
Start-Ups: Finanzierung, Patente, Inkubator

Der Business Model Contest THE VENTURE

Vortragende/r: N.N.
9. April 2015

Dieser Foliensatz kann beliebig
verändert und angepasst werden.

Hier kann z.B. ein
Hochschullogo
platziert werden.

Themenüberblick

1. Gründungsprozess eines Start-Ups

- Erfolgsfaktoren
- Geschäftsidee
- Geschäftsmodell
- Gründerteam

2. Patente

- Was kann geschützt werden?
- Anmeldeprozess
- Chancen und Gefahren

3. Finanzierung eines Start-Ups

- Phasen der Unternehmensgründung
- Bankkredit als Finanzierungsinstrument
- Finanzierungsarten

4. Inkubator

- Begriff
- Abgrenzung zu Accelerator, Business Angels und Venture Capital
- Formen

5. Der Business Model Contest THE VENTURE

Agenda

1. Gründungsprozess eines Start-Ups
2. Patente zum Schutz technischer Erfindungen
3. Finanzierung eines Start-Ups
4. Inkubator zur Unterstützung des Gründungsprozesses
5. Der Business Model Contest THE VENTURE

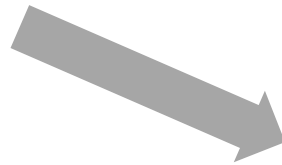
Die Kernphasen der Gründung eines Start-Ups

Startup-Gründer gründen nicht, weil sie es müssen, sondern weil sie **Chancen** sehen.



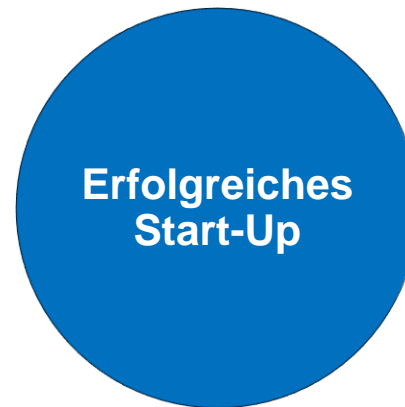
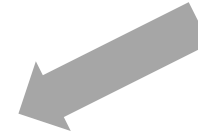
Erfolgsfaktoren bei der Start-Up Gründung

Geschäftsidee und
dazugehöriges
Geschäftsmodell



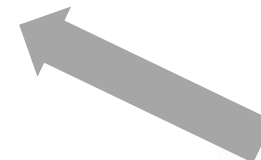
Ressourcen:

- Finanzmittel
- Netzwerke
- Patente



Markt:

- Nachfrage
- Marktgröße
- Marktwachstum
- Marktzugang



Gründerteam





Geschäftsidee: Markt und Technologie



Innovation

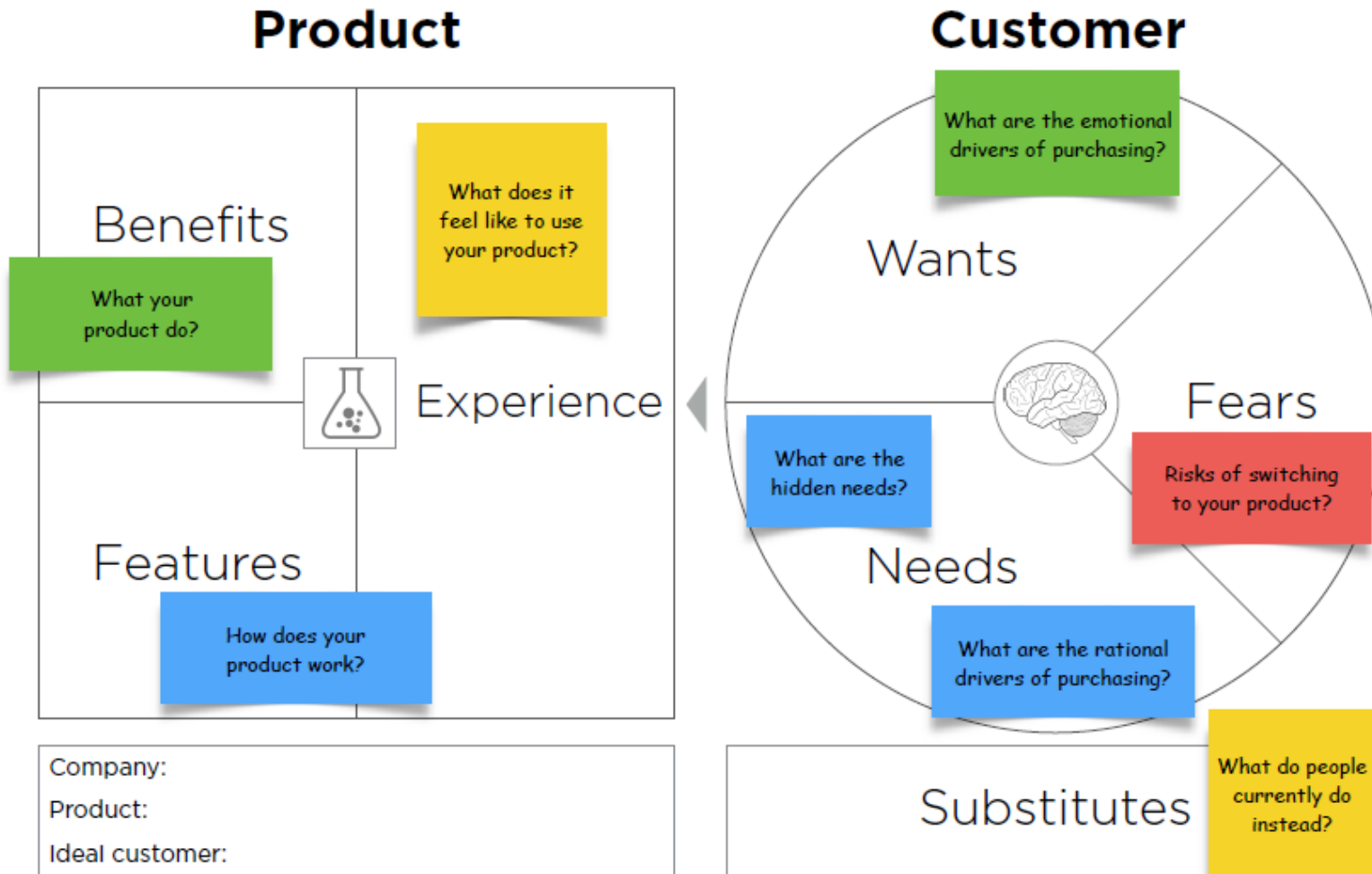
- **Produkt- bzw. Dienstleistungsinnovation:** Erzeugt bzw. steigert Umsatz durch neues Produkt oder neue Dienstleistung
- **Prozessinnovation:** Ermöglicht bzw. verbessert die Produktion von Waren und Dienstleistungen
- **Business Model-Innovation:** Reorganisiert den Wertschöpfungsprozess; Beispiel Netflix: Wandel vom Online-DVD-Verleih zum erfolgreichen Streamingdienst

