

CPD Trainings Programm für Bildungsmitarbeiter und Trainer

Modul 3: Generelle Orientierung im Bereich Entrepreneurship

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Angestrebte Lernerfolge

- Beschreiben Sie den Begriff Unternehmertum und aktuelle Trends in Europa
- Wenden Sie verschiedene Werkzeuge an, um Geschäftsideen zu entwickeln und sie durch verschiedene Phasen des Unternehmertums zu führen
- Um einen Überblick zu geben über:
 - Wie man Chancen erkennt und Ideen generiert
 - Tools wie Machbarkeitsanalyse, Business Plan und Business Model Canvas
 - Sensibilisierung für Gesetzgebung und Geschäftsangelegenheiten
 - Finanzierung der Finanzierung,
 - Rechte an geistigem Eigentum
 - Marketing und Management von Wachstum



Let's Meet Each Other! (ice-breaking activity)

Bitte nehmen Sie einen Stift und eine leere Seite und schreiben Sie Antworten zu folgenden Fragen auf:

- Wenn Sie einen beliebigen Job auf dieser Welt haben könnten, welcher wäre es?
- Wenn Sie eine magische Kraft für 24 Stunden haben könntest, welche wäre das?
- Wenn Sie ein Produkt oder eine Dienstleistung erfunden haben könnten, was würden Sie wählen und warum?

**NEHMEN SIE SICH
EIN LEERES BLATT**

3.1 Was ist Entrepreneurship?

- **Entrepreneurship** ist der Prozess, etwas Neues zu schaffen und entsprechende Risiken und Chancen zu übernehmen. Unternehmertum ist der dynamische Prozess der Schaffung von Wohlstand.
- Ein **Startup-Unternehmen** ist ein gegründetes Unternehmen, das ein Marktplatzmodell für ein innovatives Produkt, einen Service, einen Prozess oder eine Plattform entwickeln möchte.





GRANT TRUST

muhammad ali

61
56
37

“He who is not
courageous
enough to
take risks will
accomplish
nothing in life”

„Derjenige, der
nicht mutig genug
ist Risiken
einzugehen wird
im Leben nichts
erreichen“

Total fights 61
Wins 56
Wins by KO 37
Losses 5
Draws 0
No contests 0

Levon Spitak
Earle (Dennis)
Abdullah Evanelista
Ken Norton
Richard Dunn
Jimmy Young
Jean-Pierre Coopman
Joe Frazier
Joe Bugner
Ron Lytle
Chuck Warner
George Foreman
Joe Frazier
Rudolph Luthe
Ken Norton
Joe Bugner
Bob Fester
Floyd Patterson
Alvin Lewis
Jerry Quarry
George Chuvalo
Max Baer
Angelo Hill
Sonny Liston
Larry Holmes
George Foreman
Zora Foley
Ernie Terrell
Cleveland Williams
Karl Mildenberger
Erlin London
Henry Cooper
George Foreman
Sonny Liston
Henry Cooper
Doug Jones
Charley Powell
Archie Moore
Miguel Lovćen

May 25, 1965

Zitate bekannter Existenzgründer und Unternehmer

Meine Mutter brachte mit bei nicht bedauernd nach hinten zu schauen, sondern stattdessen mit der nächsten Sache weiter zu machen. Die Menge an Personen, die sich mit Misserfolgen beschäftigen, anstatt diese Energie in ein anderes Projekt zu stecken, erstaunt mich immer.

"My mother always taught me never to look back in regret but to move on to the next thing. The amount of time people waste dwelling on failures rather than putting that energy into another project always amazes me."

RICHARD BRANSON



"It takes 20 years to build a reputation and five minutes to ruin it. If you think about that, you'll do things differently."

WARREN BUFFETT

Man braucht 20 Jahre um eine Reputation herzustellen und fünf Minuten um sie zu ruinieren. Wenn Sie darüber nachdenken, werden Sie Dinge künftig anders machen.

3.2 Typen von Startup Unternehmen

Arten von Start-Ups:

1. Eine Lifestyle-Firma ist in Privatbesitz und erzielt in der Regel nur ein begrenztes Wachstum.
2. Stiftungsunternehmen
3. High-Potential-Venture.

Quelle in Englisch:

http://userhome.brooklyn.cuny.edu/bassell/entrepreneurship/images/Myles_Bassell_505SGS1.pdf

3.3 Trends und Veränderungen im Bereich Entrepreneurship

Top 10 skills

in 2020

1. Complex Problem Solving
2. Critical Thinking
3. Creativity
4. People Management
5. Coordinating with Others
6. Emotional Intelligence
7. Judgment and Decision Making
8. Service Orientation
9. Negotiation
10. Cognitive Flexibility

in 2015

1. Complex Problem Solving
2. Coordinating with Others
3. People Management
4. Critical Thinking
5. Negotiation
6. Quality Control
7. Service Orientation
8. Judgment and Decision Making
9. Active Listening
10. Creativity



Source: Future of Jobs Report, World Economic Forum

1. Jeder macht es!
2. Intrapreneure werden immer häufiger.
3. Solopreneurs machen über lange Zeit.
4. Unternehmer sind Vermarkter.
5. Mitarbeiter vertraglich einzustellen ist das Richtige.
6. Unternehmer sind extrem Einnahmenorientiert.
7. Nur wenige Unternehmer gründen große Unternehmen.
8. Debatieren Sie diese Artikel:

Englisch:
[Source: https://www.inc.com/neil-patel/the-biggest-trends-in-entrepreneurship-i-ve-seen-this-year.html](https://www.inc.com/neil-patel/the-biggest-trends-in-entrepreneurship-i-ve-seen-this-year.html)

Deutsch:
https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/Studien/trends-in-der-unterstuetzungslandschaft-von-start-ups-zusammenfassung.pdf?__blob=publicationFile&v=4

Im Jahre 2020

1. Komplexes Problemlösen
2. Kritisches Denken
3. Kreativität
4. Mitarbeiterführung
5. Koordinierung Anderer
6. Emotionale Intelligenz
7. Bewertung und Treffen von Entscheidungen
8. Dienstleistungsorientierung
9. Verhandlung
10. Kognitive Flexibilität

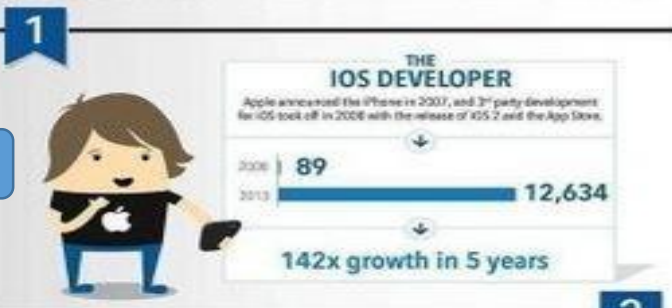
Im Jahre 2015

1. Komplexes Problemlösen
2. Koordinierung Anderer
3. Mitarbeiterführung
4. Kritisches Denken
5. Verhandlung
6. Qualitätskontrolle
7. Dienstleistungsorientierung
8. Bewertung und Treffen von Entscheidungen
9. Aktives Zuhören
10. Kreativität

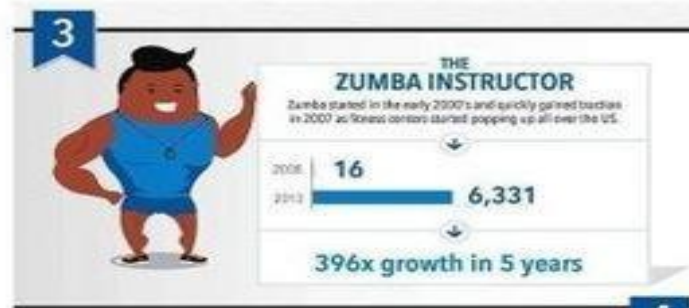
10 Berufe, die vor 10 Jahren noch nicht existierten:

10 Jobs that Didn't Exist 10 Years Ago!

We examined over 259,000,000 LinkedIn members' profiles to determine the 10 most popular job titles that were barely on the map in 2008. Technology and fitness are the biggest drivers for these fascinating changes.



IOS Entwickler



ZUMBA Trainer



Android Entwickler



Praktikant im Bereich der sozialen Medien



Datenwissenschaftler



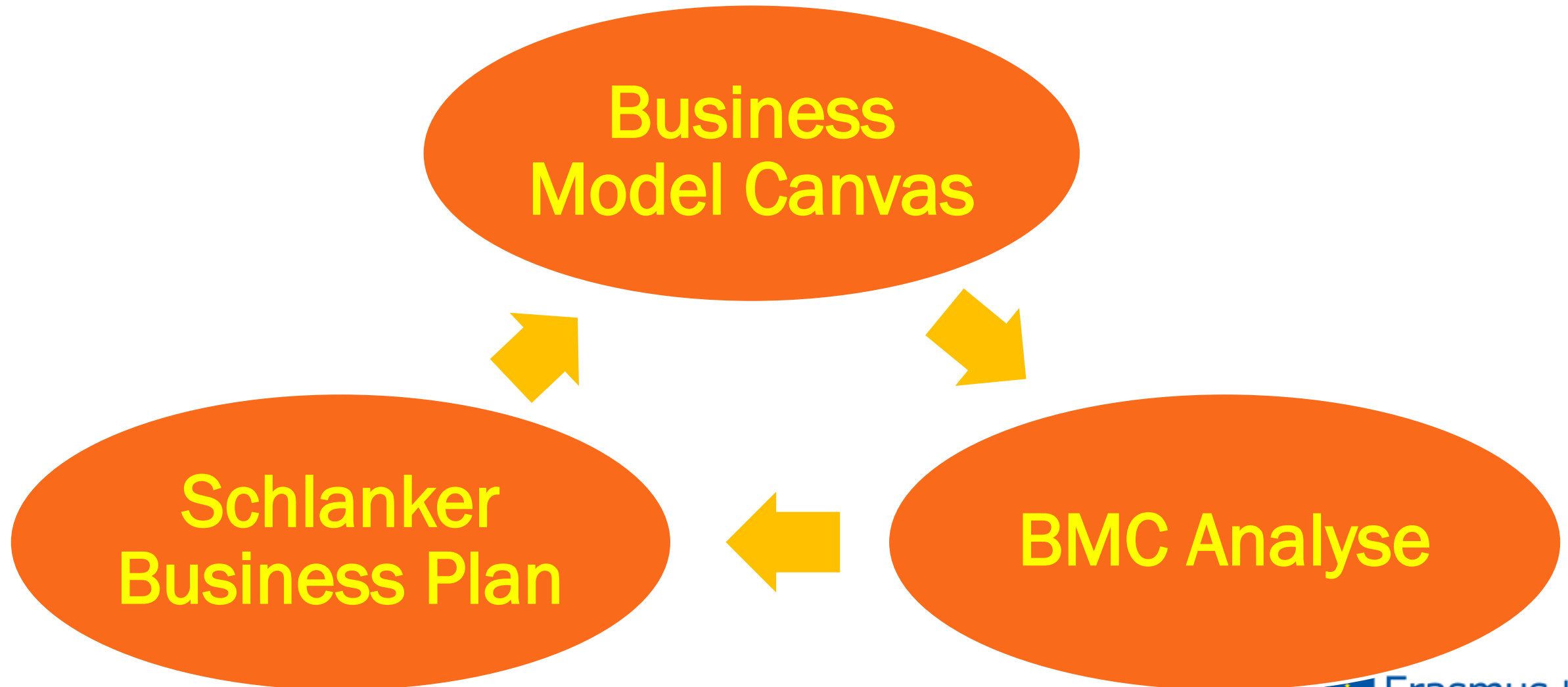
BIG-DATA-Architekt

3.4 Testfragen



1. Was ist der Unterschied zwischen Unternehmertum und Start-ups?
2. Wie bezeichnet man die drei Arten von Start-ups?
3. Nennen Sie drei wichtige Trends im Bereich Unternehmertum?

3.5 Das Kurs Modell: Der Existenzgründungsprozess

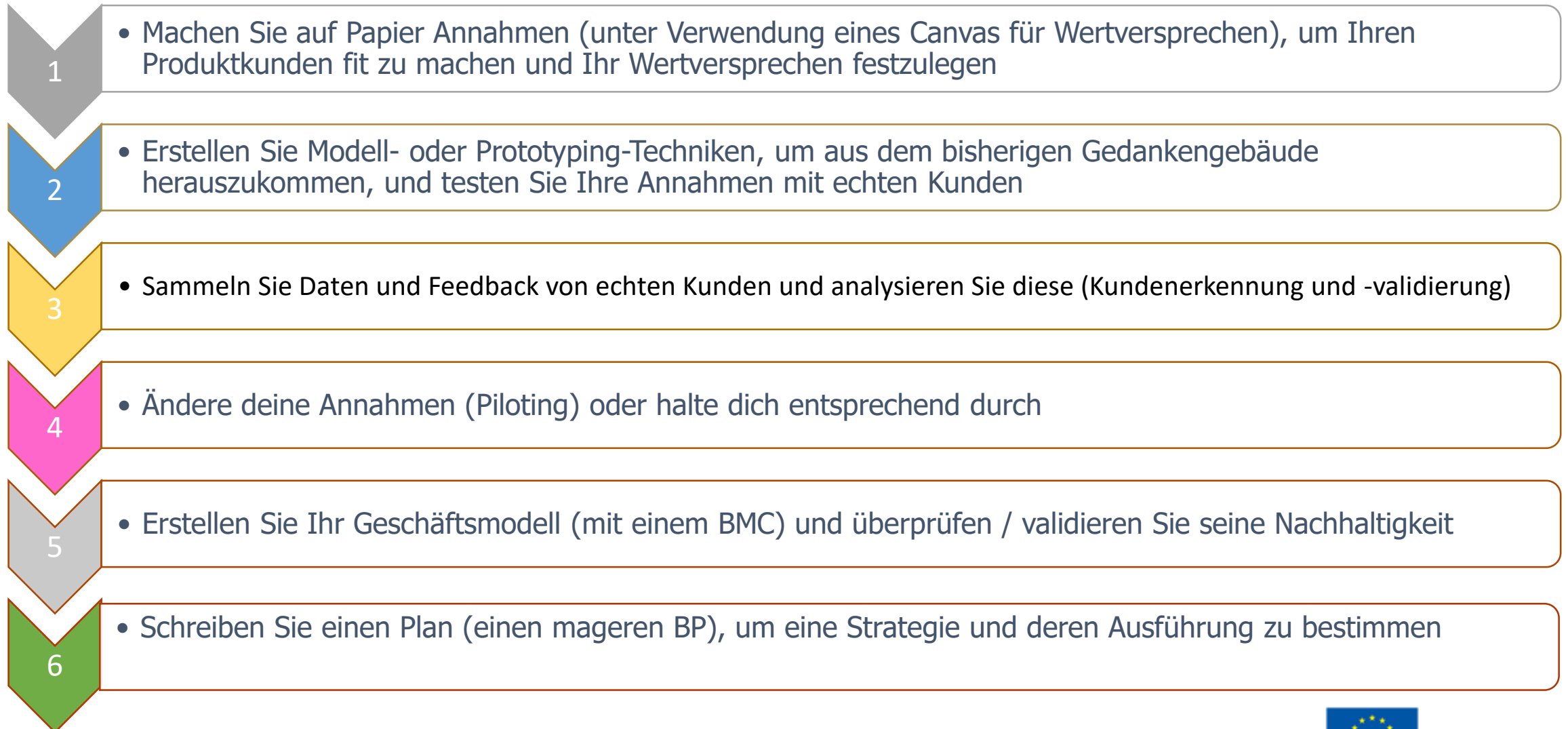


3.5.1. The Entrepreneurial Process: 4 Stages

Die 4 +1 Stufen:

