

M 1.7 / 13/22 Th-DMR Business Plan-Erstellung: Entwicklung von Gründungsideen

Demis Mohr, FH Potsdam - Sanssouci Entrepreneurship School

Die Sansscouci Entrepreneurship School an der FHP: 35 Module, Training betriebswirtschaftlicher Kompetenzen & Entwicklung von Gründungsideen & Gründungsprojekten

Track I: Erlebnis-Track	Track II: Managem.-Track	Track III: SES Gründungsideen-Track	Track IV: Startup-Track	Track V: Speed Up-T.
<ul style="list-style-type: none"> M1.1 Unternehmerische Potentiale entdecken M1.2 startup your Idea & career M1.3 Pitch your green idea <p>Fachbereichsspezifische Sensibilisierungskurse</p> <ul style="list-style-type: none"> M1.4 Selbständigkeit im sozialen Sektor M1.5 Unternehmerisches Denken für Architektinnen M1.6 Selbstständig als BauingenieurIn – Eine Erlebnisreise zum Ausprobieren M1.7 startup your Design Business M1.8 Unternehmer. Denken für Informationswissenschaften 	<p><i>I. Semester</i></p> <ul style="list-style-type: none"> M2.1 Kalkulation, Investition & Finanzplanung M2.2 Buchhaltung M2.3 Marketing & Zielgruppenentwicklung M2.4 Digital-Marketing M2.5 Team- & Organisationsentwicklung M2.6 Führungskraft werden <p>-----</p> <p><i>II. Semester</i></p> <ul style="list-style-type: none"> M2.7 Projektmanagement M2.8 Rechtsgrundlagen M2.9 Kommunikationstechniken M2.10 Präsentationstechniken T2.11 Digital marketing qualif. T2.12 Business plan to go 	<ul style="list-style-type: none"> M3.1 Unternehmerische Ideen entwickeln M3.2 Build your own business unter Nutzung der Methode Leogo® Serios Play® und Materialien M3.3 science to market: Gründungswerkstatt für WissenschaftlerInnen M3.4 Ideen-Check@ experts M3.5 networking@ experts 	<ul style="list-style-type: none"> M4.1 Gründerkompaktwoche M4.2 GründerInnenwerkstatt M4.3 Entwicklungsworkshop: Team- & Organisationsentwicklung M4.4 Entwicklungsworkshop: Marketingstrategie & Kundengewinnung M4.5 Entwicklungsworkshop: Kalkulation & Finanzierung M4.6 Entwicklungsworkshop: Rechtsfragen M4.7 meet the experts M4.8 start up@Schloss Kollwitz 	<ul style="list-style-type: none"> T5.1 Geschäftsmodell-Check inkl. Finanzierung T5.2 Team- & Organisations-Check

Unternehmerisch Denken

Für Management qualifizieren

Gründungsideen entwickeln

Die Selbständigkeit entwickeln

Bestehende Gründungen „checken“

Agenda

1. Vorstellung und Ablauf
2. Grundlagenwissen und Ideengenerierung
 - a) Definition Entrepreneurship und Startup
 - b) von der Idee zum Geschäftsmodell (unternehmerische Anforderungen)
3. Konzept- und Geschäftsmodellentwicklung
 - a) nach Tim Ferriss (Lifestyle Design - MVP)
 - b) nach Günter Faltin (Gründen-mit-Komponenten-Modell)
4. Business Plan - Geschäftsplan
5. Business Model Canvas

Vorstellungsrunde

- Name
- Erwartung an diesen Kurs
- Motivation zur Teilnahme



Business Plan vs. Business Model Canvas

1. Zusammenfassung (Executive Summary)
2. Produkt/Dienstleistung
3. Gründer(-team)
4. Marktanalyse
5. Marketing
6. Unternehmen und Organisation
7. Finanzplanung und Finanzierung

1. Wertangebot (Value Proposition)
2. Kundensegmente (Customer Segments)
3. Kundenbeziehungen (Customer Relationships)
4. Kanäle (Channels)
5. Schlüsselaktivitäten (Key Activities)
6. Schlüsselressourcen (Key Resources)
7. Schlüsselpartnerschaften (Key Partnerships)
8. Einnahmequellen (Revenue Streams)
9. Kostenstruktur (Cost Structure)

Business Plan vs. Business Model Canvas

1. Zusammenfassung (Executive Summary)
2. Produkt/Dienstleistung
3. Gründer(-team)
4. Marktanalyse
5. Marketing
6. Unternehmen und Organisation
7. Finanzplanung und Finanzierung

1. Was? Angebot und Nutzen
 - Welches Produkt, welche Dienstleistung biete ich an?
2. Wer? Kunden, Externe und Strategie
 - Wer sind meine Kunden? Und wie erreiche ich sie?
3. Wie? Infrastruktur und Betriebsorganisation
 - Wie realisiert mein Unternehmen das?
4. Wie viel? Finanzen
 - Welche Einnahmen realisiert mein Unternehmen?