Ganzheitliche Betrachtung der Innovation

1. **Technische Umsetzbarkeit**
2. **Erwünschtheit durch den Kunden**
3. **Wirtschaftlichkeit:** insb. wenn Aneignung des Gewinnes durch den Innovator möglich und z.B. mit Hilfe von Schutzrechten (Patenten, Trademarks, Copyrights) oder durch Geheimhaltung





Geschäftsidee: Value Proposition





Geschäftsmodell: das Business Model Canvas

Key Partners  <ul style="list-style-type: none">• Wer sind Schlüsselpartner?• Welche Ressourcen beziehen wir von den Partnern?• Welche Schlüsselaktivitäten üben die Partner aus?	Key Activities  <ul style="list-style-type: none">• Welche Schlüsselaktivitäten sind erforderlich?	Value Proposition  <ul style="list-style-type: none">• Welche Produkte/ Dienstleistungen bietet das Start-Up?• Welche Kundenbedürfnisse werden erfüllt?• Was genau ist der Nutzen für den Kunden?	Customer Relationships  <ul style="list-style-type: none">• Welche Art von Beziehung erwarten die einzelnen Kundensegmente?	Customer Segments  <ul style="list-style-type: none">• Wer sind die wichtigsten Kunden?• Wie ist der Markt strukturiert?• Wer sind die wichtigsten Wettbewerber?
Cost Structure  <ul style="list-style-type: none">• Welches sind die wichtigsten mit dem Geschäftsmodell verbundenen Kosten?			Revenue Streams  <ul style="list-style-type: none">• Wie finanziert sich das Start-Up in der Anfangsphase?• Was sind die Kunden bereit zu zahlen?	

Aufgabe: Entwickeln Sie ein Geschäftsmodell im Bereich Carsharing!

Ihre Aufgabe

- Die Technologie CloudBoxx ist bereits im Einsatz (siehe rechts).
- **Wie könnte ein mögliches Business Model zu der Technologie CloudBoxx aussehen?**
- **Wo könnte die CloudBoxx noch eingesetzt werden?**
- **Lokal? Regional? Weltweit?**

Interesse geweckt?

- Diese Aufgabe kann auch zu einem echten Start-Up werden:
- **Der Business Model Contest THE VENTURE beginnt im Aug. 2015**
- **Prinzip: Patent sucht Gründer**
- **Mehr: www.the-venture.info**
- CloudBoxx ist als Patent dabei

