



University Spin-offs Alliance:

From the idea to the market through mentoring and transnational entrepreneurial teams

Modul 2. Teil 1

Entwicklung der Geschäftsidee, Erstellung des Businessplans

Haftungsausschluss: Die Unterstützung der Europäischen Kommission für die Erstellung dieser Veröffentlichung stellt keine Billigung des Inhalts dar, der ausschließlich die Ansichten der Autoren widerspiegelt, und die Kommission kann nicht für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Project partners:



Inhaltsverzeichnis

Zu diesem Lernmaterial	2
Einleitung.....	3
Eine Geschäftsidee planen, wozu?.....	4
Analyse	6
Inhalt eines Businessplans.....	8
Business Plan	8
Beispiele aus der Praxis.....	12
Quellen	15

Zu diesem Lernmaterial

In diesem Lernmaterial werden Sie auf verschiedene Symbole stoßen:



Autoren/innen



Links zu weiterführender Literatur



Videos



Quellen



Wichtig



Fragen, welche Sie zum unternehmerischen Denken inspirieren

Einleitung

Das Unternehmertum ist das Rückgrat jeder Wirtschaft und der Motor für wirtschaftliche Entwicklung und Wettbewerbsfähigkeit. Die Wirtschaft wandelt sich, steht vor neuen Herausforderungen und es ist essenziell, neue und nachhaltige Geschäftsideen zu finden. Es ist von entscheidender Bedeutung, nachhaltige Unternehmen gründen zu können, denn durch diese entstehen neue Arbeitsplätze, neue Produkte und neue Möglichkeiten.

Um die unternehmerischen Kompetenzen zu verbessern und die Verwirklichung neuer Geschäftsideen zu fördern, wird im Rahmen des Projekts **"SPiNteams" eine Reihe von Webinaren** entwickelt.

Sobald Sie das Basiswissen haben, wie Sie persönliche unternehmerische Kompetenzen entwickeln und wie Sie als Unternehmer/in handeln, müssen Sie sich mit den Details der Planung und Umsetzung der unternehmerischen Idee beschäftigen. In diesem Lernmaterial, welches das zweite Webinar ergänzt, werden wir uns mit den grundlegenden Fragen der Unternehmensplanung und -modellierung befassen.

Lassen Sie uns versuchen, eine Antwort auf die Frage zu finden, wie man einen Businessplan erstellt. Ziel dieses Trainingskurses ist es, die Teilnehmenden bei der Verbesserung ihrer unternehmerischen und geschäftlichen Fähigkeiten zu unterstützen.



Autor:

Ieva **Bruksle**

(Turība University, Faculty of Business Administration)



Entrepreneurship

<https://intelligence.weforum.org/topics/a1Gb0000000LGqtEAG?tab=publications>



SPiNteams project

<https://www.spintteams.eu/>

Eine Geschäftsidee planen, wozu?

Sie haben eine Geschäftsidee, von der Sie geträumt haben, die Sie als Antwort auf eine unbefriedigte Nachfrage gefunden haben, die als Lösung für ein Problem entstanden ist.

"Bei der Suche nach einer neuen kommerziellen Geschäftsmöglichkeit geht es darum, eine Lösung für ein Problem zu finden - eine Lösung, für die genügend Menschen bereit sind, zu zahlen, und eine Lösung, auf die die Wettbewerber (noch) nicht gekommen sind" (Burns, 2020).

Sie sind bereit, die Idee umzusetzen, womit müssen Sie beginnen?

Erstellen Sie einen Plan, entwerfen Sie Ihre Vision und bringen Sie sie zu Papier.

Warum planen? Warum ist es wichtig?



Business plan essence (pixabay)



Ričards Andersons - CEO & Gründer von CrossChem

"Sie müssen alles planen! Setzen Sie sich hin, erstellen Sie eine Excel-Tabelle, bauen Sie die Modelle! Details und Nuancen sind wichtig!" (Interview mit Ričards Andersons 1.12.2021).

