

Hans Lindner Institut
Stiftung des Bürgerlichen Rechts

FACHHOCHSCHULE REGENSBURG
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
HOCHSCHULE FÜR
TECHNIK
WIRTSCHAFT
SOZIALWESEN



Gründungsplanspiel

TOPSIM - Startup! **Konzeption und Zielsetzung**

Prof. Dr. Eberhard Auchter
Fachhochschule Regensburg



Grundkonzeption von Startup!

Realitätsnahe Simulation einer Unternehmensgründung

- Abbildung aller Phasen einer Unternehmensgründung: d.h. Simulation des gesamten Prozesses einer Existenzgründung von der Darstellung einer Geschäftsidee über das Ausarbeiten eines Businessplans bis hin zum Markteintritt

Realitätsnahe Simulation der Geschäftstätigkeit unter Wettbewerbsbedingungen

- Bis zu 5 Gründungsteams/-unternehmen stehen miteinander bis zu 8 Perioden (2Jahre) im Wettbewerb



Grundkonzeption von Startup!

Vier Module bilden unterschiedliche Branchen ab:

- Handel (E-Commerce)
- *Produktion (High-Tech Sportartikel)*
- *Dienstleistung (Webhosting)*
- *High-tech (Biotechnologie).*

Die Module berücksichtigen jeweils gründungs-u. branchenspezifische Besonderheiten



Modul E-Commerce

Was ist E-Commerce?

- ➔ Elektronische Geschäftsabwicklung über öffentl. und private Netze (Lederle)
- ➔ Hier im Planspiel: Einzelhandel via Internet (E-Retailing)

Geschäftsidee/-feld bei Startup!

- ➔ Onlineshop für CDs, Bücher
Videos, DVDs
Software



Modul E-Commerce

Das Internet verändert die traditionell praktizierten Verkaufsmodelle

Traditionelles Modell:

➔ Sehr taktische/operative Ausrichtung
-> Unternehmen achten „nur“ auf die Nachfrage ihrer Produkte

➔ Grundlage ihrer Verkaufsbemühungen:

Einsatz der vier »P« des Marketings:
Preis, Produkt, Promotion und Plazierung

.



Modul E-Commerce

Internet-Handel

- ➔ ist weit mehr strategisch als das traditionelle Modell:
Das Internet zwingt die Unternehmen, zunehmend den gesamten Verkaufszyklus einzubeziehen.

Verkaufszyklus

Marktentwicklung, Nachfrageerzeugung,
Ausführung, Unterstützung und Halten der Kunden,



Modul E-Commerce

Zur Bedeutung des strategischen Modells

➔ Einige kritische unternehmensbezogene Erfolgsfaktoren von E-Commerce für Startups:

- Bekanntheitsgrad
- Attraktivität des Webauftritts
- Hotline/Beratung->Wartezeiten
- Serverkapazität ->Wartezeiten
- Logistik/Lieferzeiten
- Zahlungsmodalitäten für Kunden