Die CloudBoxx von INVERS

- Diese Technologie erlaubt die grundlegende Kommunikation zwischen Smartphone und Auto und ermöglicht dadurch Carsharing – unabhängig vom Automobilhersteller. Man könnte diese Technologie auch als „Handy-zu-Auto“-Gateway bezeichnen.
- Die INVERS CloudBoxx ist dabei ein kleines Gerät, das in Autos oder anderen Fahrzeugen installiert wird und mit der Bordelektronik kommuniziert. INVERS hat in diesem Technologiebereich mehrere Patente angemeldet.
- Mittlerweile ist INVERS Weltmarktführer im Bereich des automatisierten Carsharings und zählt die meisten namhaften Carsharing-Projekte zu seinen Kunden. Weiterhin ist die Technologie derzeit bereits für das Management von Fahrzeugflotten im Einsatz.
- Bei der INVERS CloudBoxx handelt es sich um eine automobilherstellerübergreifende serverbasierte Carsharing-Lösung. Durch die „AlwaysOn“-Architektur ist das Fahrzeug durchgängig via GSM zum Server verbunden. Dadurch kann über eine Smartphone App das Fahrzeug geortet, reserviert, gemietet und im Anschluss sogar geöffnet werden. Des Weiteren können aus der Ferne Kilometerstand und Tankfüllstand angezeigt werden.
- Durch eine Programmierschnittstelle (API) können eigene Anwendungen nach den individuellen Kundenbedürfnissen erstellt werden.
- Die INVERS CloudBoxx kann bei über 150 Fahrzeugen eingebaut werden, was ein breites Einsatzspektrum ermöglicht. Durch internationale Mobilfunkverträge ist das System weltweit einsetzbar.

Aufgabe: Entwickeln Sie ein Geschäftsmodell im Bereich Carsharing!

Weitere Informationen

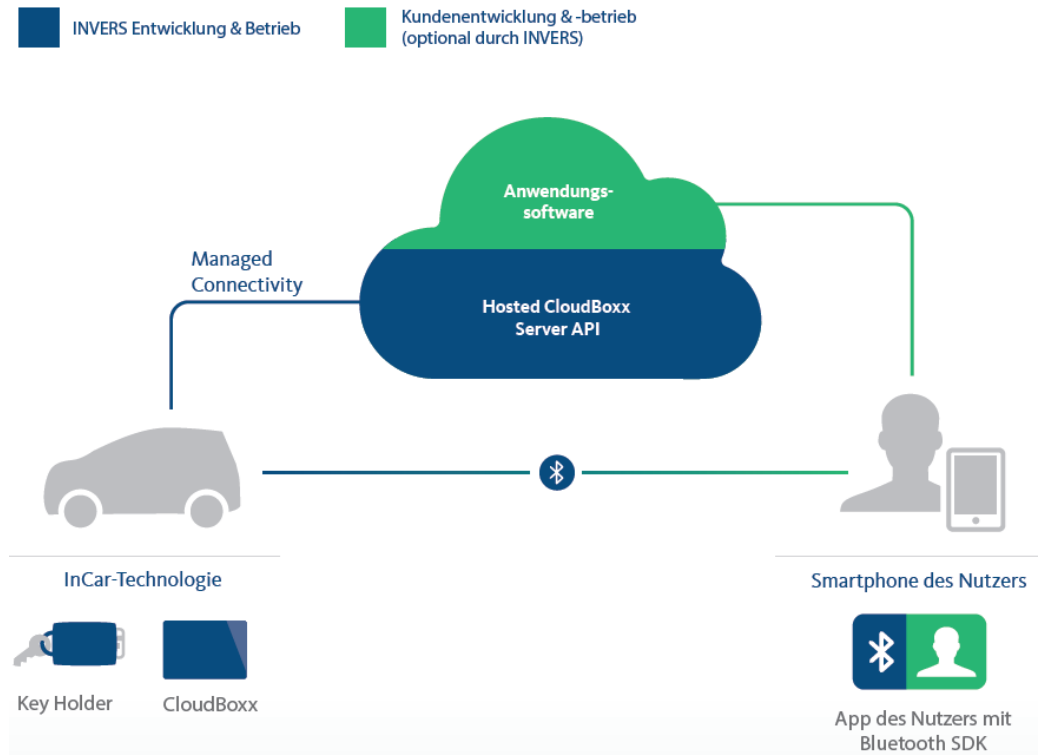
- Website von INVERS:
<http://www.invers.com/de/>
- Kurzes Video zur INVERS CloudBoxx:
<http://invers.wistia.com/medias/hpbipt56y4>
- Kurzbeschreibung der Technologie:
<http://www.the-venture.info/invers-cloudboxx/>

Die CloudBoxx von INVERS

- Die INVERS CloudBoxx kann bei über 150 Fahrzeugen eingebaut werden.












Architektur der CloudBoxx



Lösung: Entwickeln Sie ein Geschäftsmodell im Bereich Carsharing!

Folgende Elemente könnten Geschäftsmodelle haben, die auf der CloudBoxx von INVERS aufbauen:

