



**Potsdam
Transfer**
Science meets Market



IDEEN TREIBSTOFF

Der **Gründungsservice** der Universität Potsdam
fördert Start-ups aus der Wissenschaft.



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



LAND
BRANDENBURG



GRÜNDUNGSNETZ
BRANDENBURG
Gut beraten in die Selbständigkeit.

Der Gründungsservice wird gefördert durch das Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie und das Ministerium für Wirtschaft und Energie aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Landes Brandenburg.

Kurzvorstellung der Gründungsberatung



Christian Marx

M.Sc. Wirtschaftsinformatik

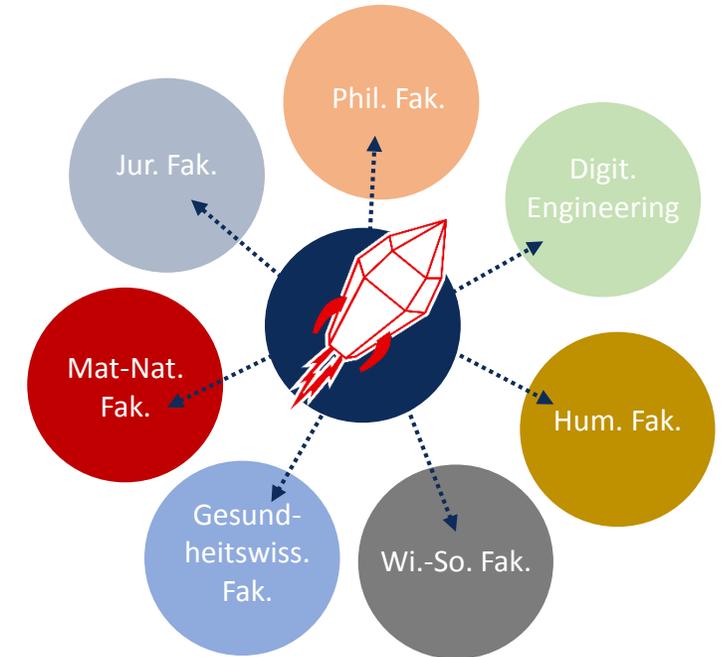
Gründungsberater, Vorgründungsunterstützung und
EXIST-Betreuung am Uni-Standort Griebnitzsee



Nicole Remus-Sticken

Diplom-Verwaltungswissenschaftlerin

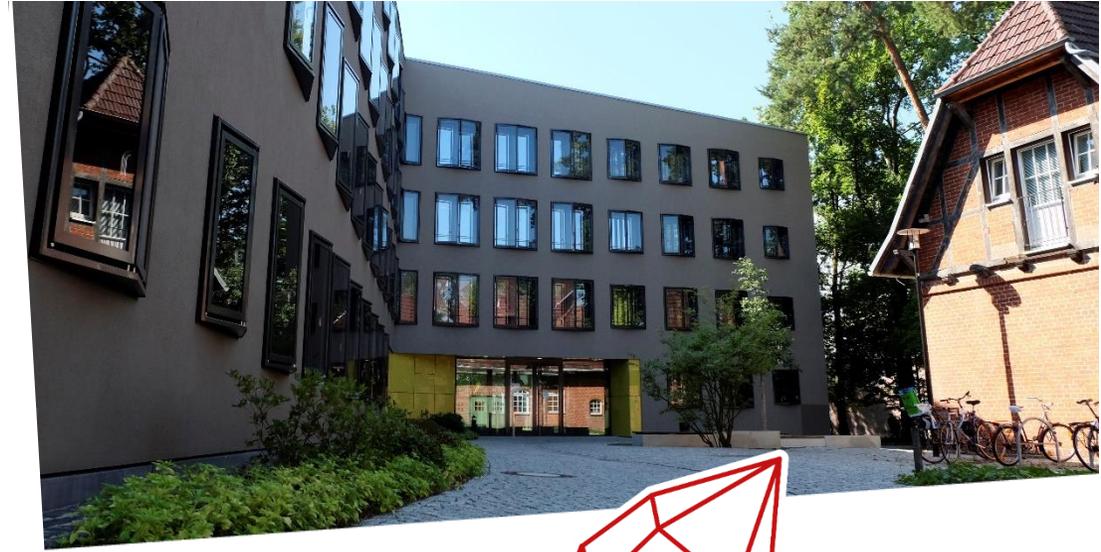
Gründungsberaterin, Vorgründungsunterstützung und
Business Modell Entwicklung am Uni-Standort Neues Palais



Was bietet der Gründungsservice?

