



**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

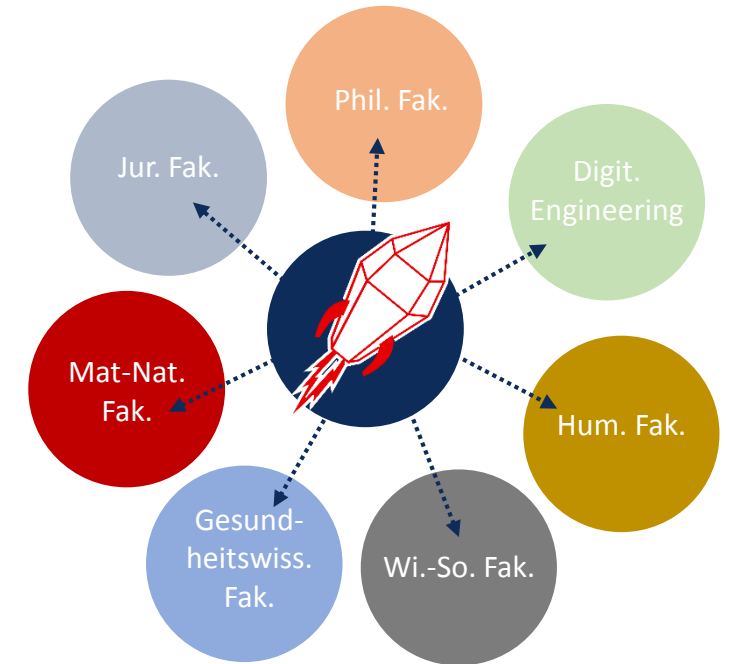
Gründungsberater, Vorgründungsunterstützung und  
EXIST-Betreuung am Uni-Standort Griebnitzsee



**Nicole Remus-Sticken**

Diplom-Verwaltungswissenschaftlerin

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



## Was bietet der Gründungsservice?

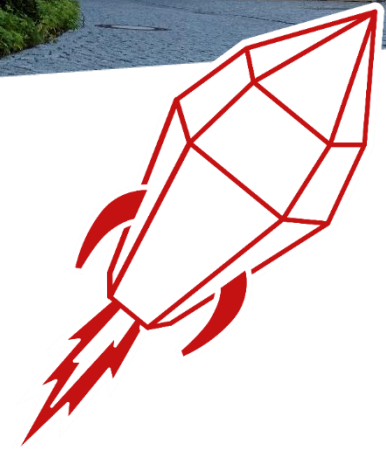
- Beratungs- und Coachingprozess
- Vermittlung von Infrastruktur
- Gründungsfinanzierung
- Studierende, Alumni bis 7 Jahre nach Abschluss, Mitarbeiter





