dykiert beratung

Von der Idee zum erfolgreichen Start-up!

Unterwegs in die Selbständigkeit – Teil 2

Ein Praxis-Workshop zum Thema Existenzgründung und "Selbstvermarktung" am 06./07.02.2010

Von der Idee zum erfolgreichen Start-up!

Ein Praxis-Workshop zum Thema „Existenzgründung und Selbstvermarktung“

- **Was muss ich außerdem bedenken?**
  - ✓ Welche Unternehmensform ist die richtige?
  - ✓ Wie viel Kapital benötige ich und woher bekomme ich es?
  - ✓ Welches Risiko gehe ich ein?

- **Selbstmanagement**
  - ⇨ Was für ein Unternehmertyp bin ich?
  - ⇨ Welche Leistungen werden von mir erwartet?
  - ⇨ Wie ist mein soziales Umfeld?
  - ⇨ Wie vermarkte ich mich richtig?
  - ⇨ Wie setze ich mich durch?

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

- Selbstmanagement
  - ✓ Welche Leistungen werden von mir erwartet?
  - ✓ Was für ein Unternehmertyp bin ich?
  - ✓ Wie ist mein soziales Umfeld?
  - ✓ Wie vermarkte ich mich richtig?
  - ✓ Wie setze ich mich durch?

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Leistungen werden von mir erwartet ?

- Fachliche und persönliche Voraussetzungen:
  - ✓ Welche kaufmännischen Qualifikationen haben Sie?
  - ✓ Welche fach-spezifischen Qualifikationen haben Sie?
  - ✓ Welche Zusatzqualifikationen haben Sie?
- Welche Beweggründe haben Sie, sich selbständig zu machen bzw. Ihre Idee zu verwirklichen?
- Waren Sie schon einmal selbständig und wenn ja, in welcher Branche?
- Welche Kontakte / Referenzen haben Sie?
- Welche Aufgabe(n) übernehmen Sie im Unternehmen?

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Leistungen werden von mir erwartet ?

- Wodurch wird das Unternehmerprofil geprägt?
  - ✓ Unternehmensziele - Unternehmerziele
  - ✓ Selbst- / Fremdbild
  - ✓ Kernkompetenz
  - ✓ Soziale Kompetenz

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Leistungen werden von mir erwartet ?

- Welche Grundsätze gehören zur Kommunikationsfähigkeit des Unternehmens?
  - ✓ Was ist eigentlich Kommunikation?
  - ✓ Aktives Zuhören
  - ✓ Fragetechnik
  - ✓ Vorbereitung von wichtigen Gesprächen
  - ✓ Kommunikationskiller im Gespräch kennen
  - ✓ Strukturierte Gesprächs- und Verhandlungsführung
  - ✓ Rhetorische Qualifikation

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Leistungen werden von mir erwartet ?

- Denk- und Verhaltensstile der Gesprächspartner kennen
- Konflikte gehören zum Unternehmen
  - ✓ Konfliktvermeidung und -lösung
- Wie wirkt mein Profil in der Öffentlichkeit?
  - ✓ Public Relation und Werbung
  - ✓ Mitwirkung in Netzwerken usw.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

Prof. Dr. Charles Ridley hat **13 Kernkompetenzen** als Erfolgsfaktoren für Existenzgründer in einem umfassenden Forschungsprojekt identifiziert.

Bei den meisten dieser Kernkompetenzen, so Ridley, geht es nicht nur darum, ein großes Maß an Fähigkeiten für sich selbst zu besitzen, sondern in diesem Bereich andere Menschen anleiten zu können und sich zu multiplizieren.

