

Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW 2018)

Seminarprogramm Brandenburg

**Was muss ein Gründer/ eine Gründerin/
ein Gründerteam alles können und beachten?**

Dipl.-Volksw. Stefan A. Uhlich

Agenda

- ☞ Gründung als Prozess in drei Phasen
- ☞ Aufgabe und Schwierigkeiten in den Gründungsphasen
- ☞ Personenbezogene Erfolgsfaktoren bei der Gründung
 - ☞ Die Qualifikation des idealen Gründer(-Team)s

Gründung als Prozess in drei Phasen

Drei-Phasen Modell



Nachgründungsphase

Vorgründung

Gründungsakt

Frühentwicklung

Wachstum

Geschäftsidee

Prototyp

Business Plan

Inkubatoren

Innovative Cluster

Eintragung ins HR

Anmeldung des
Gewerbes

usw.

Markteinführung

Erste Umsätze

Multiplikation

Generation Gründung? Jetzt durchstarten mit dem BPW!

Häufige Gliederung des Businessplans

1. Zusammenfassung (Executive Summary)
2. Produkt / Dienstleistung
3. Marktanalyse
4. Marketing
5. Gründer (-Team)
6. Unternehmen und Organisation
7. Finanzplanung und Finanzierung
8. Anhang (Zeichnungen, Berechnungen, Kalkulationen)

Wichtige Angaben zum Gründer(-Team) im Businessplan

- Vorstellung der Gründer/innen (Name, Alter, Ausbildung)
- Rollen im Unternehmen aufgrund spezifischer Qualifikationen und relevanter Kompetenzen
 - Ausbildung, praktische Erfahrungen, Vorkenntnisse, Erfolge, berufliche Qualifikation, kaufmännische Erfahrung
 - Unternehmerische Erfahrungen
- Schließen von Kompetenzlücken
 - Aus- und Weiterbildung, externe Beratung
 - Externe Schlüsselpersonen
- Ausstiegsszenario für das Ausscheiden eines Mitglieds
- Einkommen der Gründer
 - Überlegungen zum kalkulatorischen Unternehmerlohn
- Lebensläufe im Anhang

Kriterien für einen guten Businessplan

- Bezug Gründer(-Team)
 - Branchenkenntnisse der Gründer
 - wie die Gründer das Produkt sehen
 - Gründungsteam und Kompetenzen
 - Komplementäre Mitglieder
 - Meist drei bis sechs Personen
 - Flexibilität des Teams bei Krisen
 - Branchenerfahrung der Gründer

Aufgaben und Belastungen in den Gründungsphasen

Literaturhinweise:

- ☞ LANG-VON WINS, Thomas, Robert LEINER, Lutz von ROSENSTIEL und Jürgen SCHMUDE (2002): *Aufgaben und ihre Bewältigung in der Vorgründungs- Gründungs- und Nachgründungsphase: Eine empirische Erfassung des Verlaufes von geförderten Unternehmensgründungen*, in: SCHMUDE, Jürgen und Robert LEINER (2002): *Unternehmensgründungen*, Physica-Verlag, Heidelberg, S. 97 - 136.

Die 15 wichtigsten Aufgaben vor der Gründung

	relative Häufigkeit (%)
1. Gründungsidee finden	82,8
2. Finden eines geeigneten Standortes	73,9
3. Investitionsplan ausarbeiten (Kapitalbedarf und Verwendung)	71,6
... Information zu finanziellen Fördermöglichkeiten einholen	71,6
5. Investitionssumme aufbringen	69,4
6. Finanzierungskonzept ausarbeiten (Herkunft und Konditionen)	68,7
7. Vorhandenes Marktpotenzial abschätzen	67,9
8. Kapital zu günstigen Bedingungen finden	66,4
9. Auswahl eines geeigneten Grundstücks / geeigneter Geschäftsräume	63,4
10. Fremdkapitalgeber finden und überzeugen	60,4
11. Produktidee / Dienstleistungsangebot ausarbeiten	59,0
12. Notwendige Anforderungen an den Unternehmensstandort erkennen	57,5
... Das Beantragen finanzieller Förderung	57,5
14. Ein Unternehmenskonzept ausarbeiten bzw. verfeinern	51,5
15. Potenzielle Konkurrenten identifizieren	43,3

Quelle: Lang-von Wins et. al. 2002

Die 10 häufigsten Belastungsfaktoren vor der Gründung

	relative Häufigkeit (%)
1. Verhandlungen mit Bankvertretern	41,0
2. Schlechte Informationsgrundlage bei weit reichenden Entscheidungen	38,1
3. Konflikte im privaten Bereich	23,9
4. Hohe Arbeitszeiten	22,4
5. Verhandlungen mit Vertretern der öffentlichen Verwaltung	18,7
... Eine große Menge unterschiedlicher Arbeitsaufgaben	18,7
... Ungewissheit nach Entscheidungen	18,7
8. Überforderung durch neuartige Aufgaben	14,2
9. Angespante finanzielle Situation	13,4
10. Konflikte zwischen Beruf und Privatleben	12,7

