

## MSc EMINE Program

### Innovation & New Venture Creation (I&NVC)

- **Module 1\_Winter Module (February 2023): Stockholm (KTH) and Barcelona (ESADE)**
- **Module 2\_Spring Module (April 2023): Stockholm (KTH) and Barcelona (ESADE)**
- **Module 3\_Summer School (June 26<sup>th</sup> to July 7<sup>th</sup>, 2023): Barcelona (ESADE)**

**Prof. Jordi Vinaixa, PhD**



[jordi.vinaixa@esade.edu](mailto:jordi.vinaixa@esade.edu)



[@JordiVinaixa](https://twitter.com/JordiVinaixa)



**2490**

**Academic Director: Dr. Jordi Vinaixa**

|   |                                  | Winter Seminar<br>(F2F/On-line) |        |        |        |        |        |
|---|----------------------------------|---------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|   |                                  | February 2023                   |        |        |        |        |        |
| Subject   | Professor                        | 30-ene                          | 31-ene | 01-feb | 02-feb | 07-feb | 08-feb |
| Entrepreneurship                                      | Jordi Vinaixa                    |                                 |        | 4      | 4      |        |        |
| Creative Thinking & Innovation                        | Guido Charosky                   |                                 |        |        |        | 2      | 2      |
| Deeptech Innovation and Innovation Ecosystems         | Xavier Ferras                    |                                 |        |        |        |        |        |
| New Venture Creation Project Workshop (NVCP Workshop) | Jordi Vinaixa & Tutors           |                                 |        |        |        |        |        |
| Energy and Geopolitics                                | Angel Saz/ Marie Vandendriessche |                                 |        |        |        |        |        |
| Strategy: Concepts and models                         | Jordi Brunat                     |                                 |        |        |        |        |        |
| Entrepreneurial finances                              | Jose M. Caballero                |                                 |        |        |        |        |        |
| Dealing with Intellectual Property Rights (IPR)       | Toni Lopez-Carrasco              |                                 |        |        |        |        |        |
| Personal and professional skills: Negotitation (*)    | Steven Guest                     |                                 |        |        |        |        |        |
| HR Management: Managin High Performace Teams          | Artur Massana                    |                                 |        |        |        |        |        |
| Final Exam (Quiz)                                     | Jordi Vinaixa                    |                                 |        |        |        |        |        |

[illegible][illegible]

**June 26<sup>th</sup> , 2023**

- 1. From 9:00 to 10:30h:** Presentation of the results.  
Each team will have **20 (15+5)** minutes to present what they have done and what they have learned, and to receive feed-back
- 2. From 11:00 to 13:00h:** Team work with the tutor and with JV. Every team will have **60 minutes** for reviewing the work done and to prepare for the work to be done during Phase 3.

## MSc EMINE Program

### Innovation & New Venture Creation (I&NVC)

- **Module 3\_Summer Module (2023)**

**Prof. Jordi Vinaixa**

[@JordiVinaixa](#)

| Session   |                                   | CONTENT  |
|---|-----------------------------------|--|
| 1   | February 1 <sup>st</sup>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Introduction to the I&amp;NBC Program, to the Entrepreneurship subject and to the New Venture Creation Project (NVCP)</li> <li>▪ Entrepreneurship and Intrapreneurship.</li> </ul>                    |
| 2   | February 2 <sup>nd</sup>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ The entrepreneurial process: From the idea to the opportunity</li> <li>▪ Shaping the opportunity: The business model. <b>Case study: Business Models in the Photovoltaic (PV) Industry</b></li> </ul> |
| 3   | April 13 <sup>th</sup>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Customer Development. <b>Case study: “BuildAir: To the Sky and Beyond”</b></li> <li>▪ Business model validation: Lean Startup</li> </ul>  |
| 4   | June 26 <sup>th</sup>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1<sup>st</sup> New Venture Creation Project Workshop</li> </ul>   |
| 5   | June 29 <sup>th</sup> (Afternoon) | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entrepreneurs and investors panel: ESADE BAN &amp; The IE Accelerator</li> <li>▪ 2<sup>nd</sup> New Venture Creation Project Workshop</li> </ul>  |
| 6   | July 5 <sup>th</sup> (Afternoon)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Seaborg: A Nuclear Energy Start-up</b></li> <li>▪ 3<sup>rd</sup> New Venture Creation Project Workshop</li> </ul>  |
| July 7 <sup>th</sup> , from 9:00 to 10:00 pm: Final Exam (Quiz) |                                   |  |
| 7   | July 7 <sup>th</sup>              | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Final presentations of business opportunities and business models</li> </ul>  |