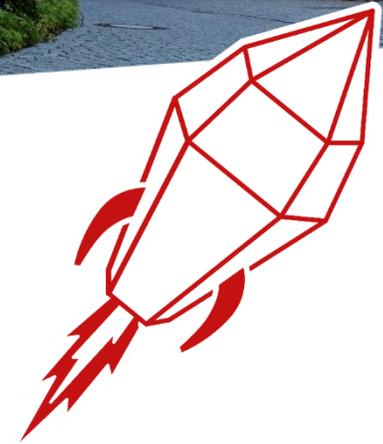
- Beratungs- und Coachingprozess
- Vermittlung von Infrastruktur
- Gründungsfinanzierung
- Studierende, Alumni bis 7 Jahre nach Abschluss, Mitarbeiter





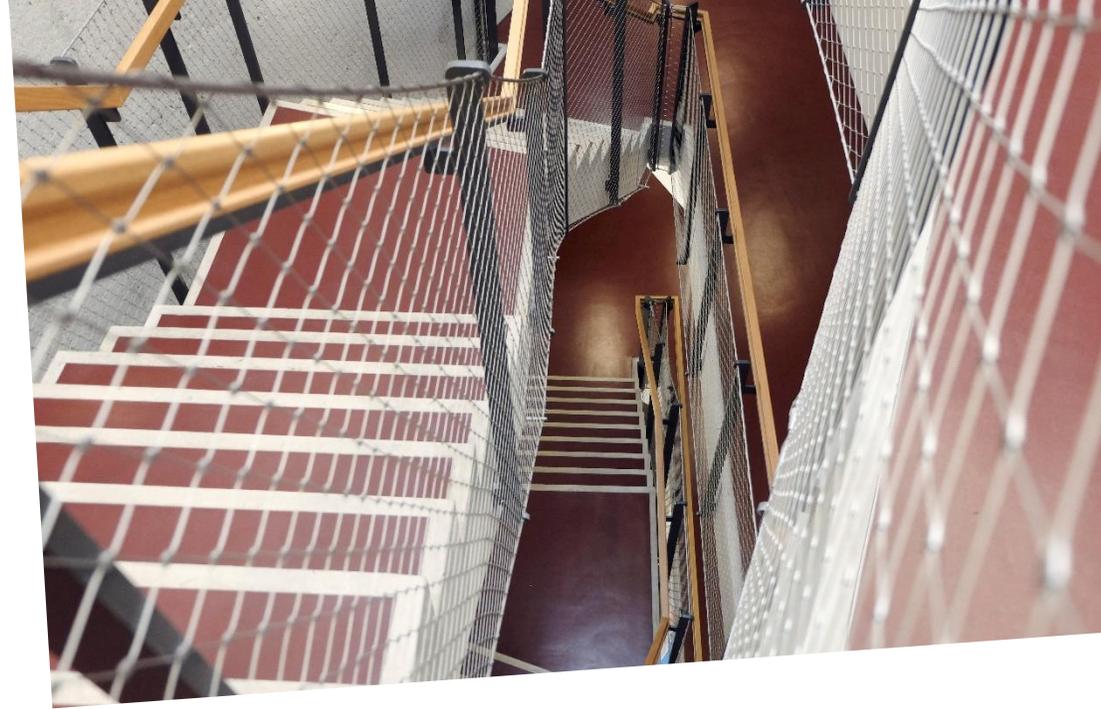
Von der Idee zum Geschäftsmodell

Businessplan und Canvas leicht erklärt



Ziele des Workshops

- **Was ist ein Geschäftsmodell**
Wie entstehen neue Geschäftsideen?
- **Businessplan:** Aufbau und Main Facts
- **Das Business Model „Canvas“** (BMC)
Hintergrund und Überblick
- **„Canvas“ erfolgreich einsetzen** für Start-ups
Erstellung Business Model Canvas am Beispiel