Krists Blažēvičs - Board member and Co-Gründer von BG Noma LTd "Es ist notwendig, zu planen, um die Vision und das Ziel zu erkennen, das in der konkreten Situation angemessen und notwendig ist. Schreiben, analysieren, im Team denken" (Interview mit **Krists Blazevics** 1.12.2021).



Was denken Sie?

Müssen Sie einen Businessplan erstellen?



Ričards

Andersons - CEO & Gründer von CrossChem

<https://www.linkedin.com/in/richard-anderson-2483bba7/>



Krists

Blažēvičs - Board member und Co-Gründer of BG Noma LTd



Gundars Strazdiņš – Besitzer von Visual Experts

“Die Unternehmensplanung ermöglicht es Ihnen, einen Bezugspunkt zu finden. Ziehen Sie Schlussfolgerungen. Wenn man es zu Papier bringt, wird in 90% der Fälle klar, ob es funktioniert oder nicht!” (Interview mit **Gundars Strazdiņš** 1.12.2021).

Kaspars Ritums - Besitzer von Movers.lv

“Es ist notwendig zu planen, um Unklarheiten, Fragen und Fehler zu beseitigen. Es wird helfen, eine kompetente Meinung zu erhalten” (Interview mit **Kaspars Ritums** 2.12.2021).

Mārtiņš Laizāns - Besitzer von Dream Property Management

“Sie müssen verstehen, was Sie verkaufen wollen und wie Sie es verkaufen wollen. Sie können einen kurzen und klaren Konzeptplan erstellen, der während der Arbeit verbessert wird” (Interview mit **Martins Laizans** 2.12.2021).

Harijs Ābele – Creator and idea author of Beloved boards

“Sie brauchen einen Businessplan, und zwar einen sehr detaillierten, nicht nur für den finanziellen Teil. Man muss verstehen, wer, wie viel und warum die Kunden Ihr Produkt kaufen werden - und zwar so genau wie möglich! ” (Interview mit **Harijs Ābele** 3.12.2021).

Alise Balgalve - CEO Muesli Graci

“Der Businessplan wird benötigt, um zu verstehen, ob das Unternehmen überlebensfähig ist, wenn es finanziell stabil ist! Er kann als Maßstab dafür dienen, ob das Unternehmen wie geplant vorankommt” (Interview mit **Alise Balgalve** 3.12.2021).



Gundars

Strazdiņš- Owner of Visual Experts

<https://www.linkedin.com/in/gstrazdins/>



Kaspars Ritums

Owner Movers.lv

<https://www.linkedin.com/in/kaspars-ritums-936a7230/>



Mārtiņš Laizāns -

Owner of Dream Property Management

<https://www.linkedin.com/in/m%C4%81rti%C5%86%C5%A1-laiz%C4%81ns-6b93b349/>



Harijs Ābele –

Creator and idea author - Beloved boards

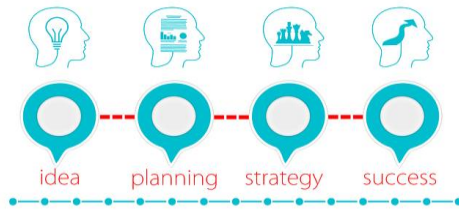
<https://www.linkedin.com/in/harijs-%C4%81bele-282a89127/>



Alise Balgalve -

CEO Muesli Graci

<https://www.linkedin.com/in/alise-balgalve-8037b38a/>



From idea to success (pixabay)

Ein Businessplan ist die Strategie dafür, wie Sie jeden Teil Ihres Unternehmens ausführen werden. Das muss nicht unbedingt ein schriftlicher Plan sein. Sie können Ihre Geschäftsstrategie auch im Geiste planen. Wichtig ist, dass Sie einen profitablen und hochwertigen Aktionsplan haben, bevor Sie Ihr Unternehmen gründen, und sich nicht einfach blindlings in ein Geschäft stürzen. (Genadinik, 2015)

Das Schreiben eines Businessplans zwingt Sie dazu, die Fähigkeiten zu entwickeln, die Sie benötigen, um Ihr Unternehmen erfolgreich ins Leben zu rufen. (Clark, 2018)

Der Businessplan ist das Werkzeug, das hilft, die Überlebensfähigkeit einer Geschäftsidee zu testen, ein Werkzeug, das es Ihnen ermöglicht, die Struktur des Geschäftsmodells zu kreieren und zu verbessern, ein Werkzeug, um Alternativen zu bewerten. Erstellen Sie einen Businessplan, um die Feinheiten der Umsetzung Ihrer Idee zu verstehen, nämlich an wen, was und wie zu verkaufen.