Business Plan vs. Business Model Canvas

1. Zusammenfassung (Executive Summary)
2. Produkt/Dienstleistung
3. Gründer(-team)
4. Marktanalyse
5. Marketing
6. Unternehmen und Organisation
7. Finanzplanung und Finanzierung



Abstimmung

Business Plan vs.
Business Model Canvas

Link: [zur Abstimmung](#)



QR-Code

Zeitlicher Ablauf via MS TEAMS Business Plan

Datum	Thema
05.11.2020	Vorstellung und Einführung, Teambildung, Grundlagen
12.11.2020	Produkt/Dienstleistung, Gründer (-team)
19.11.2020	freie Reflexion / Zwischenpräsentation
26.11.2020	Marktanalyse
03.12.2020	Marketing
10.12.2020	freie Reflexion / Zwischenpräsentation
17.12.2020	Unternehmen & Organisation
07.01.2021	freie Reflexion / Zwischenpräsentation
14.01.2021	Finanzplanung & Finanzierung
21.01.2021	freie Reflexion / Zwischenpräsentation
28.01.2021	Abschlusspräsentation mit Diskussion

freie Reflexion: In dieser Zeit könnt ihr konkrete Fragen zu den bisherigen Themen und Aufgaben stellen. Bitte dafür MS Teams nutzen oder die Frage einen Tag vorher per E-Mail an mich senden:

marius.mohr@fh-potsdam.de

Seminaraufgabe „Business Plan“

Inhaltliche Anforderungen

Gründe dein eigenes (fiktives) Unternehmen (auf dem Papier)!

Alternativ: Erweitere einen Geschäftsbereich eines existierenden Unternehmens! Du kannst dir dein Fallbeispiel selbst aussuchen.

Erstelle einen **Business Plan** für deine Geschäftsidee bzw. dein ausgewähltes Unternehmen.

Gehe dabei auf folgende Punkte ein:

1. Zusammenfassung (Executive Summary)
2. Produkt/Dienstleistung
3. Gründer (-team)
4. Marktanalyse
5. Marketing
6. Unternehmen und Organisation
7. Finanzplanung und Finanzierung

Nutze **parallel zur Veranstaltung** die Zeit, um die Aufgaben zu lösen!

Seminaraufgabe „Business Plan“

Formale Anforderungen

- **Teambildung:** Bilde ein Team mit **maximal 4 Personen!** Beachte: Je mehr Personen in einem Team sind, desto umfangreicher und fundierter sollte der Business Plan sein! Kleinere Teams sind ebenfalls problemlos möglich.
- 1. Seite **Deckblatt:** Name(n), Matrikelnummer, Fachbereich, Name des Kurses
 - Team 1-2 Personen: mind. 10 Seiten inkl. 1. Seite Zusammenfassung, exklusive Anhang und Deckblatt
 - Team 3 Personen: mind. 13 Seiten inkl. 1. Seite Zusammenfassung, exklusive Anhang und Deckblatt
 - Team 4 Personen: mind. 16 Seiten inkl. 1. Seite Zusammenfassung, exklusive Anhang und Deckblatt
- Schriftgröße: 11er Arial, Zeilenabstand: normal
- **Guter Business Plan: Geht in die Tiefe (Recherche) und stellt Daten aggregiert da!**
- **PDF-Datei**, Abgabe per E-Mail an marius.mohr@fh-potsdam.de
- Abgabetermin: **Freitag, 12. Februar 2021**

Seminaraufgabe „Business Plan/ Business Model Canvas“

Unterstützende Quellen

Handbuch Business Plan Wettbewerb 2021:

<https://www.b-p-w.de/de/downloads/handbuch>



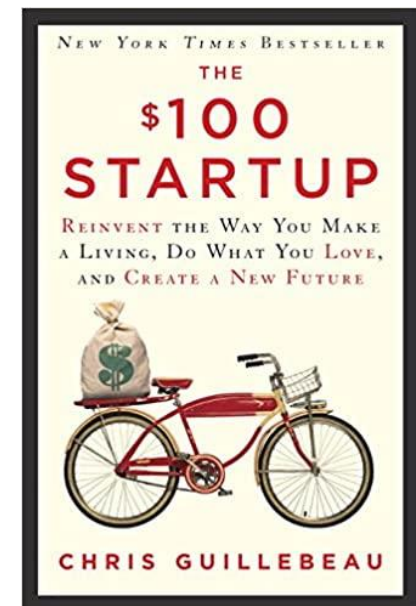
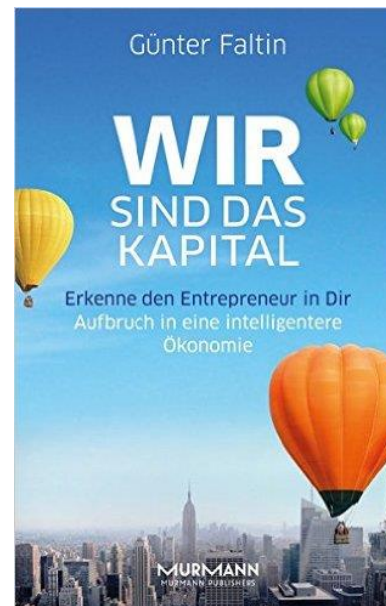
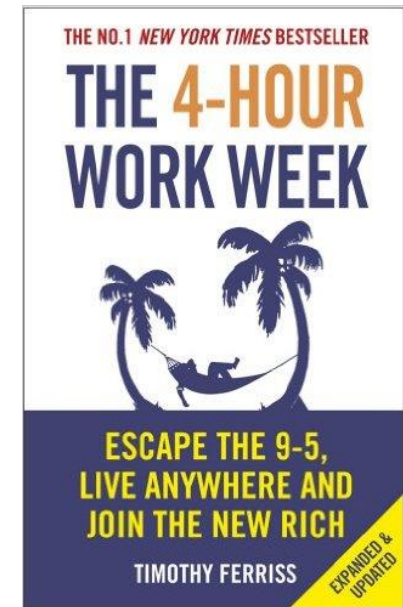
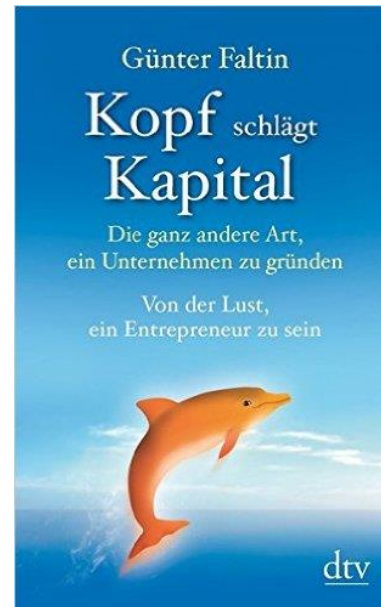
Ich stelle die aktuelle
Version gerne im
Kanal zur Verfügung.

Agenda

1. Vorstellung und Ablauf
2. Grundlagenwissen und Ideengenerierung
 - a) Definition Entrepreneurship und Startup
 - b) von der Idee zum Geschäftsmodell (unternehmerische Anforderungen)
3. Konzept- und Geschäftsmodellentwicklung
 - a) nach Tim Ferriss (Lifestyle Design - MVP)
 - b) nach Günter Faltin (Gründen-mit-Komponenten-Modell)
4. Business Plan - Geschäftsplan
5. Business Model Canvas