- Entscheidung
- Entwicklung der Geschäftsidee (Ideengenerierung)
- Starten des Geschäfts (Business Model Canvas)
- Verwalten und wachsen (Expansionsphase)
- Stufe 5 (Ausstiegsmöglichkeit)

Lean start-up Methodology



3.6. Möglichkeiten identifizieren

Trends beobachten:

Beispiele:

1. Größere Unternehmen wollen in Start-ups investieren (Crowdsourcing ist beliebt, weil Investoren tatsächlich am Produktentwicklungsprozess teilnehmen können und sich im täglichen Betrieb stärker engagieren)
2. Investoren wollen nach Lean Spending Ausschau halten
3. Wettbewerb wird zunehmen (sich differenzieren, um für Investoren wertvoll zu sein und ihre Zielgruppe anzuziehen)
4. Niche Technology Industries will wachsen (Internet der Dinge, Smart Home, Cybersecurity)
5. Es wird weiterhin Disruptionen geben (sei es ein Unternehmer mit einer disruptiven Idee, einem Geschäftsplan und der Leidenschaft, ein Geschäft von Grund auf aufzubauen)
6. 2. Lösen eines Problems:
7. Recherchieren Sie, welches Problem einer Kategorie von Menschen Sie lösen können! (Marktstudie)
8. 3. Finden von Lücken auf dem Markt:
9. Eine Marktlücke kann eines oder mehrere von drei Attributen haben. Es ist nämlich etwas Neues und Originelles, es ist etwas, das bereits existiert, oder es braucht etwas, das existiert und einen neuen Markt findet.
10. Sie können neue und interessante Assoziationen und Innovationen machen.

3.8 Ideen generieren

- Wie generieren Sie neue Idee, ausbauen sie aus und schützen Sie sie?



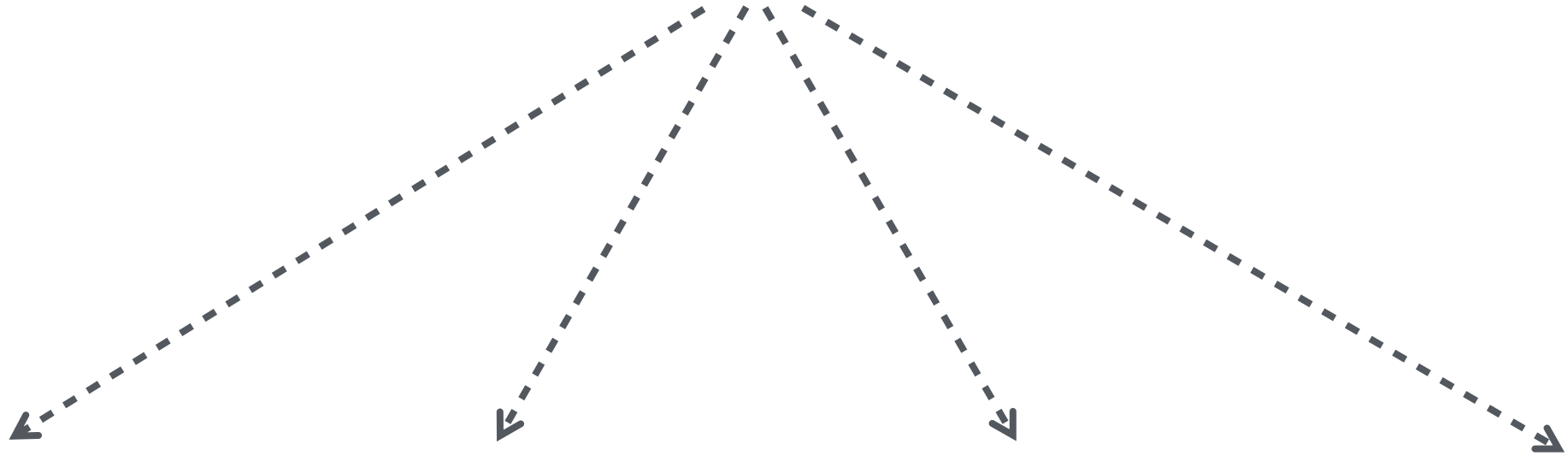
Jeder ist kreativ!



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



4 Punkte



Kreatives Denken

Denkmuster

Übungen für
kreative Denker

Laterales Denken



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Kreatives Denken
Logos neu denken!





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Denkmuster
Du hast eine Minute und 1 Post it

Denkmuster
Ein berühmtes Logo in einer Minute
und mit einem Post it

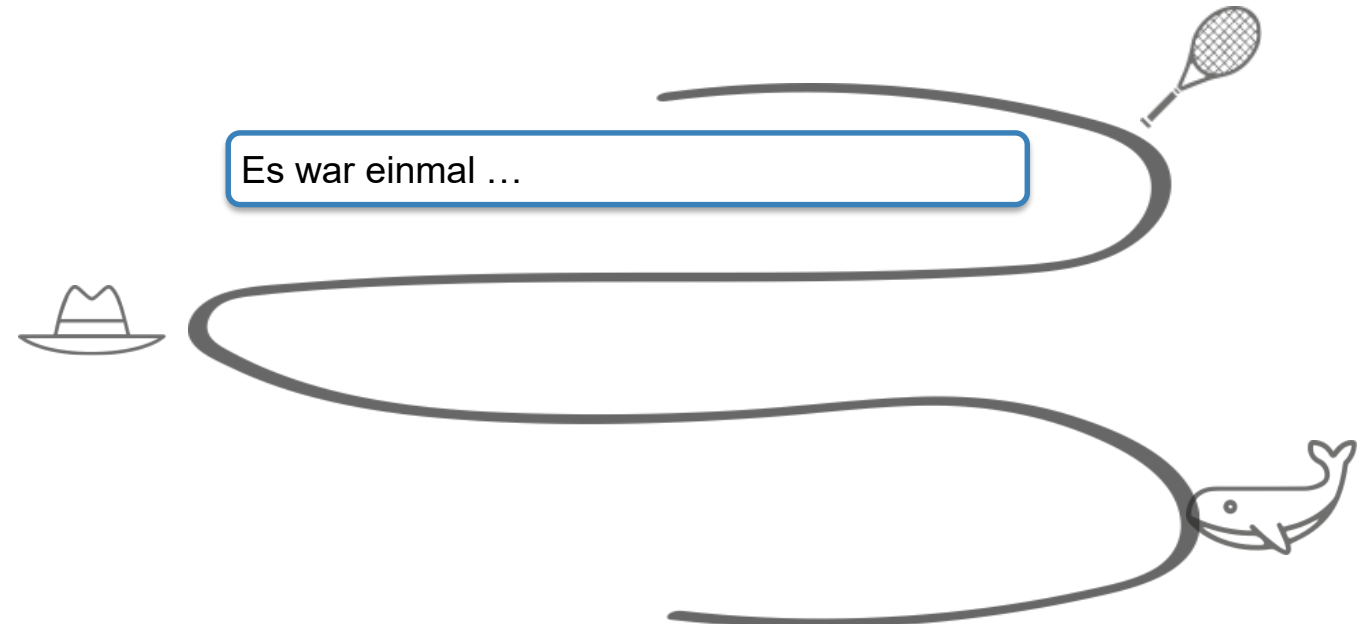
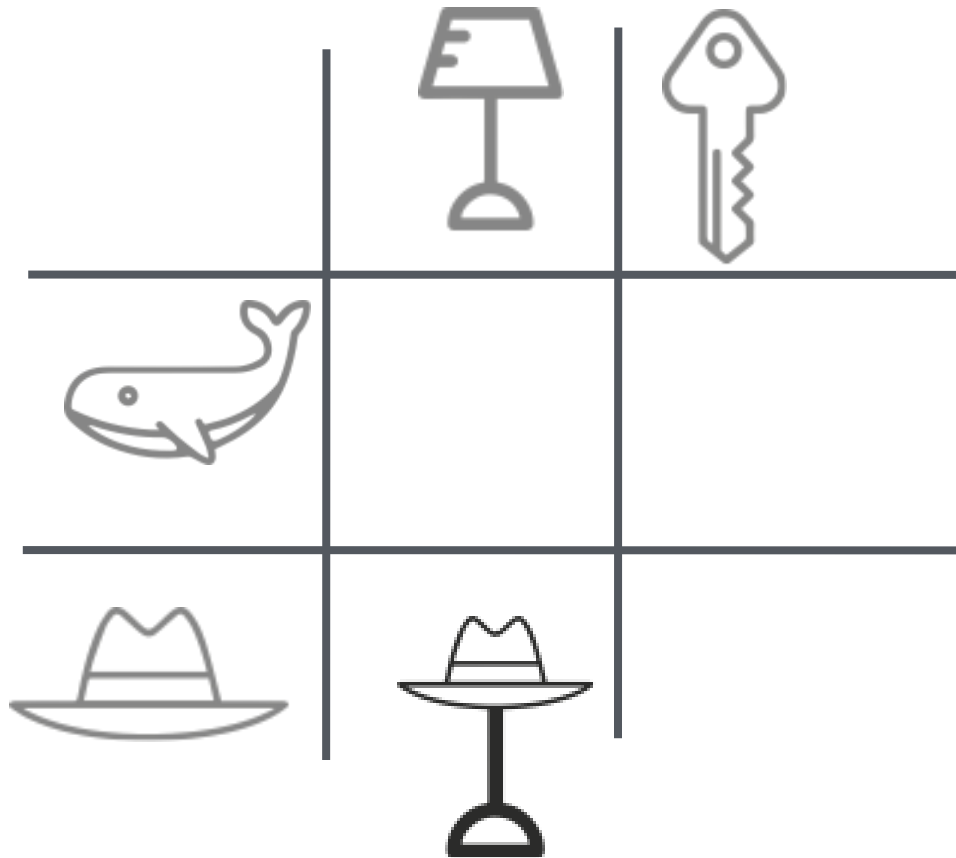
Denkmuster
Deine Liebingsache in einer Minute
mit einem Post it





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Übungen für kreative Denker Ideen Ausarbeiten





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Übungen für kreative Denker
Klammer



Übungen für kreative Denker
Palillo



Übungen für kreative Denker
Pinsel



Übungen für kreative Denker
Gurke



Übungen für kreative Denker
Strohalm



3.9. Machbarkeitsanalyse (1)

- Der Zweck der Machbarkeitsanalyse und ihre Rolle während der unternehmerischen Phase.
- Analyse und Bewertung eines vorgeschlagenen Projekts, um festzustellen, ob
- es technisch machbar ist (Marketing, Technik)
- Es innerhalb der geschätzten Kosten durchführbar ist und (Kosten-Nutzen-Analyse)
- Ob es profitabel sein wird. (finanziell)



3.9. Machbarkeitsanalyse (2) Kostenanalyse- Break even Kalkulation

Wie kalkuliert man den Break-even-Point?