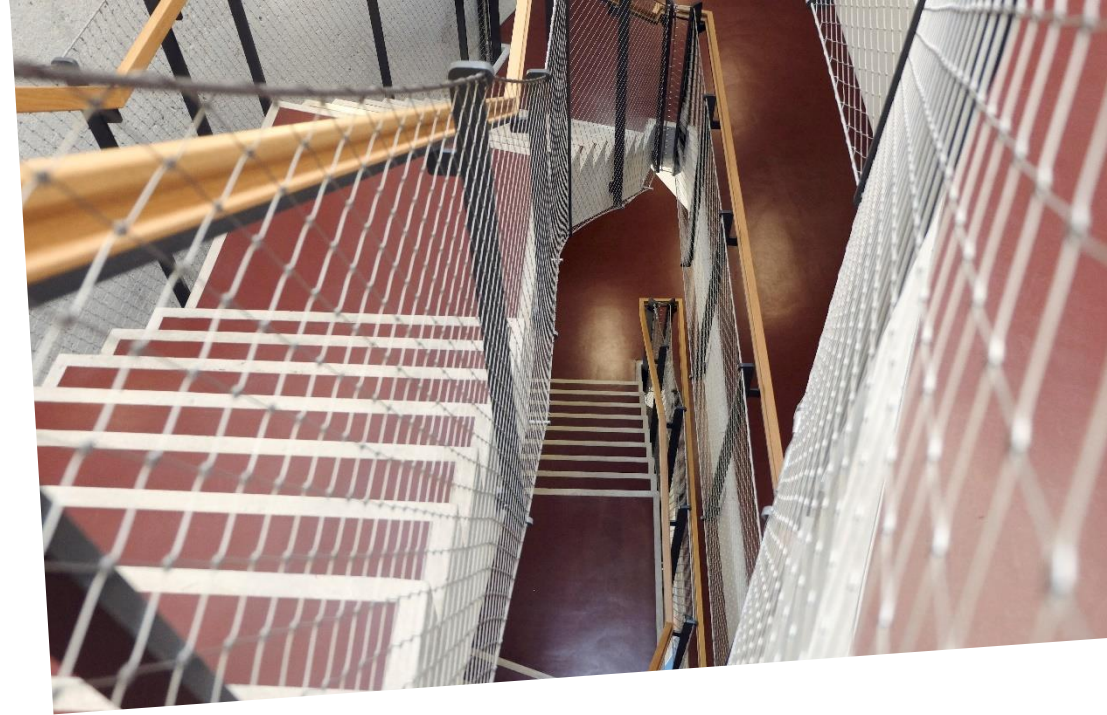
# Von der Idee zum Geschäftsmodell

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

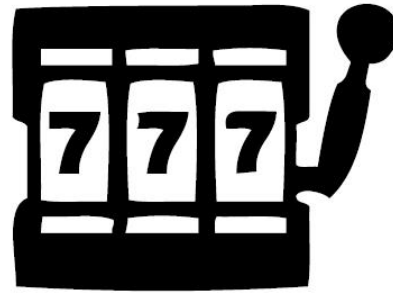
- die Gesamtheit der Aktivitäten,
- wie ein Unternehmen seine Kunden und seine Angebote bestimmt
- die internen Aufgaben definiert oder diese nach außen vergibt
- seine Ressourcen verteilt
- auf dem Markt agiert
- Nutzen für den Kunden generiert und Gewinn macht.

### 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.

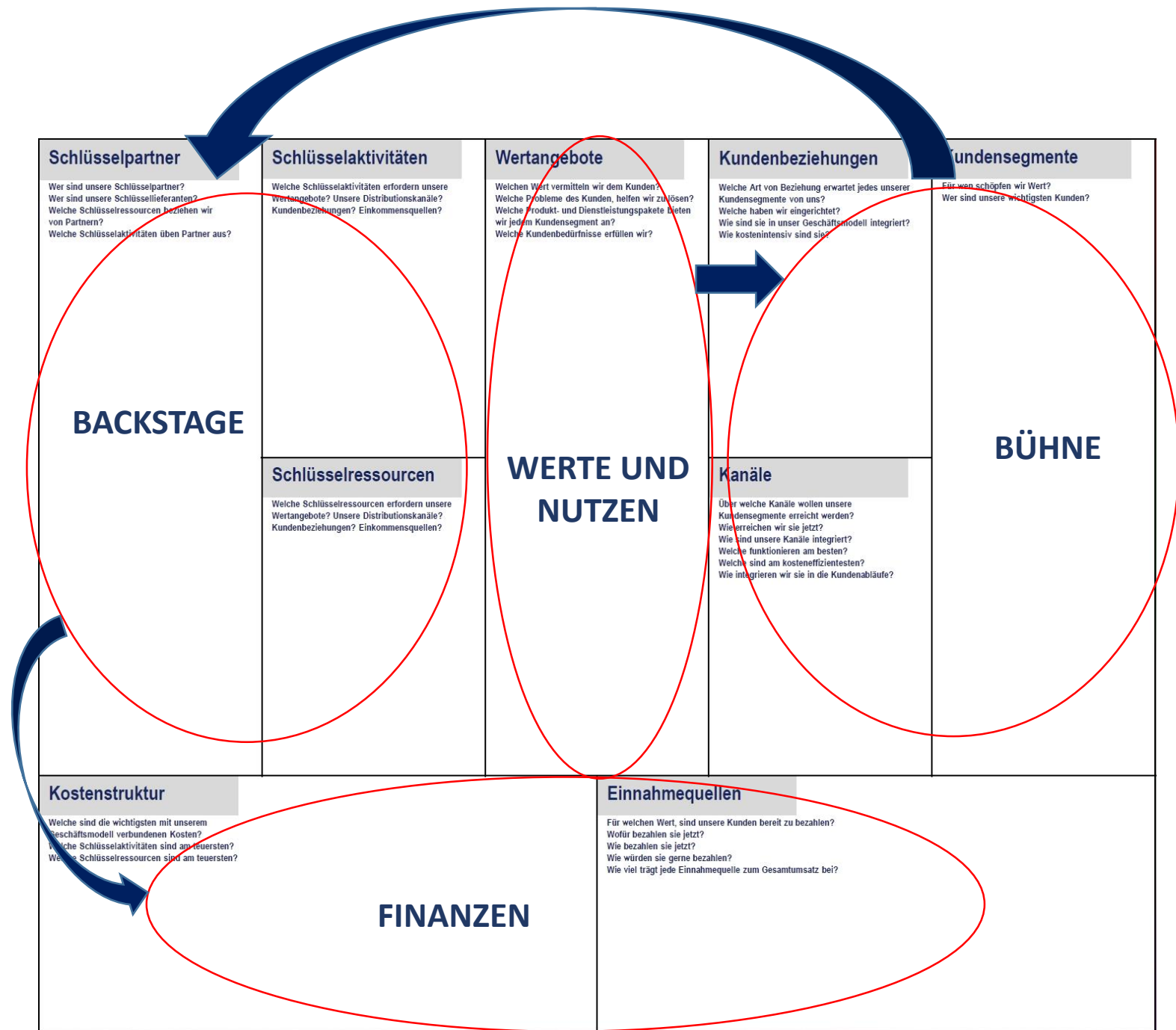
Nach Osterwalder/Pigneur (2010): Business Model Generation

<p><b>Schlüsselpartner</b></p> <p>Wer sind unsere Schlüsselpartner? Wer sind unsere Schlüssellieferanten? Welche Schlüsselressourcen beziehen wir von Partnern? Welche Schlüsselaktivitäten üben Partner aus?</p>	<p><b>Schlüsselaktivitäten</b></p> <p>Welche Schlüsselaktivitäten erfordern unsere Wertangebote? Unsere Distributionskanäle? Kundenbeziehungen? Einkommensquellen?</p>	<p><b>Wertangebote</b></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><b>Kundenbeziehungen</b></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><b>Kundensegmente</b></p> <p>Für wen schöpfen wir Wert? Wer sind unsere wichtigsten Kunden?</p>
<p><b>Kostenstruktur</b></p> <p>Welche sind die wichtigsten mit unserem Geschäftsmodell verbundenen Kosten? Welche Schlüsselaktivitäten sind am teuersten? Welche Schlüsselressourcen sind am teuersten?</p>	<p><b>Schlüsselressourcen</b></p> <p>Welche Schlüsselressourcen erfordern unsere Wertangebote? Unsere Distributionskanäle? Kundenbeziehungen? Einkommensquellen?</p>	<p><b>Kanäle</b></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><b>Einnahmequellen</b></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>	

