

Gründerberatung



Stand: 17.12.2010

Ziel der Gründerberatung

- Verbesserung der **Tragfähigkeit** des Geschäftsmodells . D.h. Sie lernen:
 - Ihre Geschäftsidee in ein Geschäftsmodell umzusetzen
 - Das Marktsegment zu beschreiben, zu orten und anzusprechen
 - Die Kundenbedürfnisse mit Ihren Produkten zur Deckung zu bringen
 - Die Erstellung eines soliden Business Plans.
- Entwicklung einer **Firmenstruktur** für die nächsten 5 Jahre.
- **Erfahrungsaustausch** mit Gründern.

Zielgruppe

Technologiebasierte Start-ups in der Seedphase.

Gründerberatung

Wie strukturiert man eine Unternehmensgründung? Wie stellt man einen Masterplan, einen Business Plan, wie finanziere ich die Gründung? All diese Fragen – und weitere – werden bei der Gründungsberatung erörtert und beantwortet.

Wir beraten Unternehmensgründer in der nachhaltigen Gestaltung des Geschäftsmodells und der Firmenstruktur von softwaregetriebenen Technologieunternehmen.

Die Beratung ist lösungsorientiert und gleichzeitig kritisch. Wir stellen unangenehme Fragen. Und wir erarbeiten mit Ihnen die Antworten dazu. Gemeinsam kommen wir schneller ans Ziel.

Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell ist der Kern eines jeden Unternehmens und ist für dessen Erfolg maßgeblich.

Die Komponenten des **Geschäftsmodells** (Business Models) sind u.a.:

- Produkte
- Kunden
- Lieferanten
- Vertriebskanäle
- Preisgestaltung
- Liefer- und Einkaufbedingungen
- Rechnungswesen
- Logistik
- Produktionsstandorte & -verflechtungen

Die Ausgestaltung eines erfolgversprechenden und robusten Geschäftsmodells ist die erste und wichtigste Aufgabe des Gründers eines Technologieunternehmens.

Das Geschäftsmodell bedarf einer ständigen Anpassung an die neuen Marktbedingungen: neue Kundenbedürfnisse, neue Konkurrenzprodukte, neue Vertriebskanäle, neue Märkte, Verfall der Verkaufspreise, Anstieg der Anschaffungspreise, etc.

Zur Gestaltung des Geschäftsmodells braucht man:

- Kenntnisse in der Produktentwicklung und -produktion
- Marktkenntnisse
- Marketing- und Vertriebsexpertise
- Gefühl für Logistik
- Genaue Analyse der Marktpreise
- Sinn für das Machbare
- Fähigkeit zur Risikoeinschätzung

ThinkSimple® hilft den Unternehmensgründern folgendermaßen:

- Vorlage von Grundgerüsten von Geschäftsmodellen
- Aufbau des firmenspezifischen Geschäftsmodells
- Prüfung des erarbeiteten Geschäftsmodells durch Fragekatalog
- Prüfung der Robustheit des Geschäftsmodells durch Änderungen der Rahmenbedingungen
- Erfahrungsaustausch mit Gründern und gestandenen Unternehmern

Investor Relations

Technologie getriebene Gründungen sind auf Investoren angewiesen, die das nötige Eigenkapital einbringen.

Die Suche und Auswahl der passenden Investoren ist ein entscheidender Erfolgsfaktor bei der Gründung eines Unternehmens.

ThinkSimple unterstützt bei der Suche und Auswahl der Investoren und insbesondere bei der Gestaltung des Beteiligungsvertrages.

Der Beteiligungsvertrag regelt u.a. die Relation zwischen Firmenanteilen und eingebrachtem Kapital sowie die Exitbedingungen. Auch die Form der Zusammenarbeit zwischen Investoren und Gründern wird in diesem Vertrag festgehalten.

Firmenstrategie

Was will man mit der Firmengründung erreichen? Wann? Wie? All diese Fragen fallen unter die Rubrik Firmenstrategie.

Die Firmenstrategie ist produkt- und marktabhängig. Die Firmenstrategie muss zum Können der Gründer passen. Das Justieren der Firmenstrategie auf alle Parameter: Markt, Mitbewerber, Produkte, Unternehmensleitung, ist ein fester Bestandteil der Gründerberatung.

Die Marketing- und Vertriebsstrategie ist eine Untermenge der Firmenstrategie. Nur wenn es der jungen Gründung gelingt, schnell stabile Kundenbeziehungen aufzubauen, ist ein Überleben möglich. Welche Vertriebskanäle sind die richtigen? Welches Markteinführungsprogramm wird gefahren? Diese und weitere Fragen werden hier zusammen mit dem Gründungsteam erörtert und festgehalten. Diese Strategien müssen nachher „gelebt“ werden.

