

Gründerworkshop und Rolle der Mentoren

Die Wirtschaftssenioren
Alt hilft Jung

Informationsworkshop Enterprise +
Gabrovo, 28. April 2015

Ursula Gieseler

Co-funded by the European Union



Agenda

- ◆ Bausteine eines Geschäftsplans
- ◆ Vorschlag eines Formats für einen Gründungsworkshop
- ◆ Zielgruppe und Vorbildung der Teilnehmer
- ◆ Rolle der Mentoren und erforderliche Voraussetzungen/Erfahrungen

Was gehört zu einem soliden Geschäftsplan ? (maximal 8 Seiten Din A 4)

- 1. Zusammenfassung für den schnellen Leser**
Wird zu Schluss angefertigt und an den Anfang gestellt, fasst die wesentlichen Punkte zusammen.
- 2. Beschreibung der Geschäftsidee**
 - Wie sieht das Produkt/die Dienstleistung aus?
 - Was ist der besondere Nutzen für den Kunden?
 - Was ist der Unterschied zu existierenden Produkten auf dem Markt?
 - Hat das Produkt/die Dienstleistung ein Alleinstellungsmerkmal?
 - Wie sieht der Zeitrahmen für die Umsetzung aus?

Bausteine eines Geschäftsplans - ff

3. Markt und Wettbewerb

- Was ist Ihre Zielgruppe?
- Wie groß ist Ihr Markt? Wie entwickelt er sich?
- Welche Wettbewerber gibt es mit ähnlichem Angebot?

4. Marketing

- Wie ist Ihre Preispositionierung?
- Welche Vertriebskanäle sollen genutzt werden?
- Wie bewerben Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
- Standortanalyse (physischer oder virtueller Standort – Internet)

Bausteine eines Geschäftsplans - ff

5. Produktion und Beschaffung

- Eigene Fertigung oder Ankauf?

6. Management und Organisation

- Gründerprofil – was befähigt den Gründer zum Betrieb der Unternehmung?
- Rechtsform und Unternehmensorganisation
- Personal und Qualifikation der Mitarbeiter

7. Chancen und Risiken

- SWOT-Analyse

Bausteine eines Geschäftsplans - ff

8. Kapitalbedarf und Finanzierung, Liquiditätsplanung, Rentabilitätsplanung

FÜR: ERTRAGSVORSCHAU / RENTABILITÄTSBERECHNUNG									EUR
Alle Kosten beziehen sich auf Ihr Unternehmen, nicht auf Ihre Privatausgaben, Tilgungen für Kredite und Beiträge zur sozialen Absicherung (Arbeitslosenversicherung) sind aus dem versteuerten Gewinn in der Ertragsvorschau auf!									
ALLE BETRÄGE OHNE MEHRWERTSTEUER		1. Ge							
Zeitraum		(Ru							
Umsatz/Erlös/Provisionen		TT							
./. Wareneinsatz / Materialeinsatz									
Rohertag / Rohgewinn									
./. Personalkosten (ohne Unternehmer)									
./. Geschäftsführerbezüge (nur GmbH)									
./. Miete (Büro, Ladenlokal, Halle)									
./. Nebenkosten (Strom, Heizung, Wasser)									
/ Werbung									

1. INVESTITIONEN					
					EUR
Grundstücke und Gebäude					
Renovierungskosten / Umbaukosten / Nebenkosten					
Betriebsausstattung (Büroeinrichtung, Maschinen, Arbeitsgeräte usw)					
Fahrzeuge					
Warenausstattung					
Kaufpreis / Übernahmepreis					

Liquiditätsplan						
alle Umsätze und Kosten einschließlich Steuern!						
	Erstes Geschäftsjahr					0 €
	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	
Anfangsbestand an flüssigen Mitteln (Kasse, Bank)						
+ Umsatzerlöse (inkl. Umsatzsteuer)						
+ weitere Zahlungseingänge (z.B. sonstige Einnahmen)						
= Summe Einnahmen (Liquiditätszugang)						
- Löhne/Gehälter (inkl. Sozialabgaben) für Personal	0	0	0	0	0	
- Material/Waren über Lieferanten						
- Bareinkäufe						
- Marketing						
- Vertrieb						
- Miete, Nebenkosten						
- Telefon/Fax/Internet/GEZ						
- Anlageinvestitionen						
- Steuern (z.B. Umsatzsteuerzahllast)						

