

Ringvorlesung

„Unternehmerische Kompetenzen“



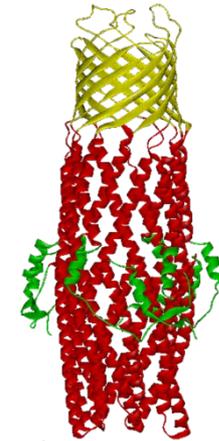
Der Businessplan, Teil 1

Dr. Christian Andersen, IGZ Würzburg

09.05.2012 Uni Würzburg

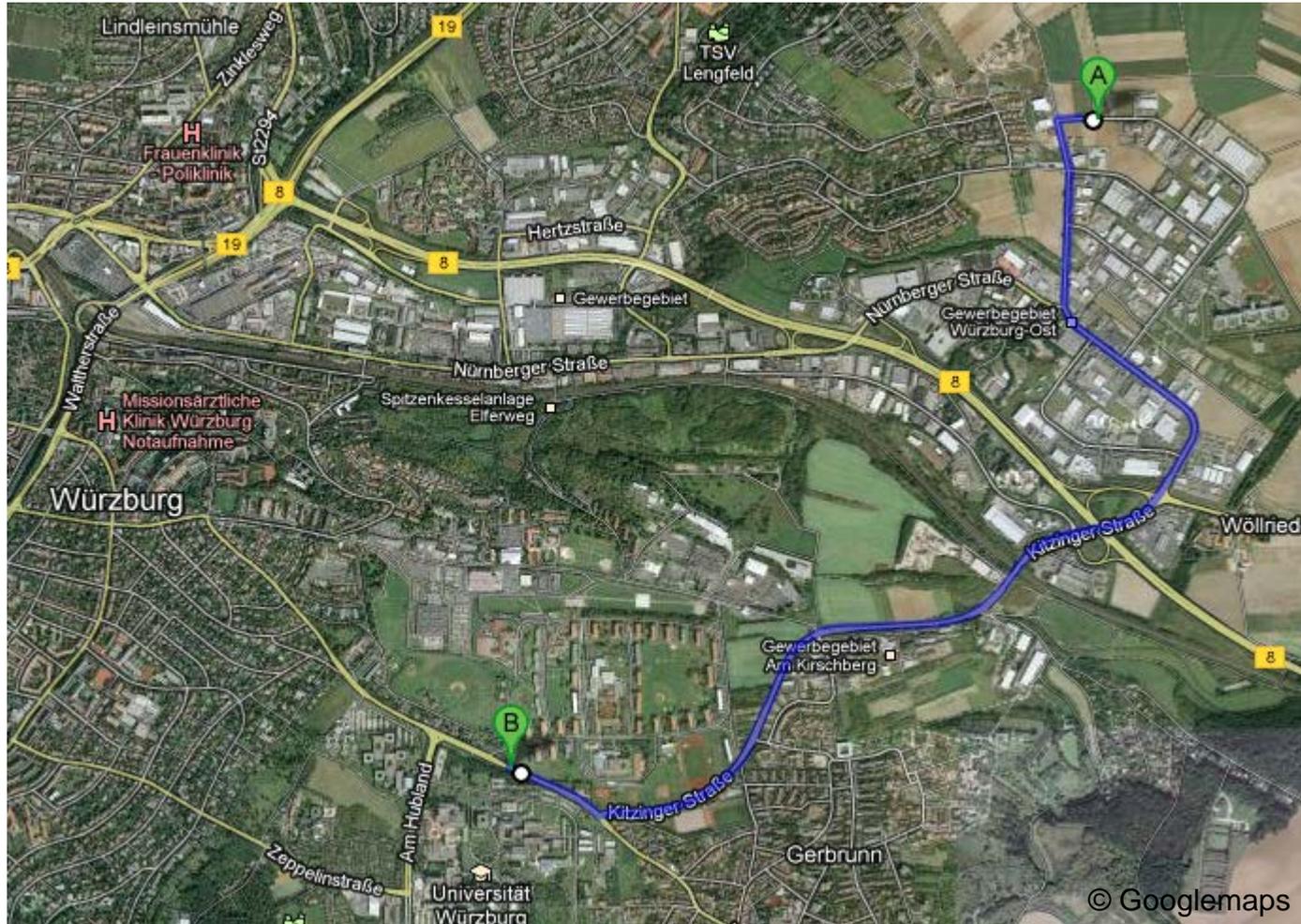
Dr. Christian Andersen

- 1987 - 1993 Biologie-Studium (JMU)
- 1997 Promotion (Biotechnologie)
- 1999 PostDoc (JMU Würzburg)
- 2001 PostDoc (University Cambridge, UK)
- 2006 Leiter Emmy-Noether-Nachwuchsgruppe (JMU Würzburg)
- 2007 EXIST-Seed Gründungsprojekt
- 2011 Gründerberatung an der JMU
- ab 2011 Projektleiter am IGZ Würzburg