Firmenstruktur

Die Firmenstruktur legt die Zuständigkeiten und das Berichtswesen in einem Unternehmen fest.

Die Zuständigkeiten sollten sich an den Fähigkeiten der jeweiligen Mitarbeiter orientieren. Nur wenn die Zuständigkeit mit den heutigen und künftigen Fähigkeiten harmonieren, wird die Firmenstruktur Bestand haben und das Unternehmen erfolgreich sein.

Die erste Ebene der Firmenstruktur bildet das Gründerteam. Daraus abgeleitet werden die weiteren Gruppierungen innerhalb des Unternehmens. Dies betrifft auch die Lieferanten und Berater.

Ein weiterer Aspekt der Firmenstruktur sind die Arbeitsverträge und die Entlohnungskonzepte.

ThinkSimple® hilft hier bei der Ausgestaltung der Verträge, der Entlohnungskonzepte und der Zuständigkeiten. Darüber hinaus werden auch die Verträge mit den Lieferanten gemeinsam bis hin zu den AGB entworfen.

Netzwerk

ThinkSimple verfügt über ein ausgedehntes Netzwerk rund um die Gründerbedürfnisse:

- Rechtsanwalt für Gesellschaftsrecht
- Rechtsanwalt für Arbeitsrecht
- Steuerberater für KMU
- Agentur für Marketing
- Agentur für Online Auftritt und Webmaster
- Agentur für Kommunikation
- Erfahrene Gründer für Erfahrungsaustausch

Beiräte

ThinkSimple kann auf Wunsch der Unternehmensgründer Beiratsmandate übernehmen. Auf diesem Weg kann die Implementierung der beschlossenen Maßnahmen in der Gründerberatung unterstützt werden. Die Aufgaben des Beiratsmitglieds bzw. Beiratsvorsitzenden umfasst:

- Leitung der Beiratssitzung
- Vor- und Nachbereitung der Beiratssitzungen
- Kontaktpflege der Investoren
- Unterstützung bei der Umsetzung des Business Plans

Berater: Dr. Karl de Molina



Themen: Produktentwicklung, Geschäftsmodell, Produktivität

- 2 Jahre Beratung in der **Unternehmensgründung**
- 5 Jahre Erfahrung als **Geschäftsführer**
- 20 Jahre Erfahrung in **Führungsfunktionen** in der Industrie.
- **Gründung** und Leitung von 2 Unternehmen.
- **Gründung** und Leitung von zahlreichen Niederlassungen von Technologieunternehmen.
- Langjährige Erfahrung in **Investitions- und Dienstleistungsunternehmen**

Berater: Stefan Donat



Themen: Investor Relations, Vertrieb und Firmenstrategie

- 8 Jahre Erfahrung als **Gründer** und **Vorstand**
- 5 Jahre Erfahrung in der Gestaltung von **Beteiligungsverträgen**
- **Gründung** und Leitung von 2 Unternehmen
- **Gründung** und Leitung einer Niederlassung
- Langjährige Erfahrung in **Software-Unternehmen**
- 20 Jahre Erfahrung in **Führungsfunktionen** in der Industrie
- 11 Jahre Erfahrung im international **Vertrieb** (USA, Asien, EU)
- 20 Jahre Erfahrung bei **Vorträgen** auf Tagungen

Themen bei ThinkSimple

- TS-Index®: Online Produktivitätstest
- Executive Coaching in Arbeitsproduktivität, in Persönlichkeitsentwicklung und in Kommunikation
- Inhouse-Seminare in Arbeitsproduktivität, in Persönlichkeitsentwicklung und in Kommunikation
- Telefoncoaching in Arbeitsproduktivität
- Gründerberatung
- Gründerberatung

Expertenteam bei ThinkSimple

- Dr. Karl de Molina, Arbeitsproduktivität und Gründerberatung
- Prof. Walter Simon, Persönlichkeitsentwicklung
- Dr. Reiner Czichos, Persönlichkeitsentwicklung
- Raimund Schöll, Kommunikation
- Stefan Donat, Gründerberatung

Ansprechpartnerin

Frau Solveig Kutter, Assistentin der Geschäftsführung

Tel.: +49 89 930 86 - 280

Fax.: +49 89 930 86 - 279

E-Mail: Info@ThinkSimple.de

URL: www.ThinkSimple.de