SEABORG

For the preparation of this case, you have to read it and answer the following questions, together with your NVCP team:

- 1) *Do you think Southeast Asia could be an interesting market for Seaborg? Why?*
- 2) *What are the 4-6 key variables that customers would analyze when comparing energy generation methods?*
- 3) *Compare Seaborg's CMSR with other Molten Salt Reactors (MSRs), traditional nuclear reactors, PV/Wind farms and coal/gas power plants by using a Strategy Canvas and the previously selected variables.*

You have to upload your answers on the link provided in Moodle:

<https://ecampus.esade.edu/mod/assign/view.php?id=1888271>

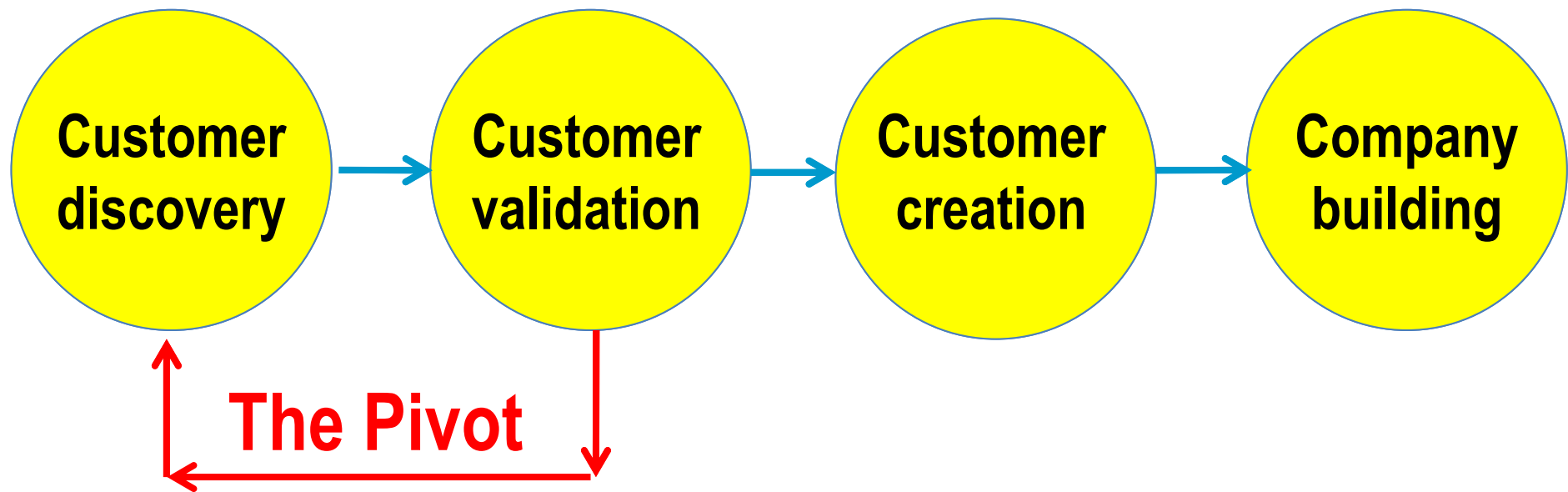
Deadline: Tuesday July 4th before midnight. Name of the file: EMINE23\_0X\_Seaborg