Geschäftsmodell Definition

Ein Geschäftsmodell ist

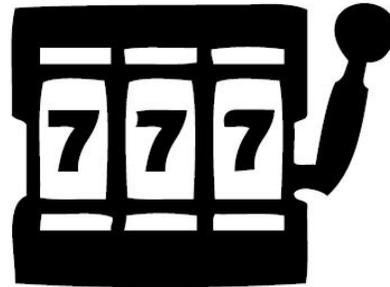
- die Gesamtheit der Aktivitäten,
- wie ein Unternehmen seine Kunden und seine Angebote bestimmt
- die internen Aufgaben definiert oder diese nach außen vergibt
- seine Ressourcen verteilt
- auf dem Markt agiert
- Nutzen für den Kunden generiert und Gewinn macht.

Ein strategischer Plan

BP oder BMC sind eine **Darstellungsform/ Zusammenfassung eines Geschäftsmodells.**



Geschäftsmodell Definition



Geschäft

Gewinne für ein
Unternehmen generieren

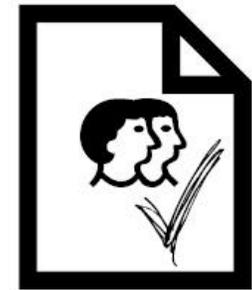
Modell

vereinfachte Darstellung der
Realität, bestehend aus einzelnen
Elementen und ihren Interaktionen

Geschäftsmodell

vereinfachte Darstellung eines
gewinnorientierten Unternehmens,
das wesentlich Elemente und
Interaktionen beschreibt.

Wie entstehen neue Geschäftsmodelle?



Skizzierung der Geschäftsidee (interne/externe Perspektive)

- Analyse der Industrie, des Marktes, des Unternehmens
- Bewertung der aktuellen Situation

Entwicklung von möglichen Geschäftsmodellen

- Aktive Suche nach Chancen und Möglichkeiten, Bedarfen
- Erkennen von Mustern und Entwicklung von Szenarien

Entscheidung für das / die präferierte(n) Geschäftsmodell(e)

- Identifikation von Kunden, Partnern, Wettbewerbern

Businessplan: Aufbau und Main Facts

Der Businessplan ist

- ein Arbeitspapier, das alle Ziele und Strategien eines Unternehmens mit den grundsätzlichen Voraussetzungen, Vorhaben und Maßnahmen für einen bestimmten Zeitrahmen beinhaltet.
- Zusammenfassung und ausführliche Verschriftlichung der Idee
- Klare Sprache, verständlich, überzeugend („roter Faden“)
- 20-30 Seiten für 3-5 Jahre
- Grundlage für weitere Entwicklung, Strategie und Planung (unternehmensintern)
- Partner überzeugen, Venture-Capital Akquise (unternehmensextern)
- Ausgangspunkt für gutes Pitch-Deck



Inhaltsverzeichnis/ Gliederung Businessplan

1 Zusammenfassung

2 Produkt und Angebot

- 2.1. Produkt-/ bzw. Angebotsbeschreibung
- 2.2. Konkurrenzprodukte und Alleinstellungsmerkmal
- 2.3. Zielgruppen
- 2.4. Kundennutzen
- 2.5. Herstellung/ Produktion, 2.6. Entwicklungsstand

3 Gründerteam (Kompetenzen, Gründerpersönlichkeit, Netzwerk und Partner)

4 Marktanalyse

- 4.1. Gesamtmarkt
- 4.2. Marktsegmentierung
- 4.3. Marktpotential
- 4.4. Wettbewerber