Agenda

- ◆ Bausteine eines Geschäftsplans
- ◆ **Vorschlag eines Formats für einen Gründungsworkshop**
- ◆ Zielgruppe und Vorbildung der Teilnehmer
- ◆ Rolle der Mentoren und erforderliche Voraussetzungen/Erfahrungen

Formatvorschlag

- ◆ Teilnehmer: 8-10 Studenten (Berufskolleg oder Universität)
1 Mentor, 1 Talentscout/Beobachter, Organisator
- ◆ Zeitrahmen: 5 Tage Vollzeit (muss je nach ökonomischer
Vorbildung der Teilnehmer ggf. ausgeweitet
werden)
- ◆ Technik: 2 Räume, Laptops, MSOffice,
Präsentationstechnik (Flipcharts o. ä.)

Tag 1: Einführung, Teambuilding, Entwicklung einer Geschäftsidee

Die Teilnehmer werden durch Mentor/Gastgeber eingeführt und erfahren den Ablauf und die Ziele des Workshops. Sie verständigen sich über Aufgaben und Rollenverteilung und den Umgang miteinander.

Der Mentor erläutert die Bausteine eines Geschäftsplans.

Die erste Aufgabe der Gruppe ist es, eine eigene Geschäftsidee zu entwickeln. Es gibt keine vorgegebene Idee! Ideal wäre ein reales Gründungsvorhaben. Der Mentor unterstützt in Kreativtechniken, aber er darf die Gruppe nicht dominieren. Der Beobachter nimmt nicht aktiv teil, er notiert die Verhaltensweisen und gibt den Teilnehmern am Schluss ein Feedback.

Ziel des ersten Tages ist die Einigung auf eine gemeinsame Geschäftsidee.

.

Tag 2: Erarbeitung der wesentlichen Bestandteile des Geschäftsplans

Zur Erarbeitung der wichtigsten Bestandteile des Geschäftsplans bildet das Team 2 Untergruppen von je 4-5 Teilnehmern.

Untergruppe 1 erarbeitet das Kapitel „Beschreibung der Geschäftsidee“, parallel dazu arbeitet Untergruppe 2 an „Markt und Wettbewerb“. Nach einem definierten Zeitraum tauschen die Untergruppen die Themen aus und diskutieren und ergänzen die Arbeit des jeweils anderen Teams, so dass jeder Teilnehmer sich mit beiden Themen beschäftigt hat. Ebenso wird für die Themen „Marketing, Preis, Vertrieb“ sowie „Produktion und Beschaffung“ vorgegangen.

Jede Untergruppe erarbeitet die schriftliche Darstellung von 2 Kapiteln des Geschäftsplans.

Während der Arbeit unterstützt der Mentor die Teams, gibt Anregungen und hinterfragt. Er/sie liefert auch ökonomisches Hintergrundwissen wie z.B. Definition des Markts, Methoden der Preisbestimmung, Vertriebskanäle etc.

Tag 3: Finanzmodelle

Am 3. Tag erarbeitet die Gesamtgruppe die Finanzmodelle.
(Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan, Liquiditäts- und Rentabilitätsplan).

Dabei wird der Mentor wahrscheinlich die Gruppe intensiver anleiten müssen; er/sie erklärt die Rechenmodelle, hilft bei der Bestimmung von Umsatz- und Kostenschätzungen. Der Mentor diskutiert auch Finanzierungsoptionen (Bankdarlehen, Venture Capital, Crowd Funding etc.) und unterstützt mit plausiblen Annahmen.

Konsistenzprüfung der Berechnungen mit den schriftlichen Teilen des Geschäftsplans. Rückkoppelung mit den getroffenen Annahmen und Erwartungen. Bei Bedarf Überarbeitung.

Tag 4: Risiko Analyse, Gründerperson, Weitere Themen

Eine Risikoanalyse wird durch eine SWOT Analyse durchgeführt.