# Entrepreneurship

**Session 04: June 26<sup>th</sup>, 2023 (Morning)**

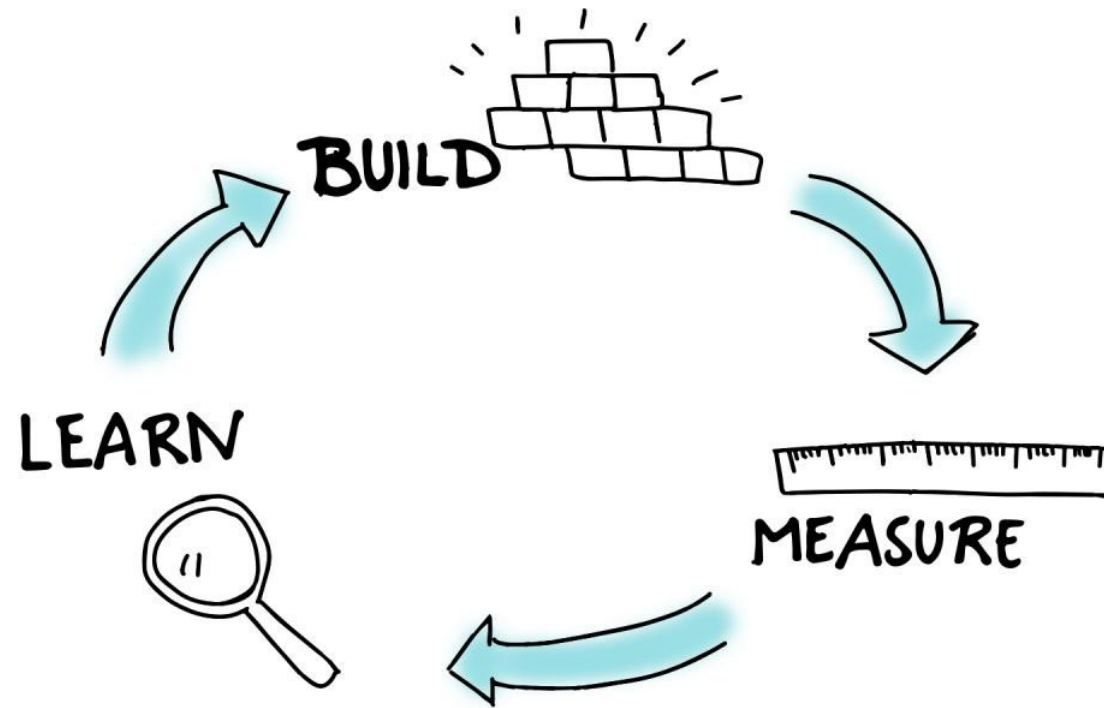
**ESADE (Barcelona)**

**Jordi Vinaixa**





# Lean Startup

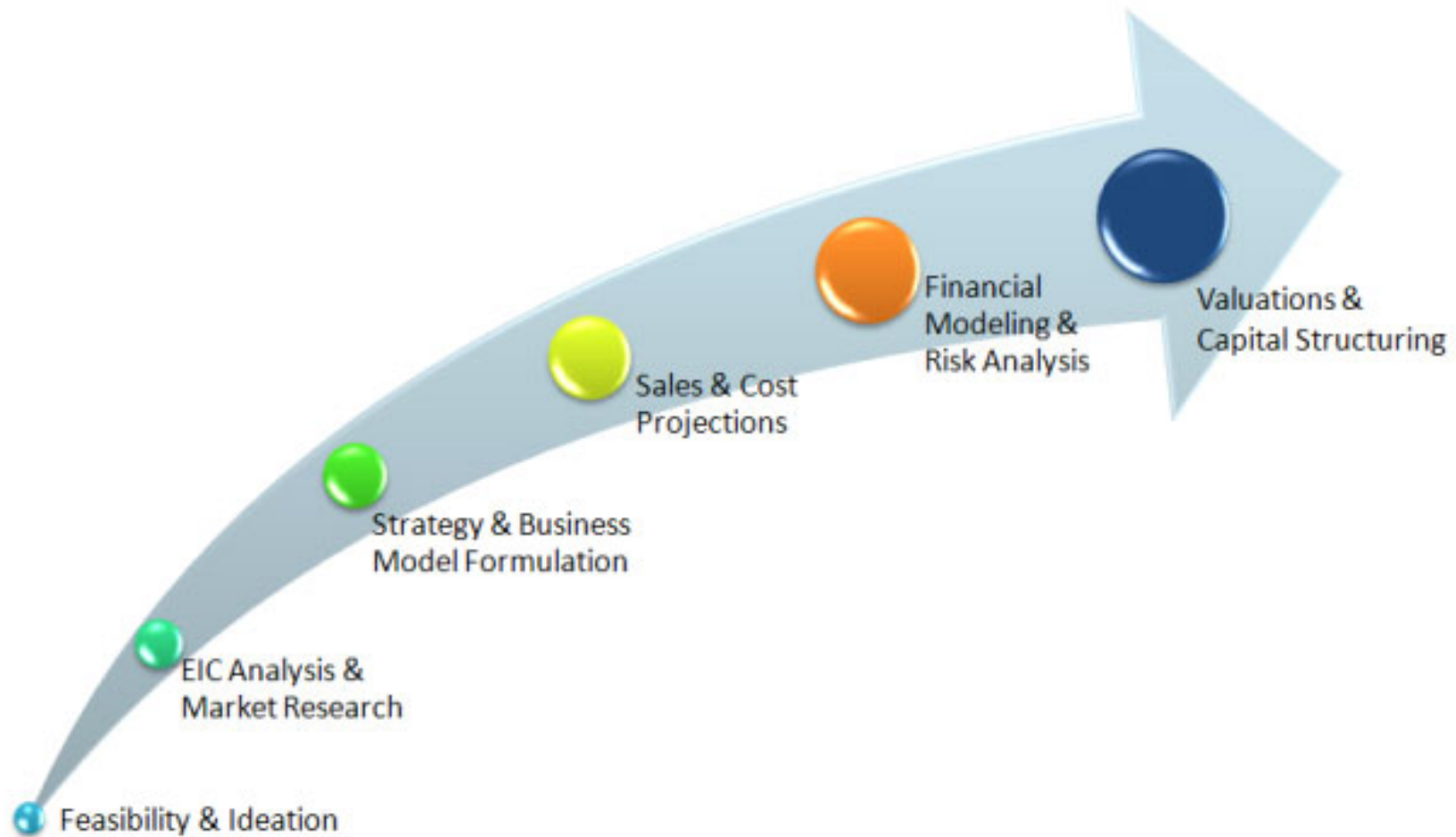


# Validated and Scalable Business Model









**“In preparing for battle I have always found that plans are useless, but planning is indispensable.”**

Dwight D. Eisenhower

## What is a business plan?

### Business Plan **versus** Business Planning



A document investors make you write  
that no one reads



A critical thinking exercise for  
avoiding the innovator's bias

- **Why should a business plan be prepared?**
- **Who is the business plan prepared for?**
- **What information does the business plan provide?**



## STANDARD STRUCTURE OF A BUSINESS PLAN

❓ What is being sold, to whom and how?

❓ How is it produced and with what resources?

❓ How are Human Resources hired, organised and remunerated?

❓ How much is needed economically? What is the expected return? How will the capital be paid back?

### EXECUTIVE SUMMARY

Description of the Business

The opportunity: team, industry, market ...

Description of the validated Business Model

Marketing Plan

Operations Plan

Organization and HR

Financial Plan

Legal issues

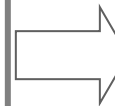
Risks and contingency plans

Growth and development strategies

CONCLUSIONS

## Primary Decisions

1. Target segments
2. Positioning strategy
3. Product and service strategy
4. Pricing strategy
5. Channel selection (Placement)
6. Communication strategy (Promotion)



