

„Einführung in die Betriebswirtschaftslehre“

2. Wie wird die Gründung eines Unternehmens vorbereitet?

Prof. Dr. Jörg Freiling

Lehrstuhl für Mittelstand, Existenzgründung und Entrepreneurship



„Einführung in die Betriebswirtschaftslehre“

2.3.2 Business Plan und Pitchdeck II

Prof. Dr. Jörg Freiling

Lehrstuhl für Mittelstand, Existenzgründung und Entrepreneurship



Stolperfalle 1: Deckblatt

Warum Stolperstein?

- Prägt ersten Eindruck des Betrachters
- Wie prägend es ist, wird oft unterschätzt
- Liefert Hinweis auf den Stil und die Arbeitsweise der Gründer

Typische Informationen auf Deckblatt

- Firma (Name)
- Logo
- Adresse und Kontaktmöglichkeit
- Namen der Verfasser/Gründer
- Erscheinungsdatum
- Evtl. Vertraulichkeitsvermerk

Stolperfalle 2: Executive Summary

Ein Executive Summary soll:

- ... die **wesentlichen Inhalte der Geschäftskonzeption** in komprimiertester Form enthalten (weniger ist mehr)
- ... eine **geschäftlich interessante Storyline** enthalten, die den Leser zum Weiterlesen stark animiert
- ... bezüglich der zielgruppenspezifisch relevanten **Eckpfeiler der Geschäftskonzeption** vollständig sein
- ... sprachlich **klar und einfach** formuliert sein
- ... auch uninformierten Lesern **ein unmittelbares Verständnis** dafür geben, was der Kern Ihres Projekt ist

Stolperfalle 3: Chancen und Risiken

Checkliste Chancen & Risiken

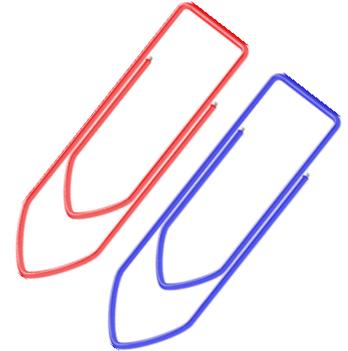
- ✓ Aufzeigen der Chancen
 - ✓ Welche Chancen bestehen?
 - ✓ Wie werden diese genutzt?
- ✓ Aufzeigen der Risiken
 - ✓ Welche Risiken sind grundsätzlich denkbar?
 - ✓ Mit welchen Strategien wird ihnen begegnet?

Typische Fehler:

- Chancen werden überzeichnet
- Risiken nicht vollständig genannt
- Risiken werden nicht gesehen

Stolperfalle 4: Der Anhang

- Tabellarischer Lebenslauf
- Gesellschaftervertrag (Entwurf)
- Weitere Verträge (z.B. Kooperationen)
- Schutzrechte
- Hard Facts wie Marktanalysen
- Referenzen
- Behördliche Genehmigungen
- Gutachten
- Übersicht der Sicherheiten



Grundregel: nur Dokumente in den Anhang, die die eigene Argumentation stützen und für den Leser wichtig sind – der Anhang ist kein Depot für Lesefreudige!



Bewertung / Analyse



Business Plan: Bewertungskataloge

CAMPARI

Character
Ability
Management
Purpose
Amount
Repayment
Insurance

PARSA

Person
Amount
Repayment
Security
Reward

Five C's

Capital
Capacity
Collateral
Character
Conditions

Quelle: Beaver (2002), S. 96; Scarborough/Zimmerer (2003), S. 177.

Fehlerarten bei Analyse von Business Plänen



Checkpoints: Business Plan

- ✓ Klare Zielgruppenrelevanz und Leserausrichtung
- ✓ Kürze und Prägnanz
- ✓ Saubere Form und verständliche Sprache
- ✓ Gründlichkeit und Genauigkeit
- ✓ Handschrift der Gründer erkennbar
- ✓ Aktivierungswirkung
- ✓ Glaubwürdigkeit durch objektive Darstellung
- ✓ Widerspruchsfreiheit
- ✓ Verbindlichkeit und Entschlossenheit
- ✓ Demonstration von Risikobewusstsein

CHECKLIST

-
-
-
-





Pitch Deck

Was ist ein Pitch Deck?

Präsentationsfolien

Company
Name

Team

What is the
problem?

Our
advantage

Our
solution

Product
overview

Inhalt Pitch Deck

1. Einleitung

- Wer bist du und warum bist du hier?

2. Team

- Zeige die Menschen hinter der Idee und ihre Rolle.

3. Problem

- Welches Problem versuchst du zu lösen?

4. Vorteile

- Was macht deine Lösung besonders?

5. Lösung

- Was ist deine Lösung für das Problem?

6. Produkt

- Wie funktioniert dein Produkt/ deine Dienstleistung?

7. Traction

- Zeige eine messbare Menge an Nutzern, die das Potenzial deines Angebots zeigt.

8. Markt

- Kenne die Größe deines Zielmarktes

9. Wettbewerb

- Was sind alternative Lösungsangebote im Markt?

10. Geschäftsmodell

- Wie verdienst du mit deiner Idee Geld?

11. Investment

- Was ist dein Finanzbedarf?

12. Kontakt

- Zeige deine Kontaktdaten

Guy Kawasaki's 10/20/30 Regel

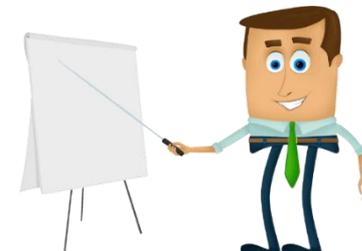
10 Folien

10

20 Minuten



30er Schriftgröße



Quelle: https://guykawasaki.com/the_102030_rule/