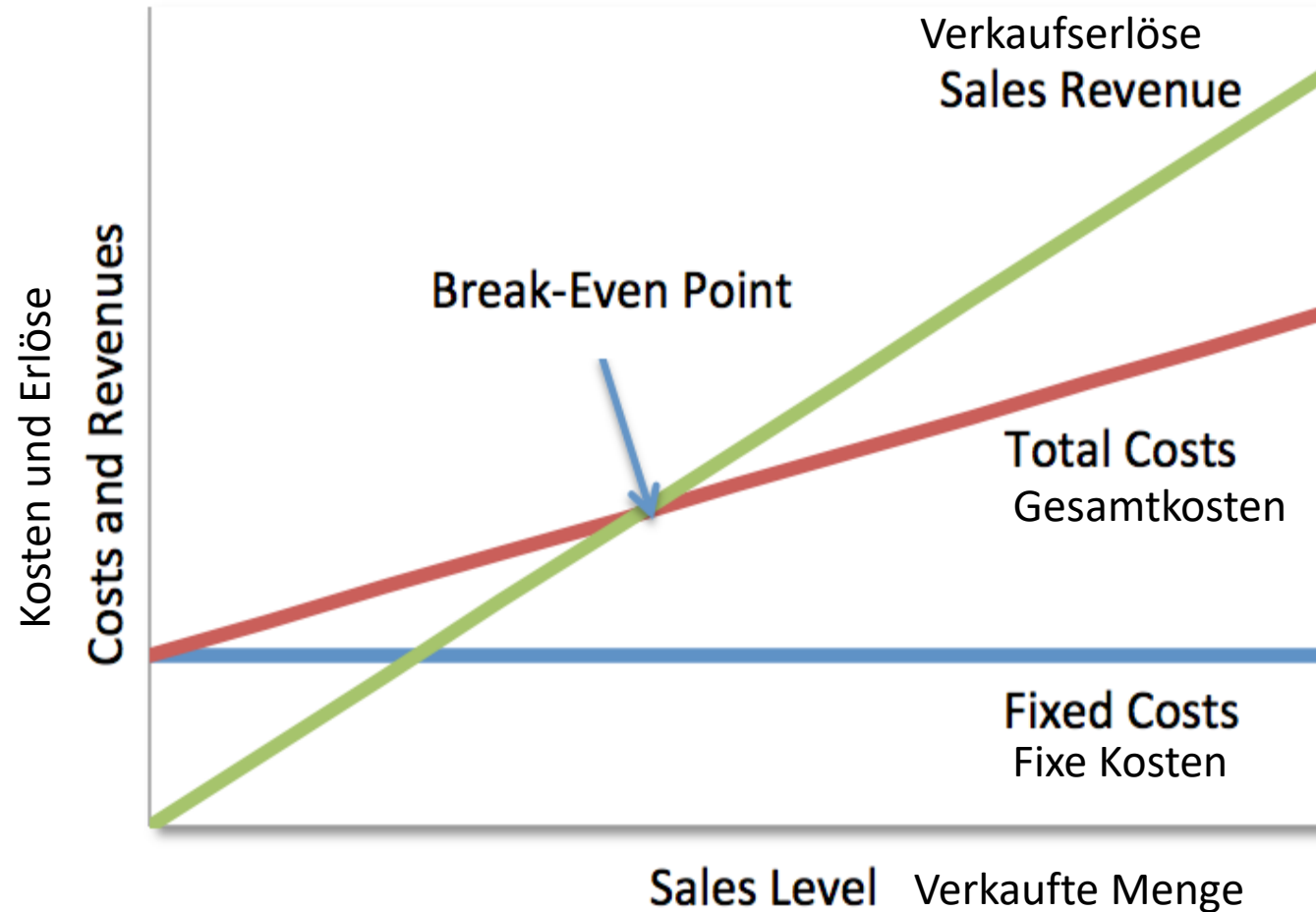
Fixe Kosten

$$\left(\frac{\text{variable Stückkosten}}{\text{Verkaufspreis pro Stück}} \right) = \text{Break Even Point}$$

Wenn Gewinne gemacht gibt:
Erlöse > Variable Kosten + fixe Kosten

Am Break-even-Point:
Erlöse = Variable Kosten + fixe Kosten

Wenn Verluste gemacht werden:
Erlöse < Variable Kosten + fixe Kosten



Dies ist nützlich, wenn es um Produkte und Einheiten eines standardisierten Produkts geht.

3.10 TEST: Fragen!



1. Was bedeutet, Lücken auf dem Markt zu finden?
2. Welches sind die mindestens 4 Stufen im Marktplan?
3. Wer kann kreativ sein?
4. Was ist eine Machbarkeitsanalyse und was ist das Hauptwerkzeug für die Kostenanalyse bei Produkten in Einheiten?

3.11 Der Business Plan

Gründe für das Schreiben eines Geschäftsplans und hilfreiche Richtlinien:

- 1. Folge dem Fortschritt
- 2. Passen Sie den Plan basierend auf der Änderung der Eingaben an
- 3. Sehen Sie, ob die Ergebnisse Ihren Erwartungen entsprechen

3.12 Business Model

Wesentliche Komponenten:

1. Geschäftsmodell und Wertvorstellung
2. Kundensegmente und Kanäle
3. Kundenbeziehungen
4. Umsatzströme
5. Schlüsselaktivitäten
6. Schlüsselressourcen
7. Wichtige Partner
8. Kostenstruktur
9. Nutze Lean Canvas
10. Beispiele für BMC (Business Model Canvas - Mittel zur Wahl eines Geschäftsmodells) für namhafte Unternehmen
11. Übung auf BMC



GESCHÄFTSMODELL UND WERTVERSPRECHEN

Das Geschäftsmodell beschreibt die Aspekte eines Unternehmens
Es arbeitet daran, sie und ihre Verbindungen zur sich
verändernden Umwelt anzupassen

Business Model Canvas ist eine kürzere, aber effektive Version
davon

Das Wertangebot und der Gewinn sind seine wichtigsten Teile
Der Wertbeitrag muss auf die Bedürfnisse der Kunden
zugeschnitten sein

Value Proposition (das Wertversprechen) ist mit jeder anderen
Komponente verbunden

GESCHÄFTSMODELL UND WERTVERSPRECHEN

- Der Business Plan (BP) zeigt viele Komponenten und Interaktionen

BP hält die Atmosphäre für etwas Stabiles, wenn nicht

Business Model Canvas ist eine kürzere, aber effektive Version von BP

Alles im Geschäft umgibt die Wertvorstellung

Das Value Proposition muss die Bedürfnisse der Kunden erfüllen

- Ein Wertversprechen ist ein Wertversprechen

Dieser Wert soll geliefert und bestätigt werden.

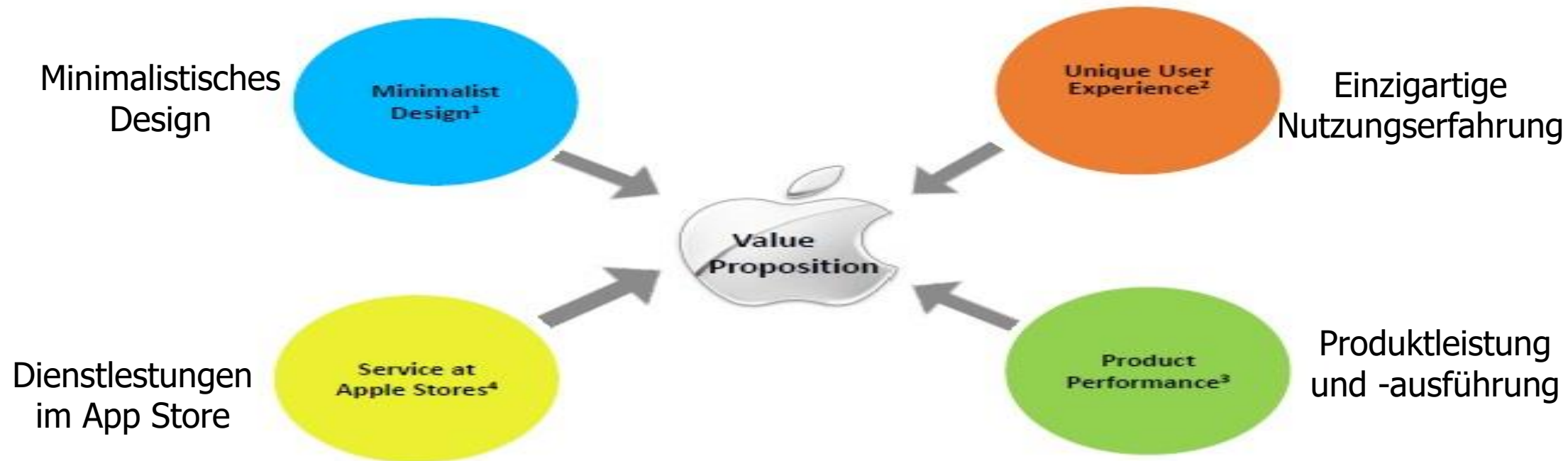
Es erfordert auch eine Überzeugung des Kunden

Er / Sie muss erwarten, dass der Wertbeitrag geliefert / erfahren wird



Beispiel eines Wertversprechens (APPLE)

Wertversprechen Value Proposition

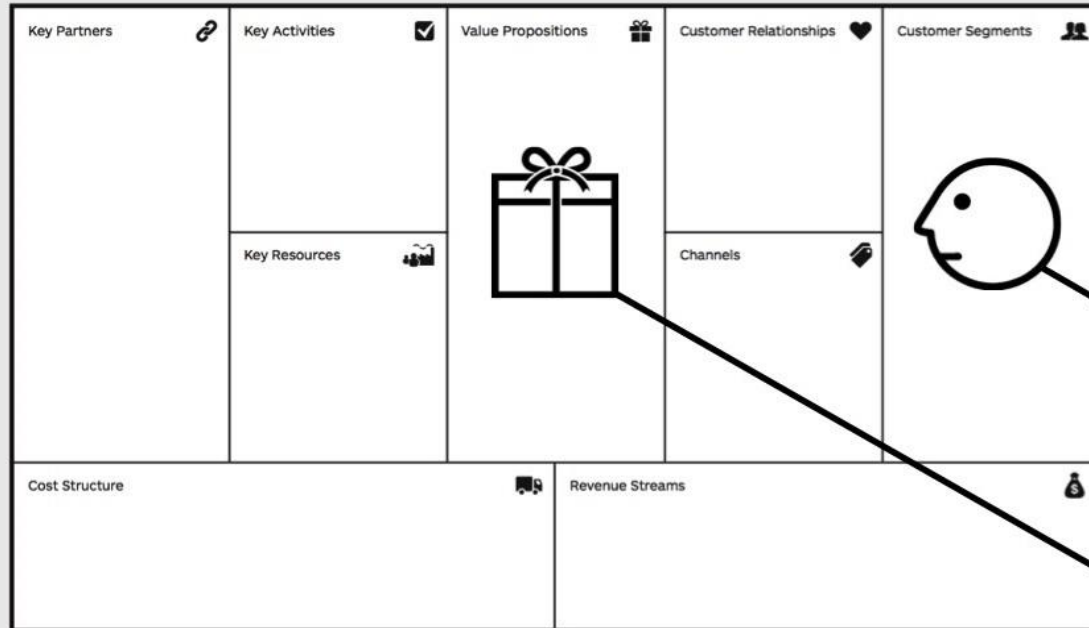


Sources: ¹Burrows & Satariano, (2012); ²Osterwalder & Pigneur (2009); ³Apple Inc. (2014); ⁴Apple Inc. (2014);

Business model & value proposition

BUSINESS MODEL und das Wertversprechen

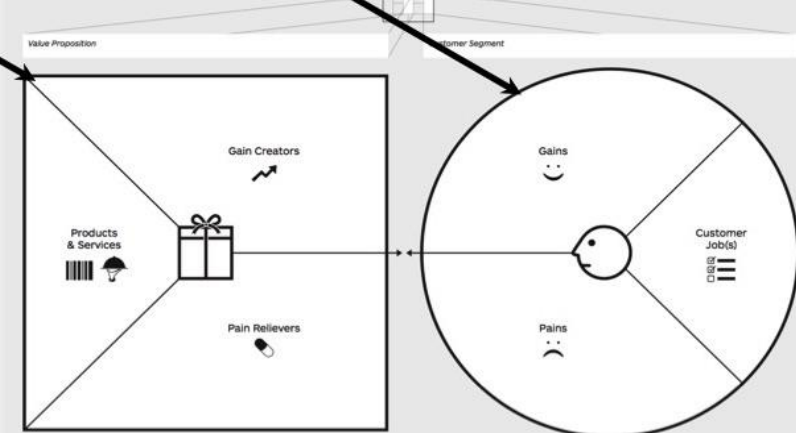
The Business Model Canvas



DESIGNED BY: Business Model Foundry GmbH, Switzerland
www.businessmodelgeneration.com

strategyzer
strategyzer.com

The Value Proposition Canvas



Copyright Business Model Foundry AG
The Value Proposition Canvas

strategyzer
strategyzer.com



BUSINESS MODEL CANVAS

OUR COMMON LANGUAGE!

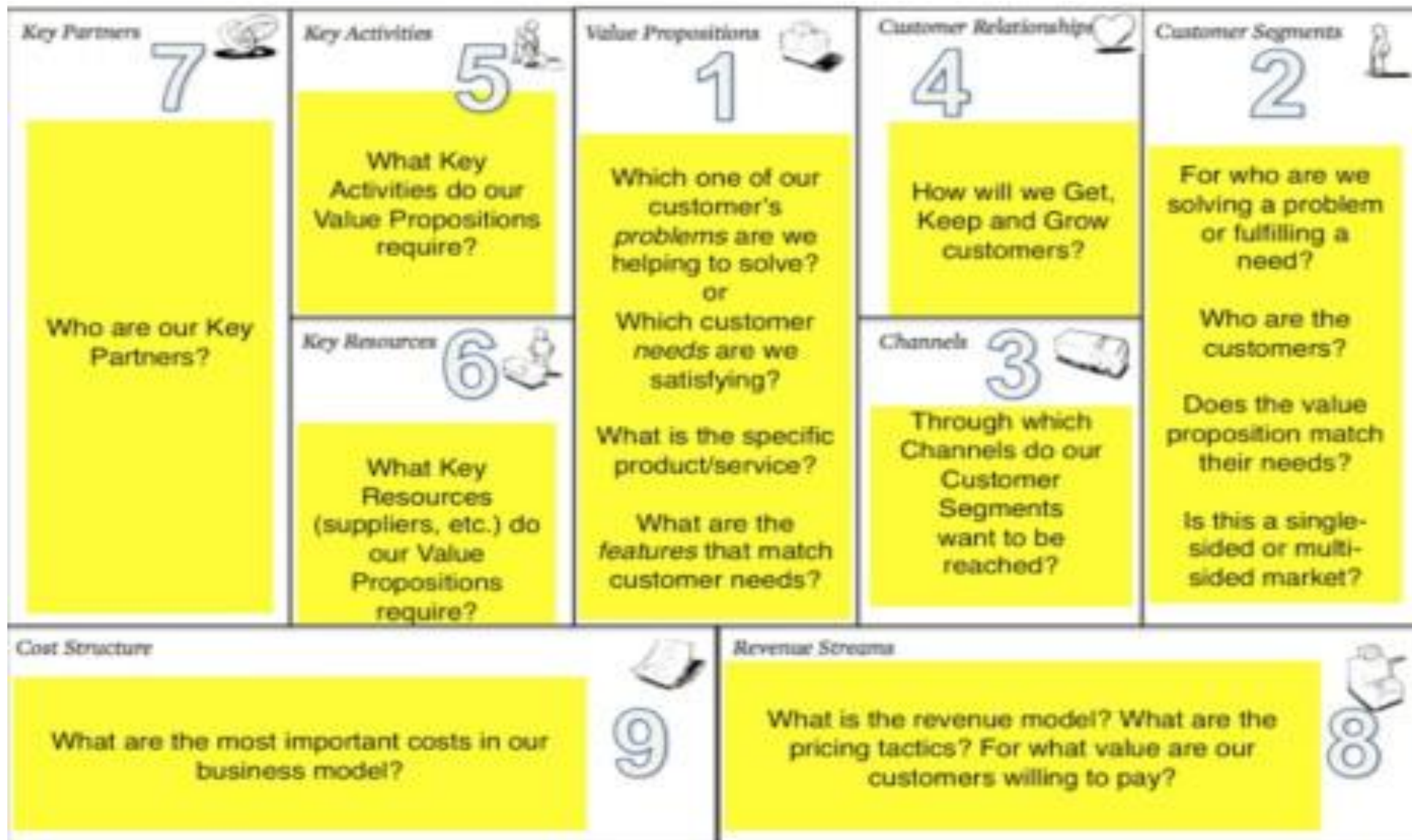


BUSINESS MODEL CANVAS

BUSINESS MODEL CANVAS

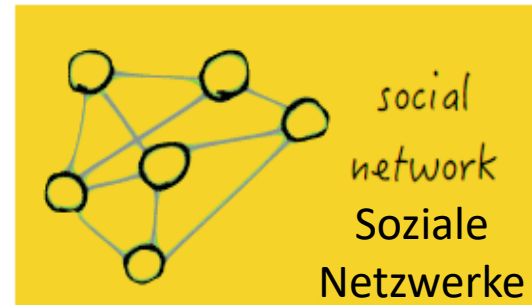
Ein Business Model Canvas (Leinwand/Übersicht) dient der strategischen Planung.
Es entspricht dem was eine Tabellekalkulation (wie Excel) für die Finanzplanung ist.