*Marketing Mix*

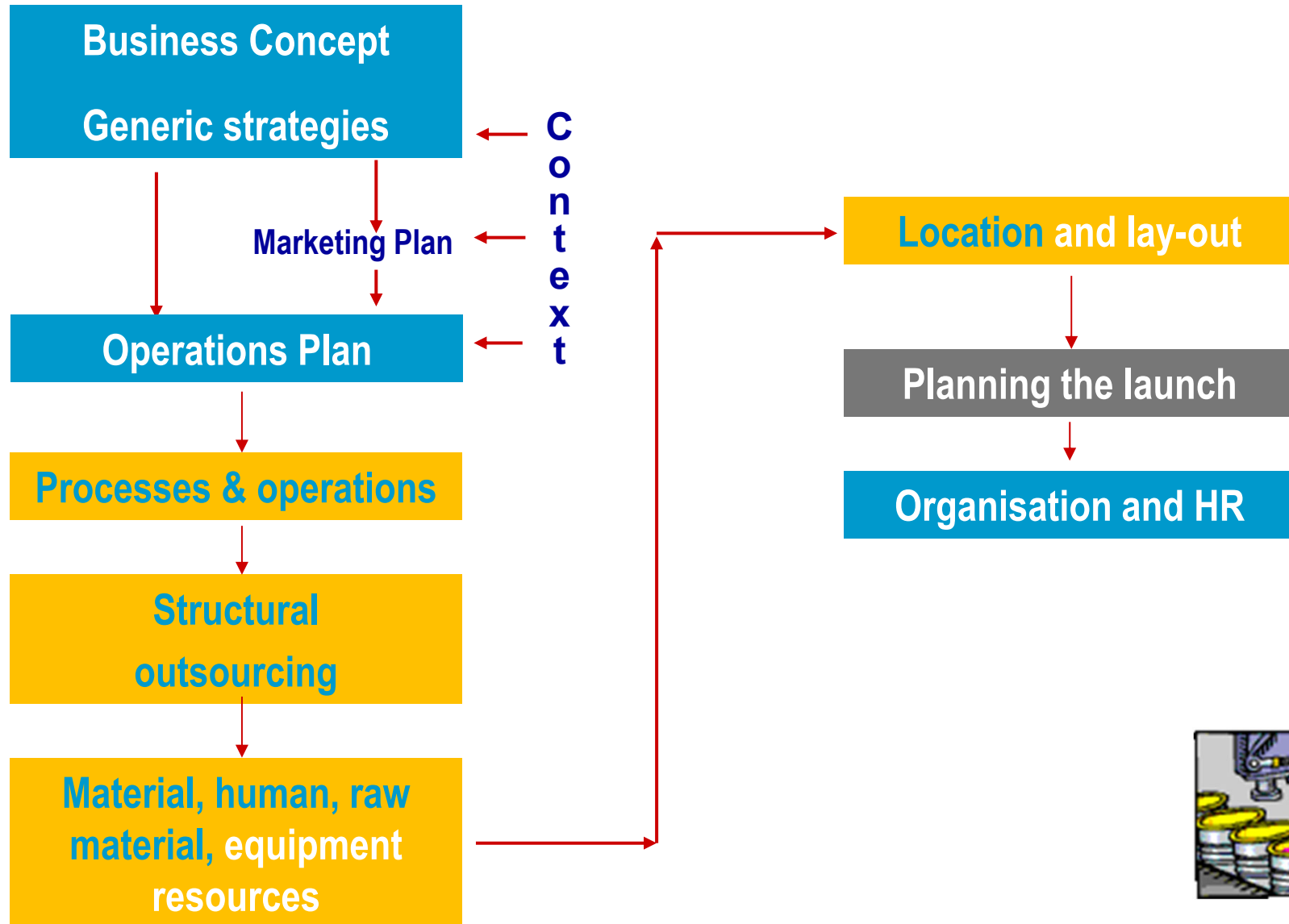


**FORECAST SALES**

(volume, market share, scenarios)

**Sales Plan**

# Operations Plan



## Determining HR needs

Operations Plan



Functions



Jobs descriptionposition



Profiles needed

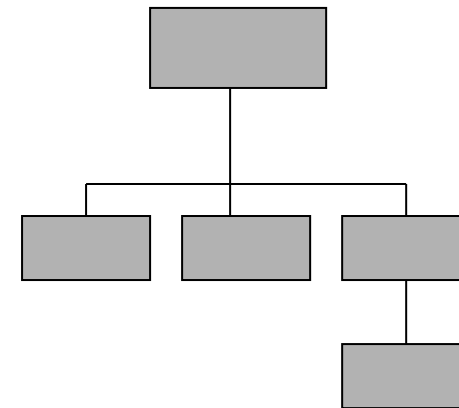


Candidate selection



Salary and management  
policies

## ... and how they're organised



## 1. 3 (to 5) year Financial Plan

- Investment forecasts (from the operation plan)
- Profit and loss account (P&L)
- **Balance sheet**
- Cash Flow statement (monthly for the first year)