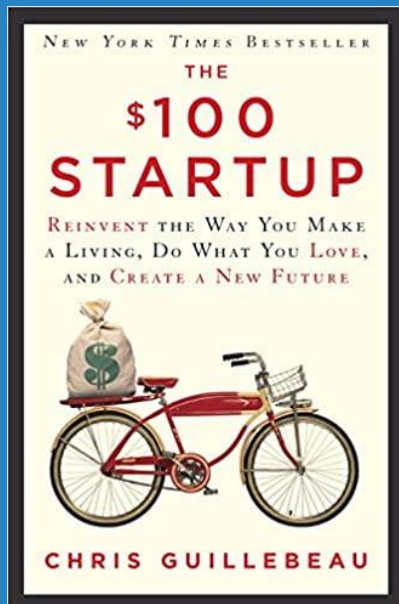
Literatur

allgemeine Empfehlung



Literatur

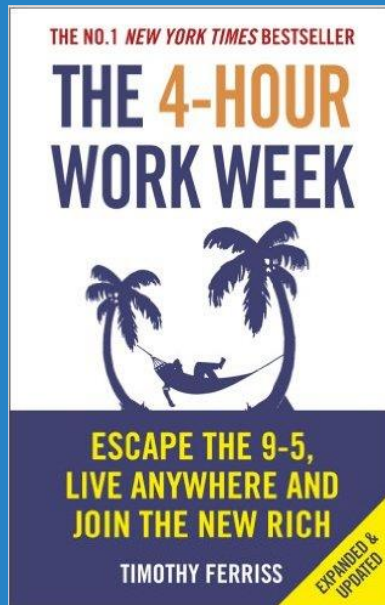
allgemeine Empfehlung



- zwei Hauptthemen: Freiheit und Werte
- Freiheit ist das, wonach wir alle suchen, und Wert ist der Weg, um dies zu erreichen
- Konzept, für ein eigenes Startup, ist für Chris die ultimative Form der Freiheit
- verschiedene Lektionen auf dem Weg zum Start eines eigenen Startups „micro business“
- zahlreiche Tipps und Ratschläge

Literatur

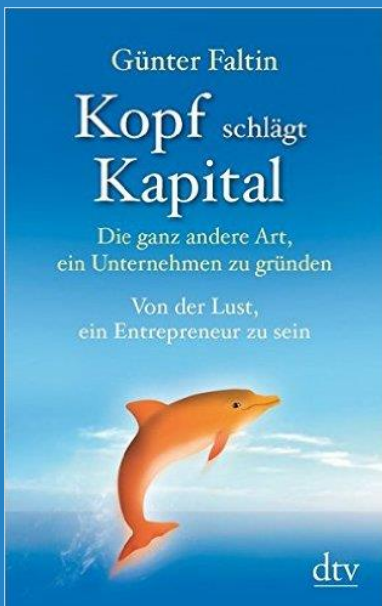
allgemeine Empfehlung



- Techniken, um Zeit und finanzielle Freiheit zu erhöhen → mehr Lifestyle-Optionen
- Automation eines passiven Einkommens und Befreiung von unproduktiven Aufgaben → Lebensstil der „neuen Reichen“
- auch wer kein Interesse an einer eigenen Gründung hat → Grundsätze der 4-Stunden-Woche auf nahezu jeden Bereich anwendbar
- Entwicklung einer viel produktiveren Denkweise durch Ideen wie dem 80/20-Prinzip, Outsourcing, Eliminierung und Befreiung von unproduktiven Aufgaben

Literatur

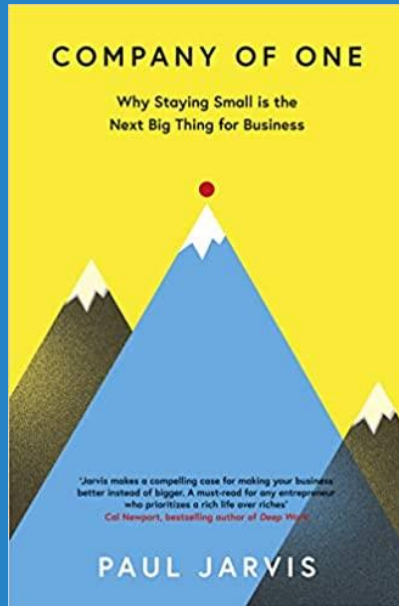
allgemeine Empfehlung



- Unternehmenskonzept systematisch erarbeiten
→ strategische Wettbewerbsvorteile
- Jeder kann gründen! → durch Einsatz von Komponenten
- „konzept-kreative Gründungen“ → nicht mehr abhängig vom Kapital
- „Gründer arbeitet am Unternehmen - nicht im Unternehmen“
- Entrepreneurship vs. Business Administration

Literatur

allgemeine Empfehlung

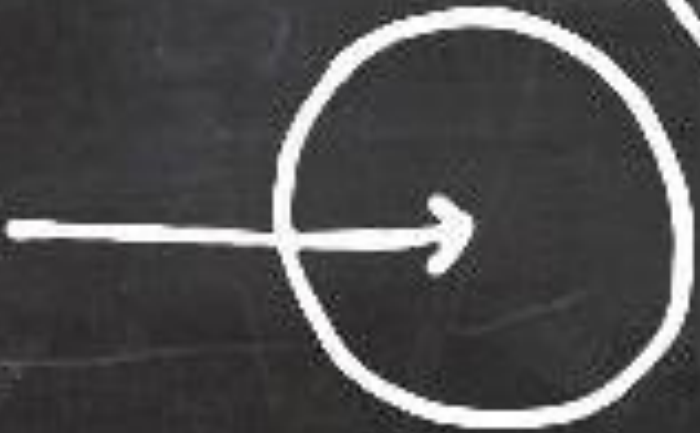


- „Company of One“ ist ein Einzelunternehmen, welches traditionelle Wachstumsformen in Frage stellt
- Wachstum nicht immer der vorteilhafteste oder finanziell tragfähigste Schritt
- Fokus nicht auf Wachstum, sondern auf Kunden (Customer Centricity) → nicht größer, sondern besser werden
- neue Marketingform: Customer Education