Quelle: Lang-von Wins et. al. 2002

Die 15 wichtigsten Aufgaben während der Gründung

	relative Häufigkeit (%)
1. Bearbeitung steuerlicher Angelegenheiten	41,8
2. Bearbeitung kaufmännischer Tätigkeiten wie z. B. Buchführung	41,0
3. Auswahl der geeigneten technischen Ausstattung des Unternehmens	35,1
4. Potenzielle Konkurrenten identifizieren	33,6
5. Angebot und Leistungsumfang der Konkurrenz analysieren	32,8
6. Produktidee /Dienstleistungsangebot ausarbeiten	31,3
7. Beantragen finanzieller Förderung	30,6
... Geeignete Zulieferfirmen finden	30,6
9. Ein Unternehmenskonzept ausarbeiten bzw. verfeinern	29,9
10. Durchführen innerbetrieblicher Planung und Organisation	29,1
... Verhandlungen mit Kunden, Kooperationspartnern und Banken	29,1
12. Die Investitionssumme aufbringen	28,4
13. Mögliche Kunden ansprechen und gewinnen	27,6
14. Kontakte mit wichtigen Personen knüpfen	26,9
... Technische Organisation der Geschäftsabläufe planen und festigen	26,9

Quelle: Lang-von Wins et. al. 2002

Die 10 häufigsten Belastungsfaktoren während der Gründung



relative Häufigkeit (%)

1.	Hohe Arbeitszeiten	44,8
2.	Verhandlungen mit Bankvertretern	35,8
3.	Schlechte Informationsgrundlage bei weit reichenden Entscheidungen	32,8
3.	Konflikte im privaten Bereich	32,9
5.	Eine große Menge unterschiedlicher Arbeitsaufgaben	29,1
6.	Verhandlungen mit Vertretern der öffentlichen Verwaltung	27,6
7.	Ungewissheit nach Entscheidungen	26,9
8.	Konflikte zwischen Beruf und Privatleben	23,1
9.	Angespannte finanzielle Situation	21,6
10.	Schwierige Verhandlungen mit Kunden	13,4

Quelle: Lang-von Wins et. al. 2002

Die 15 wichtigsten Aufgaben nach der Gründung

	relative Häufigkeit (%)
1. Kunden halten und an das Unternehmen binden	90,3
... Sich gegen starke Konkurrenten durchsetzen	90,3
... Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben finden	90,3
4. Phasen geringer Auftragsdichte bewältigen	88,8
5. Bewältigung von Konflikten mit Kunden	87,3
... Erhalten und Stabilisieren der Geschäftsgrundlage	87,3
7. Verständnis für die Beanspruchung durch die eigene unternehmerische Tätigkeit im Freundes-/ Bekanntenkreis wecken	85,8
... Neue Kundengruppen erschließen	85,8
9. Das eigene Unternehmen bekannt machen	84,3
10. Überzeugen potenzieller Kunden	83,6
11. Erschließen einer tragfähigen Nachfrage	82,8
12. Die Erweiterung des Produkt-bzw. Dienstleistungsspektrums	82,1
... Verständnis für die Beanspruchung durch die eigene unternehmerische Tätigkeit in der Familie wecken	82,1
14. Räumliches Absatzgebiet ausweiten	81,3
... Viele unterschiedliche Aufgaben gleichzeitig bearbeiten	81,3

Quelle: Lang-von Wins et. al. 2002

Die 10 häufigsten Belastungsfaktoren nach der Gründung

	relative Häufigkeit (%)
1. Eine große Menge unterschiedlicher Arbeitsaufgaben	83,6
2. Hohe Arbeitszeiten	81,3
... Zahlungsausfälle	81,3
... Angespannte finanzielle Situation	81,3
5. Konflikte zwischen Beruf und Privatleben	80,6
6. Hohe Abgaben	79,1
7. Konflikte im privaten Bereich	77,6
8. Schwierige Verhandlungen mit Kunden	75,4
9. Ungewissheit nach Entscheidungen	71,6
10. Überforderung durch neuartige Aufgaben	68,7

Quelle: Lang-von Wins et. al. 2002

“Wie schwer ist ... ?”