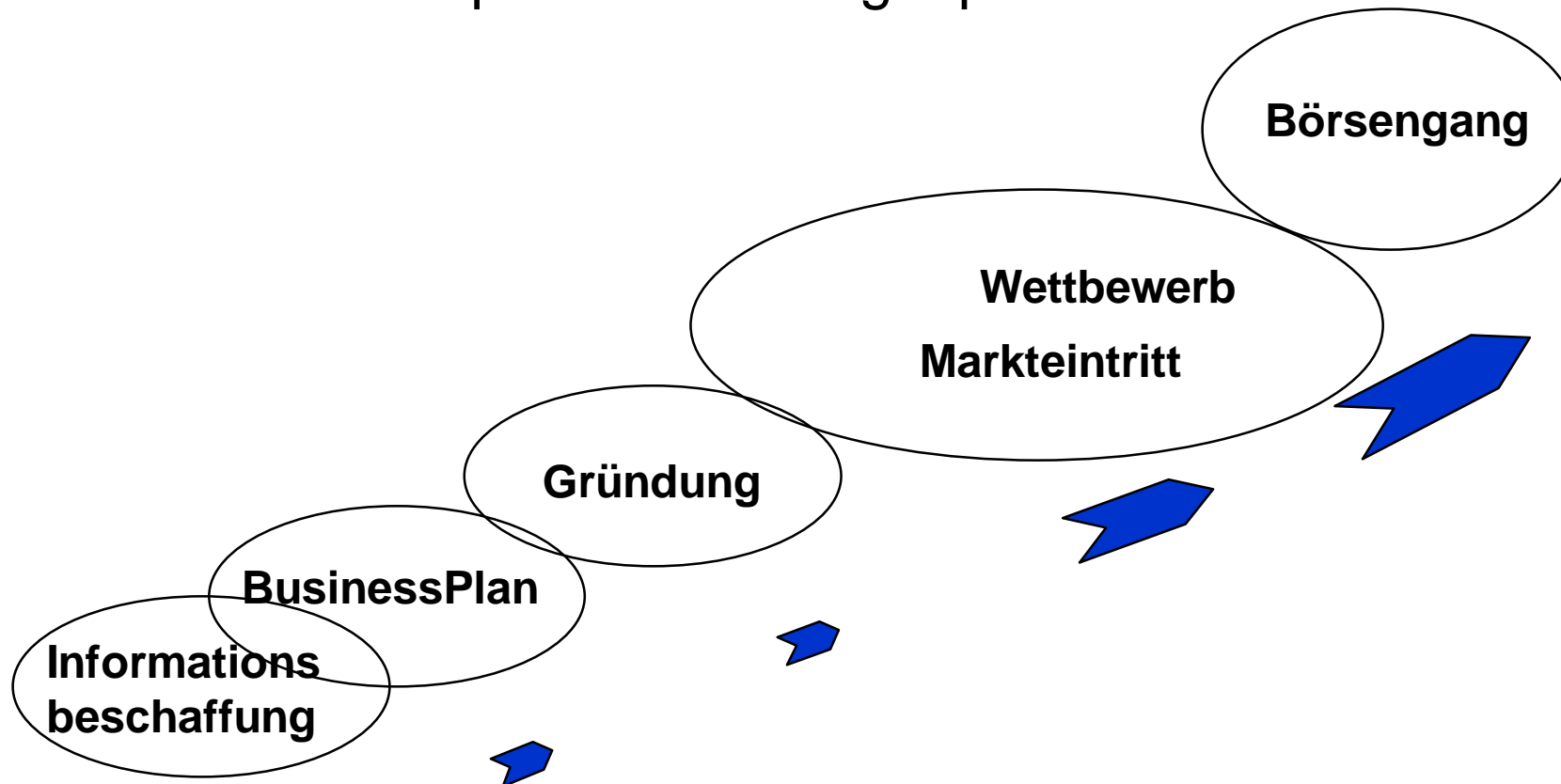


Eingang in die Entscheidungen der Planspielunternehmen



Phasen der Unternehmensgründung

Die Teilnehmer durchlaufen
im Planspiel 5 Gründungsepisoden.....





Informationsbeschaffung

➤ der Gegenstand der Unternehmensgründung ist vorgegeben:
Gründung eines Unternehmens im E-Commercebereich
Produkte: Bücher, CDs

➤ Prüfung der Geschäftsidee auf Realisierbarkeit:

Kriterien:

- Marktgröße
- Wettbewerbsvorteile
- Finanzierbarkeit
- u.a.m.

INFORMATIONSQUELLE → "Startup!-Web"



Informationsbeschaffung Startup!-Web

StartUp Web - Microsoft Internet Explorer

Adresse [I:\1 TOPSIM\Start up!\1 Handel - eCommerce\startupwebhandel\index.htm](#)

Start-Up Web - Informationen für Existenzgründer

>> **Inhalt**

- A. [Grundlagenwissen für Existenzgründer](#)
- B. Konkrete Informationen zur Gründungsphase
 - >> [Finanzen](#)
Banken, Förderprogramme, Beteiligungskapital
 - >> [Beschaffung](#)
Logistik, Immobilien, Handelsware, IT, Büro- und Geschäftsausstattung
 - >> [Arbeitsmarkt](#)
Informationen vom Arbeitsamt, Personalvermittlung, Zeitarbeitsfirmen
 - >> [Absatzmarkt](#)
Wettbewerber, Amt für Statistik, Handelsverbände, Konjunkturprognosen, Infobroker
 - >> [Allg. Informationen](#)
Tageszeitungen, Amt für Statistik, Infobroker
 - >> [Verbände/öffentliche Stellen](#)
Finanzamt, IHK, Logistik, Handelsverbände, Arbeitsamt
- C. [Suchmaschinen im Internet](#)
- D. [Informationen zu diesen "Start-Up Web" Seiten](#) (Impressum)

Lokales Intranet



Informationsbeschaffung Startup!-Web

- ➔ Z. B. Wichtige Information zur Konfigurierung des Servers....
...aber man muß sie suchen und ...finden!

HAL Produkte - Deutschland - Microsoft Internet Explorer

Adresse I:\1 TOPSIM\Start up!\1 Handel - eCommerce\startupwebhandel\hal\server.htm

HAL Deutschland

Home **Produkte** Consulting Branchen Aktuelles HAL in Deutschland

Server

Hier finden Sie unsere leistungsstarken Angebote!

HAL Server, die professionelle Lösung für Ihre IT Probleme!