**Warum
gründen?**

Warum
gründen?

Your
Comfort
Zone



Where the
magic happens

Unternehmer- isches Denken

Allgemein

Selbstständigkeit vs. Angestelltenverhältnis

Schule → Studium → Job (bis zur Rente)

Digitalisierung führt zu einer erhöhten
Unsicherheit in Märkten und Unternehmen
und damit auch im Angestelltenverhältnis!

Entrepreneurship

Definition

Entrepreneurship bezeichnet zum einen das Ausnutzen unternehmerischer Gelegenheiten sowie den kreativen und gestalterischen unternehmerischen Prozess in einer Organisation, bzw. einer Phase unternehmerischen Wandels, und zum anderen eine wissenschaftliche Teildisziplin der Betriebswirtschaftslehre.

Die Entrepreneurship-Forschung (auch Gründungsforschung) präsentiert sich als ein interdisziplinäres Forschungsgebiet. Neben betriebswirtschaftlichen Theorien kommen im Rahmen von Forschungsarbeiten u.a. auch methodische Ansätze aus der Volkswirtschaftslehre, der Geografie, der Soziologie, der Psychologie und der Rechtswissenschaft zum Einsatz.

Quelle: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/entrepreneurship-51931/version-275082>

Intrapreneurship

Definition

Intrapreneurship bezeichnet das unternehmerische und innovationsorientierte Verhalten von Mitarbeitern in Organisationen. Mitarbeiter verhalten sich hiernach so, als ob sie selbst Unternehmer im Unternehmen (Binnenunternehmer) wären. Der innovativen Aktivität einzelner Mitarbeiter liegt oft eine spezifische Motivlage zugrunde, die sie danach streben lässt, innovative Ideen in der jeweiligen Organisation umzusetzen. Sie tun dies intrinsisch motiviert und auch gegen interne Widerstände. Sie sind damit unternehmerisch innerhalb einer etablierten Organisation tätig.

Intrapreneurship ist für etablierte Organisationen ein mögliches Vorgehen, um innovative und agile Entwicklungsprozesse zu initiieren und zur Marktreife zu führen. Um dies zu ermöglichen, sind entsprechende strukturelle und kulturelle Rahmenbedingungen zu gestalten, u.a. hinsichtlich Ressourcen, Kommunikationsmöglichkeiten, Arbeitszeit, Qualifizierung, Förderung und Wertschätzung der Intrapreneure.

Beispiele für erfolgreiches Intrapreneuring: Post-It von 3M, Gmail von Google, Like-Button von Facebook

Quelle: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/intrapreneuring-40834>

Startup Definition

Startups sind junge, noch nicht etablierte Unternehmen, die zur Verwirklichung einer innovativen Geschäftsidee (häufig in den Bereichen Electronic Business, Kommunikationstechnologie oder Life Sciences) mit geringem Startkapital gegründet werden und i.d.R. sehr früh zur Ausweitung ihrer Geschäfte und Stärkung ihrer Kapitalbasis entweder auf den Erhalt von Venture-Capital bzw. Seed Capital (evtl. auch durch Business Angels) angewiesen sind.

Aufgrund der Aufnahme externer Gelder wie Venture-Capital ist das Unternehmen auf einen Exit angewiesen, im Zuge dessen die Kapitalgeber ihre Investments realisieren.

Quelle: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/start-unternehmen-42136/version-265490>

Lean Startup

Definition

Lean Startup gehört zu den agilen Managementmethoden, die sich mit den digitalen Technologien entwickeln. Ein Start-up ist eine Institution, die unter extremer Unsicherheit agiert, sei es nun eine High-Tech-Gründung oder ein innovativer Bereich in einem Konzern. Es heißt, dass 75 Prozent aller Startups scheitern.