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **1. Visionäre Fähigkeiten:**
- Initiativer Aufbau von Projekten und Diensten von Grund auf
- Beständige Kommunikation von Vision auf inspirierende und kreative Art
- Zukunftsorientierung
- Mobilisierung von Ressourcen
- Effektiver Umgang mit nichtvisionären Menschen

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **2. Intrinsische Motivation:**
- Hoher Energielevel
- Guter Umgang mit starker Arbeitsbelastung
- Effektives Selbstmanagement
- Streben nach hoher Qualität der eigenen Arbeit

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **3. Erreicht Hingabe an den Job:**
- Gewinnen von Mitarbeitern
- An andere delegieren und ihnen mehr Verantwortung übergeben
- Mitarbeiter coachen und sie so zu höheren Leistungen führen
- Mitarbeiter und Leiter multiplizieren

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **4. Beziehungen zu Netzwerken:**
- Bewusst Beziehungen zu Netzwerken bauen
- Kontakt zu Wettbewerbern aufnehmen
- Synergiepartner identifizieren und einbinden

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **5. Unterstützung des Ehepartners**
- Übereinkunft bezüglich der Rollen und Erwartungen im Gründungsprojekt
- Definierte Grenzen, die die Ehe und die Familie schützen
- Ein ganzheitliches Familienleben
- Offene Kommunikation u. effektive Konfliktlösung (in der Ehe)

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **6. Beziehungen bauen**
- Beginnt von sich aus Beziehungen
- Zeigt aufrichtiges Interesse an anderen Menschen
- Geht konstruktiv mit Kritik und Beziehungsstörungen um
- Entwickelt ein starkes soziales Netzwerk

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **7. Dem (möglichen) Wachstum verpflichtet**
- Training in Wachstumsprinzipien
- Umsetzung von Wachstumsprinzipien
- Auswertung der Effektivität des Dienstes in Bezug auf Wachstumsprinzipien
- Verständnis für Wachstum

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **8. Der politischen Gemeinde verpflichtet**
- Kennen des „Charakters“ des politischen Umfelds
- Entwicklung von Programmen, die den Bedürfnissen der Menschen am Ort begegnen
- Dienstphilosophie an die Zielgruppe anpassen

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **9. Gaben anderer einsetzen**
- Mitarbeitern / Kollegen systematisch bei der Entdeckung ihrer Gaben helfen
- Mitarbeitern / Kollegen systematisch beim Einsatz ihrer Gaben helfen
- Unterstützung, Begleitung und Ausbildung von Mitarbeitern, die ihre Gaben einsetzen

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **10. Flexibilität**
- Offenheit gegenüber Neuem
- Fähigkeit zur Neuausrichtung und zu Kurskorrekturen wenn nötig
- Effektiver Umgang mit unvorhergesehenen Situationen

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **11. Schafft Gruppenzusammenhalt**
- Harmonie zwischen Menschen herstellen
- Gruppenkonflikte lösen
- Gruppenmotivation erhalten
- Effektiver Einsatz von Kleingruppen

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **12. Erweist sich als „unverwüstlich"**
- Optimismus und Durchhaltevermögen
- Nutzung von externer Unterstützung
- Erholt sich schnell von Niederlagen
- Emotional stabil

Schritt 2: Unternehmerteam / Förderangebote I

Welche Kompetenzen werden von mir erwartet ?

- **13. Handelt aus Überzeugung heraus**
- Lebendiges geistliches Leben
- Eingehen von Risiken im Glauben
- Tiefe Überzeugung von der Berufung zum Existenzgründer

dykiert beratung

Von der Idee zum erfolgreichen Start-up!

Ein Praxis-Workshop zum Thema „Existenzgründung und Selbstvermarktung“

- **Detaillierte Gründungsplanung – das Fundament jedes Start-ups!**
  - ⇨ Das A und O des Businessplanes!
  - ⇨ Vom Konzept bis zur Finanzplanung!

