



Businessplan-Aufbauseminar SS 2010 **„Geschäftsmodell, Vertrieb und Finanzen“**

Mit dem Businessplan-Aufbauseminar sollen die Teilnehmer für die Themen vorbereitet werden, die notwendig sind, um einen kompletten Businessplan zu erstellen. Teams vertiefen ihre Geschäftskonzepte und stellen einen Finanzplan auf.

Ziele: Ausbau des im Businessplan-Grundlagenseminar erworbenen Wissens und Ausarbeitung eines vollständigen Businessplans

Zielgruppe: Studierende und Wissenschaftler aus allen Fakultäten der TU München, die bereits das Businessplan-Grundlagenseminar besucht oder vergleichbare Vorarbeiten geleistet haben

Termine: **A1: gemeinsamer Start – Ideenvernissage und Prämierung**

Montag, 19. April 2010 18:00-19:30 Uhr im gate (siehe Ort)

Die Teilnehmer bringen zum Einführungstermin die Visualisierung ihrer Geschäftsidee auf einer PPT-Folie mit (als Hausaufgabe vorbereitet). Beginn der Teambildung. Hausaufgabe: Ausarbeitung des Pitches.

A2: Überblick und Pitch der Geschäftsideen

Überblick über das Seminar; Bedeutung des Prototyping für die Weiterentwicklung der Geschäftskonzepte; Pitch; Teambildung; Hausaufgabe: Eintrag in Projektbörse.

A3: Geschäftsmodell (1)

Durch die Gestaltung des Geschäftsmodells wird bestimmt, wie (und ob überhaupt) Geld verdient werden kann. Der Erfolg oder Misserfolg einer Geschäftsidee hängt von verschiedenen Parametern des Geschäftsmodells ab. Diese werden beispielhaft erläutert. Den Teilnehmern wird eine Methode zur Visualisierung des Geschäftsmodells zur Verfügung gestellt. Hausaufgabe: Visualisierung des eigenen Geschäftsmodells.

A4: Geschäftsmodell (2)

Vertiefung des Themas Geschäftsmodell. Fragen der Teilnehmer zu ihrem Geschäftsmodell; Diskussion der Geschäftsmodelle der Teams; Feedback.

A5: Expertentermin - Vortrag von Paul Maisberger
Intelligente Neukundengewinnung für Gründer

Paul Maisberger ist Gründer von Maisberger-Gesellschaft für strategische Unternehmenskommunikation mbH.

Die wenigsten Dienstleistungen oder Produkte "verkaufen sich von selbst". Das Marketing legt wesentliche Grundlagen für einen späteren Verkaufserfolg fest: (1) Kenntnisse über das Marktgeschehen, (2) Informationen über den Kunden, (3) Überlegungen zur Sortiments- und Preisgestaltung, (4) Entwicklung des Firmen-Images und der Werbung. Diese Arbeiten stellen die Grundlage für eine erfolgreiche Akquisitions- bzw. Vertriebstätigkeit dar. Hausaufgabe: Fragen zu den geplanten Marketing- & Vertriebsaktivitäten.

A6: Marketing & Vertrieb

Vertiefung des Themas; Diskussion der Ansätze der Teams; Feedback.



A7: Bilanz und Gewinn- & Verlustrechnung eines Start-ups

In dieser Seminareinheit werden die Grundlagen für das Verständnis einer Bilanz sowie einer Gewinn- & Verlustrechnung gelegt. Hierzu werden die Eröffnungsbilanz sowie die Bilanz des ersten Geschäftsjahrs eines realen Start-ups erläutert. Haftungsfragen bei der Gründung einer GmbH werden angesprochen.

Hausaufgabe: Annahmen für die eigenen Finanzplanung festlegen.

A8: Annahmen für die eigene Finanzplanung

Die Bilanz des zweiten Geschäftsjahrs des Start-ups wird erläutert. Die Teams werden aufgefordert, ihre Annahmen für die Finanzplanung zu präsentieren.

Hausaufgabe: Eigene Annahmen überarbeiten.

A9: Professionelle Finanzplanung

Ein Softwareprogramm wird vorgestellt, das die Teilnehmer schrittweise durch die Erstellung der Finanzplanung für ein zu gründendes Unternehmen führt. Die Teilnehmer werden damit in die Lage versetzt, die Finanzplanung für ihre Unternehmensgründung ohne weitere Unterstützung zu erstellen. Die Teams können Fragen zur eigenen Finanzplanung stellen. Hausaufgabe: Eigene Finanzplanung vervollständigen.

A10: Eigene Finanzplanung präsentieren

Vier Teams präsentieren ihre mit dem Softwareprogramm erstellte Finanzplanung und erhalten Feedback. Hausaufgabe: Ausarbeitung der Präsentation in A12.

A11: Expertentermin

Vortrag von Prof. Dr. Martin Schütte: „Wie tickt eine Bank?“

Der ehemalige Vorstand einer deutschen Großbank informiert darüber, worauf Banken bei Geschäftsbeziehungen achten, wie und wann sie Kredite vergeben und wo sie Gründern helfen können.

Vortrag von Dr. Sonnfried Weber: „Wie tickt Beteiligungskapital?“

Der Geschäftsführer der Bayerischen Beteiligungsgesellschaft erläutert den Beteiligungsmarkt sowie die Besonderheiten beim Einsatz von Beteiligungskapital.

A12: Präsentationstraining

Teams haben die Gelegenheit, ihre Geschäftsidee, ihre Konzepte zum Marketing & Vertrieb und den Finanzteil vorzustellen. Sie erhalten Feedback zur Präsentation von der Präsentationstrainerin und dem Dozenten.