Lean Startup ist ein Gegenentwurf zur klassischen Planung. Stattdessen tritt man direkt mit den potenziellen Kunden in Kontakt, erstellt minimalistische Prototypen und entwickelt so Schritt für Schritt ein marktfähiges Endprodukt.

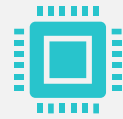
Quelle: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/lean-start-54470/version-277499>

Von der Idee zum Geschäftsmodell

Wie entwickle ich neue Ideen?



Feststellung von Ineffizienzen auf den Märkten



Nutzung von neuen Technologie oder Gelegenheiten



komplett neue Märkte → Disruption

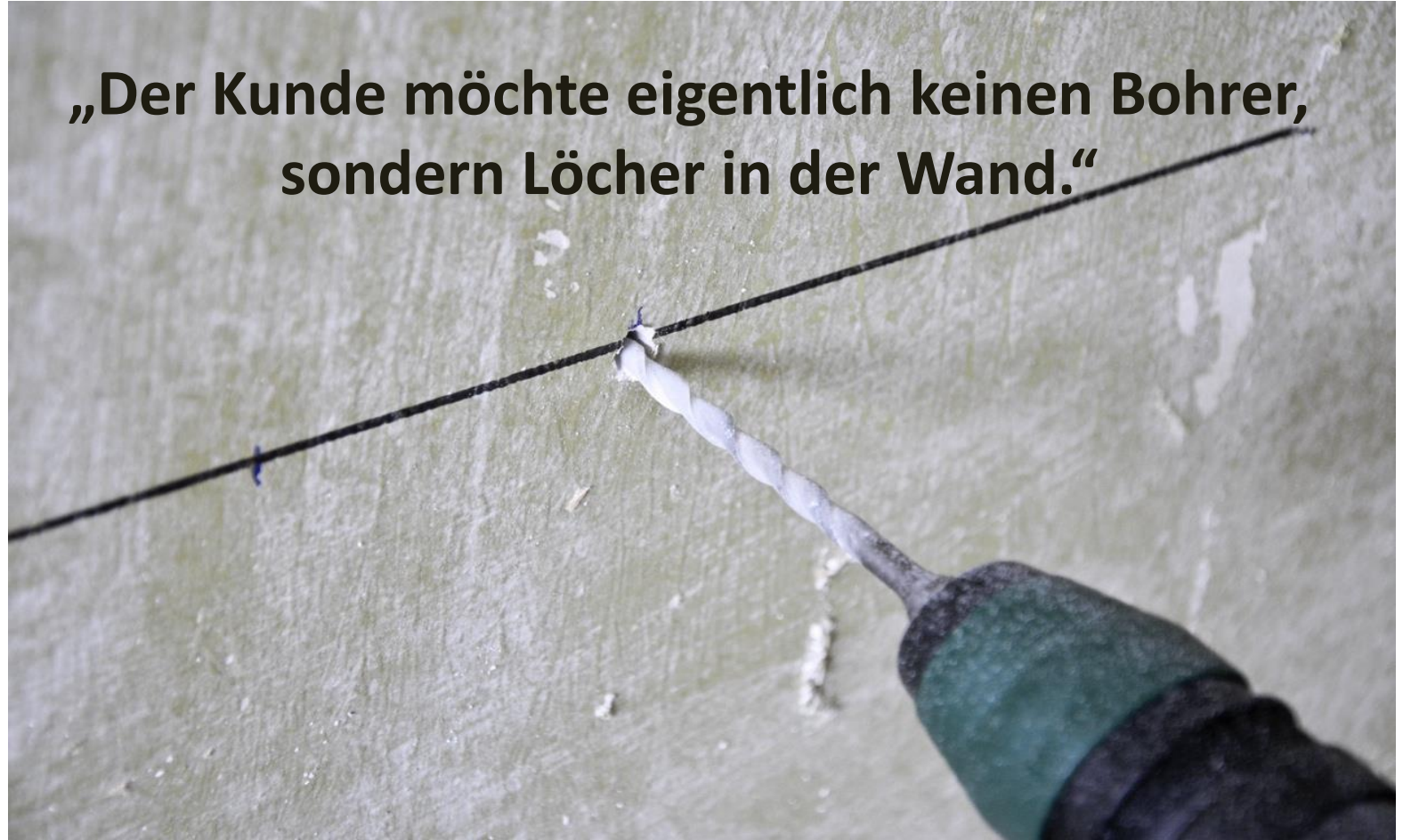


Nutzung von Ergebnissen aus Nebenprojekten

Suche nach
Lösungen

- nicht nach
Angeboten!