Analyse. Analysieren, um für die Planung vorbereitet zu sein

Um eine Vision Ihrer Geschäftsidee zu planen und zu definieren, sind grundlegende Informationen erforderlich. Es ist wichtig, genau zu verstehen, welche Informationen ausgewählt, gesammelt und analysiert werden müssen.



Information analysis (pixabay)



Im Zuge der Planung werden Sie weitere Ideen entwickeln.



Was denken Sie?

Was muss im Zuge der Vorbereitungen berücksichtigt werden?

Notwendige Informationen für die Analyse

Marktsituation	Potentielle Kunden	Wettbewerb
<ul style="list-style-type: none"> • Marktstabilität • Tendenz des Marktes • Rechtlicher Rahmen • Steuern • Finanzsystem • Informationssystem • Transportsystem • Unternehmertum unterstützende Infrastruktur 	<ul style="list-style-type: none"> • Bevölkerung • Bevölkerungsstruktur • Einkommensniveau • Ausgabenart • Wertesystem • Konsumgewohnheiten und Verhalten 	<ul style="list-style-type: none"> • Direkte Konkurrenz • Indirekte Konkurrenz • Marktführende • Verhalten der Konkurrenz • Vorteile und Nachteile der Konkurrenz



Im Zuge der Planung werden Sie weitere Ideen entwickeln.

Sowohl die Auswahl als auch die Zusammenfassung von Informationen kann ein zeitaufwändiger Prozess sein, der die Nutzung verschiedener Informationsquellen erfordert. Darüber hinaus ist es oft notwendig, eine gründliche Marktforschung durch Umfragen, Gespräche und Befragungen durchzuführen.

Es ist jedoch wichtig, genau zu bestimmen, welche Informationen beschafft werden müssen, um eine Vision für eine neue Geschäftsidee zu entwerfen und die Vorteile zu bewerten. Die zu analysierenden Informationen können sich je nach den Besonderheiten der Idee und des gewählten Tätigkeitsfeldes und Marktes unterscheiden.



Je besser Sie informiert sind, desto besser sind Sie vorbereitet!



Was denken Sie?

Was muss im Zuge der Vorbereitungen berücksichtigt werden?

Inhalt des Businessplans

Die Informationen sind gesammelt, die Schlussfolgerungen gezogen und Sie sind bereit, Ihre Geschäftsidee zu modellieren und Antworten auf die Fragen zu finden, was und wie Sie verkaufen werden.

Jetzt ist es wichtig, zu verstehen - was muss in den Plan aufgenommen werden? Der/die Planersteller/in ist für den Inhalt des Plans verantwortlich. Die Planung muss jedoch alle relevanten Aspekte der Geschäftstätigkeit des Unternehmens und die Faktoren, die die Geschäftstätigkeit beeinflussen, abdecken.

Als mögliches Beispiel für den Inhalt können wir den in "Business Model Generation" (Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010) vorgeschlagenen Inhalt eines Businessplans verwenden.

Business Plan

Kurzfassung

Das Team

- Management Profile
- Warum wir das Winning Team sind

Das Business Model

- Vision, Ziele und Werte
- Wie unser Geschäftsmodell funktioniert
- Werte
- Zielmarkt
- Marketing-Plan
- Schlüsselressourcen und Aktivitäten

Finanzanalyse

- Breakeven Analyse
- Verkaufsszenarien und Prognosen
- Ausgaben für Investitionen
- Betriebskosten
- Gründungsvoraussetzungen



Der Inhalt von
Businessplänen kann
sich unterscheiden.