BMC Komponenten und wegweisende Fragen



BUSINESS MODEL CANVAS

Benutzen Sie Visualisierungen wo immer es geht!
Use visuals as much as you can!



Kundensegmente

- Jede Organisation zielt darauf ab, die Bedürfnisse einiger Menschen zu erfüllen
- Kunden teilen das Bedürfnis, dass sie ein Segment machen können
- Unternehmen arbeiten im Abgleich von Wertvorstellungen mit Kundensegmenten
- Das Geschäftsmodell muss beides bestimmen
- Alle Kunden können in verschiedene Gruppen eingeteilt werden
- Es gibt verschiedene Kundensegmente, z.B.:
 - Massenmarkt
 - Nischenmarkt
 - segmentiert
 - diversifizieren
 - Multi-Sided Plattform / Markt

Kundensegmente: Beispiel

Beispiel: Segmentierungsstrategien von Apple und Samsung

Both strategies are effective in their own right. However, recently Apple has been losing out on sales to Samsung, due to its narrow product line, premium image, and focus on bringing out one product at a time. But then this is the differentiation between Samsung and Apple.

Beide Strategien sind eigenständig wirksam. Allerdings hat Apple in letzter Zeit aufgrund der engen Produktlinie, des Premium-Images und der Fokussierung auf ein Produkt nach dem anderen die Verkaufszahlen an Samsung verloren. Aber das ist die Unterscheidung zwischen Samsung und Apple.

Kanäle

Channel oder Kanal ist das, was das Unternehmen nutzt, um seinen Kunden einen Mehrwert zu bieten

Er wird auch verwendet, um mit Kunden in Kontakt zu treten, um ihr Feedback zu erhalten.

Es gibt drei verschiedene Phasen:

- Marketing
- Umsatz
- Verteilung

Channels können nach ihrem Besitz oder ihrer Art klassifiziert werden.

Sie müssen Geschwindigkeit, Effizienz bzw. Kosteneffizienz vereinen.

Kanäle (2)

Der Kanal muss schnell, effizient und kostengünstig sein

Der Kanal muss auf den Endnutzer zugeschnitten sein

In Bezug auf das Eigentum gibt es:

- eigene Kanäle, Partnerkanäle oder eine Mischung

In Bezug auf die Präsenz können sie sein:

- physische Kanäle oder Web / mobile Kanäle

Kundenbeziehungen

Bei einem Kunden sind die Phasen Akquisition, Bindung und Upselling.

Es gibt sechs verschiedene Arten von Beziehungen. Geschäftskunde. Es ist nützlich um diese vor der Entscheidung zu analysieren:

Persönliche Assistenz.- Ein Business Representative (BR) unterstützt Kunden

Dedicated Personal Assistance.- BR für spezielle Kundengruppe

Self Service.- Kunden wählen und nehmen, was sie wollen

Automatisierte Dienste.- Angebote basierend auf den vorherigen Einstellungen des Kunden (Amazon)

Communities.- Koordinierte Gruppe von Menschen hilft dem Geschäft mit dem Angebot

Co-creation.- Die Kunden helfen beim Aufbau des Geschäftsangebots (Lego)

Co-Kreation: Nike+ Fallstudie



- Was ist Nike+?
- Es ist eine Plattform, auf der Läufer und Sportbegeisterte Erfahrungen austauschen können.
- Ergebnisse, Ratschläge zu verschiedenen Sportarten.
- Die Plattformen arbeitet als soziales Netzwerk und einer der Zugangspunkte ist die Nike + App, mit der Läufer ihre Leistung verfolgen und teilen können sowie Erfahrungen und Routen.

Erlösströme

Es gibt 7 Arten, wie ein Unternehmen Einnahmen oder Erlöse aus jedem Kundensegment erzielt:

1. Asset Sale - Übertragung des Eigentums an einem physischen Gut
2. Leasing / Leasing / Vermietung - Verkauf des ausschließlichen Rechts auf einen Vermögenswert für eine Zeit (Xerox)
3. Abonnementgebühren - Aufladen eines Dienstes, der dauerhaft angeboten wird
4. Nutzungsgebühr - Aufladen der Nutzung eines bestimmten Dienstes
5. Lizenzierung - Die Nutzung von geschütztem geistigen Eigentum aufladen
6. Brokerage Gebühren - Gebührenvermittlung Verkäufer-Käufer
7. Advertising -Gebühren berechnen, um für andere Werbung anzubieten

Beispiel: TWITTER

Beispiel: Twitter-Einnahmequellen

Lizenzierung von Datenströmen

Promoted Accounts

Promoted Tweets

Analysen



Schlüsselaktivitäten

Die Aktivitäten, die ein Geschäft überleben lassen

Jedes Unternehmen muss sie identifizieren und in den Geschäftsplan aufnehmen

Diese Hauptaktivitäten müssen in eine der folgenden Gruppen eingeteilt werden:

1. Produktion - Design, Erstellung und Lieferung eines physischen Gutes
2. Problemlösung - Die Hauptaufgabe besteht darin, die Probleme anderer zu lösen
3. Plattform / Netzwerk - Es bezieht sich auf die Plattform und das Netzwerk im Allgemeinen

Schlüsselressourcen

Das sind Ressourcen, die jedes Unternehmen benötigt, um Mehrwert für seine Kunden zu schaffen

Sie können Eigentum der Partner des Unternehmens sein

Es gibt vier Arten von Schlüsselressourcen:

1. Physische Ressourcen (Ausrüstung, kleine Vermögenswerte, Gebäude, ...)
2. Intellektuelle Ressourcen (Marken, Patente, IP, ...) (siehe IPR Folie 84.)
3. Personalressourcen (Mitarbeiter, Kontakte, ...)
4. Finanzielle Ressourcen (Zugang zu Finanzprodukten)

Schlüsselpartner

Jedes Unternehmen muss strategische Allianzen mit Partnern haben

Die Bildung von Partnerschaften erfordert die Kombination bestimmter Aspekte:

- Rechte Partnerschaftsvereinbarungen
- Erwartungen definieren
- Auswirkungen auf Ihre Kunden: müssen für die Kunden profitabel sein
- Win-Win-Situation: Beide müssen Profit machen
- Partnerschaften auswählen: Um Zeit und Geld zu sparen

Beispiel: FACEBOOK'S Schlüsselpartner

Sie sind Content-Partner:

- Fernsehshows
- Filme
- Musik
- Zeitungsartikel



Kostenstruktur

Monetäre Konsequenzen jeder Geschäftsoperation

Wir können diese Formen betrachten:

- Kostenorientiert: Minimierung der Kosten
- Wertorientiert: Versuchen, ihren Kunden den besten Wert zu geben
- Fixkosten: Die Kosten hängen nicht vom Umfang der Geschäftsproduktion ab
- Variable Kosten: Abhängig vom Umfang der Produktion des Unternehmens
- Economies of Scale: Kosten pro Einheit unterer, wenn die Produktion steigt
- Economies of Scope: Angebot anderer "verbundener" Produkte

Generelle Hinweise – Story Telling

- Business Model Canvas, ist ein Wald, seine Bestandteile sind die Bäume!
- Was wichtig ist, ist der Wald, vielleicht müssen wir Bäume opfern!
- Keine Komponente von Model Canvas ist wichtig!
- Der Ursprung ist das Wertangebot; Ziel ist es, Profit zu machen!
- Die Komponenten und ihre Verbindungen müssen ausgewogen sein!
- Sie alle wollen den Profit aus dem Wertversprechen herausholen!
- Das Management muss in Business Model Canvas Wald und Bäume sehen!

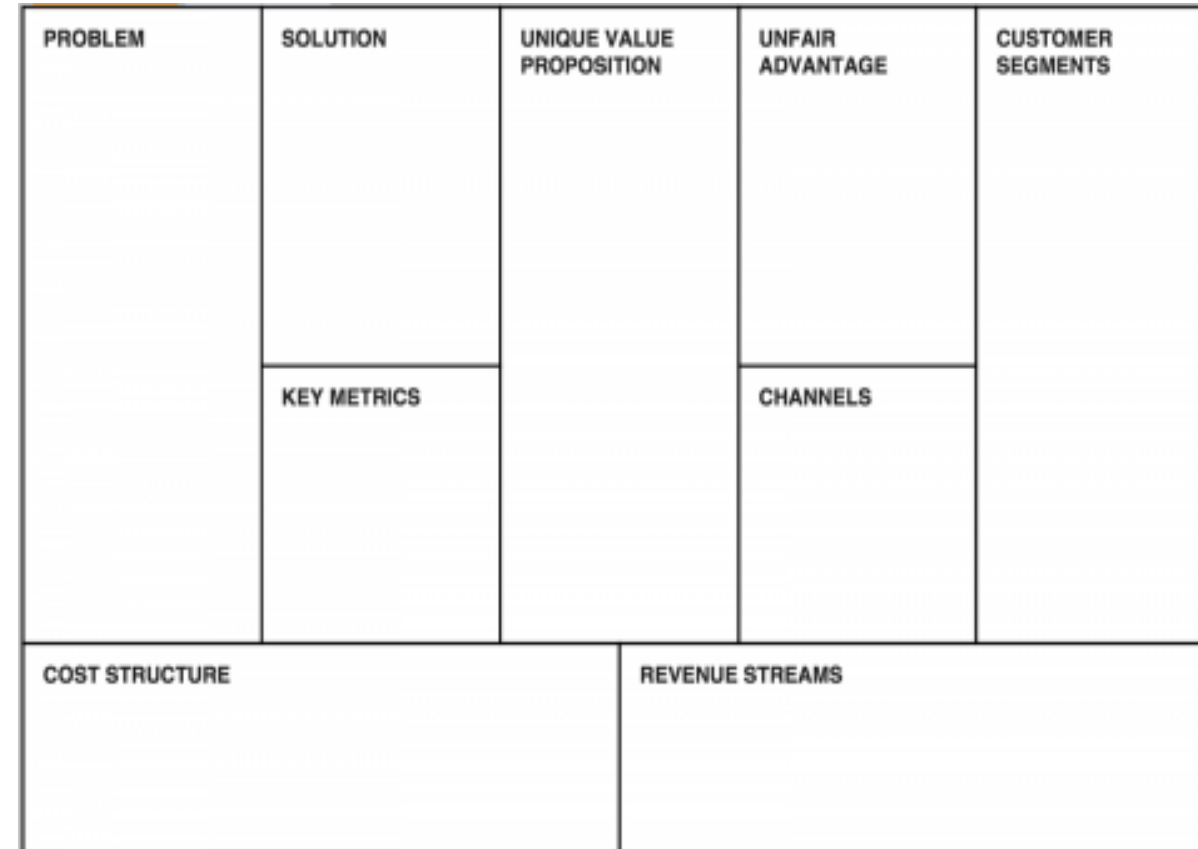
LEAN CANVAS – Die schlanke Form

Lean Canvas ist ein Business-Canvas-Modell mit einigen Unterschieden

Für Unternehmer ohne vorherige Erfahrung und / oder in einem riskanten Geschäft

Lean Canvas ändert das Canvas-Modell in den folgenden Aspekten:

- Schlüsselpartner werden zum Problem
- Schlüsselressourcen werden zu wichtigen Kennzahlen
- Schlüsselaktivitäten werden zu Lösungen
- Kundenbeziehung verändert sich zu unfaire Vorteile