BASIS

5 Marketing

- 5.1. Produktpolitik
- 5.2. Preispolitik
- 5.3. Kommunikationspolitik
- 5.4. Vertriebspolitik

6 Unternehmen und Organisation

- 6.1. Firmenphilosophie
- 6.2. Rechtsform, Geschäftsführung, Eigentum
- 6.3. Organisation und Personal
- 6.4. Risikomanagement

7 Finanzplanung

- 7.1. Rentabilitätsvorschau
- 7.2. Kapitalbedarf und Finanzierungsplanung

AUFBAU

Business Model Canvas

Business Model Canvas ist eine strategische Vorlage für die Entwicklung neuer oder die Dokumentation vorhandener Geschäftsmodelle. Es ist ein **visuelles Diagramm** mit Elementen, die den **Wert** eines Unternehmens oder eines Produkts, **die Infrastruktur, die Kunden** und die **Finanzen** beschreiben.

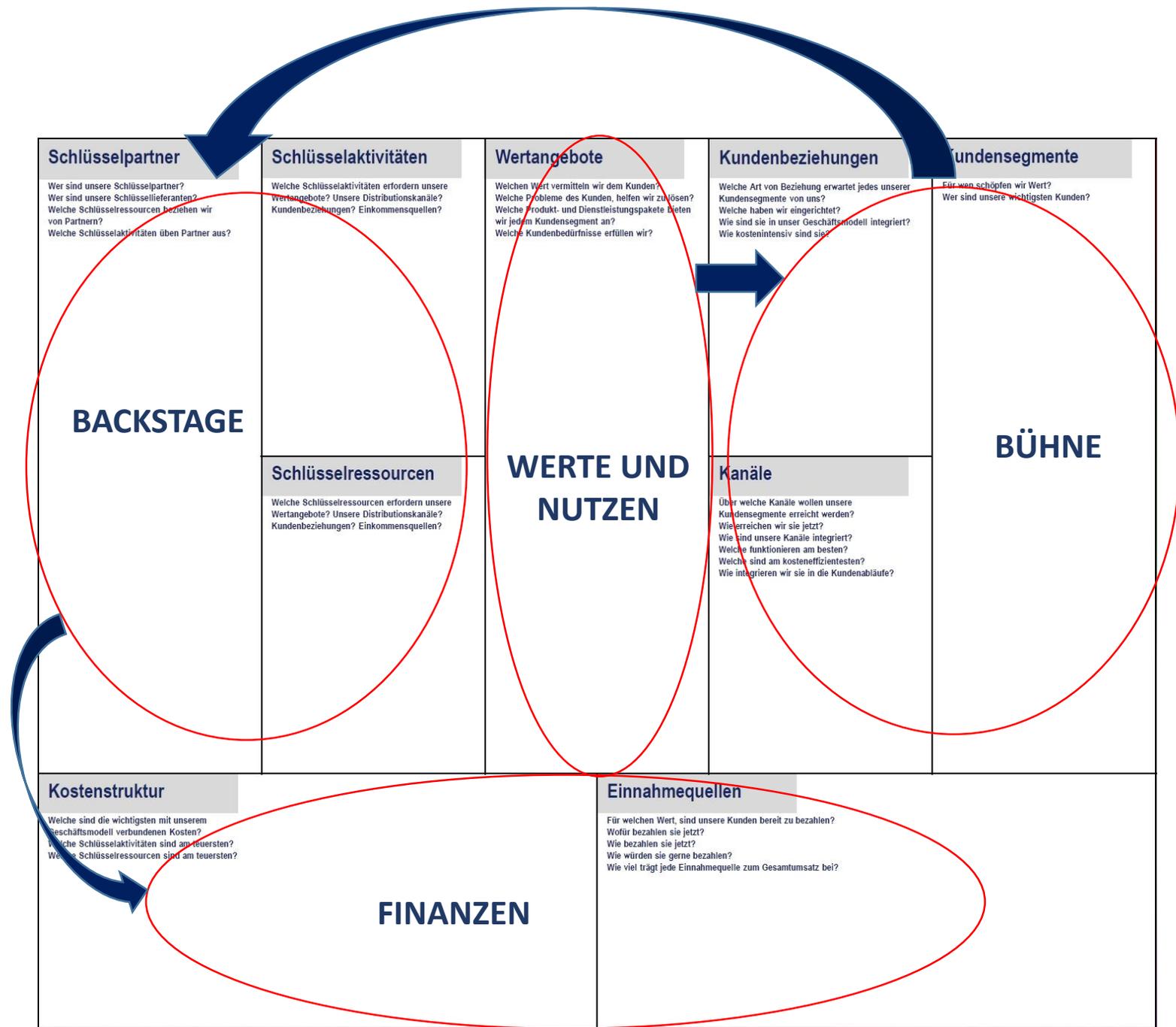
Nach Osterwalder/Pigneur (2010): Business Model Generation