**„Der Kunde möchte eigentlich keinen Bohrer,
sondern Löcher in der Wand.“**



Von der Idee zum Geschäftsmodell

Ideengenerierung

- bei der Entwicklung neuer Geschäftsideen muss das Rad nicht immer von Grund auf neu erfunden werden
- neuartige Kombination und intelligente Vernetzung vorhandener Ressourcen

Wirkungsbereiche:

- Digitalisierung
- Schlüsseltrend in Kultur und Soziökonomie
- Marktkräfte wie Bedürfnisse und Nachfrage
- makroökonomische Kräfte wie Kapitalmärkte und ökonomische Infrastrukturen
- Industriekräfte wie Wettbewerber und Wertschöpfungsstufen sind

Von der Idee zum Geschäftsmodell

Erfolgreiche Geschäftsmodelle

Vier Basisfragen für ein erfolgreiches Geschäftsmodell

1. Value Proposition
→ Was begeistert meine Kunden?
2. Wertschöpfungsarchitektur
→ Wie generiere ich diesen Mehrwert?
3. Ertragsmodell
→ Womit verdiene ich mein Geld?
4. Team & Werte
→ Brauche ich ein Team?
→ Für welche Werte stehen mein Team und ich?

Von der Idee zum Geschäftsmodell Struktur

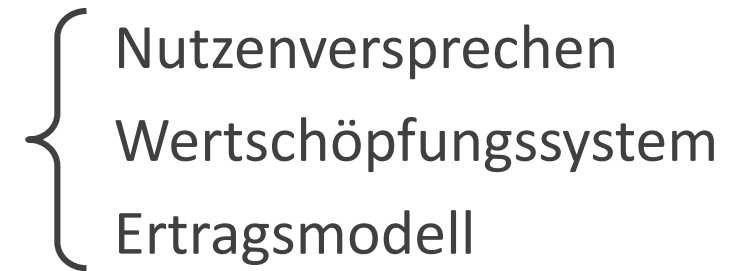
Geschäftsidee



Geschäftsmodell



Unternehmenskonzept



Von der Idee zum Geschäftsmodell

5 Hauptbereiche



Produkt/Industrie



Handel



Dienstleistung



IKT/Kreativwirtschaft/Software (inkl. Lizenzen)*



Online/Internet/digitale Medien*

*hochskalierbar

*“Business opportunities
are like buses, there’s
always another one
coming.”*

-- Richard Branson



Von der Idee zum Geschäftsmodell

Gründe für das Scheitern



zu früh



zu spät



zu kompliziert



kein Bedarf



zu teuer

Defizite bei der Unternehmens- gründung

- 53% haben sich zu wenig Gedanken zum Alleinstellungsmerkmal ihrer Geschäftsidee gemacht
- 51% haben kaufmännische Defizite (Preiskalkulation, Kostenrechnung, betriebswirtschaftliche Planrechnungen)
- 46% äußern unklare Vorstellungen zur Kundenzielgruppe
- 44% schätzen die notwendigen Startinvestitionen/laufende Kosten zu niedrig ein
- 39% haben die Finanzierung ihrer Gründung nicht gründlich durchdacht
- 38% schätzen den zu erwartenden Umsatz unrealistisch hoch ein
- 32% können ihre Produktidee nicht klar beschreiben
- 27% haben unzureichende Fach-/Branchenkenntnisse

Von der Idee zum Geschäftsmodell

Erfolgsfaktoren

Geschäftskonzept testen, verbessern, erneut testen und erneut optimieren bis es zu einem funktionierenden Geschäftsmodell wird.

Erfolgsfaktoren:

- Einfachheit
 - Skalierbarkeit
 - Risiken (und Kapital) minimiert
- systematisch Wettbewerbsvorteile erarbeiten

Status Quo von Kreativ- und Nebenerwerbs- gründungen

- kompetenzorientiert (bis zu 80% keine Marktneuheiten)
- Berufsausbildung, Projekterfahrungen, Nebenerwerbsgründung
- 30-40% Frauenanteil
- Learning by doing, i.d.R. keine explizite Gründungsstrategie
- diverses, dynamisches Angebotsportfolio
- Erfolgsfaktoren: Gewinn, Umsatz, Kreativrendite, ästhetische Qualität
- Milieus mit Toleranz, Offenheit, Diversität
- intensiver Wettbewerb, kleinteilige Anbieterstruktur
- Netzwerke als zentraler Erfolgsfaktor

Erfolgsfaktoren

Skalierbarkeit

- bei personengebundenen Dienstleistungen kritisch
 - Architekt oder Designer kann sich nur 8-10h/Tag verkaufen!