Lerneinheiten (LU) angewendet auf das BCM

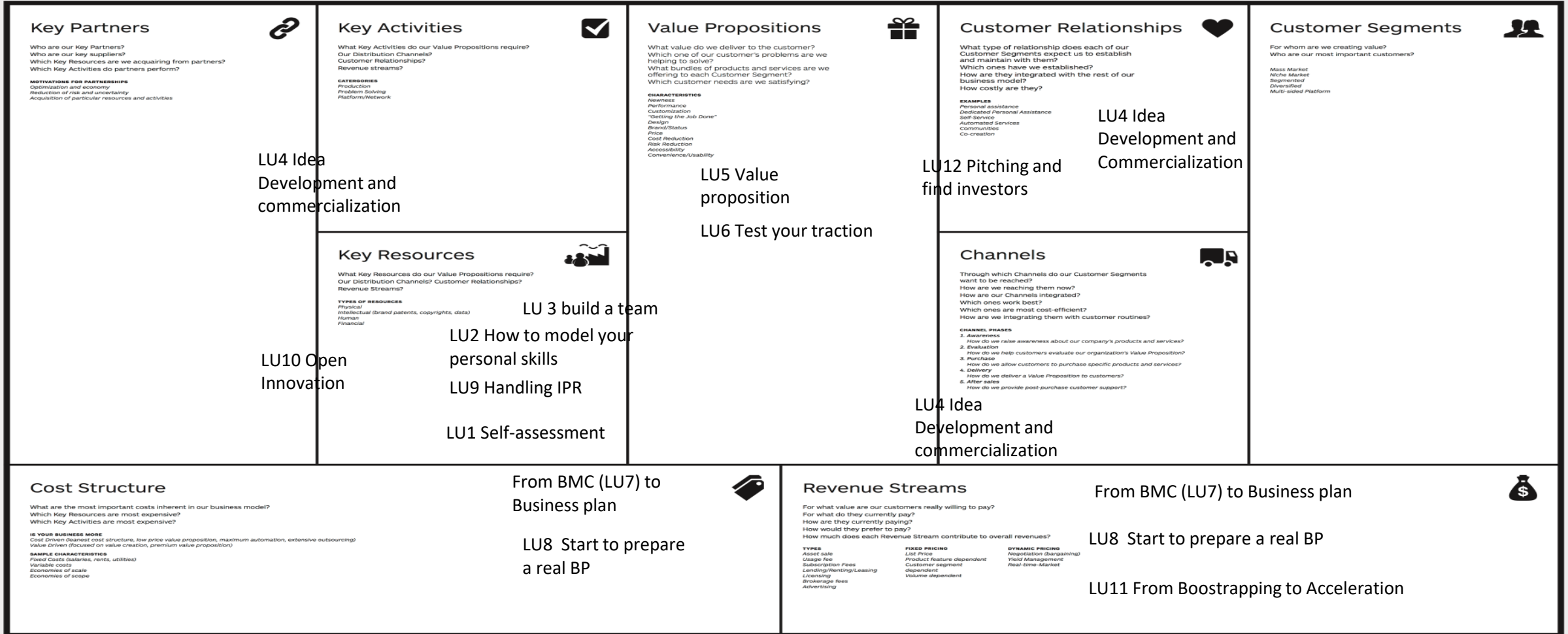
The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

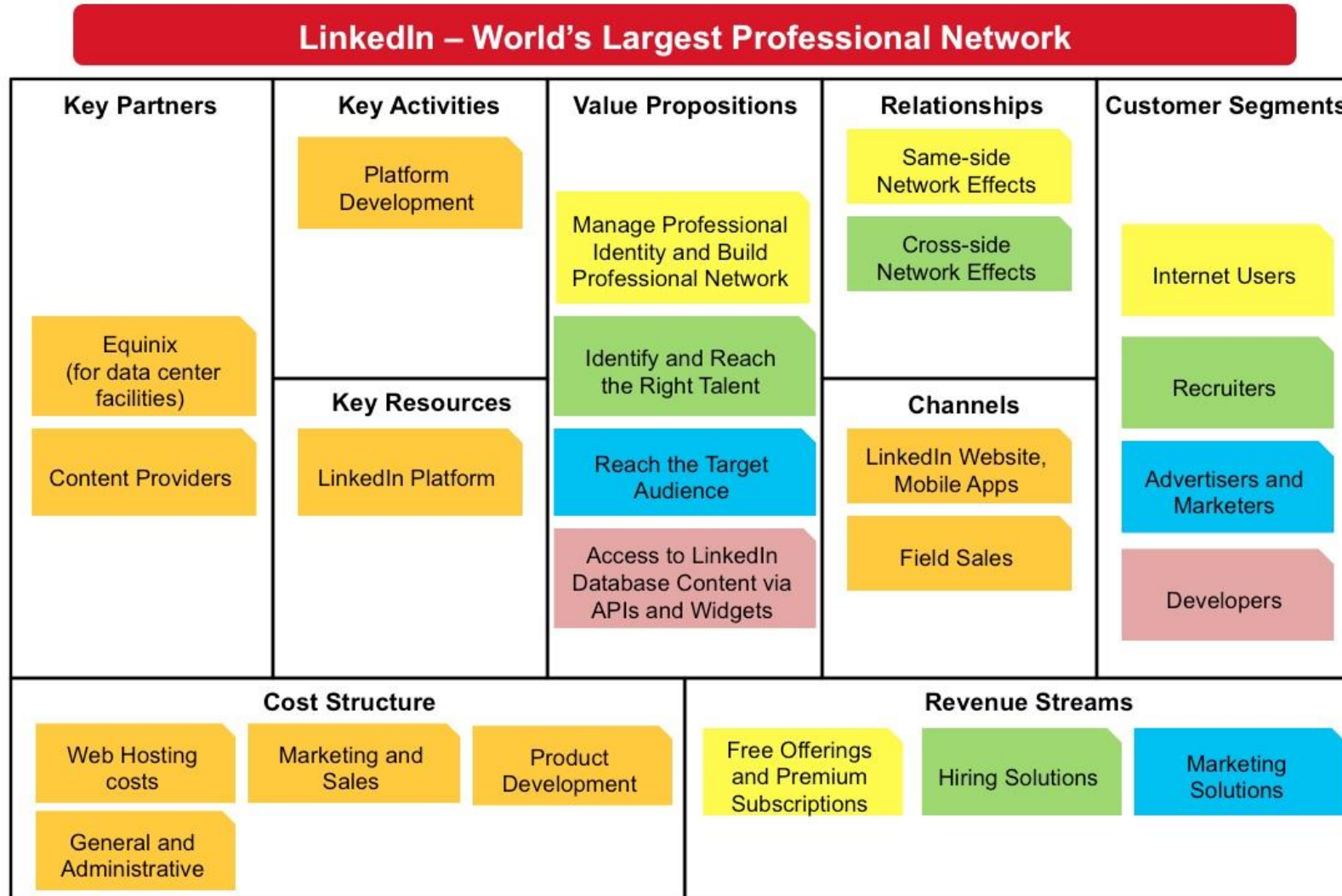
Version:



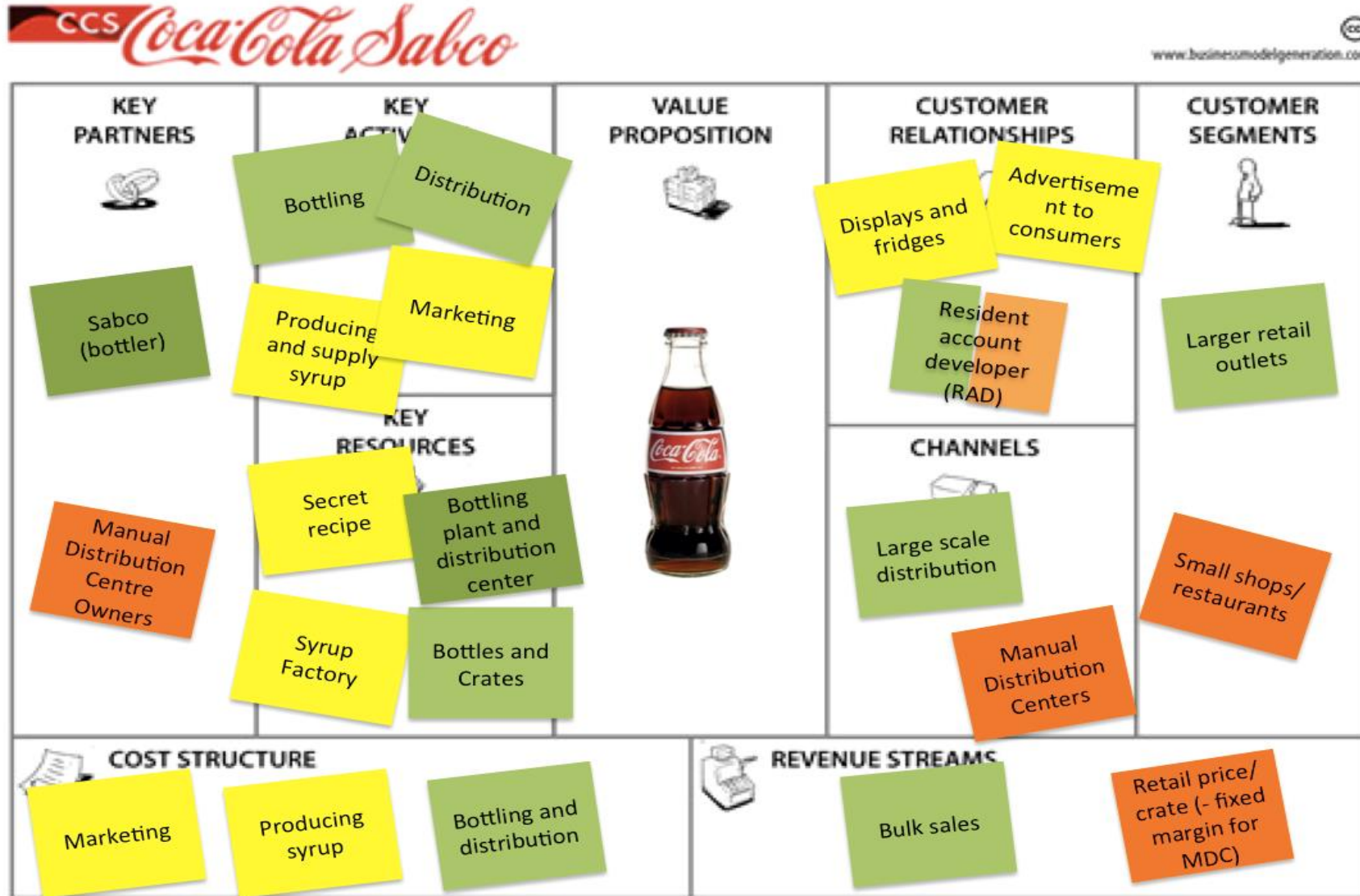
Beispiel für BUSINESS MODELLE



LINKEDIN BUSINESS MODEL CANVAS



COCA COLA BUSINESS MODEL CANVAS



Praktische Übung:

Erstellen Sie nun ein eigenes BMC!

- Sie werden ein gedrucktes BMC (Geschäftsmodell-Canvas) erhalten.
- Sie haben 45 Minuten, um mit Ihrem Team daran zu arbeiten.
- Bitte denken Sie daran, Haftnotizen zu verwenden.
- Befolgen Sie die Anweisungen und Erläuterungen, die bereits gegeben wurden.
- Sie sollen Ihr BMC innerhalb von 2 Minuten präsentieren.
- Die Fragerunde folgt von den Trainern und Ihren Kolleginnen und Kollegen (Teilnehmer)!
- Gesamtdauer der Übung: 100 Minuten.

3.13 Recht und Regularien

- Relevante europäische Gesetzgebung und unternehmerisches Geschäft im Grünen Bereich
Machen Sie es sich bequem, das Fact Sheet zur allgemeinen Regulierung nach Art der Green Economy zu verwenden, die vom GET UP-Projekt erstellt wurde
Seien Sie sich bewusst, dass Green Economy oft länderspezifische oder regionalspezifische Gesetze und Vorschriften enthält, die Ideen oft nicht direkt replizierbar machen
Um die allgemeinen Probleme der Gründung eines Unternehmens zu kennen ist eine der besten generellen Ressourcen ist der Weltbank-Doing Business Report. Hier findet sich eine Detailanalyse der Höhe der Zeit und Kosten für die grundlegende Gründung und Auflösung von Unternehmen.
- [World Bank Doing Business Report](#)

Die Unterschiede in der Gesetzgebung und den Regulationen bezüglich Grüner Aspekte sind verblüffend

- **EU-Recht muss in nationales Recht umgesetzt werden und kann durch regionale Rechtsvorschriften beeinflusst werden**
- Dies schafft eine enorme Vielfalt an Gesetzgebung und Regulierung
- Man muss verstehen, dass eine Green Economy-Idee durch eine Reihe von Gesetzen unter verschiedenen rechtlichen Rahmenbedingungen beeinflusst werden kann
- Da es sich hierbei um Umweltprobleme handelt, ist eine angemessene Kenntnis des Rechts-, Genehmigungs- und Regelungsumfelds entscheidend für den Erfolg oder Misserfolg der ursprünglichen Geschäftsidee → Ein stark gesetzeskonformes und reguliertes Geschäftsumfeld
- Die Primärgesetzgebung besteht aus Gesetzen oder Gesetzen. Sekundärrecht (auch delegiertes Recht genannt) ist die Gewährung zusätzlicher gesetzgebender Befugnisse an einen anderen Zweig der Regierung durch ein Gesetz oder ein Gesetz.
- Häufig erfordert die Regulierung die Koordinierung verschiedener Regierungsinstitutionen
- Häufig stehen Gesetze im Widerspruch zu früheren Entscheidungen, und Gerichtsfälle können die Lösung der vorliegenden Probleme bieten. Wichtig zu wissen, ob dies in Ihrem Bereich der Fall ist.

Fallstudie Zypern:

Extraktive Industrien und ihre Verwertung von Abfällen?

Hinweis: Das Gesetz schafft eine Möglichkeit für die grüne Industrie ... aber seine Komplexität und Gremienvielfalt ist überwältigend.

- **Zypern: Rohstoffindustrie, einschließlich der Verwertung von Abfällen**
- Minimum 4 Ministerräte als **Exekutivorgan**, das die endgültige Entscheidung trifft. Vor dem Gericht gebunden. Kann so Exekutiventscheidungen treffen, die die Kraft des Gesetzes haben können?
- **Minenservice** - verantwortlich, um die relativen Informationen zu sammeln und dem Ministerrat Vorschläge zu unterbreiten?
- **Abteilung der Stadtplanung** - will die Zoning- und Gebäudeprobleme überprüfen
- **Umweltministerium** - Verantwortlich für die Umweltverträglichkeitsprüfung und die periodische Umweltmanagementstudie?
- **Gesetzgebung?** Allgemeiner Abfallrahmen: Primärgesetzgebung ([Primary legislation](#)) für die Abfallbewirtschaftung? Wenn Wasserverschmutzung angegangen wird, gibt es eine separate Primärgesetzgebung ?
- **Genehmigungen und Lizenzen:** Wenn auch Wasserverschmutzen betroffen ist

EXPLORATION



EXPLOITATION



3.14 Business Lizenzen and Genehmigungen

- Oft entscheidend für den Erfolg einer Geschäftsidee, vor allem am Anfang für Glaubwürdigkeit, Rechtsschutz, Erhalt von Geldern, Steuerkonformität und Großhandelsvorteilen.
- Es gibt verschiedene Werkzeuge, die verwendet werden können, um das Geschäftsumfeld zu verstehen.
- Das am häufigsten verwendete Werkzeug ist das PEST (LE) -Framework
- PESTLE - Politik, Wirtschaft, Soziales, Technologie, Recht, Umwelt (Politics, Economics, Social, Technology, Law, Environment)

Aktivität:

- Führen Sie in Gruppen von 3 bis 4 eine PESTLE-Analyse des Geschäftsumfelds für grüne Unternehmen im [Land des Workshops] durch.
- Ermitteln Sie anhand Ihrer Analyse die Implikationen für die Gründung und Entwicklung eines grünen Unternehmens
- Fassen Sie die wichtigsten Punkte in einer informellen Präsentation zusammen
- Denken Sie daran, dass Geschäftslizenzen und -genehmigungen, insbesondere für Green Entrepreneurship, für die PESTLE-Analyse entscheidend sind - grünes Business ist ziemlich lizenzintensiv.