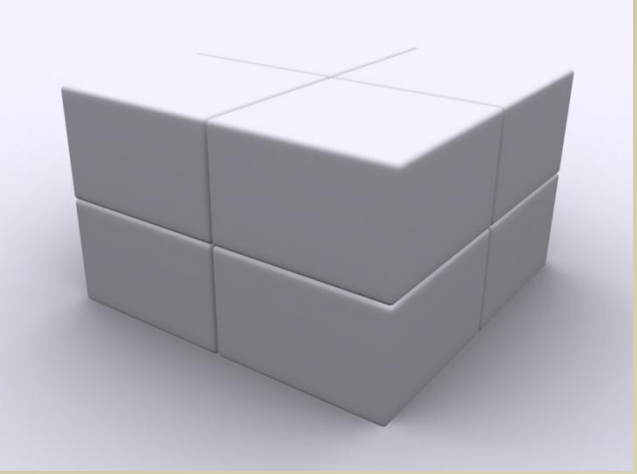
- **Ihre Partner für einen gelungenen Start**
  - ⇨ IHK Industrie- und Handelskammer
  - ⇨ Existenzgründungs-Büros
  - ⇨ Agentur für Arbeit

- **Wegweiser durch die Start-up Förderung**
  - ⇨ Coachingmaßnahmen der KfW, LfA und IHK
  - ⇨ Fördermöglichkeiten
  - ⇨ Gründungszuschüsse

Schritt 3: Business- und Finanzplanung

Das A und O des Businessplanes

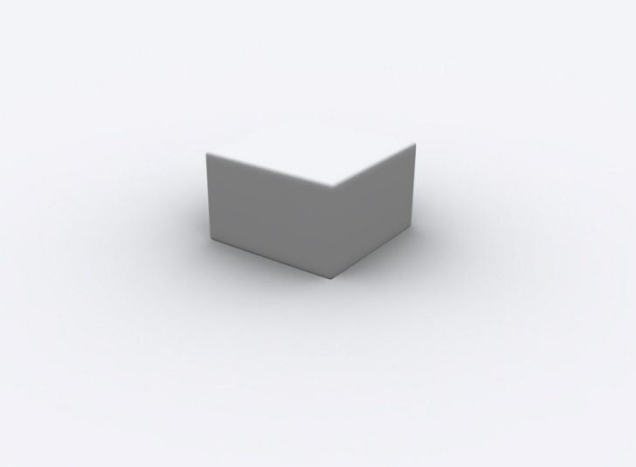
- **8 Bausteine für einen Businessplan**