Wie kann trotzdem ein Gewinn erzielt werden?

- Modularisierung
- Standardisierung → Kernleistung (geringe Individualisierung)
- Skalierung im IT Kontext → computergestützte Online-Beratung
- Lizenzvergabe
- Leistungsbündelung „Dienstleistung und Produkt“
 - Coaching + Coaching-Buch/Checkliste für Selbstcoaching

Von der Idee zum Geschäftsmodell Vision

Die Frage nach dem Sinn deiner Idee!

„Vision“ als langfristige Zielvorstellung, die in Verbindung mit persönlichen und/oder gemeinschaftlichen Werten und Idealen steht.

- Welchen Nutzen stiftet dein Angebot, dein Produkt, deine Dienstleistung?
- Welches Problem soll gelöst werden?
- Welche Bedürfnisse sollen befriedigt werden?
- Was ist das innovative Element (im Vergleich zu anderen Angeboten)?
- Welche Werte sollen nachhaltig transportiert werden?

Von der Idee zum Geschäftsmodell Plattformanbieter

- Alibaba vs. Einzelhandel → ohne eigene Produkte
 - Amazon vs. Buch-/Einzelhandel → nun auch mit eigenen Produkte
 - Uber vs. Taxigewerbe → ohne eigene Fahrzeuge
 - airbnb vs. Hotellerie → ohne eigene Immobilien
 - Facebook vs. Verlage → ohne eigene Inhalte
 - Etsy und Dawanda → kreative Produkte
- kommen mit minimalen Personalkosten aus, da sie nur die Infrastruktur zur Verfügung stellen

Agenda

1. Vorstellung und Ablauf
2. Grundlagenwissen und Ideengenerierung
 - a) Definition Entrepreneurship und Startup
 - b) von der Idee zum Geschäftsmodell (unternehmerische Anforderungen)
3. Business Plan - Geschäftsplan

Zeitlicher Ablauf via MS TEAMS Business Plan

Datum	Thema
05.11.2020	Vorstellung und Einführung, Teambildung, Grundlagen
12.11.2020	Produkt/Dienstleistung, Gründer (-team)
19.11.2020	freie Reflexion / Zwischenpräsentation
26.11.2020	Marktanalyse
03.12.2020	Marketing
10.12.2020	freie Reflexion / Zwischenpräsentation
17.12.2020	Unternehmen & Organisation
07.01.2021	freie Reflexion / Zwischenpräsentation
14.01.2021	Finanzplanung & Finanzierung
21.01.2021	freie Reflexion / Zwischenpräsentation
28.01.2021	Abschlusspräsentation mit Diskussion

freie Reflexion: In dieser Zeit könnt ihr konkrete Fragen zu den bisherigen Themen und Aufgaben stellen. Bitte dafür MS Teams nutzen oder die Frage einen Tag vorher per E-Mail an mich senden:

marius.mohr@fh-potsdam.de

Seminaraufgabe „Business Plan“

bis zum

Dienstag, 10.11.2020

Aufgaben:

- **Teambildung** (ggf. mit eigenem Teamnamen) mit den jeweiligen Teammitgliedern in Excel-Tabelle im MS Teams Kanal eintragen
- **erste Überlegungen** zur Idee bzw. zum gewünschten Unternehmen
- bei Bedarf/Interesse gerne auch das **Handbuch** Business Plan Wettbewerb 2021 lesen

Seminaraufgabe „Business Plan“

bis zur nächsten
Vorlesung am
Donnerstag,
12.11.2020

Die Frage nach dem Sinn deiner Idee!

„Vision“ als langfristige Zielvorstellung, die in Verbindung mit persönlichen und/oder gemeinschaftlichen Werten und Idealen steht.

- Welchen Nutzen stiftet dein Angebot, dein Produkt, deine Dienstleistung?
- Welches Problem soll gelöst werden?
- Welche Bedürfnisse sollen befriedigt werden?
- Was ist das innovative Element (im Vergleich zu anderen Angeboten)?
- Welche Werte sollen nachhaltig transportiert werden?

A brown dog, possibly a pit bull mix, is standing on its hind legs and reaching up with its front paws. It is looking up towards the top left of the frame. The dog has a black collar with a red bone-shaped tag. The background is a plain, light-colored wall.

Nutze jetzt
deine Chance

...und stelle Fragen?

**Vielen
Dank
für eure
Aufmerksamkeit**