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

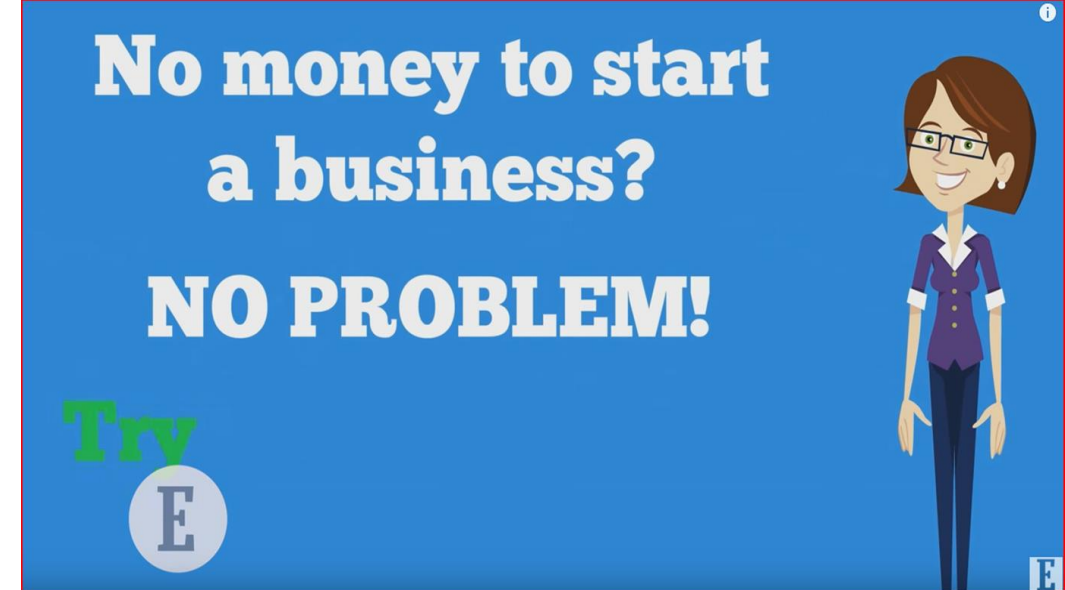
FROM BOOTSTRAPPING TO ACCELERATING YOUR BUSINESS



Hauptzielsetzungen:

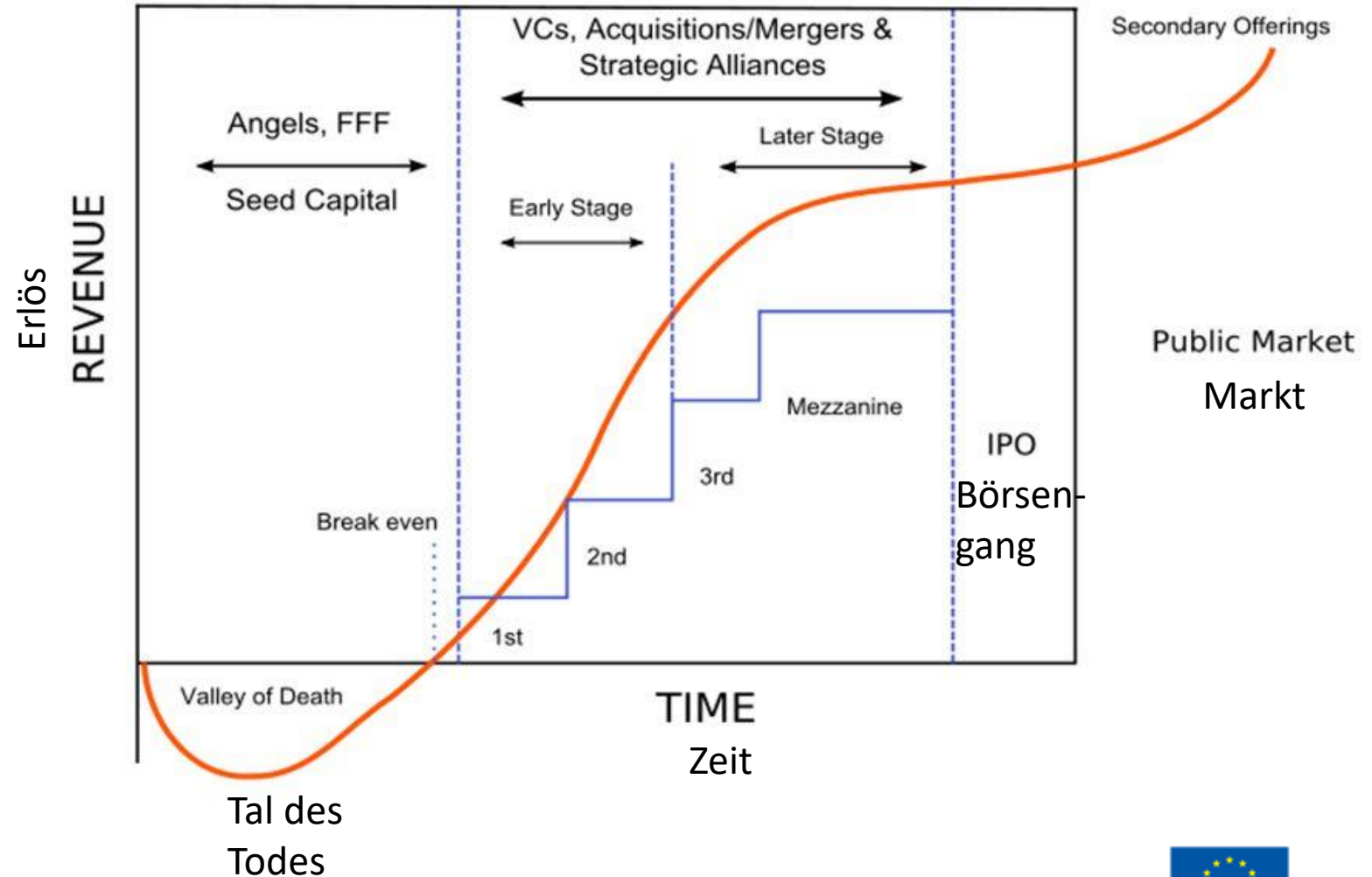
- Erfahren Sie mehr über die Anfangsphase der Finanzierung und das Bootstrapping-Konzept
- Informationen zu den EU-Fördermöglichkeiten für Startups geben
- Erfahren Sie mehr über die nationalen Finanzierungsprogramme zu, die Sie in Ihrem Land anwenden können, mit Zypern als Beispiel
- Informationen über die Beschleunigerprogramme auf lokaler und EU-Ebene

**Phasen der Finanzierung?
Kein Geld, um ein Geschäft zu gründen?
Kein Problem!
Testen Sie diese 5 Optionen!**



- 1. Stufe: Seed Money / Seed Capital - <https://www.investopedia.com/video/play/seed-capital/>
- 2. Stufe: Angel Investor Funding
- 3. Stufe: Venture Capital Finanzierung
- 4. Stufe: Mezzanine-Finanzierung & Bridge-Darlehen
- 5. Stufe: IPO (Börsengang)

Start-up Ab- / Kreislauf der Finanzierung



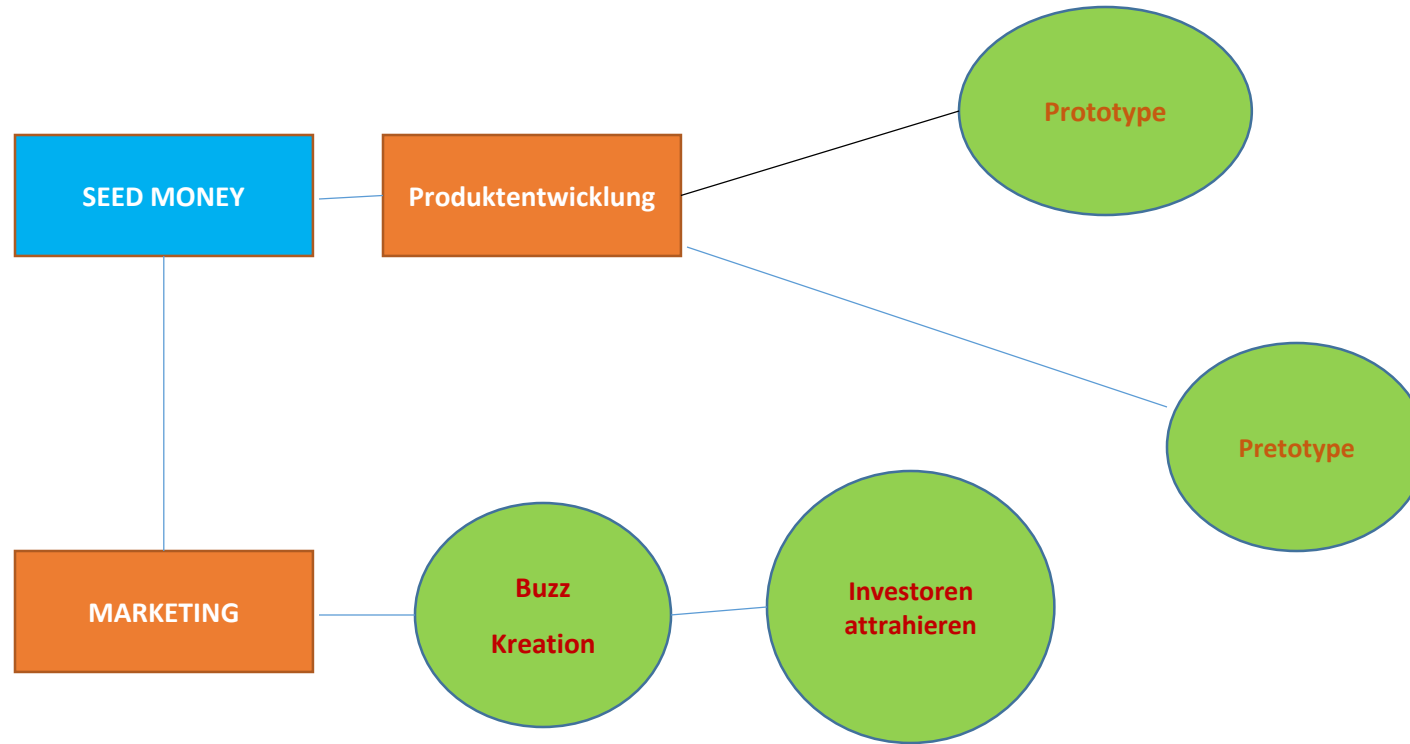
Ein Start-up in verschiedenen Phasen finanzieren

- 1. Phase - Sähen: SEED Money
- Kapital: zur Verfügung gestellt von (Familie, eigene Ersparnisse, Business Angels, Crowdfunding-Belohnung)
- Ziel: Prototyp, Demos, Marketing und Buzz Creation

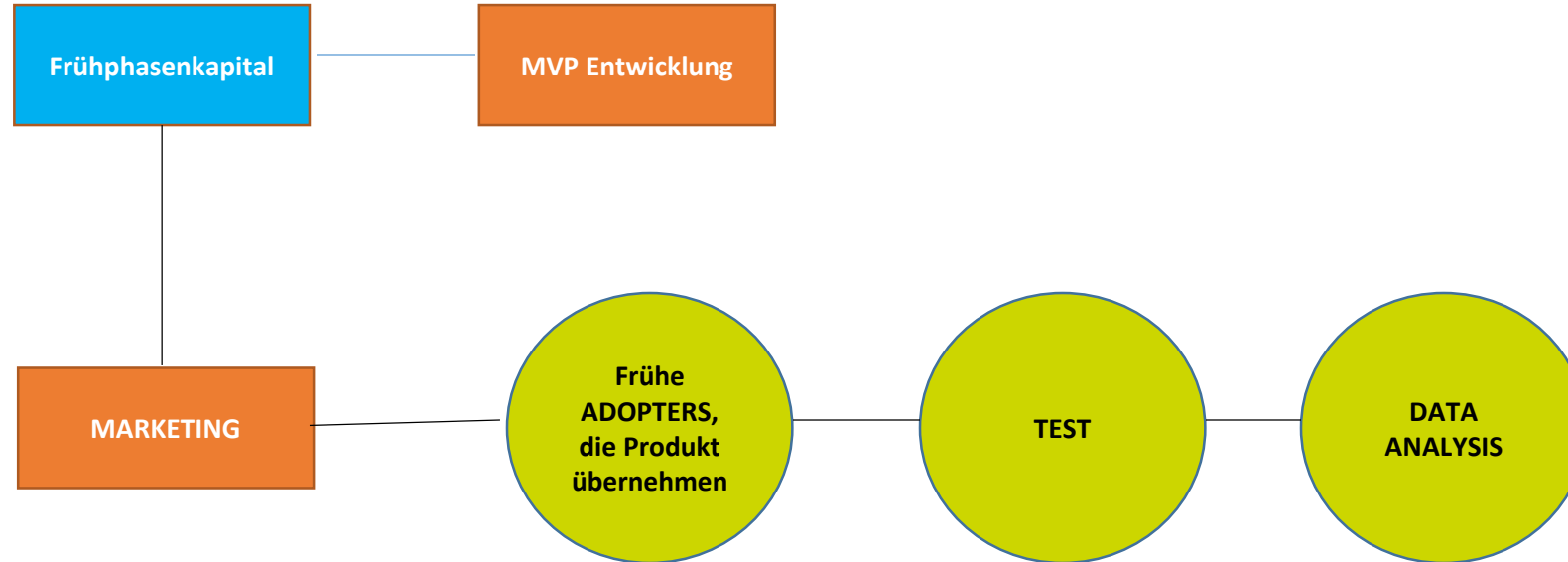
- 2. Phase - Frühes Stadium:
- Kapital (Business Angels, eigene Ersparnisse, Frühphaseninvestoren)
- Ziel: MVP, Pretotypisierung, Marketing (Kundenstamm, Early Adopters, Test und Validierung)
-