Schritt 3: Business- und Finanzplanung

Das A und O des Businessplanes

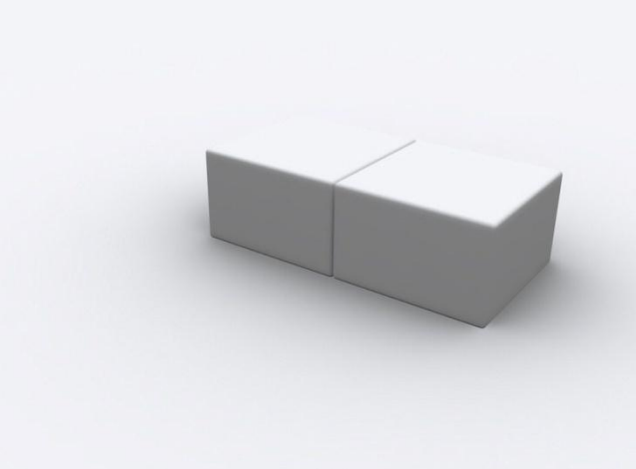
- **Executive Summary**



Schritt 3: Business- und Finanzplanung

Das A und O des Businessplanes

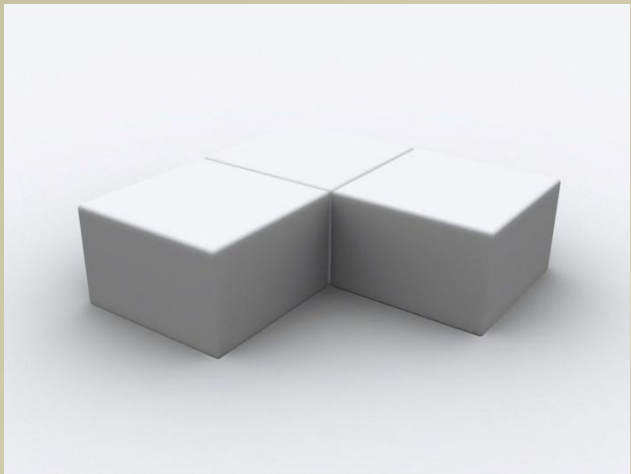
- **Executive Summary**
- **Geschäftsidee / Geschäftsmodell / Produkt oder Dienstleistung**



Schritt 3: Business- und Finanzplanung

Das A und O des Businessplanes

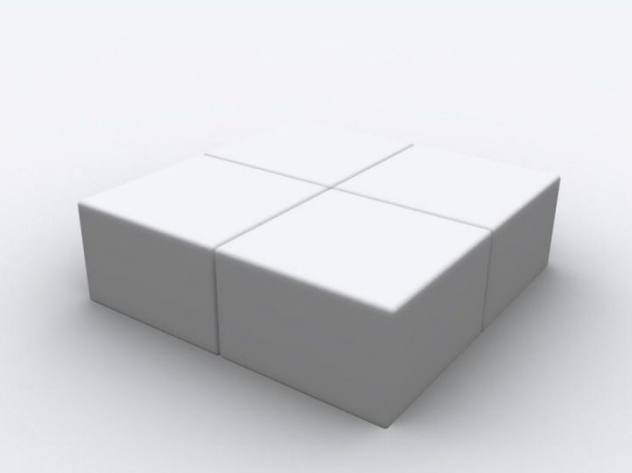
- **Executive Summary**
- **Geschäftsidee / Geschäftsmodell / Produkt oder Dienstleistung**
- **Unternehmerteam & Unternehmensdaten**



Schritt 3: Business- und Finanzplanung

Das A und O des Businessplanes

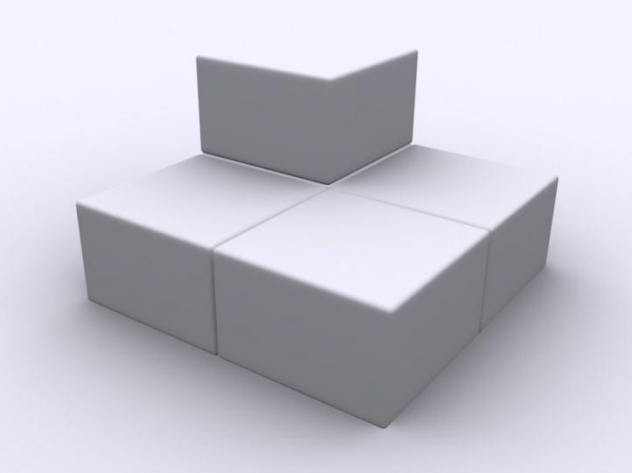
- **Executive Summary**
- **Geschäftsidee / Geschäftsmodell / Produkt oder Dienstleistung**
- **Unternehmerteam & Unternehmensdaten**
- **Markt und Wettbewerb**



