

Studiengang:
Embedded Systems and Digital Technologies

B-Aufgabe

B-TBU01-XX5-N01

Technologiebasierte Unternehmensgründung

Student: Kilian Vogler
kilian.vogler@gmail.com

Matrikelnummer: 861105

Abgabedatum: 03.10.2025

Inhaltsverzeichnis

Aufgabenstellung B-EBF01-XX6	1
1 Projektvorgehen, Organisation & rechtlicher Rahmen	3
1.1 (1a) Vorgehen, Beteiligte, Organisations-/Arbeitsstruktur, Standort	3
1.2 (1b) Rechtlicher Rahmen (Organisationsform & Patente)	5
2 Marktanalyse & Eintrittsstrategie	5
2.1 (2a) Marktanalyse & kritische Erfolgsfaktoren	5
2.2 (2b) Eintrittsoptionen, Bewertung, Empfehlung & Back-up	6
3 Marketing-/Entwicklungsplan & Positionierung	8
3.1 (3a) Plan auf Basis Positionierung & Segmentierung; Portfoliosze- narien	8
3.2 (3b) Kundenerreichung & USP-Statement	9
4 Finanzplanung & Finanzierung	9
4.1 Plan-GuV (3–5 Jahre)	10
4.2 Cashflow-Plan	10
4.3 Bilanz (Stichtag)	10
4.4 Kapitalbedarf & Mindestinvestitionssumme	10
4.5 Finanzierungsoptionen: Vor- & Nachteile	10
5 Ablehnung Hongkong – Ursachen, Risiken, Präventionsmaßnahmen	11
5.1 Mögliche Ablehnungsgründe (mind. 3)	11
5.2 Zusätzliche Risiken im Bieterverfahren	11
5.3 Risikominimierung (präventiv/proaktiv)	11
Literaturverzeichnis	I
Abbildungsverzeichnis	I
Quellcodeverzeichnis	I

Aufgabenstellung B-EBF01-XX6

text

text

1 Projektvorgehen, Organisation & rechtlicher Rahmen

1.1 (1a) Vorgehen, Beteiligte, Organisations-/Arbeitsstruktur, Standort

Aufgabenstellung

Stellen Sie dar, wie Sie dieses Projekt angehen, insbesondere in Bezug auf Beteiligte, Organisations-/Arbeitsstruktur und Standort. Verwenden Sie hierzu Stärken-Schwächen-Analysen oder auch Nutzwertanalysen. (8 Punkte)

Zielbild & Annahmen

Stakeholderanalyse

- **Primär:** Kunde, Endnutzer, Projektauftraggeber, Kernteam
- **Sekundär:** Lieferanten, Partner, Regulierungsbehörden, interne Supportfunktionen

Organisations- & Arbeitsstruktur

Standortwahl

Stärken-Schwächen-Analyse (SWOT)

Tabelle 1: SWOT-Analyse Projektsetup

Stärken (S)	Schwächen (W)
Chancen (O)	Risiken (T)

Nutzwertanalyse (z. B. Standort- oder Organisationsoptionen)

Tabelle 2: Nutzwertanalyse Standort-/Organisationsoptionen

Kriterium	Gew.	Option A	Option B	Option C
Gesamtnutzen				

Begründung

1.2 (1b) Rechtlicher Rahmen (Organisationsform & Patente)

Aufgabenstellung

Wie sieht ein möglicher rechtlicher Rahmen für das Projekt aus (Organisationsform, Patentsituation)? Ergänzen Sie dabei die gemachten Angaben nach Ihren Bedürfnissen. **(8 Punkte)**

Organisations-/Gesellschaftsform

IP-/Patentsituation

Compliance & Regulatorik

Begründung

2 Marktanalyse & Eintrittsstrategie

2.1 (2a) Marktanalyse & kritische Erfolgsfaktoren

Aufgabenstellung

Entwickeln Sie auf Basis einer umfassenden Marktanalyse (Porter 5 Forces, Umgebungsanalyse, Value Chain Analysis o. Ä.) kritische Erfolgsfaktoren für das Projekt. **(16 Punkte)**

Porter Five Forces

Umgebungsanalyse (z. B. PESTEL)

Value Chain Analysis

Kritische Erfolgsfaktoren (KEF)

- KEF 1:
- KEF 2:
- KEF 3:

Begründung

2.2 (2b) Eintrittsoptionen, Bewertung, Empfehlung & Back-up

Aufgabenstellung

Stellen Sie mögliche Eintrittsoptionen in den Markt dar und bewerten Sie diese entsprechend. Was ist Ihre Empfehlung und warum? Was planen Sie als Back-up-Lösung? **(9 Punkte)**

Eintrittsoptionen

Bewertung (Nutzwert-/Risiko-Nutzen-Matrix)