Vorlagen

<https://templates.office.com/en-us/business-plans>

Externes Umfeld

Die Wirtschaft
Marktanalyse und Trends
Wettbewerbs-Analyse
Wettbewerbsvorteile unseres Businessmodells

Die Umsetzungs-Roadmap

Projekte
Meilensteine
Fahrplan

Risikoanalyse

Einschränkungen und Hindernisse
Kritische Erfolgsfaktoren
Spezifische Risiken und Gegenmaßnahmen

Schlussfolgerungen

Anhang

Ein Businessplan kann auch als Leitfaden für die Umsetzung dienen. (Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010)

Bei der Erstellung eines Businessplans werden alle Aspekte des Vorhabens umschrieben und es können bereits gesammelte Informationen verwendet werden.

Ein gutes Werkzeug für die Erstellung eines Businessplans ist das Business Model Canvas. Die Arbeit, die Sie beim Entwerfen und Durchdenken Ihres eigenen Geschäftsmodells geleistet haben, ist die perfekte Grundlage für die Erstellung eines soliden Businessplans (Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010).



Beispiele

<https://www.bplans.com/sample-business-plans/>



Die Verwendung von verschiedenen Tools für einen Businessplan erleichtert die Erstellung.

z.B. Tools des Gründerservice der Wirtschaftskammer Österreich

[Plan4You.Web](https://www.plan4you.at/)

[Startseite -
gruenderservice.at](https://www.gruenderservice.at/)

Business Model Canvas



Business Model Canvas (Stratgyzer.com)

“Verwenden Sie das Canvas, um den Lesenden ein unmittelbares visuelles Porträt Ihres Modells zu vermitteln. Idealerweise illustrieren Sie die Elemente mit Zeichnungen. Beschreiben Sie dann das Nutzenversprechen, zeigen Sie den Kundenbedarf auf und erklären Sie, wie Sie den Markt erreichen wollen. Beschreiben Sie die wichtigsten Ressourcen und Aktivitäten, die für den Aufbau und die Umsetzung des Geschäftsmodells erforderlich sind. (Osterwalder, A., Pigneur, Y., 2010).

Das Business Model Canvas besteht aus neun miteinander verknüpften Bausteinen, die sich gegenseitig beeinflussen. Im Mittelpunkt steht das Wertangebot (Kasten 1). Auf der rechten Seite befinden sich die Blöcke des Geschäftsmodells, die durch den Wert für die Kunden bestimmt werden: Kundensegment (Kasten 2), Kundenbeziehungen (Kasten 3), Vertriebskanäle (Kasten 4) und die Einnahmequelle (Kasten 5). Die verbleibenden vier Blöcke auf der linken Seite werden durch die Effizienz des Geschäfts bestimmt: Schlüsselaktivitäten (Feld 6), Schlüsselressourcen (Feld 7), Schlüsselpartnerschaften (Feld 8) und die daraus resultierende Kostenstruktur (Feld 9) (Burns, 2020).

Erstellen Sie ein Modell am Computer, mit Haftnotizen an der Tafel, allein oder im Team - die Ansätze können unterschiedlich sein, die Hauptsache ist, dass Sie eine gemeinsame Vision haben.

Ein gutes Tool für die Geschäftsmodellierung ist auch die Rebelbase-Plattform und der Project Builder mit seinen Tracks - Ideation, Validation, Launch, Scalability, Impact, Financials.



Canvas tool

<https://www.strategyzer.com/resources/canvas-tools-guides>



Was denken Sie?

Wie entsteht der Wert einer Ware oder Dienstleistung?

Wer ist der wichtigste Kundenstamm?

Wer sind die wichtigsten Partner/innen?

Was sind die wichtigsten Aktivitäten, die durchgeführt werden sollen?



Rebelbase
platform

<https://rebelbase.co/>

Schreiben, gestalten und visualisieren Sie! Hauptsache ist, dass Sie sich der wichtigsten Punkte bewusst sind.



Es ist wichtig, sich daran zu erinnern, dass Details sehr wichtig sind!