	HAL BT/500
Kosten	75.000 €
Kapazität in Page Impressions pro Quartal	15.000.000
Nutzungsdauer in Quartalen	20
sonstige fixe Kosten pro Quartal	18.000 €

Produkte für

- [Freizeit & Heimbüro](#)
- [Small business](#)
- [Mittelstand](#)
- [Großkunden](#)

Suche

Go

Produkte

- Produkte A-Z
- Angebote
- HAL weltweit



Business-Plan:

einen aussagekräftigen Plan, unterstützt durch einen Business-Plan-Assistenten, erstellen.

Businessplan - Inhaltsübersicht

Businessplan der **Startup GmbH**

wichtiger Hinweis

Inhaltsverzeichnis

- Executive Summary
- 1. Unternehmenskonzept / Geschäftsidee
- 2. Produktidee / Servicekonzept
- 3. Marktstruktur / Wettbewerber
- 4. Absatzprognose
- 5. Unternehmensstrategie und Marketing-Mix
- 6. Zukunftsaussichten
- 7. Personalplanung
- 8. Investitionen
- 9. Finanzplanung
- 10. Plan Gewinn- und Verlustrechnung
- 11. Planbilanz
- 12. Unternehmenswert
- 13. Unternehmerteam - Persönliche Daten
- 14. Unternehmerteam - Besondere Qualifikationen



Business-Plan-Assistent

- ➔ Strukturiert die Eingaben
- Übernimmt Rechen- und Verknüpfungsarbeiten

Microsoft Excel - U2_rot.xls

7. Personalplanung

Mitarbeiter bei Gründung

	Quartal	Gehalt (in €)		
gesamte Mazahl	13			
davon Einkauf	2	6.600	Personalnebenkostensatz	40 (in %)
Versand	3	4.800		
Service	2	4.800	erwartete Kosten für Einstellungen/	
IT	2	12.000	Entlassungen (ca. in €)	9.000
Verwaltung	4	9.000		

zukünftige Personalplanung

Periode	1	2	3	4	5	6	7	8
gesamte Mazahl	13	14	19	24	25	26	33	39
davon Einkauf	2	2	3	3	3	3	4	4
Versand	3	3	4	7	7	8	9	13
Service	2	2	2	3	3	3	4	4
IT	2	3	4	4	5	5	6	6
Verwaltung	4	4	6	7	7	7	10	12

zu erwartende Personalkosten in €

Periode	1	2	3	4	5	6	7	8
Gehälter	97.200	109.200	150.600	178.800	190.800	195.600	250.800	288.000
PNK	38.880	43.680	60.240	71.520	76.320	78.240	100.320	115.200



Business-Plan



Grundlage für die Vergabe
von Risikokapital/Förderdarlehen



Korrektur/Genehmigung



Finanzierung



Gründung (Periode0)

Konstitutive Entscheidungen, wie

- Anmieten v. Geschäftsräumen
- Kauf v. Büro-u.Geschäftsausstattung
- Einstellung v.Personal



Markteintritt/Wettbewerb

- Wettbewerber sind die konkurrierenden Teams über 2 Jahre (8 Per.)
- Jedes Unternehmen muß quartalsweise Entscheidungen treffen

Sie umfassen die „klassischen“ Entscheidungen wie z.B.

- Einkauf
- Versandkapazitäten
- Finanzierung

...aber auch „spezifische“ E-Commerce Entscheidungen wie z.B.

- Serverausstattung ->z.B.mögl. Anzahl von Seitenaufrufen
- Service -> Ausstattung des CallCenters
- Webdesign (Pflege und Attraktivität)
- Aufwendungen für Sicherheit



Markteintritt/Wettbewerb

Anforderungen an die Gründerteams

- Richtige Einschätzung der Wirkung der Entscheidungen in einem dynamischen Marktumfeld mit starken saisonalen Schwankungen

Umgehen mit typische „Friktionen“ bei Neugründungen z.B.

- Raumnot ->Produktivitätsverluste
- Personalknappheit im Versand -> Zeitarbeiter
- hohe Serverauslastung->Run auf CallCenter->lange Wartezeiten
- stark ansteigende Mitarbeiterfluktuation-> Unternehmensgrösse

- Steuerung des Unternehmens durch
 - ein ausgeprägtes Berichtswesen für alle Unternehmensbereich
 - ein aussagefähiges internes und externes Rechnungswesen



Markteintritt/Wettbewerb

Bericht: Flächenverwendung/-auslastung

Teilnehmerberichte - Berechnung vom 20.02.01 11:24

Datei Bearbeiten

Aktuelle Periode: **Periode 4** Aktuelles Unternehmen: **U1**

Markt Fläche/Pers./IT Einkauf/Vers./CC Kostenarten-/Kostenstellenrechn. Kostenträgerrechn. Deckungsbeitragsrechn. Finanzbericht/Bilanz GuV MaFo Geschäftsber.