<p>Key Partners </p> <ul style="list-style-type: none"> • Pilotkunden für Feedback zum Prototypen • Firma INVERS als Technologiegeber • Business Angels im Bereich Carsharing und/oder Web 2.0 • Venture Capital-Geber • Medienpartner wie z.B. Magazine 	<p>Key Activities </p> <ul style="list-style-type: none"> • Prototyp entwickeln • Marketing, Vertrieb • Customer Support <p>Key Resources </p> <ul style="list-style-type: none"> • Basis-technologie CloudBoxx • Gründer mit technischem und wirtschaftlichem Fokus 	<p>Value Proposition </p> <ul style="list-style-type: none"> • Carsharing von Autos, Rollern, Booten, Bussen, Nutzfahrzeugen, Handwerkerfuhrpark • Protokollierung von Fahrten (z.B. automatisches Fahrtenbuch) • Monitoring von Fahrten 	<p>Customer Relationships </p> <ul style="list-style-type: none"> • Intuitive Smartphone App • Hotline (24x7) aus Fahrzeug erreichbar <p>Channels </p> <ul style="list-style-type: none"> • Fachzeitschriftenanzeigen • Online-Marketing • Am Anfang: Fokus auf eine Stadt 	<p>Customer Segments </p> <ul style="list-style-type: none"> • Handwerker • Pflegedienste • Stadtwerke • Individuen in kleiner Stadt (z.B. Innsbruck) • Leasing-Firmen • Mittelständler und KMU mit Fuhrpark • Busunternehmen • Taxiunternehmen
<p>Cost Structure </p> <ul style="list-style-type: none"> • Eigene vs. keine eigene Fahrzeugflotte • Entwicklung von Smartphone App • CloudBoxx liefert bereits Fahrzeugintegration und Infrastruktur • Marketing, Vertrieb 		<p>Revenue Streams </p> <ul style="list-style-type: none"> • Keine Nutzungsgebühr • Abo-Modelle: x € pro Monat • Nutzungsintensität: x € pro Stunde 		



Analyse der aktuellen und zukünftigen Situation



Vom Geschäftsmodell zum Business Plan

Was ist der Business Plan?

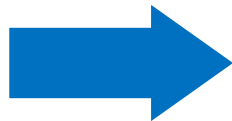
- Ansprechend gestaltetes Dokument
- Beinhaltet **alle relevanten Informationen des Geschäftsmodells**

Sinn und Ziel?

- Realistische, **umfassende Unternehmensplanung** (basierend auf der Geschäftsidee)
- Entscheidende **Grundlage für Verhandlungen und Gespräche** mit Stakeholdern (Investoren, Berater, Öffentlichkeit etc.)
- Selbstinformation und -kontrolle für das Gründerteam

Was ist das Executive Summary?

- **Zusammenfassung der Hauptaspekte** des Business Plans auf ca. zwei bis drei Seiten
- Erster Eindruck für Stakeholder



Werkzeug zur **Visualisierung, Strukturierung und Verknüpfung** der verschiedenen Elemente des Business Plans:

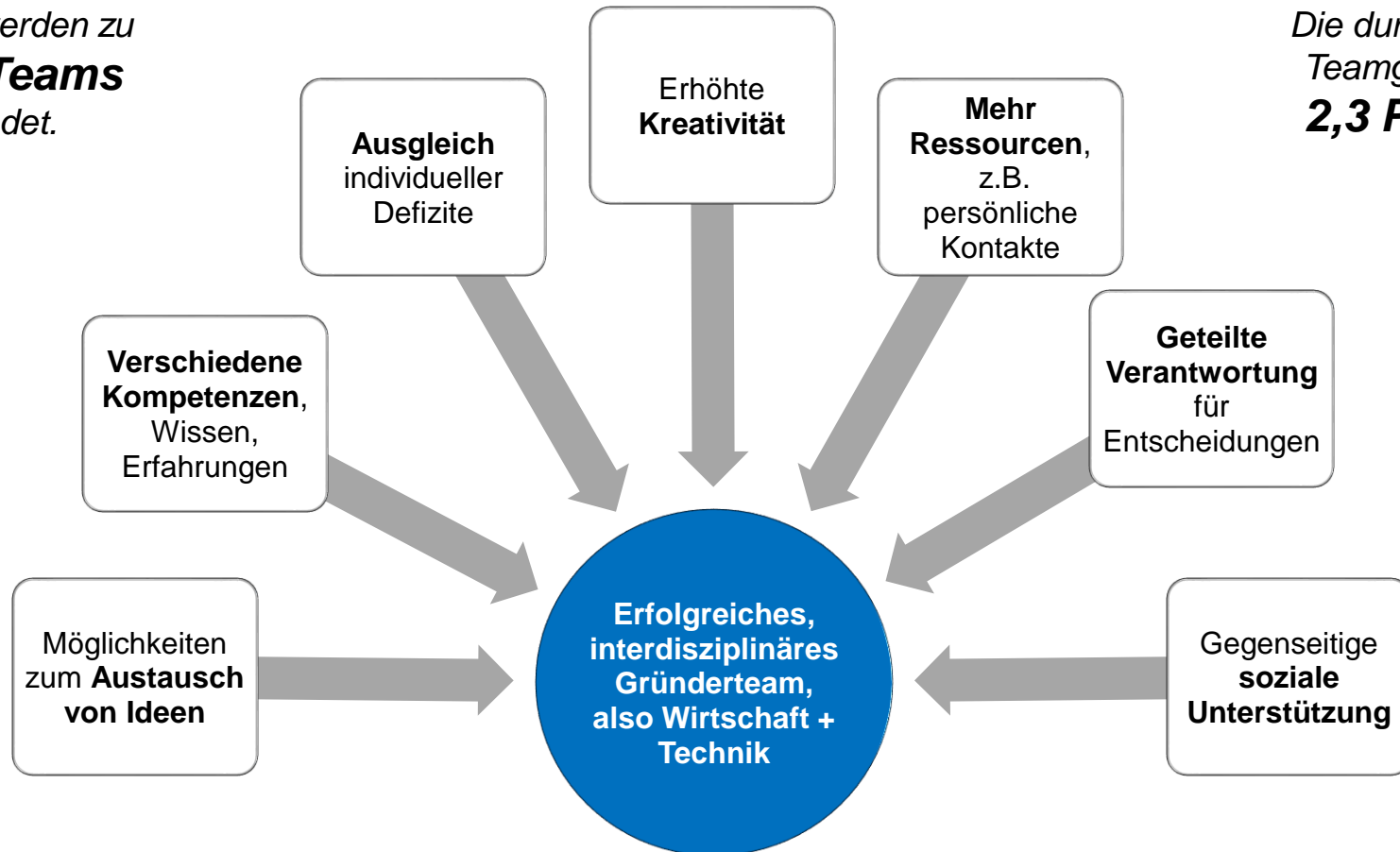
Das Business Model Canvas



Gründerteam: Interdisziplinarität

Start-Ups werden zu
77% in Teams
gegründet.

Die durchschnittliche
Teamgröße beträgt
2,3 Personen.

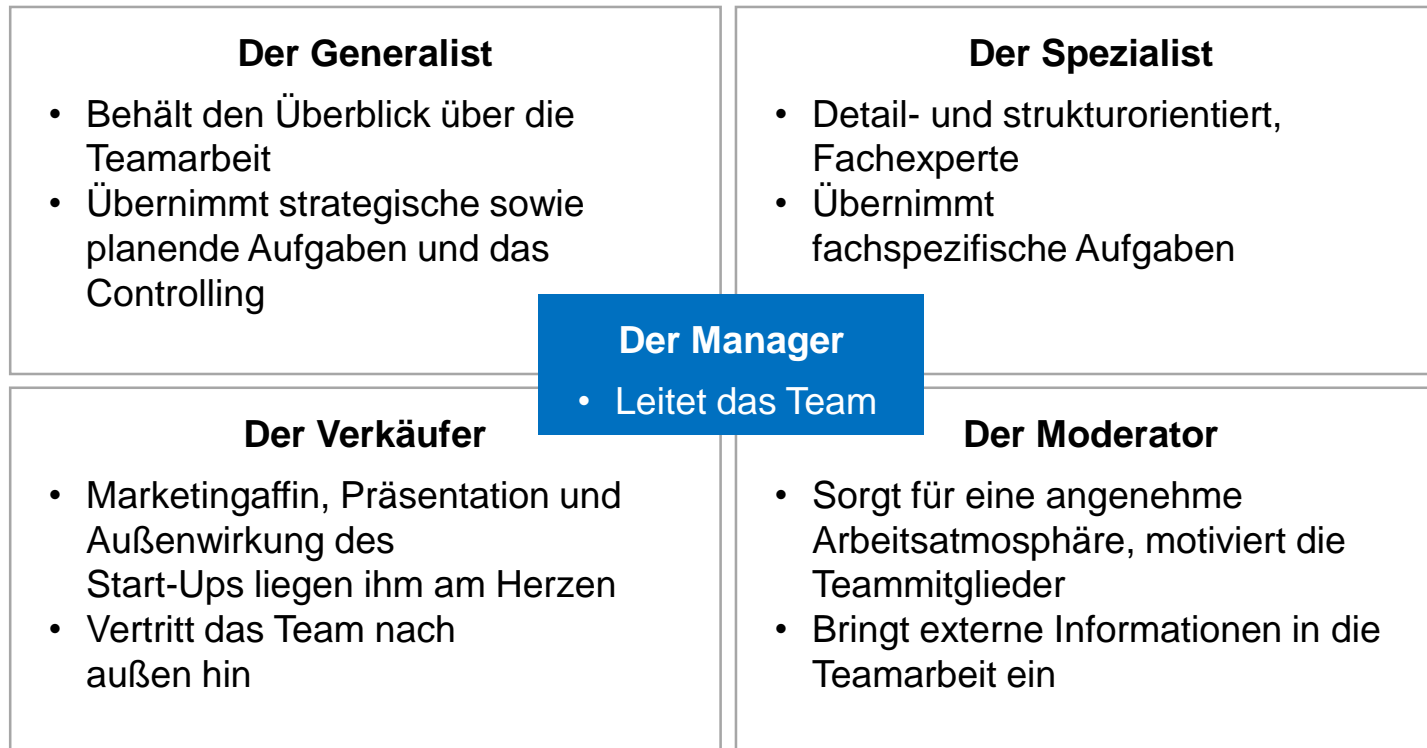


Das Gründerteam ist auch ein entscheidender Faktor für potenzielle Investoren.