- 3. Phase – Equity (Eigenkapital):
- Kapital: Risikokapitalgeber, Equity Crowdfunding
- Ziel: F & E, Personalwesen, Marketing, Internationalisierung

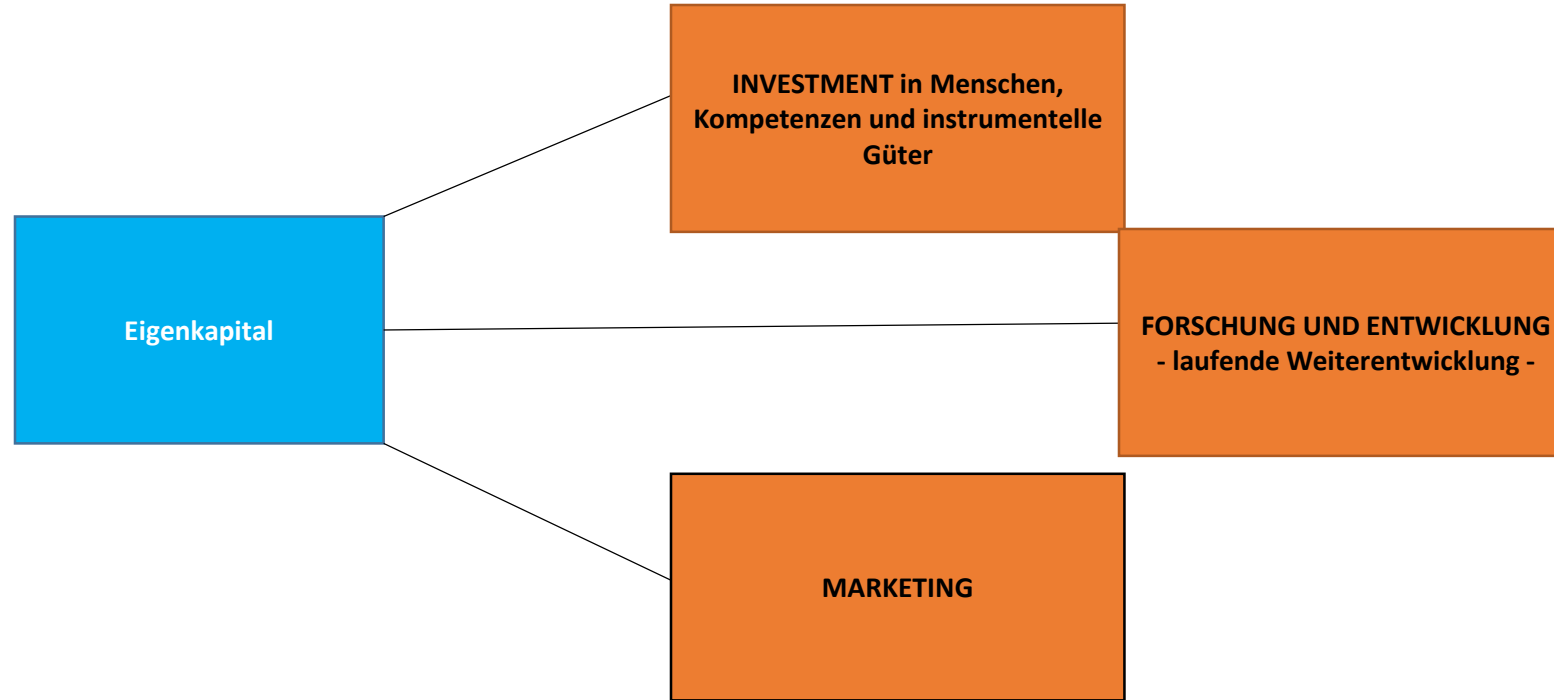
Erste Phase: SEED MONEY



Zweite Phase: Die frühe Phase



Dritte Phase: EQUITY



BOOTSTRAPPING



Eine Situation, in der ein Unternehmer ein Unternehmen mit wenig Kapital gründet.

Eine Person macht Bootstrapping, wenn sie oder er versucht, eine Firma aus persönlichen Finanzen oder aus den operativen Einnahmen der neuen Firma zu gründen

PROS AND CONTRAS von BOOTSTRAPPING



PROS: Im Vergleich zur Verwendung von Business Angels oder Risikokapitalfonds kann Bootstrapping vorteilhaft sein, da der **Unternehmer die Kontrolle über alle Entscheidungen behalten kann.**

Auch kein externer Druck für schnelle und große finanzielle Ergebnisse.

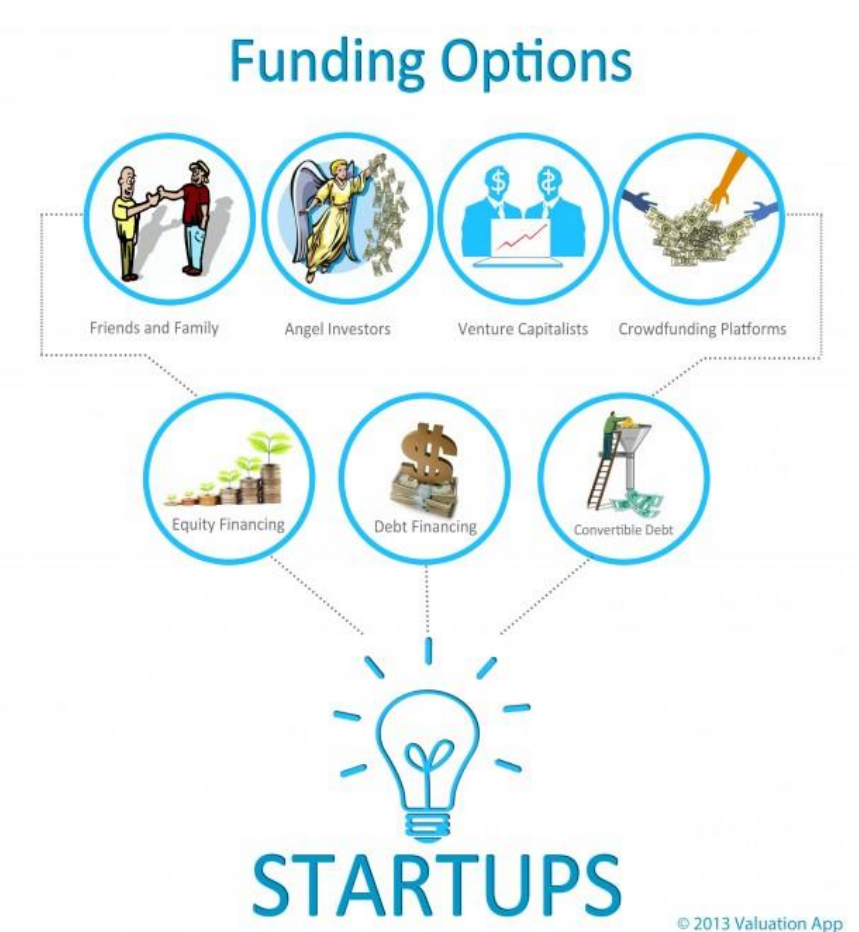
CONTRAS: Diese Form der Finanzierung kann ein unnötiges finanzielles Risiko für den Unternehmer bedeuten.

Bootstrapping kann auch nicht genug Investitionen für das Unternehmen bieten, um zu einem vernünftigen Preis erfolgreich zu sein.

Weitere Informationen zum Bootstrap finden Sie unter Bootstrap Business von Rich Christiansen, der auf diese Weise fast 30 Unternehmen ins Leben gerufen hat.

TOP 10 QUELLEN UM EIN STARTUP ZU FINANZIEREN!

- Bootstrapping
- F F F
- Zuschüsse für Kleinunternehmen
- Crowdfunding
- Kredite oder Kreditlinien
- Inkubatoren
- Engel-Investoren * innen (Business Angels)
- Risikokapital
- Tauschhandel
- Bilden Sie eine Partnerschaft
- Verpflichten Sie sich einem großen Kunden

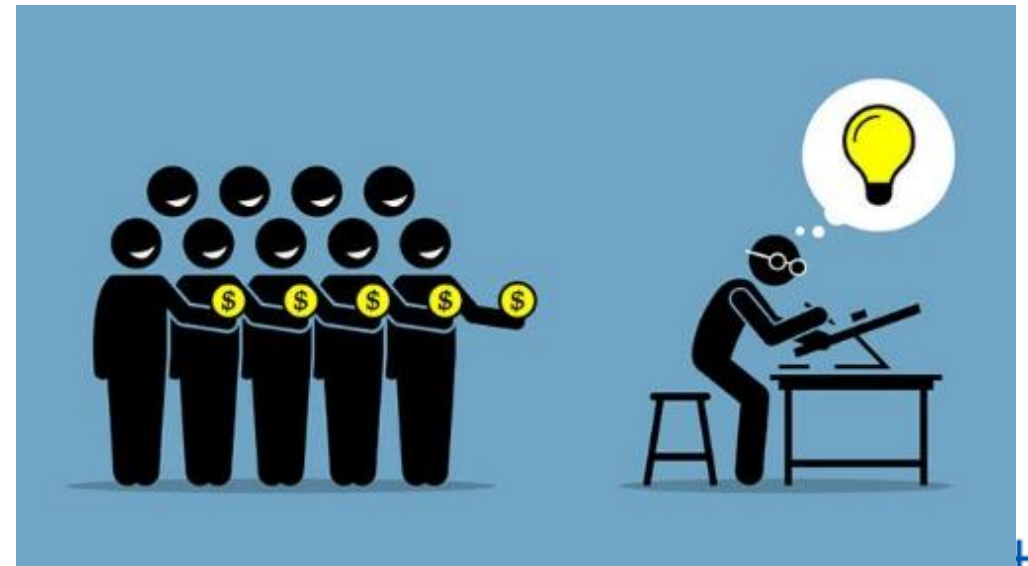


Bootstrapping Regeln

1. Kaufen Sie nicht gebraucht, was Sie leasen können.
2. Vermiete nicht, was du ausleihen kannst.
3. Borgen Sie nicht, wenn Sie tauschen können.
4. Tausch nicht, wenn du betteln/bitten kannst.
5. Bitte nicht, was du auffinden kannst.
6. Suche nicht nach etwas, was du frei bekommen kannst.
7. Nehmen Sie nicht umsonst an, wofür Sie jemand bezahlen wird.
8. Nimm keine Bezahlung für etwas, für das die Leute bieten.

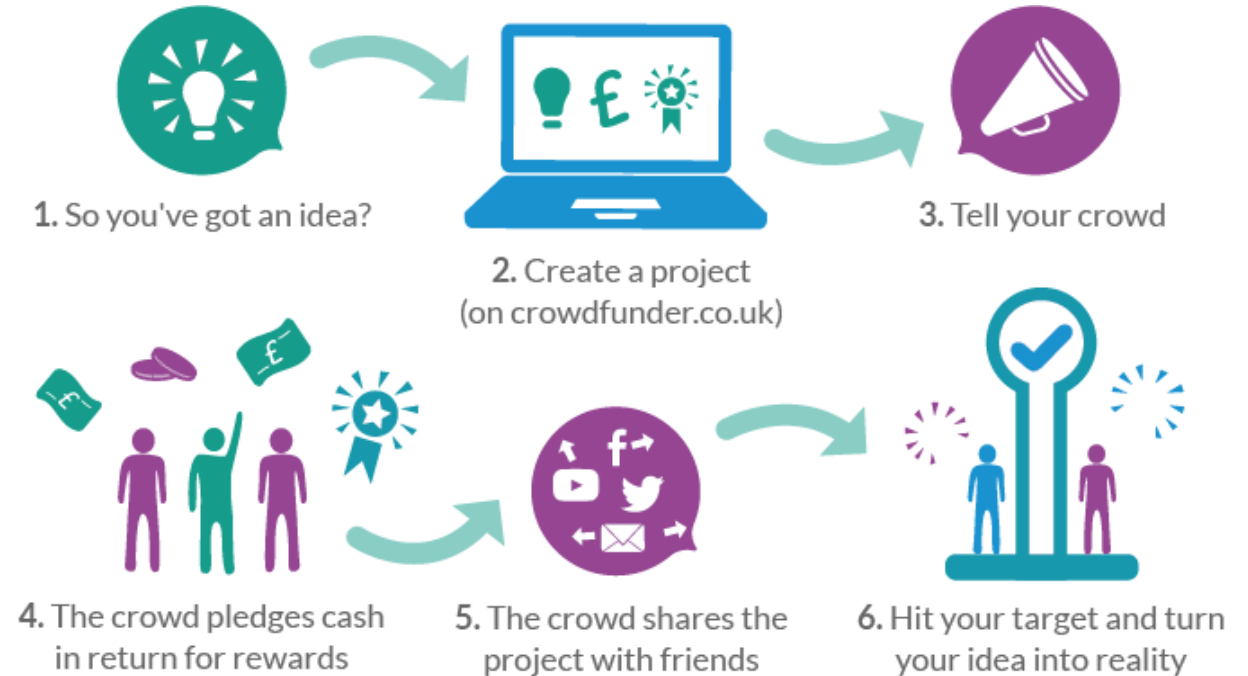
Crowdfunding

- Crowdfunding ist der Prozess, bei dem eine Anzahl von Leuten Geld für ein Geschäft als Gegenleistung für etwas bereitstellt.
- Wir untersuchen zwei Arten von Crowdfunding:
 1. Belohnungsbasiertes Crowdfunding
 2. Kapital Crowdfunding



Belohnungsbasiertes Crowdfunding (1)

- Belohnungsbasiertes Crowdfunding beinhaltet, dass Einzelpersonen vergleichsweise kleine Beträge für Projekte gegen eine Art von Belohnung einzahlen.
- Belohnungen können von etwas Einfachem wie einer Dankeschön-Postkarte bis zu einer Produktionsversion des Crowdfunded-Produkts reichen.