Selektieren

UNICON GmbH - D-72070 Tübingen Copyright (c) 2000 by UNICON
 UNTERNEHMENSPLANSPIEL Unternehmen: 1 Periode: 4
 T O P S I M - Startup Handel rotp4 Datum 20. 2.2001

Teilnehmerbericht 2: FLÄCHENVERWENDUNG, PERSONALBERICHT, IT-BERICHT

FLÄCHE/ABSCHREIBUNG BGA	Flächenkosten				Abschreibungen BGA		
	Fläche qm	Mietkost. EURO	Betr.k. EURO	Gesamtk. EURO	Neuwert BGA	Abschr./ Periode	Rest- buchwert
Fläche (Beginn der Periode)	800	32000	4000	36000	80000	6000	60500
Anmietung Fläche (akt. Per.)	200	8800	1000	9800	20000	1500	18500
Zur Verfügung stehende Fläche	1000	44000	5000	49000	100000	7500	79000

FLÄCHENVERWENDUNG	Gesamt	Einkauf	Versand	Service	IT	Verw.
Flächenbedarf (absolut)	805	80	330	155	130	110
Flächenbedarf (Anteile)	1,00	0,10	0,41	0,19	0,16	0,14
Flächenauslastung (in %)	80,50					



Markteintritt/Wettbewerb

Steuerungsinstrument: Deckungsbeitragsrechnung

Teilnehmerberichte - Berechnung vom 05.02.01 12:45

Datei Bearbeiten

Aktuelle Periode: **Periode 4** Aktuelles Unternehmen: **U1**

Kostenträgerrechn. Deckungsbeitragsrechn. Finanzbericht/Bilanz GuV MaFo Geschäftsber.

Markt Fläche/Pers./IT Einkauf/Vers./CC Kostenarten-/Kostenstellenrechn.

Selektieren

UNTERNEHMENSPLANSPIEL Unternehmen: 1 Periode: 4
 T O P S I M - Startup Handel rotp4 Datum 20. 2.2001

Teilnehmerbericht 6: DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG

(in TEURO)	PRODUKTKATEGORIE				SUMME / DURCHSCHN.
	CDs	Bücher	Video+DVD	Software	
Bruttoumsatz	223,96	653,90	396,99	-	1274,85
- Forderungsausfälle	2,28	6,67	4,05	-	13,00
= NETTOUMSATZ	221,67	647,23	392,94	-	1261,85
- Wareneinsatz	177,25	401,84	292,67	-	871,76
- Vertriebsaufwendungen (VuV)	11,01	32,72	20,91	-	64,64
- Bezogene Fremdleistungen	0,00	0,00	0,00	-	0,00
- Personalkosten Versand	7,72	21,63	16,69	-	46,03
= DECKUNGSBEITRAG I (DB I)	25,69	191,05	62,67	-	279,41
in % vom Umsatz	11,47	29,22	15,79	-	0,06
pro Bestellung (EURO)	8,00	20,75	9,02	-	0,04
- Werbung/SalesPromotion	140,00	190,00	140,00	-	470,00



Wie kann man den Erfolg einer Unternehmensgründung erfassen?

- Überleben
- Unternehmenswert-> Discounted Cash Flow
- Eigenkapital-/Gesamtkapitalrendite
- Arbeitsplätze
- Wert der Gründeranteile

Abschluß:

Unternehmensbewertung (Börsengang) nach 8 simulierten Quartalen
Vermittlung der "Story" für den Börsengang



Zielsetzungen des Planspiels "Startup!"

Übergeordnete Zielsetzungen

- Das Gründungsgeschäft als "Erfahrung" vermitteln
- Die Motivation für Existenzgründungen fördern
- Die Teilnehmer auf Unternehmensgründungen vorbereiten helfen



Lernziele des Unternehmensplanspiels Startup!

- Bewältigung der Informationskomplexität in einer Gründungssituation
- Zielgruppenorientiertes Aufbereiten und Erstellen eines Businessplanes
- Trainieren von unternehmerischem Denken und Handeln
- Instrumente der Unternehmenssteuerung kennen und nutzen lernen
- Teamarbeit üben
- Verbesserung der Einschätzung der persönlichen Gründerqualifikation



Zielgruppen des Planspiels Startup!

- Studenten der Betriebswirtschaft sowie Studenten von technischen Studiengängen im Grund- und Fortgeschrittenenstudium an Berufsakademien, Fachhochschulen und Universitäten
- Potentielle Unternehmensgründer
- Interessierte aus Unternehmen (Intrapreneurship) und anderen Organisationen (z.B. Förderinstanzen) die den Gründungsgedanken fördern wollen