Abgabe Businessplan: Bis zum 19. Juli 2010, 17 Uhr

A13: Mündliche Prüfung: Team-Präsentation und Einzelfragen

Die Teams präsentieren ihre Geschäftskonzepte und stellen sich den Fragen der Prüfer.



Methodik: Seminaristischer Stil: Die Dozenten sind Unternehmer, Mehrfach-Gründer und ehemalige Geschäftsführer, die weitreichende Erfahrung im Schreiben und Bewerten von Businessplänen haben.

- Projektpool im Intranet der UnternehmerTUM zur Teamfindung und als „shared space“ zum gemeinsamen Arbeiten
- Jeweils drei bis vier Teilnehmer bilden ein Businessplan-Team
- Diskussion mit den Teams über ihre Geschäftskonzepte
- intensives Arbeiten an den Geschäftsideen: Jedes Team, das dem Dozenten bis 24 Stunden vor dem Seminar die Ergebnisse der Arbeitspakete mailt, erhält im Seminar Feedback
- Action-based learning: Auffrischen der Beobachtungen, Interviews und Befragungen aus dem Grundlagenseminar
- Teamarbeit: Teams entwickeln ihre Geschäftsidee anhand von einfachen Prototypen
- Einladung von Experten zu den Themen: Marketing, Vertrieb, Banken und Beteiligungen
- Präsentationstraining: Jedes Team präsentiert die Geschäftsidee und erhält Feedback zum Präsentationsstil und zum Inhalt

Veranstalter: UnternehmerTUM GmbH-Zentrum für Innovation und Gründung an der TU München–in Kooperation mit Intel.

Einordnung: Das Businessplan-Grundlagenseminar wird in einigen Studiengängen als 2 SWS-Lehrveranstaltung mit 4 ECTS anerkannt. Bei Fragen zur Anerkennung wenden Sie sich bitte direkt an Ihr Studiensekretariat.

Stundenanzahl: 2 SWS

Teilnehmer: max. 25 Personen, Online-Anmeldung ab sofort unter www.unternehmertum.de/lehrangebot.html



Ort und Zeit: gemeinsamer Start mit der Ideenvernissage und Prämierung:

- Montag, 19.04.2010, 18:00 – 19:30 Uhr im [gate](#), Raum A.
(gate = Garching Technology- und Gründerzentrum, Lichtenbergstr. 8, 85748 Garching)

wöchentliche Termine:

TUM-Garching:

- montags, 18:00–19:30 Uhr
ab 26.04.2010, im [gate](#), Raum U, 1.Stock, Dozent: Dr. Bernward Jopen

TUM-Innenstadt:

- mittwochs, 8:15–9:45 Uhr
ab 28.04.2010, SR 1977, (Neubau Innenhof), Dozent: Oliver Bücken

Sondertermin zum Thema „Gewerblicher Rechtsschutz“

- Montag, 14. Juni 2010, 14:00–16:00 Uhr, gate Garching, Raum A

Expertentermine (Pflichttermin für alle Seminarteilnehmer):

- Montag, 17.05.2010; 18:00 – 19:30 Uhr im gate, Raum U.
Paul Maisberger: „Intelligente Neukundengewinnung für Gründer“
- Mittwoch, 07.07.2010; 8:15 – 9:45 Uhr, Seminarraum 1977.
Prof. Dr. Martin Schütte: „Wie tickt eine Bank?“
Dr. Sonnfried Weber: „Wie tickt Beteiligungskapital?“

Prüfungsleistung: Die Prüfungsleistung besteht in der Ausarbeitung eines 20-seitigen Businessplans (als Teamleistung) sowie der mündlichen Prüfung (als Einzelleistung). Zulassungsvoraussetzung zur mündlichen Prüfung ist die Teilnahme an mindestens acht Seminarterminen und die Abgabe des Businessplans.

Abgabetermin des Businessplans: bis zum 19. Juli 2010, 17 Uhr

1. in Papierform bei der UnternehmerTUM GmbH
UND
2. elektronisch als Upload auf der Plattform www.unternehmertum.de

Schein/ Feedback: Die Teilnehmer erhalten bei bestandener Prüfung einen **Schein** mit ihrer Note, dem Thema ihres Businessplans sowie den Inhalten des Seminars. Zusätzlich erhält das Team ein schriftliches **Feedback** zum Businessplan.



**Kursmaterial/
Literatur:**

- Münchener Business Plan Wettbewerb: Der optimale Businessplan, München
- Hand-out der Powerpoint-Folien aus dem Seminar
- UnternehmerTUM (2009): Handbuch Schlüsselkompetenzen, 5.Auflage
- Timmons, Jeffrey A./ Spinelli, Stephen (2007): New Venture Creation, 7th edition, McGraw Hill Professional
- Malek, Miroslaw/ Ibach, Peter K. (2004): Entrepreneurship, Dpunkt Verlag
- Osterwalder, Alexander (2009): Business Model Generation
- Kotler, Philip/ Bliemel, Friedrich (2006): Marketing Management, Pearson Studium, München *-alternativ-*
- Meyer, Anton/ Davidson, Hugh J. (2000): Offensives Marketing, Rudolf Haufe Verlag, München

Wettbewerb: Am Ende der Businessplan Grundlagen- und Aufbau Seminare werden die drei besten Geschäftskonzepte prämiert.

Teilnahmegebühr: Für Studierende und Wissenschaftler der TU München ist die Teilnahme kostenlos. Privatpersonen zahlen als Gäste eine Gebühr von 300 Euro. Unternehmen zahlen für ihre Mitarbeiter Gebühren nach Absprache.

Kontakt: Isabella Kurth
seminare@unternehmertum.de

UnternehmerTUM GmbH,
Lichtenbergstr. 8,
85748 Garching,
Tel. +49 (0)89-32 46 24-0
www.unternehmertum.de