Schwierigkeit der in den Gründungsphasen dominierenden Aufgaben

1. Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben finden	3,79
2. Kapital zu günstigen Bedingungen finden	3,51
3. Sich gegen starke Konkurrenten durchsetzen	3,48
4. Phasen geringer Auftragsdichte bewältigen	3,46
5. Neue Kundengruppen erschließen	3,41
6. Das eigene Unternehmen bekannt machen	3,40
7. Die Investitionssumme aufbringen	3,34
...	
21. Verständnis für die Beanspruchung durch die unternehmerische Tätigkeit im Freundes- / Bekanntenkreis wecken	3,00
...	
27. Verständnis für die Beanspruchung durch die eigene unternehmerische Tätigkeit in der Familie wecken	2,79
31. die Bearbeitung kaufmännischer Tätigkeiten	2,73
32. Technische Organisation der Geschäftsabläufe planen und festigen	2,70

Skala: 1 = gar nicht schwierig, 5 = sehr schwierig.

Quelle: Lang-von Wins et. al. 2002

Personenbezogene Erfolgsfaktoren bei der Gründung

Literaturhinweise:

☞ *Jacobson, Liv Kirsten (2006): Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung, DUV, Berlin.*



Demografische Merkmale



Merkmale/ Faktor	Wirkung	Kommentar
Lebensalter	+ 0	Zusammenhang mit Erfahrung
Familiärer Hintergrund	+	Selbstständigkeit der Eltern
Konfession	0	
Nationalität	+	Inländer
Geschlecht	+	Männer

Quelle: Jacobson (2003)

Generation Gründung? Jetzt durchstarten mit dem BPW!

Persönlichkeitseigenschaften (1)



Merkmale/ Faktor	Wirkung	Kommentar
Leistungsmotiv	0	Voraussetzung für Gründung!
Machbarkeitsdenken/ Self-Efficacy	+	Erkennen von Chancen
Risikofreudigkeit	+	Bei gleichzeitigem Erkennen und richtigen Abschätzen der Risiken
Unabhängigkeitsstreben/ Wunsch nach Autonomie	0	Voraussetzung für Gründung!
Durchhaltevermögen/ Energie	0 +	Bessere Stressresistenz und Optimismus vereinfachen (subjektiv) die Lage
Wachstumsorientierung	0	Nicht notwendig, aber förderlich
Soziale Fähigkeiten	+	Führungskompetenz und Motivationsfähigkeiten

Quelle: Jacobson (2003)

Persönlichkeitseigenschaften (2)



Merkmal/ Faktor	Wirkung	Kommentar
Kreativität/ Neugier	0 +	Findung innovativer Konzepte/ Produkte, die umsetzbar sind
Unternehmerische Intuition/ Kognition	+	„Gespür fürs Geschäft“ kann auch erlernt werden!
Entschlussfreudigkeit	0 +	Handeln im richtigen Augenblick, Chancen erkennen und „zugreifen“
Flexibilität	+	Insbes. Offenheit für Neues
Zielorientierung/ Initiative/ Vision	0	Erst bei Umsetzung positiver Bezug!

Quelle: Jacobson (2003)

Humankapital



Merkmale/ Faktor	Wirkung	Kommentar
Ausbildung/ Wissen	+	Sowohl Jahre als auch Bildungsgrad
Berufs-/ Branchenerfahrung und Marktkenntnis	+	Essentiell
Entrepreneurial Skills	+	„Unternehmer sein“
Betriebswirtschaftliche Kenntnisse/ Management Skills	+	Das Geschäftsleben verstehen

Quelle: Jacobson (2003)

Generation Gründung? Jetzt durchstarten mit dem BPW!

Weiteres







Merkmal/ Faktor	Wirkung	Kommentar
Team	+	Insbes. bei Kompetenzheterogenität
Unternehmerisches Verhalten	0	Voraussetzung/ Ausprägungsbedingt

Quelle: Jacobson (2003)

Generation Gründung? Jetzt durchstarten mit dem BPW!

Die Qualifikation des idealen Gründer(-Team)s

Literaturhinweise:

-  Bygrave, W. D. (1998): *Die einzelnen Stufen des Entrepreneurship*, In: Faltin, G./ Ripsas, S./ Zimmer, J. (Hrsg.): *Entrepreneurship – Wie aus Ideen Unternehmen werden*, München, 1998, S.113 - 140.
-  von Collrepp, F. (2007): *Handbuch Existenzgründung*, 5. Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
-  John, R. St. (2007): *The 8 – Traits Tha Lead to Great Success*, Train of Thoughts Arts, London.
-  Szyperski, N. und K. Nathusius (1977): *Probleme der Unternehmensgründung*, Stuttgart.