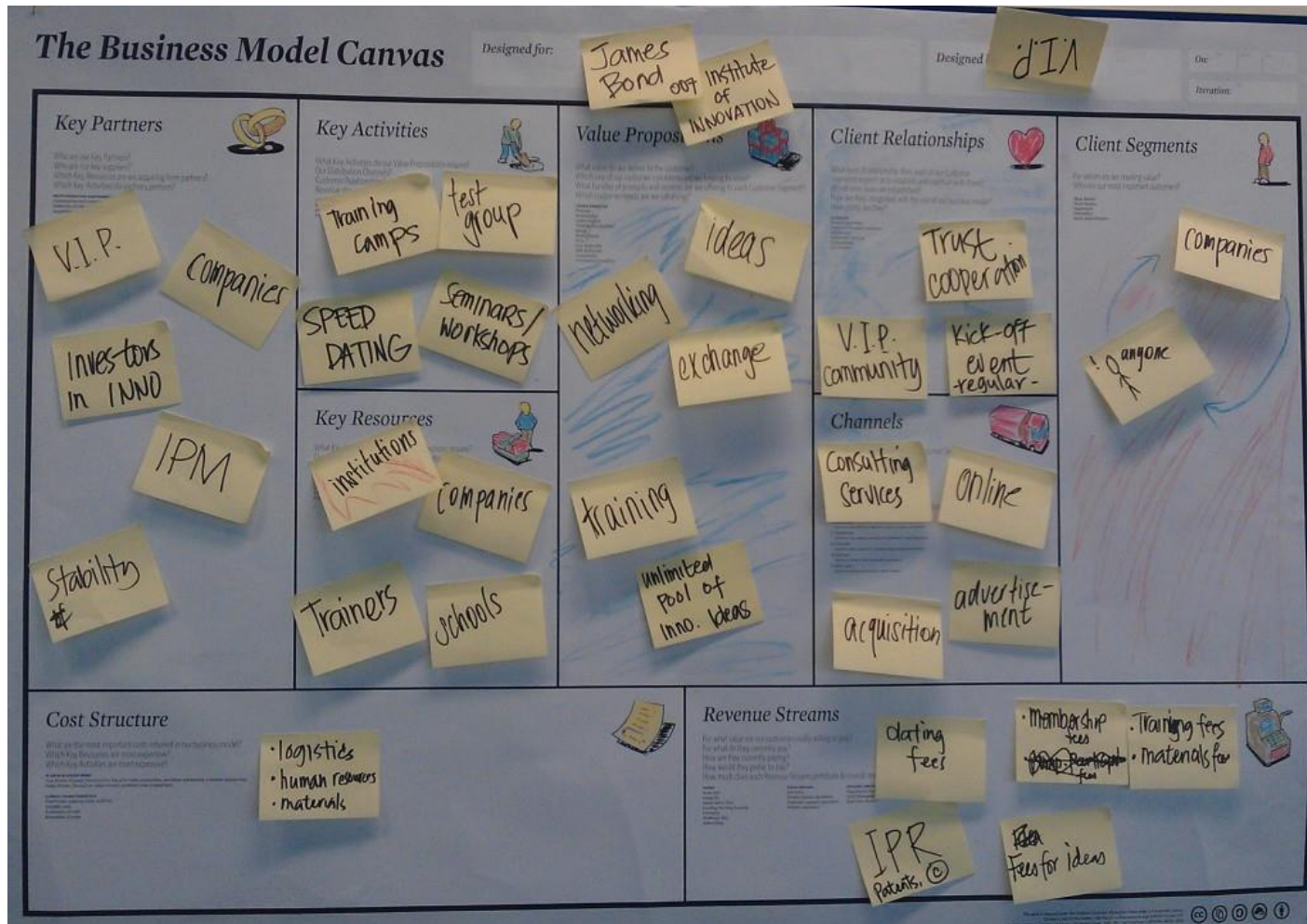
## Business Model Canvas

- kundenzentrierte Sicht vs. Produktentwicklung
- neun Bausteine in vier Kernbereichen
- [Communitystrategizer.com](http://Communitystrategizer.com)

Nach Osterwalder/Pigneur (2010): Business Model Generation



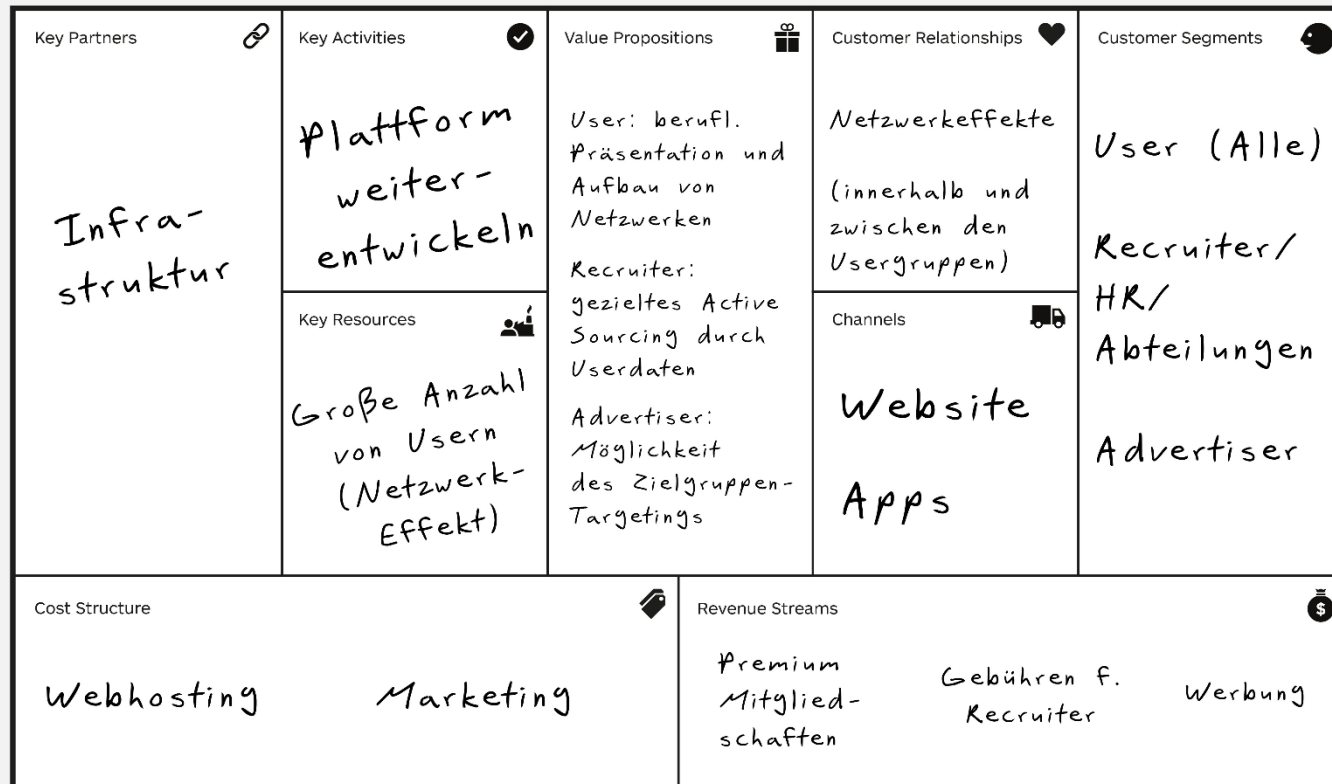
# Business Model Canvas im Einsatz



# 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**