Wichtige Aspekte eines Angebotes

Wer sich seines Erfolges sicher ist, wird auch erfolgreich sein. Zuversicht schafft Vertrauen.

Beispiele aus der Praxis

Im abschließenden Teil dieses Lernmaterials werden wir uns einige praktische Beispiele für das Unternehmertum ansehen. Bei allen Beispielen handelt es sich um Geschäftsideen, die von Absolventen/innen der Turiba-Universität (Lettland), Fakultät für Betriebswirtschaft, umgesetzt wurden.

BG Noma LTD

“BG NOMA Ltd” ist ein schnell wachsendes Unternehmen für die Vermietung von Baumaschinen. Sieben Jahre auf dem Markt und mehr als 5.000 Projekte in den baltischen Ländern wurden realisiert. Es gibt gute Perspektiven für die weitere Entwicklung des Unternehmens.

Die Geschäftsidee wurde von zwei Studenten der Turiba Universität mit Unterstützung des Turiba Business Incubator entwickelt und umgesetzt. Die Geschäftspartner nutzten das an der Universität erworbene Wissen und die Infrastruktur.

Muesli Graci (Felice Ltd)

Produziert funktionelle Müslis, warme Cornflakes und schnelle Mahlzeiten mit hohem Nährwert. Die Marke Graci wurde 2018 mit dem Red Dot Design Award für die Müsli-Verpackungslinie HEALTH ausgezeichnet, der in der Designwelt als einer der renommiertesten Designpreise gilt. Graci ist die erste Marke im Baltikum, die in der Kategorie "Best of the Best" ausgezeichnet wurde. Die Produkte werden in verschiedene Länder der Welt exportiert - Island, Neuseeland, Dänemark, Frankreich, China, Saudi-Arabien usw. (MusleGraci.com, 2021)

"Die Gründung dieses Unternehmens wurde durch das Fehlen eines solchen Funktionsprodukts auf dem Markt inspiriert" (Interview mit Alise Balgalve 3.12.2021).

CrossChem Ltd

CrossChem stellt seit 2009 zertifiziertes AdBlue® her. CrossChem hat ein eigenes öffentliches AdBlue®-Tankstellennetz entwickelt und schafft es, das allen Verkehrsteilnehmenden ein einfaches Nachfüllen ermöglicht. Produziert chemische Produkte für alle Transportsegmente. Hersteller und Exporteur mit 100% lettischem Kapital, hat mehr als 15 Fabriken in der ganzen Welt errichtet und exportiert in mehr als 50 Länder weltweit (Interview mit Ričards Andersons 1.12.2021).



Turiba University

<https://www.turiba.lv/en>



BG Noma Ltd

<https://bgnoma.lv/>



Muesli Graci

<http://muesli-graci.com/en>



Watch it!

<https://www.facebook.com/MuesliGraci/videos/124982755889049>



CrossChem Ltd

<https://crosschem.lv/?lang=en>



Movers.lv

<http://www.movers.lv/en>

Movers.lv

Das Unternehmen bietet professionelle Umzugs- und Verpackungsdienstleistungen an. Das Unternehmen hat Erfahrung in der Organisation von Umzügen in verschiedenen europäischen Ländern. Der Eigentümer des Unternehmens, Kaspars, schätzt das an der Turiba-Universität erworbene Wissen sehr, das es ihm ermöglicht hat, die Arbeit des Unternehmens zu verbessern (Interview mit **Kaspars Ritums** 2.12.2021).

Ekselsio Ltd

Ekselsio ist eine Agentur für digitales Marketing mit Erfahrung auf dem lettischen, estnischen, finnischen und CIS-Markt. Die Entwicklung dieser Geschäftsidee ist das Ergebnis einer internationalen Zusammenarbeit. Während des Studiums entdeckte ein Student der Universität Turiba ein gemeinsames Interesse mit einem Austauschstudenten der finnischen Partneruniversität, woraus das neue Unternehmen entstand. Das Unternehmen wurde im Turiba-Inkubator gegründet, und die Studenten nutzten die Möglichkeiten, die ihnen die Mentorenkurse boten (Interview mit **Danil Katkevitch** 3.12.2021).