<p>Schlüsselpartner</p> <p>Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere Schlüssellieferanten? Welche Schlüsselressourcen beziehen wir von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten üben Partner aus?</p>	<p>Schlüsselaktivitäten</p> <p>Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Wertangebote? Unsere Distributionskanäle? Kundenbeziehungen? Einkommensquellen?</p>	<p>Wertangebote</p> <p>Welchen Wert vermitteln wir dem Kunden? Welche Probleme des Kunden, helfen wir zu lösen? Welche Produkt- und Dienstleistungspakete bieten wir jedem Kundensegment an? Welche Kundenbedürfnisse erfüllen wir?</p>	<p>Kundenbeziehungen</p> <p>Welche Art von Beziehung erwartet jedes unserer Kundensegmente von uns? Welche haben wir eingerichtet? Wie sind sie in unser Geschäftsmodell integriert? Wie kostenintensiv sind sie?</p>	<p>Kundensegmente</p> <p>Für wen schöpfen wir Wert? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p>
<p>Kostenstruktur</p> <p>Welche sind die wichtigsten mit unserem Geschäftsmodell verbundenen Kosten? Welche Schlüsselaktivitäten sind am teuersten? Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten?</p>	<p>Schlüsselressourcen</p> <p>Welche Schlüsselressourcen erfordern unsere Wertangebote? Unsere Distributionskanäle? Kundenbeziehungen? Einkommensquellen?</p>	<p>Kanäle</p> <p>Über welche Kanäle wollen unsere Kundensegmente erreicht werden? Wie erreichen wir sie jetzt? Wie sind unsere Kanäle integriert? Welche funktionieren am besten? Welche sind am kosteneffizientesten? Wie integrieren wir sie in die Kundenabläufe?</p>	<p>Einnahmequellen</p> <p>Für welchen Wert, sind unsere Kunden bereit zu bezahlen? Wofür bezahlen sie jetzt? Wie bezahlen sie jetzt? Wie würden sie gerne bezahlen? Wie viel trägt jede Einnahmequelle zum Gesamtumsatz bei?</p>	