Das Innovations- und Gründerzentrum (IGZ) Würzburg: Inkubator für Unternehmensgründung im Hochtechnologie-Bereich



IGZ Würzburg
Friedrich-Bergius-
Ring 15

Linie 34
Hubland – IGZ

Linie 26
WÜ Bhf – IGZ

www.igz.wuerzburg.de

 Igz Würzburg

Das Gebäude

- 2001 gebaut im Rahmen der High-Tech-Offensive des Freistaats Bayern
- 5.500 m² modern ausgestattete Laborräume und Büros
- derzeit 23 Firmen mit ca. 300 Mitarbeitern

Das Angebot

- Beratung von jungen Unternehmen
- Vernetzung mit regionalen und überregionalen Partnern
- Coaching und Ausbildung von ExistenzgründerInnen



09.02.2012	Projektmanagement
29.02.2012	Grundlagen der Unternehmensfinanzierung
01.03.2012	Marktanalyse
22.03.2012	Internetpräsenz, Business-Netzwerke, IT-Sicherheit
12.04.2012	Führung, Konfliktmanagement und Teambildung
26.04.2012	Praxisorientiertes Marketing für Existenzgründer
10.05.2012	Unternehmerische Kreativität
30.+31.05.2012	Von der Idee zum Geschäftsplan
14.06.2012	Verhandlungstraining und Investorengespräche
12.07.2012	Good Clinical Practice
26.07.2012	Medizintechnik: Von der Idee zum Produkt



→ mehr Infos unter www.igz.wuerzburg.de

Ringvorlesung

„Unternehmerische Kompetenzen“

Der Businessplan, Teil 1



Wozu einen Businessplan?

Zur Wirtschaftlichkeits- und Machbarkeitsprüfung

Als Organisationshandbuch

z.B. zur Strukturierung der eigenen Gedanken
Diskutieren der Geschäftsidee

Als Planungs- und Managementinstrument

z.B. Controlling: Soll-Ist-Vergleich
Unternehmensentwicklung:
Meilensteine
Risikomanagement

Zur Geldbeschaffung

z.B. Banken, Risikokapitalgeber, Förderinstitute

Zur Partnerbeschaffung

z.B. Vertriebspartner

Als Visitenkarte

Qualifizierung des Unternehmers

Top 5 Erfolgsfaktoren Von Unternehmensgründungen

Top 5 Misserfolgskfaktoren Von Unternehmensgründungen

Gesicherte Finanzierung	1	Finanzierungsprobleme
Vorbereitung und Gründungskonzept	2	Planungs- / Konzeptfehler
Fachwissen und Kompetenz	3	Ungenügende Qualifikationen
Selbstbewusstsein	4	Selbstüberschätzung
Persönlicher Einsatz	5	Mangelnder Einsatz