Unternehmerische Qualifikationen

- Soziale Kompetenz, Verantwortungsbereitschaft
- Organisations-, Improvisationstalent
- Mut, Verhandlungsgeschick
- Kontaktfreude, Selbstsicherheit, Überzeugungskraft
- finanzielle Risikobereitschaft, Entscheidungsfreude
- gesunder Menschenverstand, aufgeschlossen für neue Ideen
- anpassungsfähig an technische, wirtschaftliche und soziale Veränderungen

Quelle: Collrepp (2007), S. 6.

Fachliche Qualifikationen

- abgeschlossene Berufsausbildung/ abgeschlossenes Studium
- Branchenerfahrung, mehrjährige praktische Erfahrung
- mehrjährige Führungserfahrung und Vertriebserfahrung
- gut fundierte kaufmännische/ betriebswirtschaftliche Kenntnisse

Physische und psychische Qualifikationen

- Körperlich, geistig und seelisch fit

Die Qualifikation des idealen Gründers (III)



„Jack-of-all-Trades“-Hypothese:

Die Unternehmerperson als Schlüssel des erfolgreichen und innovativen unternehmerischen Handelns (eines Unternehmens).

Der Gründer vereinigt in sich...

- die Person des strategischen Planers
- die Person des Durchsetzers
- die Person des Vollziehers



Das Stärken-/Schwächen-Profil in der Frühentwicklungsphase des Unternehmens entspricht dem Stärken-/Schwächen-Profil des Gründers!

Kapitalgeber, insbesondere Venture Capitalists, bevorzugen einen *erstklassigen Entrepreneur mit einer zweitklassigen Idee* gegenüber einem *zweitklassigen Entrepreneur mit einer erstklassigen Idee*.

Quelle: Szyperski, Nathusius (1977), S. 35 f.

„Die 10 D's des Erfolgs“



Dream (Traum)	Unternehmer haben eine Vision, wie die Zukunft aussehen soll. Und sie haben die Fähigkeit, diese Träume umzusetzen.	Devotion (Hingabe)	Unternehmer lieben ihre Tätigkeit. Es ist diese Liebe, die sie durchhalten lässt, wenn die Dinge schwierig werden.
Decisiveness (Bestimmtheit)	Sie zögern nicht. Sie treffen schnelle Entscheidungen, die Schnelligkeit ist der Schlüsselfaktor zum Erfolg.	Details	„Der Teufel steckt im Detail.“ Der Unternehmer muss die kritischen Details im Griff haben.
Doers (Macher)	Sowie sie über den Kurs ihres Handelns entschieden haben, setzen sie ihn so schnell wie möglich um.	Destiny (Schicksal)	Unternehmer wollen ihr Schicksal lieber selbst bestimmen, als von einem Arbeitgeber abhängig zu sein.
Determination (Entschlossenheit)	Sie machen ihre Geschäfte mit totalem Einsatz. Sie geben selten auf, auch wenn die Hindernisse unüberwindbar erscheinen.	Dollars	Reich zu werden ist nicht die Hauptmotivation des Unternehmers. Geld ist eher ein Maßstab für ihren Erfolg.
Dedication (Berufung)	Sie gehen völlig in ihrem Unternehmen auf. Sie arbeiten rastlos. Zwölf Stunden am Tag sind nicht ungewöhnlich, wenn es um die Existenz geht.	Distribute (Teilhabe)	Unternehmer überlassen Anteile an der Eigentümerschaft denjenigen leitenden Angestellten, die den Erfolg mittragen. <small>Quelle: Bygrave (1998), S. 118.</small>

„The 8 Great Traits That Lead To Success“



8. **PERSIST**



1. **PASSION**



2. **WORK**



7. **SERVE**



3. **FOCUS**



6. **IMPROVE**



5. **IDEAS**



4. **PUSH**

The 8 Traits That Lead to Great Success RichardStJohn.com

© Copyright 2010 Train of Thought Arts Inc.

Generation Gründung? Jetzt durchstarten mit dem BPW!

In dem Sinne:

**Konzentrieren Sie sich selbst
auf Ihre Stärken!**

**Suchen Sie sich Hilfe
bei Ihren Schwächen!**

Kontakt in Berlin Büro in der IBB

Adresse: Businessplan-Wettbewerb Berlin-
Brandenburg
Büro in der Investitionsbank Berlin
Bundesallee 210
(Eingang Regensburger Straße)
10719 Berlin

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21
Fax: 030 / 21 25 - 21 20
Mail: info@b-p-w.de
Online: www.b-p-w.de

Kontakt in Brandenburg Büro in der ILB

Adresse: Businessplan-Wettbewerb Berlin-
Brandenburg
Büro in der Investitionsbank des Landes
Brandenburg (ILB)
Babelsberger Straße 21
14473 Potsdam

Hotline: 0331 / 660 - 22 22
Fax: 0331 / 660 - 616 99
E-Mail: bpw@ilb.de
Online: www.b-p-w.de

Förderer:



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds