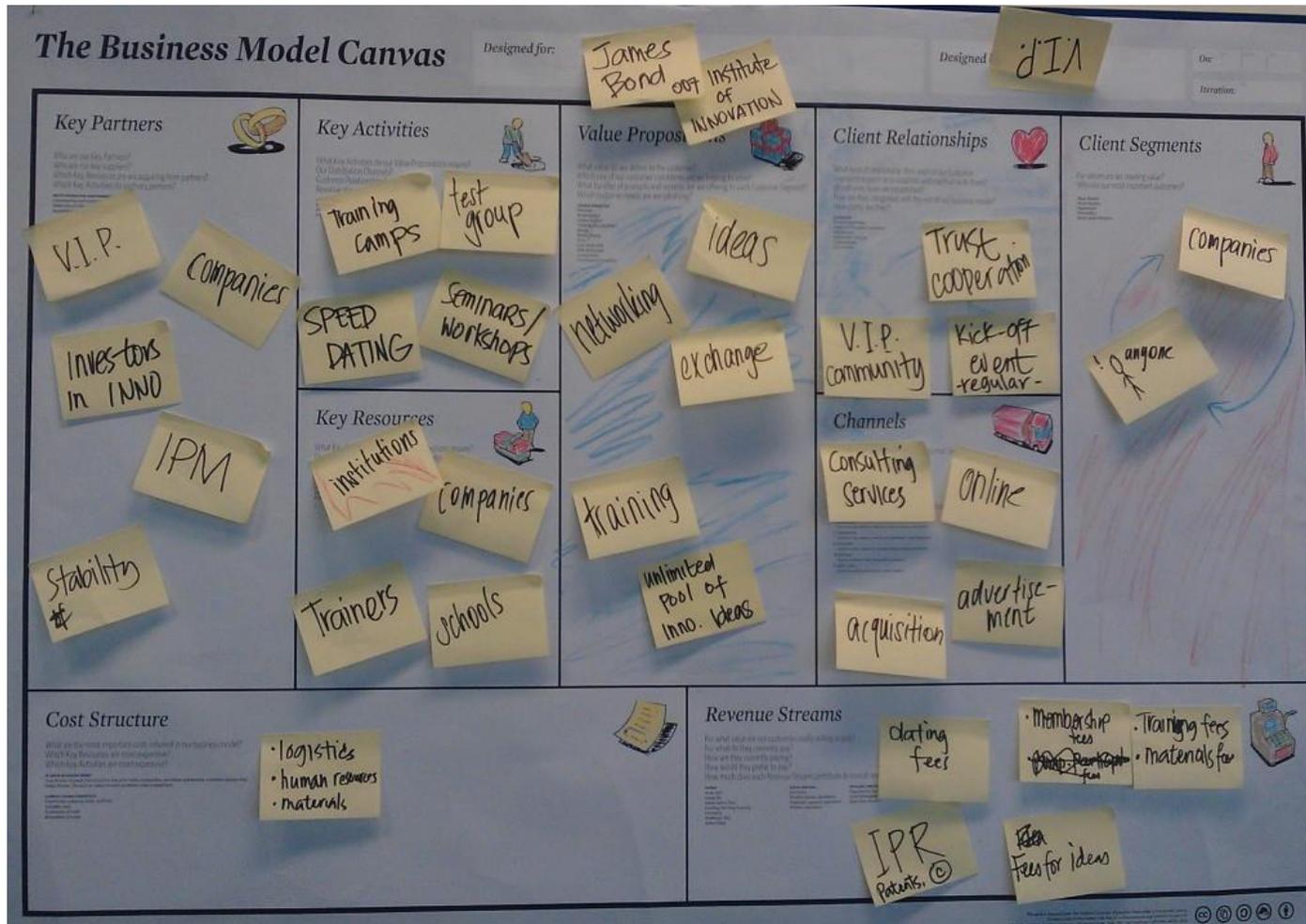
Business Model Canvas

- kundenzentrierte Sicht vs. Produktentwicklung
- neun Bausteine in vier Kernbereichen
- Communitystrategizer.com