Gründerteam: Verschiedene Rollen

- **Rollen, Aufgaben und Verantwortungen** im Team sollten klar definiert und verteilt werden
- Das Gründerteam sollte auf **ein gemeinsames Ziel** hinarbeiten, also zu einer **gemeinsamen Vision** über die Zukunft des Start-Ups finden



Eine Person kann mehrere Rollen übernehmen

Aber: Auch als Einzelperson kann man erfolgreich gründen



amazon.com[®]



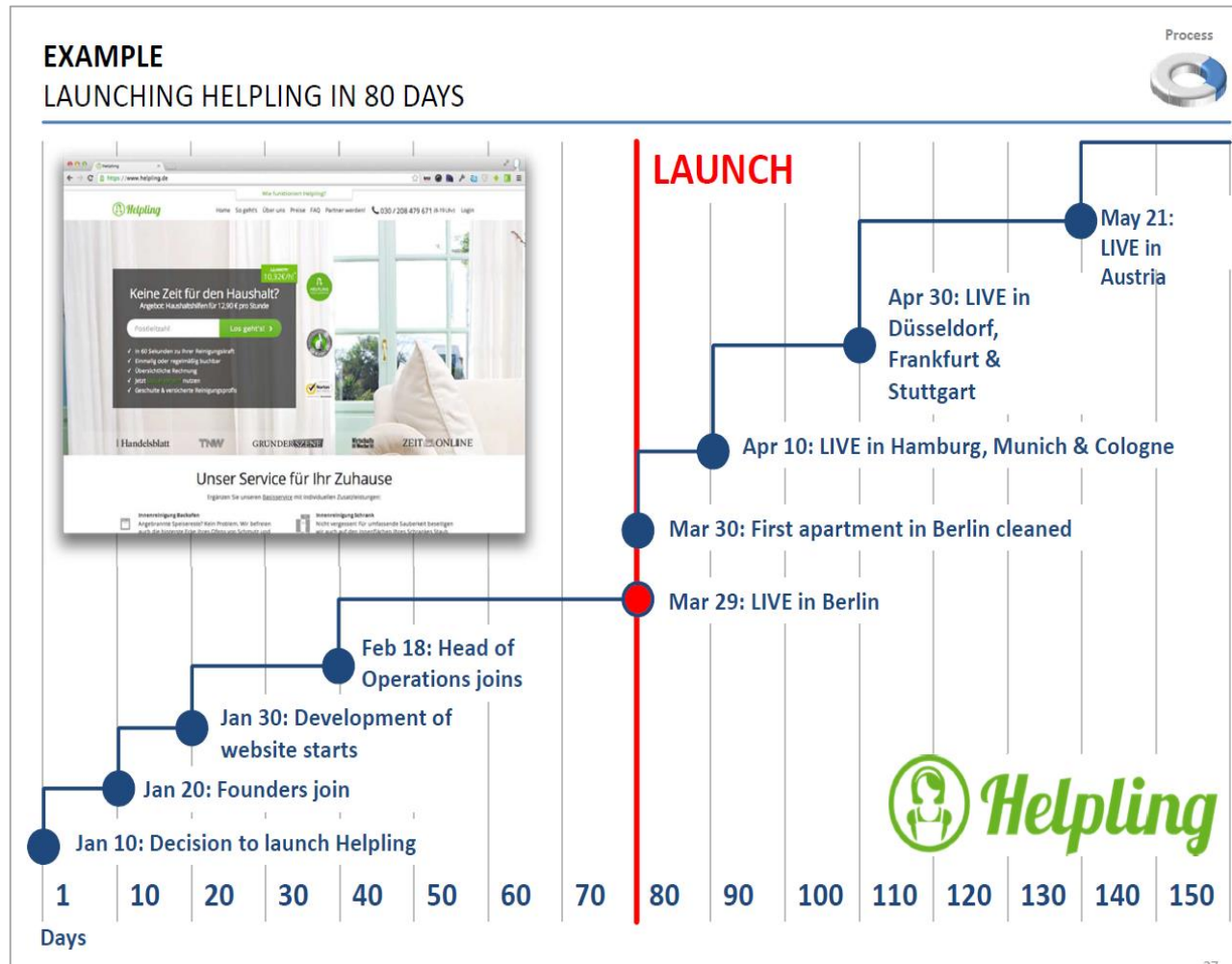
Jeff Bezos

- Verließ 1994 ein Finanzunternehmen, um seine **Idee eines elektronischen Buchhandels** zu verwirklichen
- In 2014 hatte Amazon einen Umsatz von ca. 90 Mrd. US-Dollar und belegte Platz 6 der Forbes „Most Innovative Companies“-Liste

Vorteile eines Einzelgründers

- Geradliniger und **schneller Entscheidungsprozess**, da keine Konsensfindung nötig
- Keine Kompromisse, denn es müssen keine unterschiedlichen Visionen vereint werden
- **Einfachere Koordination**
- Kein Teilen des Gewinns

Weiteres Beispiel: Gründung des Start-Ups Helping durch Rocket Internet



- Helping ist eine Plattform zur Vermittlung von Haushaltskräften
- Gegründet im Januar 2014
- Rocket Internet gründet systematisch Start-Ups im Bereich E-Commerce
- Gründung folgt einem straffen Prozess
- 80 Tage nach Gründung (!) “Go Live” von Helping
- 30 Tage später: Expansion in 6 weitere Städte
- 30 Tage später: Launch in Österreich

Agenda

1. Gründungsprozess eines Start-Ups
2. Patente zum Schutz technischer Erfindungen
3. Finanzierung eines Start-Ups
4. Inkubator zur Unterstützung des Gründungsprozesses
5. Der Business Model Contest THE VENTURE

Was ist ein Patent?