Schritt 3: Business- und Finanzplanung

Das A und O des Businessplanes

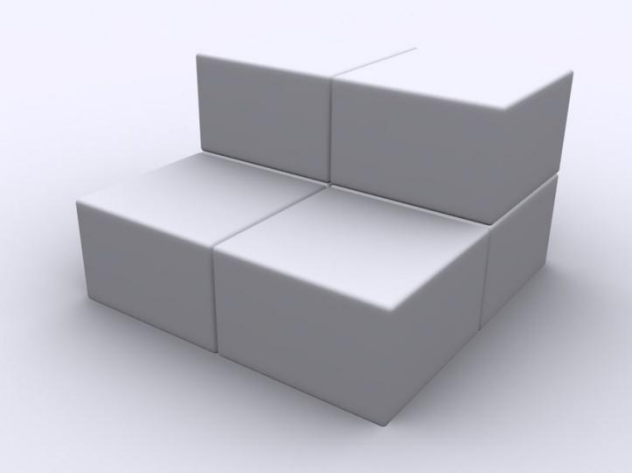
- **Executive Summary**
- **Geschäftsidee / Geschäftsmodell / Produkt oder Dienstleistung**
- **Unternehmerteam & Unternehmensdaten**
- **Markt und Wettbewerb**
- **Marketing und Vertrieb**



Schritt 3: Business- und Finanzplanung

Das A und O des Businessplanes

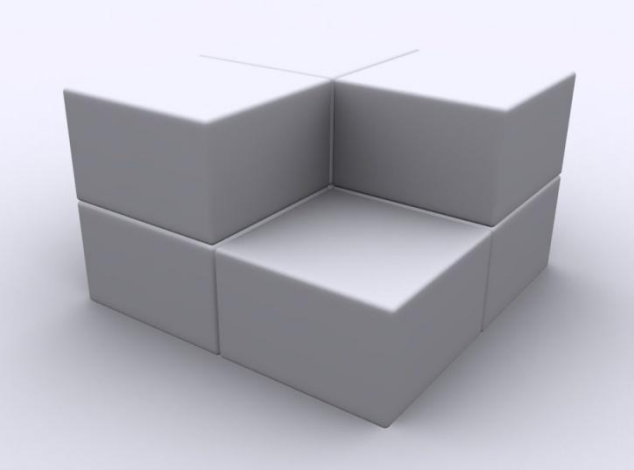
- Executive Summary
- Geschäftsidee / Geschäftsmodell / Produkt oder Dienstleistung
- Unternehmerteam & Unternehmensdaten
- Markt und Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb
- Geschäftssystem und Organisation



Schritt 3: Business- und Finanzplanung

Das A und O des Businessplanes

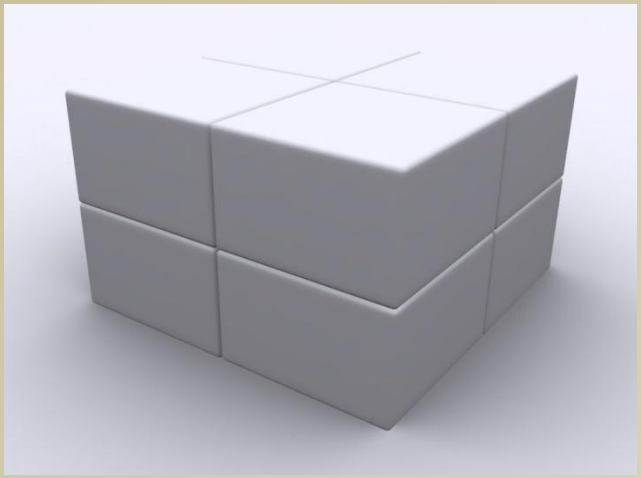
- Executive Summary
- Geschäftsidee / Geschäftsmodell / Produkt oder Dienstleistung
- Unternehmerteam & Unternehmensdaten
- Markt und Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb
- Geschäftssystem und Organisation
- Realisierungszeitplan



