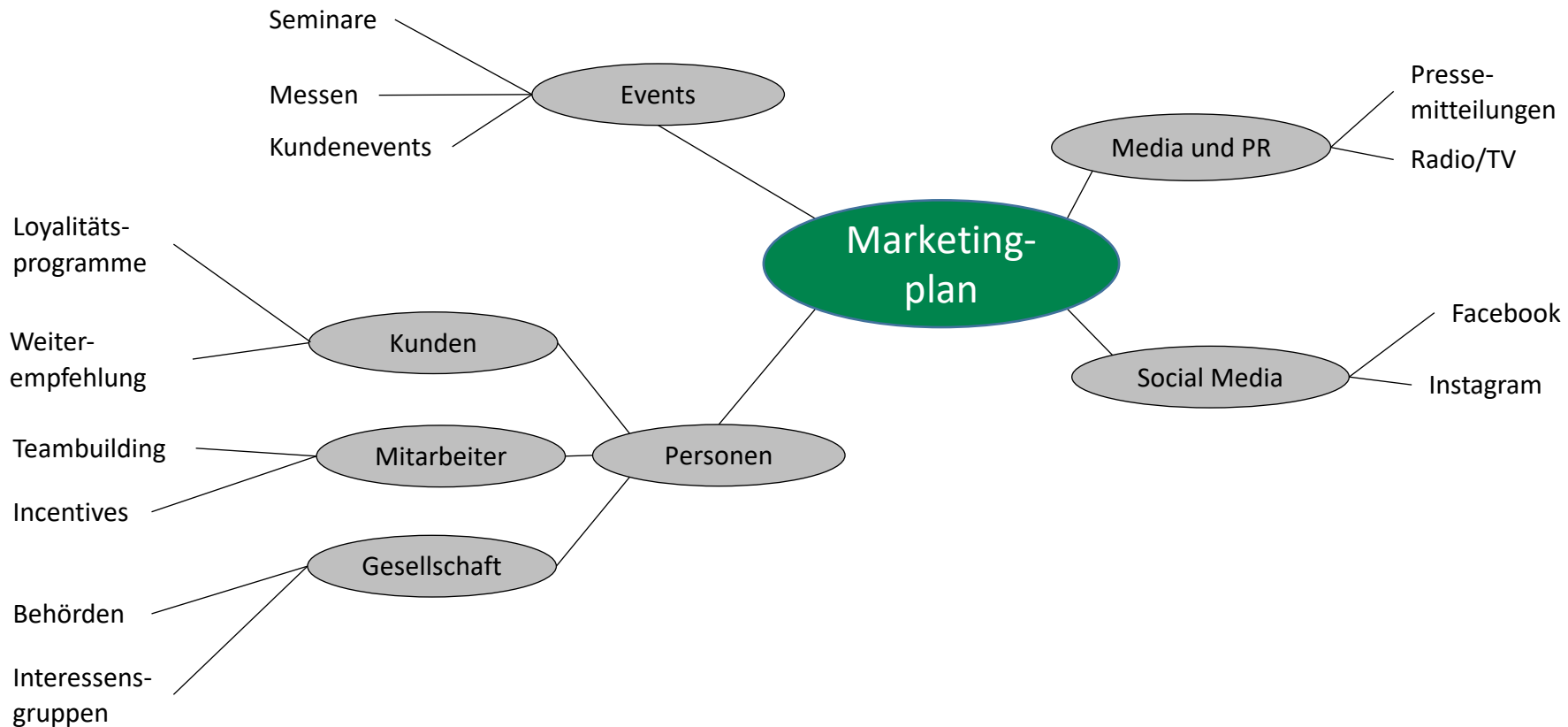
## 3. Geschäftsidee entwickeln – Kreativitätstechniken

Problemanalyse	Ist- und Potentialanalyse	Kundenanalyse	Klassische Kreativitätstools
<b>Mindmapping</b>	Stakeholderanalyse	Kano-Modell	<b>Brainstorming</b>
W-Fragen	Umfeldanalyse	Personas	6-3-5 Brainwriting
Lego Serious Play	PESTEL-Analyse	Customer Journey	Disney Denkstühle
Checkliste Problemanalyse	Mc-Kinsey-Matrix	Empathy Map	Reizwort und Bisoziation
Ursache-Wirkungs-Diagramm	Lebenszyklusanalyse	Customer Value Proposition	Morphologischer Kasten
Negativ-Positiv	Kernkompetenzanalyse	9-Fenster-Tool	Osborne Checkliste
Relationsdiagramm	Substitutionsanalyse	Kunden-Nutzen-Analyse	Attribute Listing
Baumdiagramm	Lessons Learned	New Product Blueprinting	Bionik

# Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

## 3. Geschäftsidee entwickeln – Kreativitätstechniken

Innovationstools	Analyse	Auswahl	Konzept, Plan, Umsetzung
Crowdsourcing	Ideencheckliste und Kriterien	Affinitätsdiagramm, Clustering	4-in-1-Canvas
Co-Creation	Denkhüte	Chancen-Machbarkeits-Matrix	System Footprint
Fokusgruppe	FMEA	ABC-Analyse	Business Model Canvas
Delphi-Methode	Risikoanalyse	Ranking	Mindmapping
Blue Ocen Methode	Return on Investment	Kartenreihung	Preotyping
Szenarientechnik	Break-Even-Analyse	Rating	Projektplanungs-Tools
<b>Design Thinking</b>	PMI	Paarweiser Vergleich	Project Canvas
Service Design	Go-/No-Go-Tabelle	<b>Nutzwertanalyse</b>	<b>Lean Startup</b>

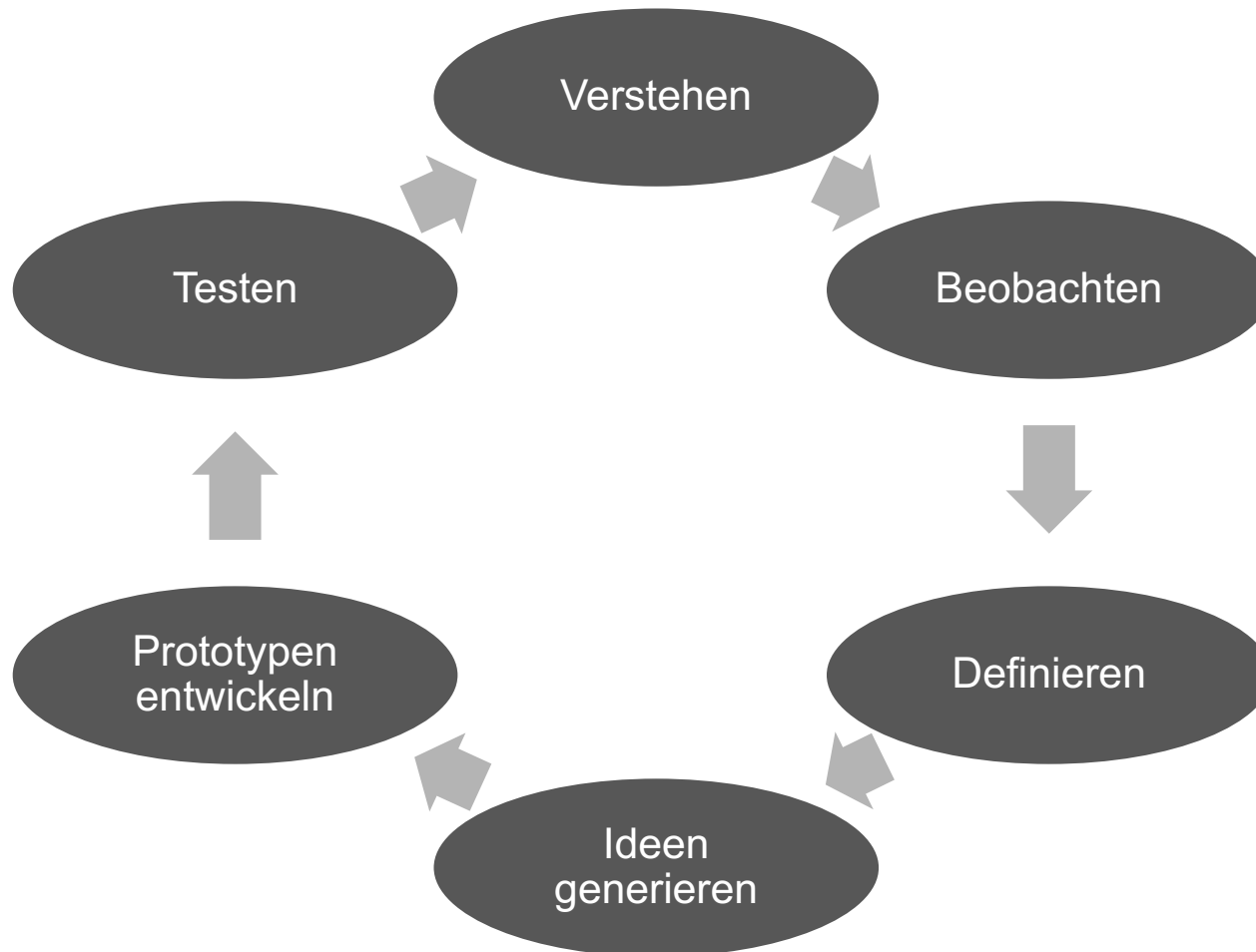






# Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

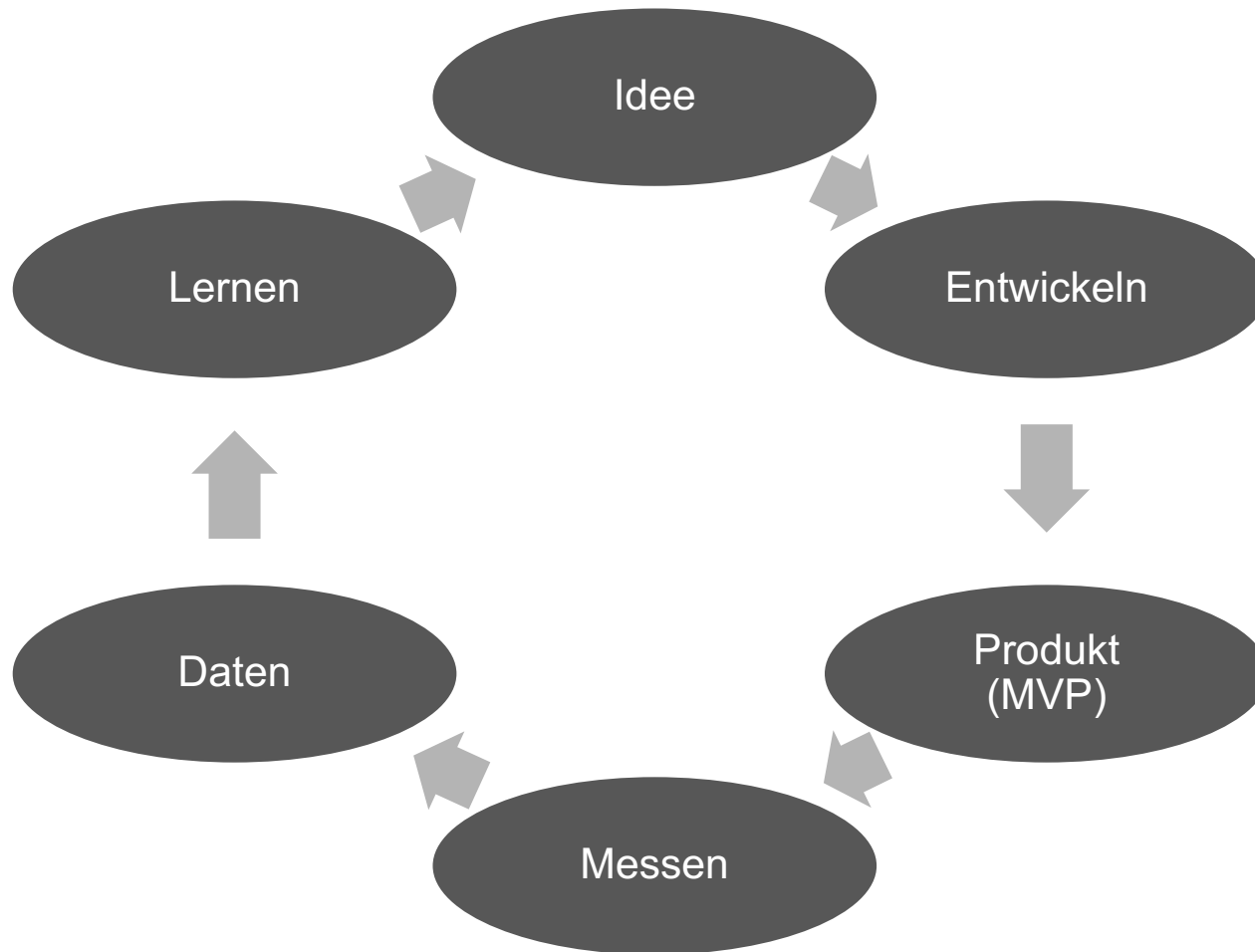
## 3. Geschäftsidee entwickeln – Design Thinking



- Orientierung an Nutzer und deren Bedürfnissen
- Erwünschtheit, Durchführbarkeit und Wirtschaftlichkeit
- Beteiligung interdisziplinärer Teams (fachlich, kulturell, national,...)
- Iterativer Prozess

# Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

## 3. Geschäftsidee entwickeln – Lean Startup



- „Lean“ = schlank
- Kostengünstige und schnellstmögliche Entwicklung eines Produktes
- Ausgangspunkt ist Idee, wie ein bestimmtes Kundenproblem gelöst werden könnte
- Lösung wird Kunden möglichst schnell zugänglich gemacht – „minimum viable product“

*„Eliminate – Reduce – Raise – Create“*

### Eliminieren

Welche Elemente, die die anderen anbieten, kann ich ersatzlos streichen?

### Erhöhen

Welche Faktoren kann ich deutlich über dem etablierten Marktstandard anbieten?

### Reduzieren

Welche Faktoren kann ich deutlich unter dem etablierten Marktstandard anbieten?

### Generieren

Welche Faktoren kann ich hinzufügen, die in diesem Markt nicht angeboten werden?

### *Nutzwertanalyse (Scoring-Modell)*

Kriterium	Gewicht jedes Kriteriums	Idee 1	Idee 2
Kundennutzen	0,4	3	2
Innovationsgrad	0,2	1	4
Praktikabilität	0,3	2	3
Reproduzierbarkeit	0,1	4	2
<b>Gewichtete Summe</b>	<b>1</b>	<b>2,4</b>	<b>2,7</b>

# Grundlagen Unternehmensgründung

## Neun Schritte zur Selbständigkeit