„Das Patent hat die Wirkung, dass allein der Patentinhaber befugt ist, die patentierte Erfindung zu benutzen [...].“ (§ 9 PatG)

Ein Patent ist ein (zeitlich begrenztes) Verbotungsrecht, welches der Staat im Tausch für die Offenlegung der Erfindung gewährt.

Neuheit	<ul style="list-style-type: none">• „Eine Erfindung gilt als neu, wenn sie nicht zum Stand der Technik gehört.“ (§ 3 Abs. 1 PatG)
Erfinderische Tätigkeit	<ul style="list-style-type: none">• „Eine Erfindung gilt als auf einer erfinderischen Tätigkeit beruhend, wenn sie sich für den Fachmann nicht in nahe liegender Weise aus dem Stand der Technik ergibt.“ (§ 4 PatG)
Gewerbliche Anwendbarkeit	<ul style="list-style-type: none">• „Eine Erfindung gilt als gewerblich anwendbar, wenn ihr Gegenstand auf irgendeinem gewerblichen Gebiet einschließlich der Landwirtschaft hergestellt oder benutzt werden kann.“ (§ 5 Abs. 1 PatG)

Wie gestaltet sich der Anmeldeprozess?

Einreichung

Prüfung

Verletzung

Antrag

- Allgemeine Informationen über den Anmelder, kurze Erklärung der Erfindung
- Genaue Abgrenzung der Patentanmeldung (Prüfungs-, Rechercheantrag, Aussetzung)
- Zu bezahlende Gebühren, Aufzählung der Anlagen

Beschreibung

- Ausführliche Beschreibung der Erfindung, Funktionsweise, Nutzungsmöglichkeiten

Patentansprüche

- Aufzählung aller Merkmale essenziell für die Realisierung der Erfindung
- Vergleich der Patentansprüche bei Prüfung des Antrags und bei Patentverletzungen
- Deshalb: abstrakte Formulierungen für maximalen Schutz

Zeichnungen

- Zeichnungen mit Erklärungen der Bauteile bzw. Komponenten in der Beschreibung
- Bauteile und Komponenten zur Wiedererkennung nummeriert