Schritt 3: Business- und Finanzplanung

Das A und O des Businessplanes

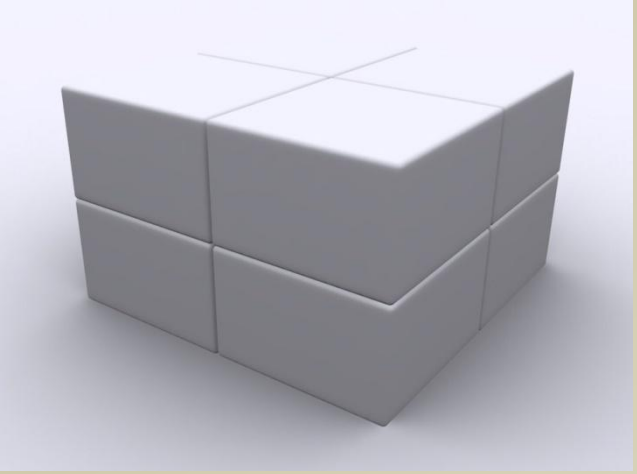
- Executive Summary
- Geschäftsidee / Geschäftsmodell / Produkt oder Dienstleistung
- Unternehmerteam & Unternehmensdaten
- Markt und Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb
- Geschäftssystem und Organisation
- Realisierungszeitplan
- Finanzplanung und Finanzierung



Schritt 3: Business- und Finanzplanung

Das A und O des Businessplanes

- **Anhang**
  - ✓ Personalplanung
  - ✓ Chancen & Risiken
  - ✓ Vorlagen & Vordrucke
  - ✓ Literaturhinweise



Schritt 3: Business- und Finanzplanung

Das A und O des Businessplanes

- Matchmaking

  Der Begriff ist schlicht die englischsprachige Bezeichnung für Partnervermittlung / Kooperationspartner

- Venture Capital

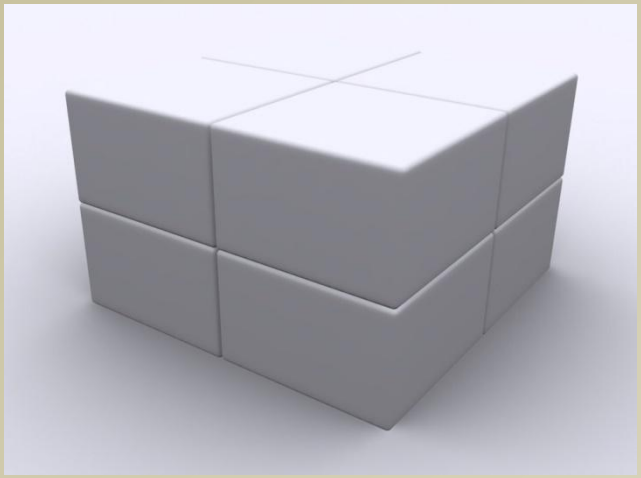
  Risikokapital – auch Venture Capital oder Wagniskapital genannt – ist außerbörsliches Beteiligungskapital („private equity“), das eine Beteiligungsgesellschaft zur Beteiligung an als besonders riskant geltenden Unternehmungen bereitstellt. Das Wagniskapital wird in Form von vollhaftendem Eigenkapital oder eigenkapitalähnlichen Finanzierungsinstrumenten wie Mezzanine-Kapital oder Wandelanleihen ins Unternehmen eingebracht, oftmals durch auf dieses Geschäftsmodell spezialisierte Wagnisfinanzierungsgesellschaften, häufig „Venture-Capital-Gesellschaften“ (abgekürzt VCG) genannt.

- Business Angel

  Ein Business Angel (kurz BA, selten auch Unternehmensengel) ist jemand, der sich an Unternehmen beteiligt und die Existenzgründer mit Kapital, Know-how und Kontakten in einer typischerweise sehr frühen Phase unterstützt. Meist handelt es sich dabei um erfahrene Unternehmer oder leitende Angestellte, die aufgrund ihrer langen Berufstätigkeit über mehr Management-Erfahrung und Kontakte verfügen als die Gründer der betreuten Unternehmen selbst.