Tabelle 3: Bewertung Markteintrittsoptionen

Kriterium	Gew.	Option 1	Option 2	Option 3
Gesamtscore				

Empfehlung

Back-up-Strategie

3 Marketing-/Entwicklungsplan & Positionierung

3.1 (3a) Plan auf Basis Positionierung & Segmentierung; Portfolioszenarien

Aufgabenstellung

Erstellen Sie auf Grundlage der in Aufgabe 2 ermittelten Marktpositionierung und auf Basis einer Zielgruppensegmentierung einen Marketing-/Entwicklungsplan. Zeigen Sie mögliche Portfolioszenarien (Produkt, Preis, Service) auf. **(15 Punkte)**

Zielgruppensegmentierung

Tabelle 4: Segmentübersicht

Segment	Volumen	Wachstum	Kernbedürfnisse
---------	---------	----------	-----------------

Positionierung

Marketing-/Go-to-Market-Plan

Entwicklungsplan (Roadmap)

Portfolioszenarien (Produkt, Preis, Service)

Tabelle 5: Portfolioszenarien

Szenario	Produktbündel	Preislogik	Servicelevel
----------	---------------	------------	--------------

Begründung

3.2 (3b) Kundenerreichung & USP-Statement

Aufgabenstellung

Wie stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Kunden erreichen? Formulieren Sie eine kurze, zusammenfassende Darstellung des Alleinstellungsmerkmals zur gewünschten Positionierung auf Basis der analysierten Segmentierung. **(5 Punkte)**

Kanalstrategie & Abdeckung

USP (Kurzstatement)

Begründung

4 Finanzplanung & Finanzierung

Aufgabenstellung

Stellen Sie anhand Ihrer Finanzplanung (z. B. GuV, Cashflow, Bilanz in Tabellenform) dar, welche Mindestinvestitionssumme von Dritten eingebracht werden muss. Erklären Sie in kurzen Worten, welche Finanzierungsmöglichkeiten Ihnen zur Verfügung stehen und welche Vor- und Nachteile diese haben. **(25 Punkte)**

Tabelle 6: Plan-GuV

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4
Umsatz				
COGS				
Bruttoergebnis				
OPEX (F&E, Vertrieb, Allg.)				
EBITDA				
Abschreibungen				
EBIT				
Zinsen/Steuern				
Jahresüberschuss				

Tabelle 7: Cashflow

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4
Operativer Cashflow				
Investitions-Cashflow				
Finanzierungs-Cashflow				
Netto-Cashflow				
Kassenbestand (Ende)				

Tabelle 8: Bilanz (verkürzt)

Aktiva	Passiva
Anlagevermögen	EK
Umlaufvermögen	FK kurz/lang
Kassenbestand	Rückstellungen
Summe Aktiva	Summe Passiva

4.1 Plan-GuV (3–5 Jahre)

4.2 Cashflow-Plan

4.3 Bilanz (Stichtag)

4.4 Kapitalbedarf & Mindestinvestitionssumme

4.5 Finanzierungsoptionen: Vor- & Nachteile

Begründung

5 Ablehnung Hongkong – Ursachen, Risiken, Präventionsmaßnahmen

Aufgabenstellung

Sie haben den Zuschlag für das Projekt in Hongkong leider nicht bekommen (nur 2. Sieger) und stehen vor einem potenziellen finanziellen Scherbenhaufen – erklären Sie mögliche Gründe der Ablehnung (mindestens 3). Welche zusätzlichen Risiken können während des Bieterverfahrens aufgetreten sein? Erklären Sie, welche möglichen Risikominimierungsmaßnahmen Sie daher für Ihr Projekt besser vorab etabliert hätten?

5.1 Mögliche Ablehnungsgründe (mind. 3)

- Grund 1:
- Grund 2:
- Grund 3:
- (optional) weitere Gründe

5.2 Zusätzliche Risiken im Bieterverfahren

5.3 Risikominimierung (präventiv/proaktiv)

Begründung

Literaturverzeichnis

- [1] *Visual Paradigm - Online-Produktivitätssuite.*
<https://online.visual-paradigm.com/de/>. (Besucht am 31. 08. 2025).
- [2] D. M. Cummings. *Managing Concurrency in Complex Embedded Systems.* <https://www.state-machine.com/doc/Cummings1006.pdf>.
(Besucht am 21. 09. 2025).
- [3] *Concurrency and Interrupts in Microcontrollers and Embedded Systems - Technical Articles.*
<https://www.allaboutcircuits.com/technical-articles/introduction-to-concurrency-interrupts-microcontrollers-embedded-systems/>.
(Besucht am 21. 09. 2025).
- [4] *Linux Tutorial: POSIX Threads.*
<https://www.cs.cmu.edu/afs/cs/academic/class/15492-f07/www/pthreads.html>. (Besucht am 22. 09. 2025).
- [5] *How to Achieve Deterministic Behavior in Real-Time Embedded Systems - Lance Harvie.*
<https://www.embeddedrelated.com/showarticle/1742.php>. (Besucht am 23. 09. 2025).

Abbildungsverzeichnis

Quellcodeverzeichnis