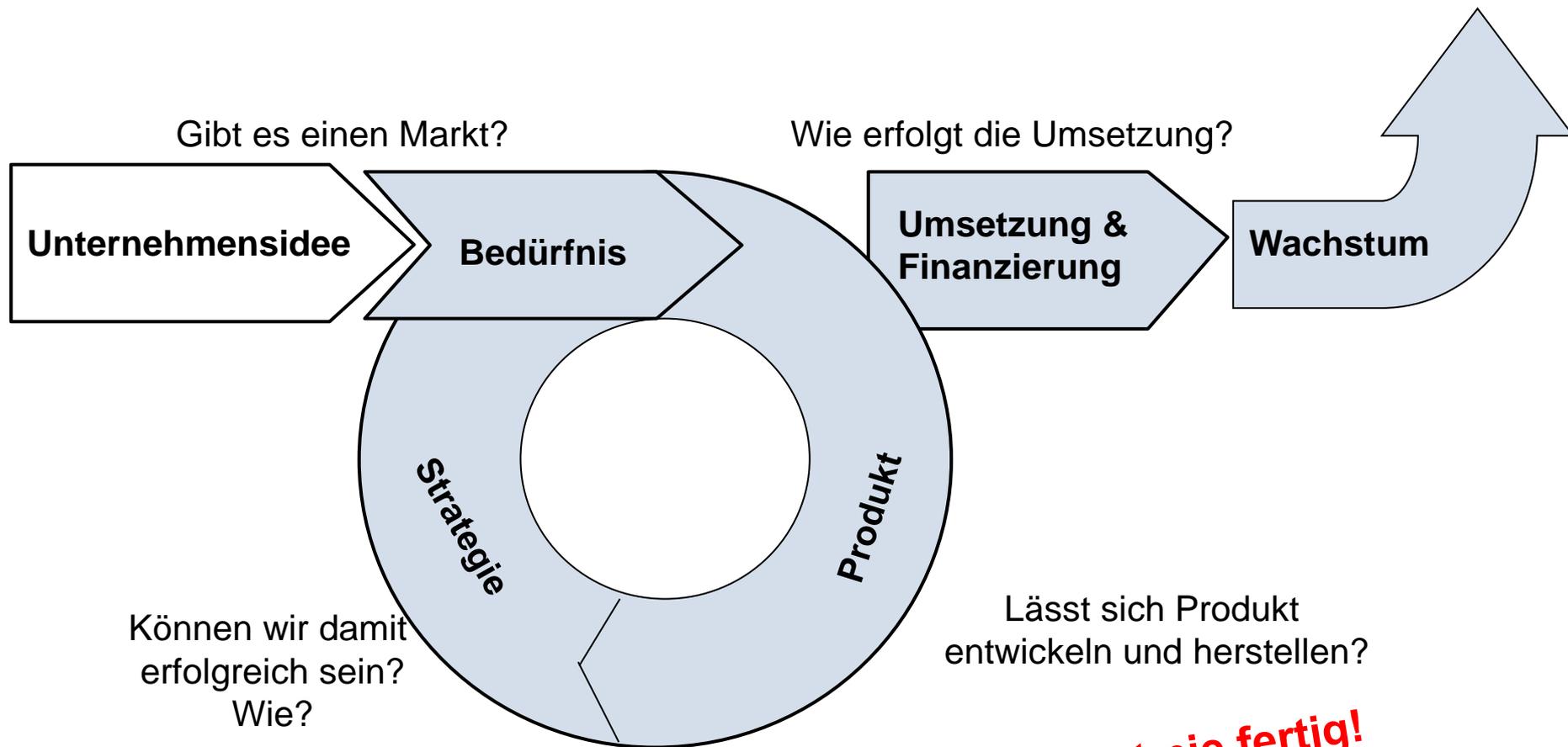
Quelle: Maisberger et al. 1998

Zitat

„Sorgfältig und ehrlich betrieben, zwingt einen das Verfassen eines Businessplans zu diszipliniertem Nachdenken. Eine Idee, die einem gerade noch glänzend erschien, mag bei näherer Betrachtung des Details und der Zahlen plötzlich völlig unspektakulär wirken.“

Eugene Kleiner, Venture Capitalist

Business Planning ist ein mehrstufiger, iterativer Prozess



Ein Businessplan ist nie fertig!

Der Businessplan muss drei Kernfragen beantworten

Was ist der Inhalt des Geschäftes?

- Beschreibung des Produkts und Kundennutzens

Wie ist das Geschäft positioniert?

- Marktumfeld und Wettbewerb
- Strategie für Marketing und Vertrieb

Wie erfolgt die Umsetzung?

- Geschäftsmodell, Organisation
- Management und Personal
- Realisierungsfahrplan
- Chancen und Risiken
- Finanzplanung und Finanzierung

Achten Sie auf die Form!

Klarheit

- gut strukturiert
- Konzentration auf Wesentliches
- „knapp, aber vollständig“

Sachlichkeit

- kein Schwärmen in eigenen Ideen

Formale Kriterien

- Konsolidierung der Autoren
- Aushängeschild
- Rechtschreibung beachten

Einheitlichkeit / Optik

- technische Details vermeiden

- Je nach Adressat Fachausdrücke vermeiden oder kurz erklären

Verständlichkeit

- Layout für Gesamt-BP anlegen,
d.h. schreiben Sie in einem gemeinsamen Dokument
- Graphiken und Tabellen immer mit
Über- bzw. Unterschrift und Nummerierung
- Alle Angaben mit Quellen besonders
im Kapitel Markt und Wettbewerb

Der Businessplan hat 9 + 1 Bestandteile

Executive Summary

Produkt oder Dienstleistung

Markt und Wettbewerb

Marketing und Vertrieb

Geschäftsmodell, -system und Organisation

Unternehmerteam, Management, Personal

Realisierungsfahrplan

Chancen und Risiken

Finanzplanung und Finanzierung

Evtl. Anhang

Ca. 30 Seiten