Diskussion der Anforderungen an die Gründerperson. Aspekte aus der Potenzialanalyse, Motivation, Disziplin, Engagement, Sozial- und fachliche Kompetenz, Erfahrung, Durchsetzungsfähigkeit etc. werden diskutiert.

Diskussion über mögliche Gesellschaftsformen (GmbH, AG etc), potenzielle rechtliche oder administrative Hürden, nötige Genehmigungen und Lizenzen.

Besprechung der Organisation.

Tag 5: Round-up

Gemeinsame Erarbeitung der Zusammenfassung.

Rückblick und Feedback.

Agenda

- ◆ Bausteine eines Geschäftsplans
- ◆ Vorschlag eines Formats für einen Gründungsworkshop
- ◆ Zielgruppe und Vorbildung der Teilnehmer
- ◆ Rolle der Mentoren und erforderliche Voraussetzungen/Erfahrungen

Zielgruppe

Der Gründungsworkshop richtet sich an

- Arbeitslose, die sich als Firmengründer selbständig machen wollen
- Studenten wirtschaftlicher Fachrichtungen
- Schüler von berufsbildenden Schulen, die kurz vor ihrem Schulabschluss stehen und hinreichendes ökonomisches Grundwissen mitbringen

Vorbildung der Teilnehmer

Insbesondere Schüler müssen ein ausreichendes ökonomisches Wissen mitbringen, so müssen z.B. Begriffe wie Umsatz, Kosten, Mehrwertsteuern, Abschreibungen, Gewinn, Vertriebsweg etc. bekannt sein.

Ebenso sollte ein Grundwissen über rechtliche und administrative Rahmenbedingungen (z.B. Gesellschaftsformen, behördliche Genehmigungen, Lizenzen) existieren.

Agenda

- ◆ Bausteine eines Geschäftsplans
- ◆ Vorschlag eines Formats für einen Gründungsworkshop
- ◆ Zielgruppe und Vorbildung der Teilnehmer
- ◆ Rolle der Mentoren und erforderliche Voraussetzungen/Erfahrungen

Aufgaben der Mentoren

Der Mentor ...

- ◆ leitet das Team, aber er dominiert es nicht
- ◆ moderiert Diskussionen im Team, trägt aber selbst nur bei, wenn er/sie gefragt wird
- ◆ unterstützt das Team mit Kreativitätstechniken (insbesondere zur Entwicklung einer Geschäftsidee)
- ◆ ist in der Lage, Sachfragen des Teams zu beantworten
- ◆ ermutigt das Team und feuert es an
- ◆ interveniert, falls Diskussionen in eine Sackgasse laufen
- ◆ weist auf Probleme oder Hindernisse hin, ohne gleich eine Lösung oder einen Ausweg zu liefern

Eigenschaften der Mentoren

Der Mentor ...

- ◆ hat einen guten ökonomischen Hintergrund (aber nicht notwendigerweise einen Hochschulabschluss)
- ◆ hat einige Jahre Erfahrung in der Geschäftsführung oder in einer Managerposition
- ◆ hat Freude an der Arbeit mit jungen Menschen und erzieherische Fähigkeiten
- ◆ ist bereit, ein Team anzuleiten (aber nicht anzuführen)
- ◆ hat eine gute Kenntnis der lokalen Kultur, der lokalen Gesetzgebung und behördlicher Regelungen und Auflagen

- ◆ ist bereit auf ehrenamtlicher Basis zu arbeiten
- ◆ ist bereit die erforderliche Zeit für das Projekt zur Verfügung zu stellen

Material für die Mentoren

Zur Vorbereitung auf die Gründungworkshops erhalten die Mentoren folgende Unterlagen:

- ◆ Leitfaden für Mentoren
- ◆ Gliederung eines Geschäftsplans
- ◆ Finanzmodelle als Excel-Arbeitsblätter
- ◆ Beispiel für einen guten Geschäftsplan
- ◆ Beispiel für einen schlechten Geschäftsplan
- ◆ Übersicht über Kreativitätstechniken

Vielen Dank!