



Businessplan-Grundlagenseminar SS 2010

„Geschäftsidee und Markt“

für Wissenschaftler(innen) und Doktorand(inn)en der TUM Graduate School

Mit dem Businessplan-Grundlagenseminar sollen die Teilnehmer(innen) für die Themen **Unternehmertum** und **Erkennen unternehmerischer Chancen** sensibilisiert werden. In Teams werden ausgewählte Fragestellungen zur Entwicklung einer Geschäftsidee bis hin zu einer Unternehmensgründung exemplarisch bearbeitet. Im Rahmen von Präsentationstrainings üben die Teilnehmer(innen) unter professioneller Anleitung, ihre Geschäftsideen vorzustellen.

Ziele: In kreativer Atmosphäre lernen die Teilnehmer(innen), eine Geschäftsidee zur Lösung eines Kundenproblems strukturiert in Form eines Businessplans zu durchdenken und zu präsentieren. Dazu werden grundlegende Kapitel eines Businessplans ausgearbeitet (siehe Methodik). Die Teilnehmer(innen) vernetzen sich mit Personen aus dem Gründerumfeld der TUM.

Zielgruppe: Wissenschaftler(innen) und Doktorand(inn)en aus allen Fakultäten der TU München

Inhalt: G1: Grundlagen Innovation

Erfindungen und Innovationen; Wie kommt man zu Ideen und macht daraus Innovationen?; Missverständnisse zu Innovationen und zu Geschäftsideen; Geheimhaltung; Seminarüberblick; Hausaufgabe für G1: Interviewskript von Christian Knoll von der Fraunhofer-Gesellschaft lesen. Hausaufgabe für G2: Kundenprobleme auf der Plattform posten und dort diskutieren.

G2: Kunde, Kundennutzen und Prototypen

Kundenprobleme als Ausgangspunkt; Kundenproblemdatenbank; Gründer und Unternehmer; Bedeutung der Prototypen für Teams und Geschäftsideen; Rollen von Kunden; Adaption Life Cycle von G. Moore; Lead-User; Nutzen und Geschäftsidee; Produkt- vs. Zielgruppenorientierung; Alleinstellungsmerkmale; methodische Tipps zum Aufspüren von Kundenproblemen; Hausaufgabe: Artikel „Reinventing Your Business Model“ lesen.

G3: Geschäftsmodell

Was ist ein Geschäftsmodell?; Beispiele von Geschäftsmodellen mit Schwerpunkt auf dem Kundennutzen; Übung zum Geschäftsmodell und Kundennutzen; Tipps zum Aufspüren von Kundenproblemen und zur Ideenfindung; Schlüsselfragen. Hausaufgabe: Teambildung anhand der Kundenprobleme.

G4: Beurteilung von Geschäftsideen

Kriterien; Übung zu den Beurteilungskriterien; Schlüsselfragen; Entscheidung für IHRE Geschäftsidee zur Lösung eines Kundenproblems; Hausaufgabe: **Abschluss der Teambildung.**



G5: Markt und Wettbewerb

Marktsegmentierung; Tipps zu Beobachtungen, Befragungen und Interviews; Fallbeispiel zu Markt und Wettbewerb; direkter und indirekter Wettbewerb; Grundlagen zu Preisstrategien; Fallstudie eines Start-up's; Elevator Pitch; Hausaufgabe: Elevator Pitch eines Teammitglieds ausarbeiten.

G6: Überblick Businessplan, Elevator Pitch und Präsentationstechnik

Nutzen eines Businessplans; Was muss in einem Businessplan enthalten sein und wo liegen die Fallstricke? Fehler von Businessplänen aus Sicht von Venture Capital.

Je ein Teammitglied „pitch“ die Geschäftsidee, um diese verständlich in einer Minute einem Investor „schmackhaft zu machen“; Feedback zur Geschäftsidee und zum „Elevator Pitch“.

Einführung in Präsentationstechniken durch die Trainerin. Hausaufgabe: Vorbereitung auf die Team-Präsentationen zu den Themen: Kundengruppe & Kundennutzen oder Markt & Wettbewerb oder Geschäftsmodell.

G7: Präsentationstraining (1)

Drei Teams präsentieren *Kundengruppe & Kundennutzen* oder *Markt & Wettbewerb* oder *Geschäftsmodell* anhand von vier Folien; Feedback von der Präsentationstrainerin und dem Dozenten; Hausaufgabe: Vorbereitung auf die Team-Präsentationen.

G8: Präsentationstraining (2)

Drei Teams präsentieren *Kundengruppe & Kundennutzen* oder *Markt & Wettbewerb* oder *Geschäftsmodell* anhand von vier Folien; Feedback von der Präsentationstrainerin und dem Dozenten; Hausaufgabe: Vorbereitung auf die Team-Präsentationen.

G9: Präsentationstraining (3)

Drei Teams präsentieren *Kundengruppe & Kundennutzen* oder *Markt & Wettbewerb* oder *Geschäftsmodell* anhand von vier Folien; Feedback von der Präsentationstrainerin und dem Dozenten.