Nach Osterwalder/Pigneur (2010): Business Model Generation



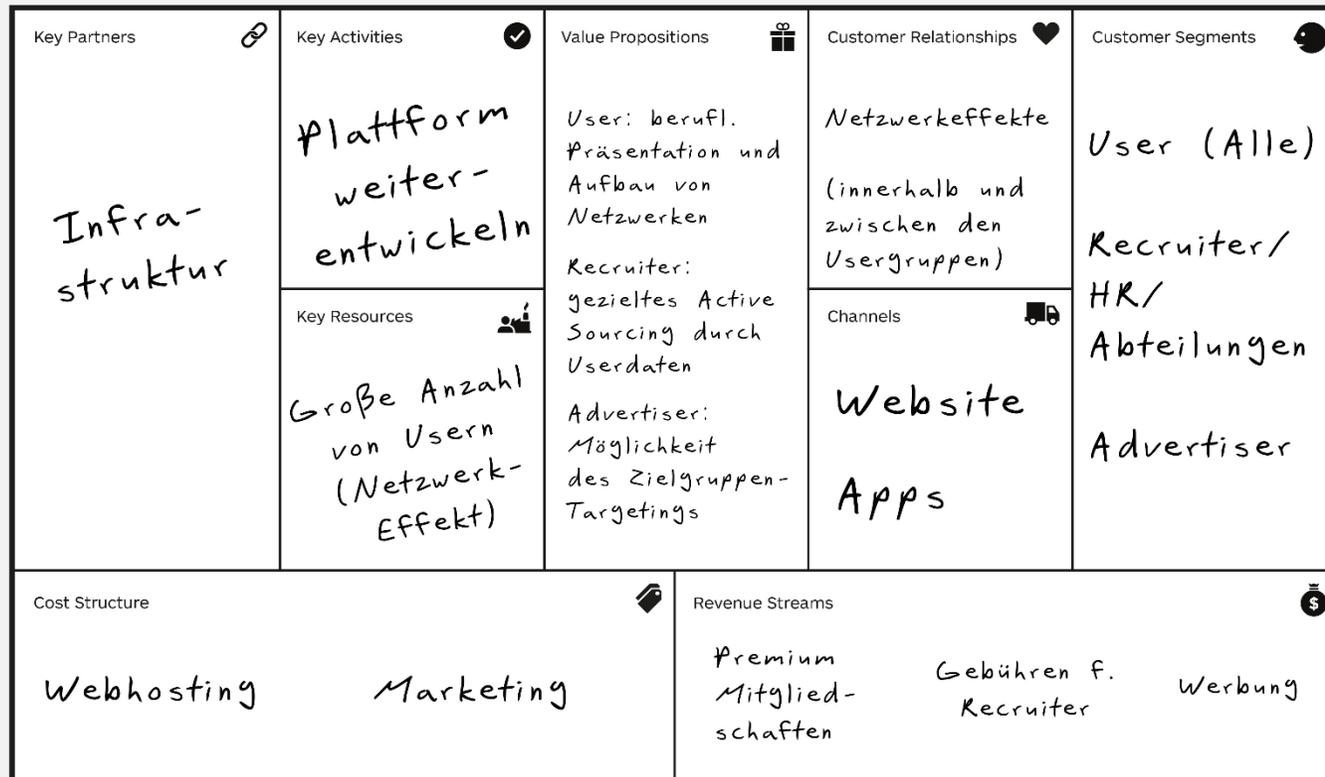
Business Model Canvas im Einsatz



Business Model Canvas: Beispiel Xing

The Business Model Canvas

Designed for: Designed by: Date: Version:



Business Model Canvas / Vor- und Nachteile

Pro

- Schneller Überblick für externe (Visualisierung)
- Einfach, intuitiv verständlich
- Flexibel, schnelle Anpassungen möglich
- Geeignet für Teams, fördert Kommunikation
- Interdisziplinarität
- Zusammenhänge visualisiert
- Starke Kundenorientierung (Nutzen/Wertversprechen)
- Potentialanalyse bzw. Stärken-Schwächen-Analyse
- Gute Grundlage für Businessplan



Contra

- Vereinfachtes Modell
- Team/Personenvorstellung nicht möglich
- Begrenzt Zusammenhänge/ Abgrenzung
- Konkurrenz- und Marktanalyse fehlt
- Trends, Umfeld fehlt



Veranstaltungen Juni/Juli 2019

- **GründerTag** 13. Juni
- **Start-up Basics** 10. Juli
- **Start-up Story Night** 11. Juli (Summer Special)
- **Startrampe** 18. - 20. Juli

Ausblicke zweite Jahreshälfte

- **PEELx** 14. - 16. August
- **Speedmatching** 14. November



Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



startup@potsdam-transfer.de



**Unsere Gründungsberater sind
an allen drei Unistandorten vor Ort**