- Intrinsische Motivation

  Intrinsisch bedeutet „von innen her kommend“. Intrinsische Eigenschaften gehören zum Gegenstand selbst und machen ihn zu dem, was er ist. Intrinsische Handlungen, auch autotelisch genannt, sind eigenbestimmt und brauchen deshalb keine Anstöße von außen. Als Gegenbegriff gilt extrinsisch

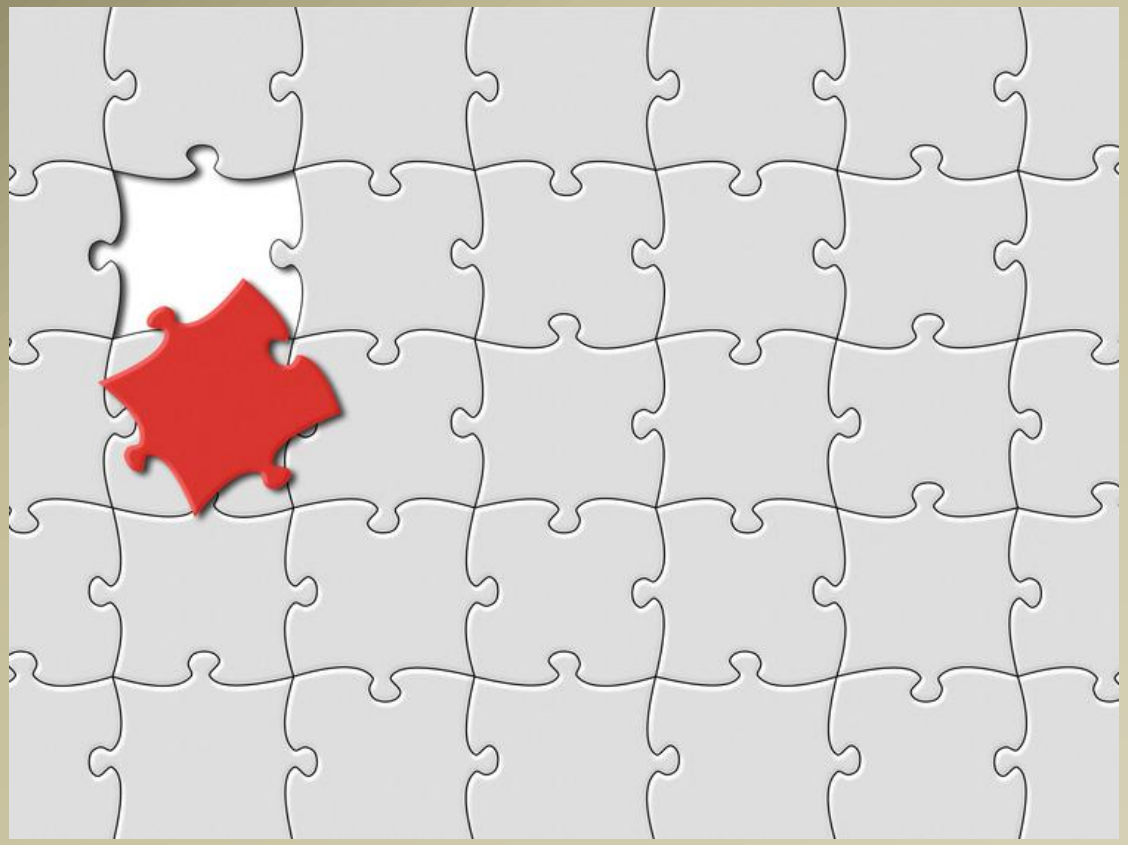


dykiert beratung

Ideen – Fragen – Probleme – Antworten - Lösungen!

dykiert beratung

Ich hoffe das Puzzle hat sich sortiert?!



dykiert beratung

Wenn Sie Interesse an einem persönlichen Beratungstermin haben – würde ich mich über Ihre Kontaktaufnahme freuen!

dykiert beratung

Wolfgang Dykiert

Unternehmensberatung
Projektkoordination
Hohenzollernstraße 86
80796 München

T: +49 (89) 30 81 359
F: +49 (89) 315 68 715
M: +49 (172) 89 82 052

wdykiert@dykiert-beratung.de
www.dykiert-beratung.de