G10: Bildung von schlagkräftigen Unternehmerteams

Wann und wie man mit dem Teamaufbau beginnt; Vorteile eines Unternehmerteams; Werte und Firmenkultur; Qualifikation und Auswahl; Schritte zur Gesellschaftsgründung; Fragebogen zur Selbsteinschätzung; Hausaufgabe: Analyse Ihrer Selbsteinschätzung und Ihrer Teamzusammensetzung.

**Abgabe Businessplan:
bis zum 12.07.2010, 17 Uhr (siehe Prüfungsleistung)!**

G11 + G12: Mündliche Prüfung: Team-Präsentation und Einzelfragen

Die Teams präsentieren ihr Geschäftskonzept 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.

- Jeweils drei bis vier Teilnehmer(innen) bilden ein Team. Die Teams werden praxisorientiert an die Entwicklung ihres Businessplans herangeführt:
 1. Einführung in die Grundlagen
 2. Entwicklung der Businessplan-Kapitel: Executive Summary, Produkt / Dienstleistung, Markt und Wettbewerb, Marketing & Vertrieb (Skizze), Geschäftsmodell
- Online Diskussionsforum zur Generierung von Ideen und zur Teamfindung
- Übungen als Vorstufe zur Teamarbeit
- Learning-by-doing: Jede(r) Teilnehmer(in) fängt an zu „arbeiten“, wenn er/ sie eine Geschäftsidee verfolgt
- Action-based learning: Jede(r) Teilnehmer(in) führt Beobachtungen, Interviews und Befragungen im Team durch
- Teamarbeit: Teams entwickeln ihre Geschäftsidee anhand von einfachen Prototypen
- Elevator Pitch Training: Teilnehmer(innen) üben einen Elevator Pitch und erhalten Feedback
- Präsentationstraining: Jedes Team präsentiert die Geschäftsidee 1-2 mal und erhält Feedback zum Präsentationsstil und zum Inhalt

Weiterführend bietet die UnternehmerTUM jedes Semester **Businessplan-Aufbauseminare** mit den Schwerpunkten „**Geschäftsmodell, Vertrieb & Finanzen**“ an. Hier werden die Teilnehmer(innen) bis zur Fertigstellung eines kompletten Businessplans unterstützt.

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

Einordnung: Das Businessplan-Grundlagenseminar wird in der TUM GS als überfachlicher Kurs angerechnet. In der IGSSSE wird das Businessplan-Grundlagenseminar mit 3 ECTS anerkannt.
Bei weiteren Fragen zur Anerkennung wenden Sie sich bitte direkt an Ihr thematisches Fakultätsgraduierenzentrum.

Stundenanzahl: 2 SWS

Teilnehmer: max. 30 Personen, Online-Anmeldung ab sofort unter www.unternehmertum.de/lehrangebot



Ort und Zeit: Die UnternehmerTUM bietet sechs parallel stattfindende Businessplan-Grundlagenseminare an. **Exklusiv für Wissenschaftler(innen) und Doktorand(inn)en der TUM Graduate School bieten wir ein Seminar an in:**

TUM-Garching:

[gate](#), Raum U (Technologie- und Gründerzentrum, Lichtenbergstr. 8)
mittwochs, 17:00 - 18:30 Uhr ab 28. April 2010, Dozent Dr.-Ing. Klaus Klumpers

Sondertermin zum Thema „Gewerblicher Rechtsschutz“

- Montag 14. Juni 2010, 14:00-16:00 Uhr, [gate](#) Garching, Raum A

Prüfungsleistung: Die Prüfungsleistung besteht in der Ausarbeitung eines fünf- bis siebenseitigen 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 12. Juli 2010, 17 Uhr

1. in Papierform bei der UnternehmerTUM GmbH, Lichtenbergstr. 8, 85748 Garching
UND
2. elektronisch als Upload auf der Plattform www.unternehmertum.de

Schein/ Feedback: Die Teilnehmer(innen) 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.

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

**Kursmaterial /
weiterführende
Literatur:**

- Hand-out der Powerpoint-Folien aus dem Seminar
- Faltin, Günter (2008): Kopf schlägt Kapital, Hanser
- UnternehmerTUM (2009): Handbuch Schlüsselkompetenzen, 5. Auflage
- Malek, Miroslaw / Ibach, Peter K. (2004): Entrepreneurship, Dpunkt Verlag
- Moore, Geoffrey A. (2002): Crossing the Chasm, Harpercollins
- Münchener Business Plan Wettbewerb: Der optimale Businessplan, München
- Timmons, Jeffry A. / Spinelli, Stephen (2007): New Venture Creation, 7.th edition, McGraw Hill Professional

Teilnahmegebühr: Für Wissenschaftler(innen) und Doktorand(inn)en der TUM Graduate School ist die Teilnahme kostenlos bzw. äquivalent zu einem Qualifizierungsgutschein.

Kontakt: Isabella Kurth
seminare@unternehmertum.de