## 2. Financing Plan:

- Calculate the amount, timing and type of funding needed

## 3. Financial Evaluation:

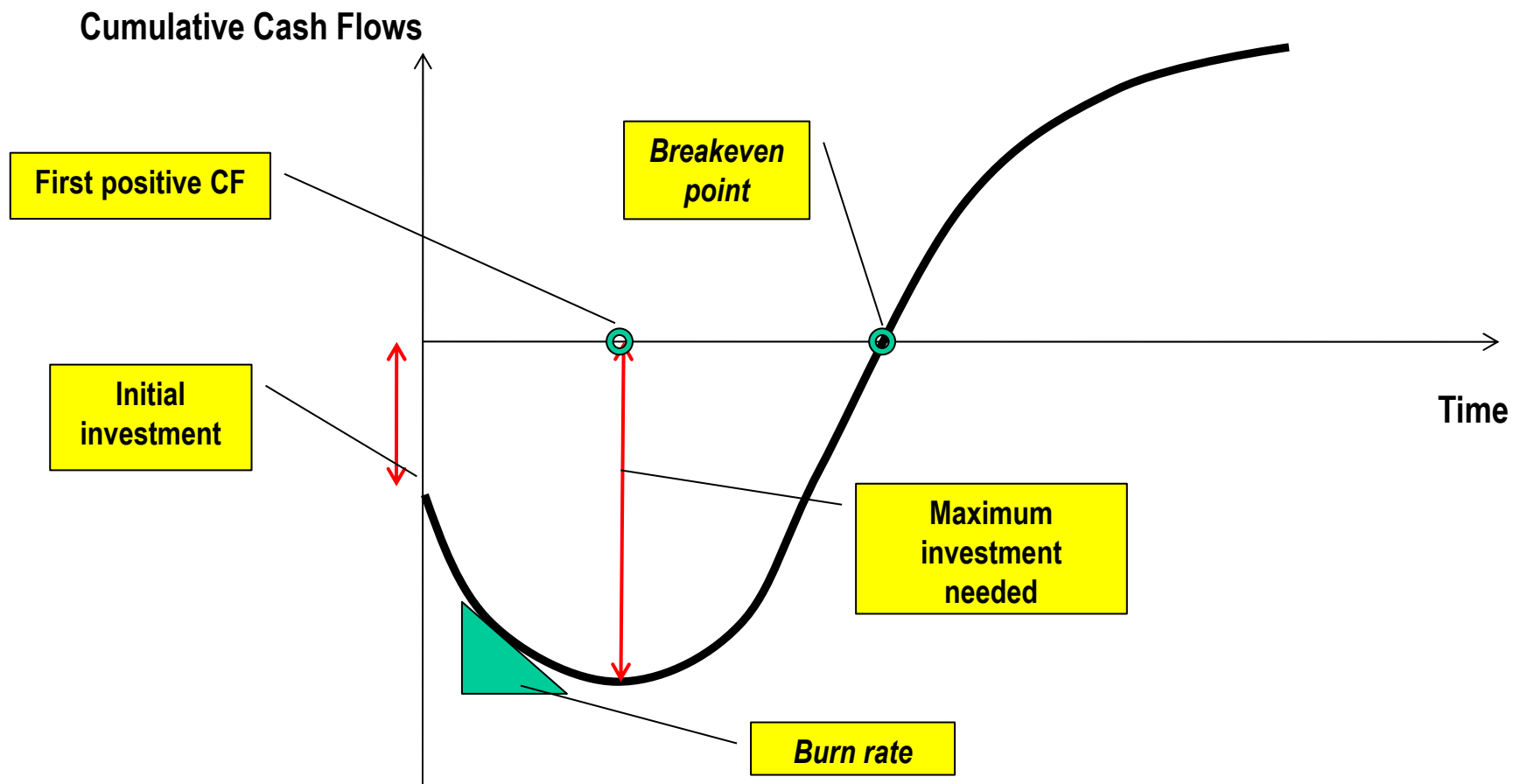
- Present and discuss financial parameters (breakeven, ratios, sensitivity)
- Identify key financial milestones and discuss their importance for investors
- Calculate the company's value and decide on the type of agreement to be reached with investors; do not include these in the Business Plan being presented.

***NOTE: All sections should include the hypotheses upon which they are based.***

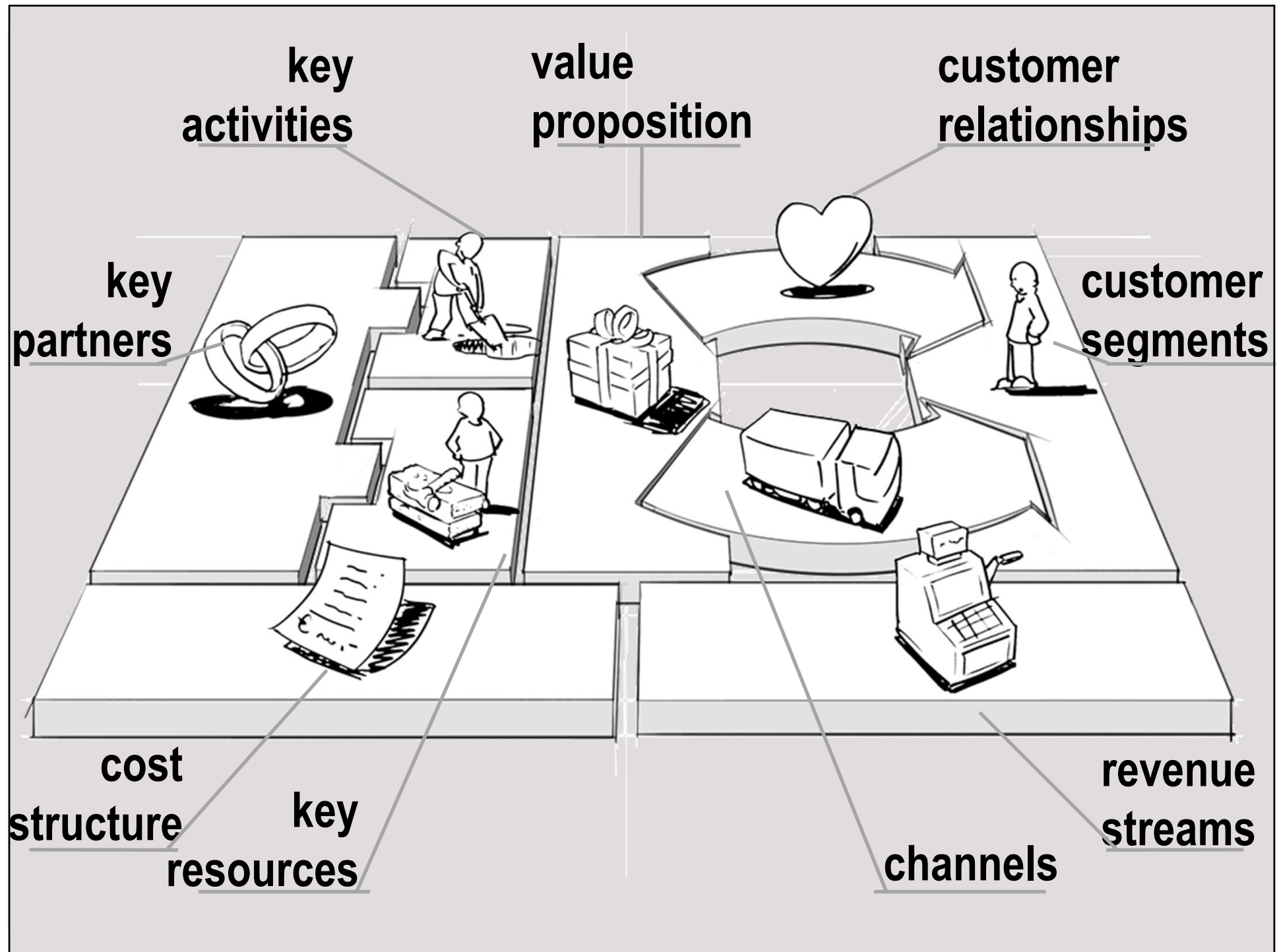


## Strategies:

- 1. Define and understand the Business Model**
- 2. Start small**
- 3. Conduct conscious experiments**
- 4. Make fixed costs variable costs**
- 5. Stage financing**
- 6. Manage the nature and timing of commitments**
- 7. Stay flexible**







# “Those who win are those that know how to share”

LA VANGUARDIA

LA CONTRA

Kenneth P. Morse

Catedrático de Innovación del Instituto Tecnológico de Massachusetts



## “Create like a god, lead like a king, and work as a slave”



LIBERTI TUNO

**Q**uién fue la primera emprendedora de nuestra historia?  
¿La reina Isabel! Conquistar América fue toda una empresa! ¿Y cuál era el trato?  
“Mira, Colón: te daré la mitad para ti y la mitad para mí”. ¿Y qué dijo

¿Se esforzará el empresario si ganara lo mismo fuera la empresa bien o mal?  
Se supone que si la empresa va mal, tu puesto de trabajo peligra. Si tu empleo peligra, es mejor largarse, pero tú sólo trabajarás más y mejor si tu retribución también crece o disminuye en función de resultados. Es el abecé de la innovación.  
Dicen que Bill Gates ha repartido mucho

“Si quieres ser emprendedor, crea como un dios; lidera como un rey y trabaja como un esclavo... Y cástate con una mujer con sueldo fijo”. Morse sabe combinar capital y tecnología, pero sobre todo domina el factor amigo: cuando voy a entrevistarlo, cae una tromba de agua que me deja sin taxis. Llamo a Hewlett-Packard Sant Cugat, donde Ken colabora, para disculparme y cancelar la entrevista, pero se pone él y, aunque lleva 24 horas sin dormir de avión en avión, me cuenta chis-

hasta el mejor ingeniero se dieron cuenta de que tenían mucho que ganar si todos trabajaban más y mejor. Fuimos a bolsa y todos ganamos mucho, porque también repartimos mucho. Éramos un equipo, y eso es lo que enseño ahora en el MIT. No quiero estreñidas.

¿Cómo son los emprendedores que selecciona para su programa?  
Mucha ambición y poco ego. No quiero empujones ni genios solitarios, sino jugadores de equipo: gente que sepa pasarse el balón para que también otros puedan meter los goles.

¿Otras virtudes del buen emprendedor?  
Pasión por su empresa, persistencia y saber escuchar. Ser diferente.

¿En qué sentido?  
Al emprendedor le preocupa su libertad tanto como el dinero: no espera a que le den órdenes. Y si se las dan, las interpreta a su manera.

¿Usted es así?  
Definitivamente, sí. Si me dan una orden directa, la interpreto como opcional. Tengo la virtud, no obstante, de acertar con mi interpretación de la orden y de saber rectificar cuando meto la pata. Si no, hace tiempo que ya no sería emprendedor de nada.

¿Quiénes son los mejores emprendedores de su programa?  
Las mujeres de Oriente Medio: de Arabia Saudí, Bahrein, Kuwait. Para llegar al MIT han tenido que luchar como leonas. Sólo volverán a casa como ganadoras. Y siguen luchando.

Deme un ejemplo.

## “... and marry someone with a fix salary”

¡Exacto! Para ganar hay que saber repartir. Aquí repartir es sinónimo de perder. Ya sé que aquí en España no suelen repartir acciones entre todos los empleados.  
No es habitual. Entonces ¿por qué va a esforzarse ningún empleado en trabajar más y mejor si gane o pierda la empresa él va a ganar el mismo sueldo?

empiece y acabe con reparto. Cuando me enteraron a la sede europea de mi compañía, Aspen, en Bruselas, que no acababa de despegar, vine dispuesto a repartir: más responsabilidades y más trabajo para todos, pero también más gratificación si las cosas mejoraban.  
¿Y qué pasó?  
Era una empresa de software para la indus-

y yo me entrevisté al fin del mundo.

grandes emprendedores: y no sólo en Ikea o Nokia. Un buen Estado de bienestar te permite asumir riesgos sin temor a la indigencia.  
¿Y en España?  
En Boston creas una empresa en veinte minutos con veinte dólares. En España, para empezar, necesitas un gestor.

LLUIS AMIGUET



**Uncertainty is a source of risks but it  
might also be a source for new or  
better opportunities**



**It should convince the reader to keep on reading**