Amro Baltic Ltd

Das Unternehmen bietet die Ausrüstung und Lösungen für die Geschäftsentwicklung. AMRO BALTIC nahm seine Tätigkeit im Jahr 2013 auf. Es werden verschiedene technologische Lösungen für Unternehmen aus den Bereichen Handel, Fertigung, Gesundheitswesen, Gastgewerbe und Transport angeboten. Ģirts Belazerovs, Mitbegründer von AMRO Baltic, weist darauf hin, dass der Erfolg darauf beruht, dass man in der Lage ist, die Anforderungen des Marktes zu erfüllen und sich an die Situation anzupassen (Interview mit Ģirts Belazerovs 3.12.2021).

Dream Property Management

Dream Property Management ist ein Full-Cycle-Immobilien-Agentur Dienstleistungen, von Kauf/Pacht, rechtliche Unterstützung, Bau, Reinigung, Kundengewinnung, Hausverwaltung. Dream Property Management ist nicht das erste Geschäftsprojekt, das von Turiba-Alumni Mārtiņš Laizāns realisiert wurde. Das erste Projekt war ein Fahrradabstellraum für Studierende. Mārtiņš gibt zu, dass man Ideen suchen und testen muss, bis man die richtige Geschäftsidee findet (Interview mit Mārtiņš Laizāns 2.12.2021).



**Visual Experts
Ltd**

<http://visualexpert.co>

Visual Experts Ltd



Visual Experts (Gundars Strazdins)

Als Experte für visuelle Gestaltung hilft Gundars Strazdiņš Unternehmen, NGOs, Marketingmanagern und Start-ups bei der Erstellung von Bildern, die die genauen Werte und Botschaften ihrer Marken oder Produkte vermitteln. Gundars war ein aktiver Student, der schon während des Studiums an der Umsetzung verschiedener Projekte beteiligt war. Nach seinem Abschluss begann er als Freiberufler zu arbeiten und gründete sein eigenes Unternehmen. Er ist immer bereit, seine Erfahrungen zu teilen (Interview mit Gundars Strazdiņš 1.12.2021).

Beloved Boards Ltd



Beloved boards products (Harijs Ābele)

Beloved Boards stellt Holzspielbretter für Kinder von 6 Monaten bis 3 Jahren aus in Lettland gewonnenen Rohmaterialien her. Die Waren werden in verschiedene Märkte exportiert. Harry ist auf die Idee gekommen, als er sich die Geschichten seiner Kommilitonen über andere Spielzeughersteller und deren Verkaufsprobleme anhörte (Interview mit Harijs Ābele 3.12.2021).



Quellen

Clarke, M. R., (2018), How to Write a Business Plan That Doesn't Suck: The Ultimate.

Colwell, K., (2019), Starting a Business QuickStart Guide: The Simplified Beginner's Guide to Launching a Successful Small Business, Turning Your Vision into Reality, and Achieving ... Dream ClydeBank Media LLC.

Grant, W., (2020) How to Write a Winning Business Plan: A Step-by-Step Guide to Build a Solid Foundation, Attract Investors & Achieve Success.

Genadinik, A, (2015). Business Plan Template and Example: How To Write A Business Plan: Business Planning Made Simple. Semantic Valley LLC. .

Osterwalder, A., Pigneur, Y., (2010). *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley & Sons.

World Economic Forum (2021). *Future Readiness of SMEs: Mobilizing the SME Sector to Drive Widespread Sustainability and Prosperity*. Retrieved from: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_Readiness_of_SMEs_2021.pdf

Interviews

with Alise Balgalve 3.12.2021

with Danil Katkevitch 3.12.2021

with Girts Belazerovs 3.12.2021

with Gundars Strazdins 1.12.2021

with Harijs Abele 3.12.2021

with Kaspars Ritums 2.12.2021

with Kristis Blazevids 1.12.2021

with Ricards Andersons 1.12.2021

Prepared by: Ieva Bruksle



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



PROJECT PARTNERS:



Cambra de Terrassa



Universitat
Oberta
de Catalunya