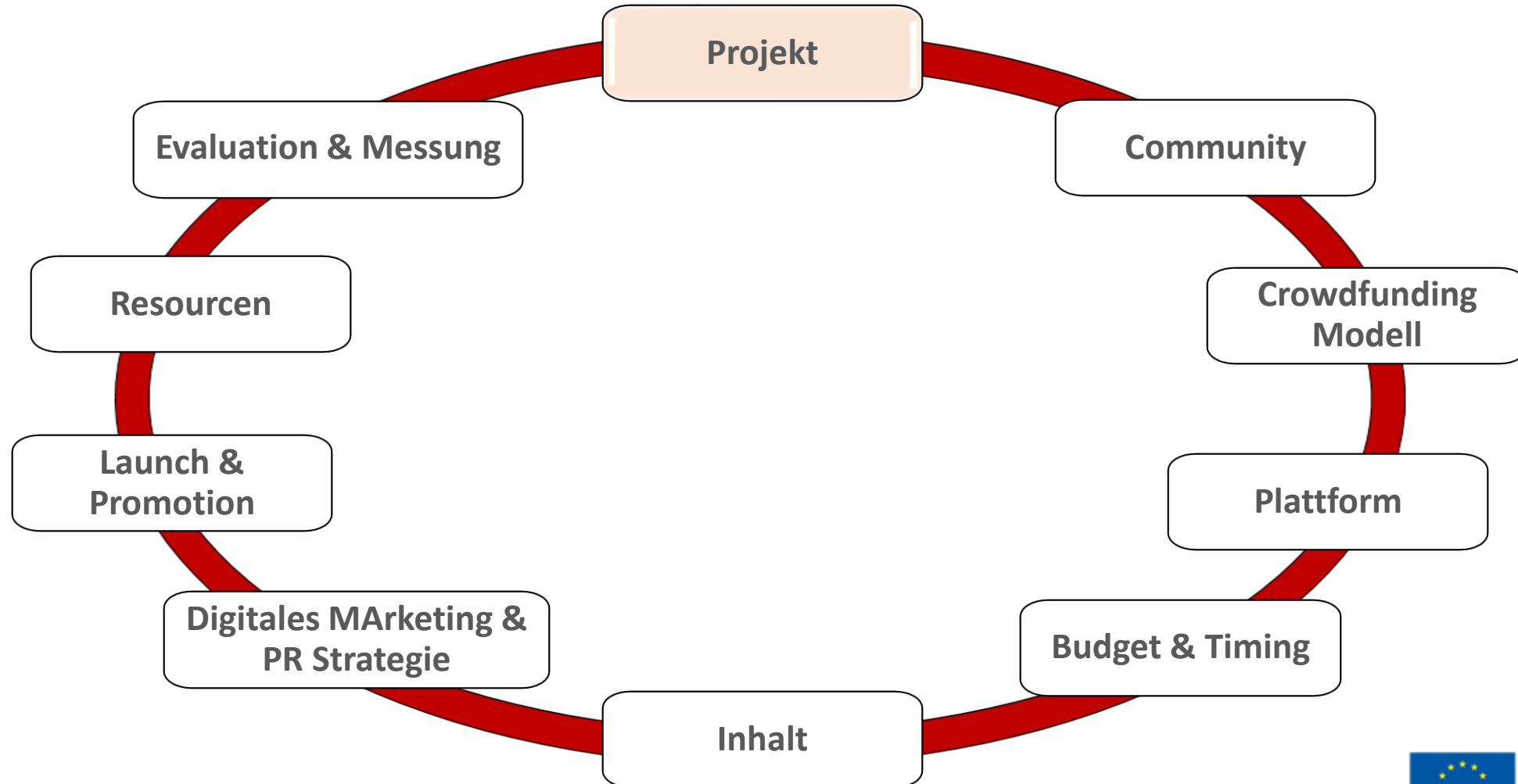


Belohnungsbasiertes Crowdfunding (2)

Warum Crowdfunding (CF) verwenden? Warum eine CF-Kampagne starten?

- Es ist eine neue Art, ein neues Produkt auf den Markt zu bringen und es vor dem Verkauf zu verkaufen (positive finanzielle Bilanz)
- Es ist eine Marktanalyse, die es Ihnen ermöglicht, eine Position innerhalb des Marktes zu finden. Sie können es mit weniger Risiken für Ihr Unternehmen tun.
- Es ist auch eine gute Möglichkeit, das Netzwerk Ihrer Stakeholder zu erweitern und neue Partner und Sponsoren oder Investoren zu finden
- Es ist ein guter Weg, um eine Marktvalidierung durchzuführen
- Kommunikations- und Marketingstrategie (nützlich, um einen Kundenstamm zu schaffen und die Begeisterung rund um Ihr Produkt zu stärken)

Crowdfunding Strategie



Equity Crowdfunding

Equity (Eigenkapital) Crowdfunding ist der Prozess, bei dem eine große Anzahl von Menschen einem Unternehmen Geld für Aktien des Unternehmens zur Verfügung stellt.



Plattformen für Start-ups mit Investoren

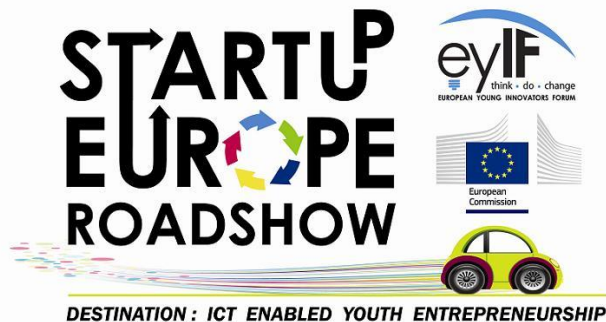
- Es gibt Plattformen, die es den Menschen ermöglichen, in vielversprechende Start-ups zu investieren und ihnen alle Einsichten und Zahlen zu geben, die sie benötigen, um die Investition zu finanzieren.
 - MyMicroInvest
 - Seedmatch
 - Seedrs
 - Symbid
 - SyndicateRoom
 - Wiseed
- Top Ten dieser Plattformen:
 - Companisto
 - Crowdcube
 - FundedbyMe
 - Invesdor
- Alle Plattformen werden von professionellen Investoren unterstützt.

3.15 EU Förderprogramme



Startup

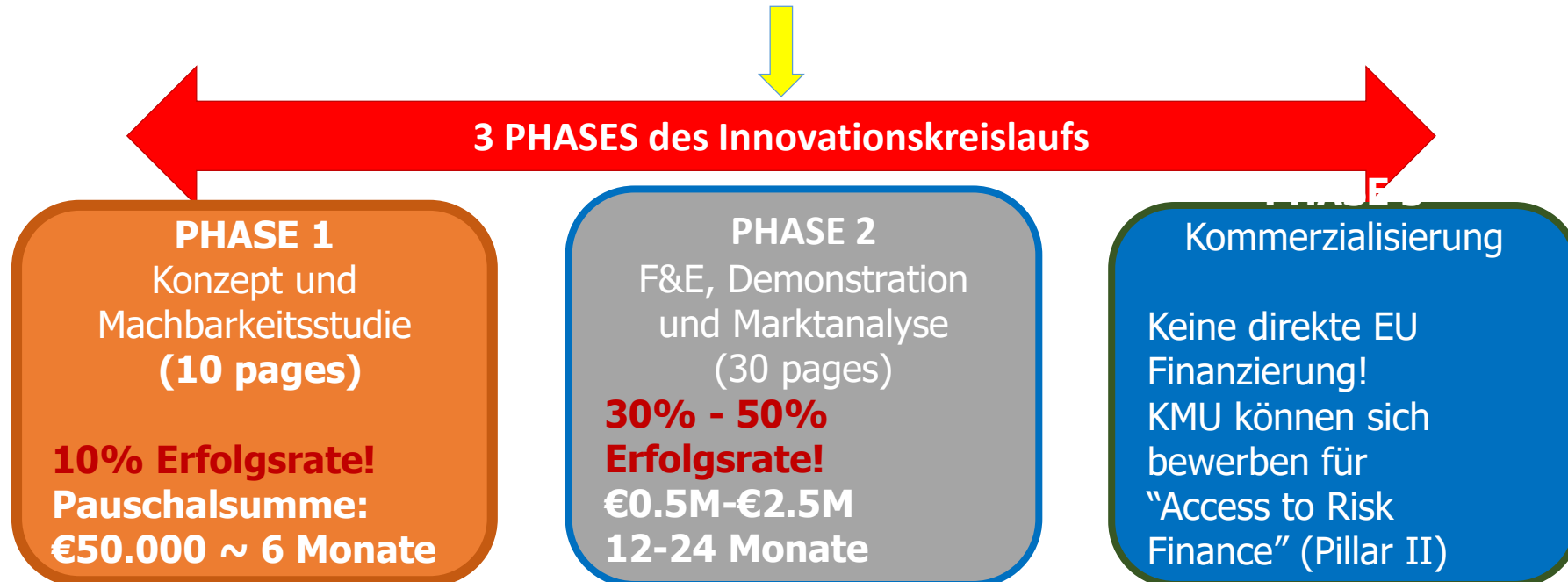
- HORIZON 2020 PROGRAMME
- STARTUP EUROPE INITIATIVE
- ERASMUS FOR YOUNG ENTREPRENEURS
- FIWARE PROGRAMME
- Startup Europe's Accelerator Assembly





Das neue SME (KMU) Instrument

- Horizont 2020 bietet Chancen für KMU aller Art, einschließlich derjenigen, die High-Tech-, forschungsorientierte, soziale und dienstleistungsorientierte Technologien anbieten



TOP BESCHLEUNIGER PROGRAMME

EU

1. Seedcamp,
2. TechStars,
3. Founder Institute,
4. Startbootcamp,
5. Startup Weekend,
6. Launch48,
7. GameFounders,
8. Garage48
9. StartupBus Europe

Wauters Robin (2013), "It's getting crowded: With roughly 100 startup accelerators, how many are enough?", tech.eu,
<http://tech.eu/research/29/there-are-roughly-100-active-startup-accelerators-europe/>

USA

1. Y Combinator,
2. TechStars,
3. AngelPad,
4. LaunchPad LA,
5. MuckerLab,
6. AlphaLab,
7. Capital Innovators,
8. Tech Wildcatters,
9. Surge Accelerator,
10. The Brandery,
11. Betaspring,
12. Boomstartup,
13. Entrepreneurs Roundtable Accelerator,
14. Jumpstart Foundry
15. DreamIt Ventures.

PRAKTISCHE ÜBUNG:

Zielsetzung:

- Erfahren Sie, wie Sie einen einprägsamen Absatz vorbereiten und fördern können.
- Präsentieren Sie Ihre Ideen nach den Spezifikationen eines Beschleunigerprogramms.

Die Teilnehmern erhalten zunächst einige nützliche Tipps

Aufgabe:

- Sie sollen in ihren Teams zusammenarbeiten und eine kurze Beschreibung ihrer Idee zu erstellen. Sie müssen der Spezifikation des Beschleunigerprogramms folgen. Danach sollten sie ihre Ideen den anderen Teilnehmern vorstellen.

Dauer: 25 Minuten

Horizon 2020

Wichtige Online Quellen zur weiteren Information

- Offizielle Horizon 2020 Website:
<http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en>
- Internationale Kooperationen:
<http://ec.europa.eu/research/iscp/index.cfm?llg=en&pg=policy>
- Europe 2020: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm
- Innovation Union: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm
- Digital Agenda for Europe: <http://ec.europa.eu/digital-agenda>
- A Resource Efficient Europe: <http://ec.europa.eu/resource-efficient-europe>
- Nationale Programme:
http://www.mcit.gov.cy/mcit/mcit.nsf/dmlpublic_gr/dmlpublic_gr?OpenDocument
- Startup Europe Club Website <http://startupeuropeclub.eu/>
- Accelerator Programme in der EU: <http://tech.eu/research/29/there-are-roughly-100-active-startup-accelerators-europe/>

3. 18 Schutz ihrer Rechte – Geistiges Eigentum (IPR)

- IP-Rechte erleichtern den freien Informationsfluss, indem sie das geschützte Know-how teilen, das für die ursprüngliche, patentierte Erfindung entscheidend ist. Im Gegenzug führt dieser Prozess zu neuen Innovationen und Verbesserungen bestehender.
- **Generelle Definition von intellectual property rights (IPR):**
Geistiges Eigentum (IP) ist in zwei Kategorien unterteilt: Industrielles Eigentum, das Erfindungen (Patente), Marken, Industriedesigns und geografische Angaben umfasst; und Copyright, das literarische und künstlerische Werke umfasst. Geistige Eigentumsrechte (IPR) beziehen sich auf die allgemeine Bezeichnung für die Übertragung von Eigentumsrechten auf diese Vermögenswerte (siehe Typen von IPR). Die Rechte erlauben es dem Inhaber, andere Bevollmächtigte für einen bestimmten Zeitraum von der kommerziellen Verwertung ihres geistigen Eigentums auszuschließen.



3.20 TEST Fragen:



1. Welches sind die wichtigsten 8 Teile des Business Model Canvas!
2. Welcher Unterschied besteht zwischen Lizenzen und Genehmigungen für grünes Unternehmertum?
3. Was sind die zwei Kategorien von IPR?
4. Berechnen Sie den Break Even im folgenden Fall:

Durchschnittliche Sonnenkollektor Verkaufspreis \$ 12, Rohstoffe sind \$ 4, Produktionsarbeit \$ 8 / Stunde, 15 Minuten für jedes Solarpanel.

Gehälter = \$ 2500 / Woche, Versicherung = \$ 1200 / Quartal, Miete = \$ 1500 / Monat, Dienstprogramme = \$ 800 / Monat.



**Danke, dass Sie sich die Zeit genommen
haben dieses Modul zu absolvieren.**

Weitere Informationen

*finden Sie auf unserer Website
Green-entrepreneurship.online*