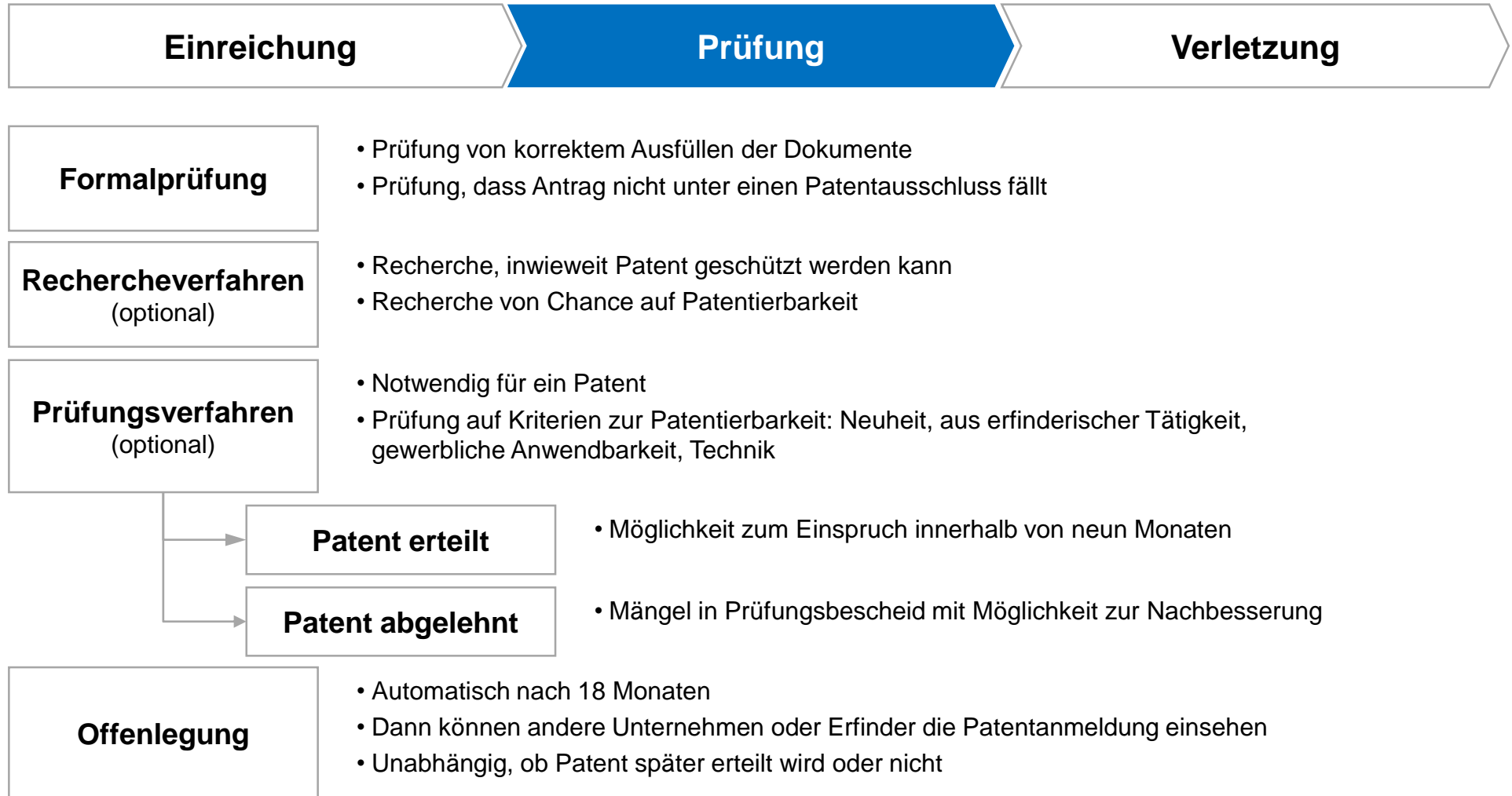
Zusammenfassung

- Maximal 1.500 Zeichen
- Bezeichnung der Erfindung, Kurzfassung der Technik, Zeichnung (sollte sie in der Kurzfassung vorkommen)

Erfinderbenennung

- Wenn Erfinder und Anmelder verschieden sind
- Relevant für die Vergütung von Arbeitnehmern über das Einkommen hinaus

Wie gestaltet sich der Anmeldungsprozess?



Wie gestaltet sich der Anmeldeprozess?

Einreichung

Prüfung

Verletzung

Patentverletzungs- verfahren

- An normalem Gericht
- Patentamt (z.B. Deutsches Patent und Markenamt) ist hier nicht zuständig
- Patent wird als Grundlage für Prozess als rechtskräftig und schutzfähig angesehen

Ansprüche

- Anspruch auf Auskunft über Umfang der Verletzung
- Unterlassungsanspruch
- Anspruch auf Schadensersatz auf Grundlage (1) des entgangenen Gewinns, (2) des Gewinnes der schädigenden Person, oder (3) der Kosten für eine Lizenz

Patentverletzung: Apple muss 532,9
Millionen US-Dollar bezahlen

Apple muss wegen einer dreifachen Patentrechtsverletzung 532,9 Millionen US-Dollar an Smartflash bezahlen. Das entschied eine Jury eines US-Gerichts in Texas. Die Forderung des Klägers war allerdings deutlich höher und Apple will in Berufung gehen.

Kaffekapsel-Streit vor Gericht mit Ethical
Coffee Company

Patentverletzung in Frankreich
Kaffekapsel-Streit: Nespresso-Konkurrent fordert 150
Millionen Euro

Zürich. Der seit Jahren tobenden Kaffekapsel-Streit zwischen Marktführer Nespresso und dem Konkurrenten Ethical Coffee Company (ECC) landet erneut vor Gericht. ECC sieht ein eigenes Patent verletzt, Nespresso nutze eine spezielle Technik nun für sich.



Was kostet eine Patentanmeldung bis zum erteilten Patent?

Type of Invention	Examples	Costs of Patent Office and Patent Attorney
Extremely simple	Electric switch; coat hanger; paper clip; diapers; earmuffs; ice cube tray	6.500 € - 8.300 €
Relatively simple	Board game; umbrella; retractable dog leash; belt clip for cell phone; toothbrush; flashlight	8.300 € - 10.100 €
Minimally complex	Power hand tool; lawn mower; camera; cell phone; microwave oven	10.100 € - 11.000 €
Moderately complex	Ride-on lawn mower; simple RFID devices; basic solar concentrator	11.000 € - 13.250 €
Relatively complex	Shock absorbing prosthetic device; basic to moderate software or systems	13.250 € - 15.500 €
Highly complex	MRI scanner; PCR; telecommunication networking systems; complex software or systems; satellite technologies	> 15.000 €

Was ist nicht patentierbar?

Dennoch sind vom Patentschutz ausgenommen (in Deutschland):

- Wissenschaftliche Theorien, Pläne, Regeln
- Pflanzensorten und Tierarten
- Patentierbar sind unter bestimmten Bedingungen:
Mikrobiologie, Biotechnologie, Software



*„Method for producing
transgenic animals“
European Patent
EP 0169672 B1*

Zusätzlich sind typischerweise nicht patentierbar:

- Substituierung eines Materials (z. B. Plastik für Metall)
- Veränderung der Größe/Form eines bestehenden Gerätes
- Etwas transportabler zu machen
- Substitut eines Elementes für ein äquivalentes Element

Das Patent EP 0193544 B1 für ein stromleitendes Bauelement von LEGO A/S und Interlego AG

Europäisches Patentamt
European Patent Office
Office européen des brevets

Publication number: **0 193 544 B1**

EUROPEAN PATENT SPECIFICATION

Date of publication of patent specification: **15.03.89**
Application number: **85903987.7**
Date of filing: **02.08.85**
International application number: **PCT/DK85/00073**
International publication number: **WO 86/01342 27.02.86 Gazette 86/05**

Int. Cl.⁴: **H 01 R 9/22**

A CURRENT-CARRYING BUILDING ELEMENT.

Priority: **03.08.84 DK 3767/84**
Date of publication of application: **10.09.86 Bulletin 86/37**
Publication of the grant of the patent: **15.03.89 Bulletin 89/11**
Designated Contracting States: **AT BE CH DE FR GB IT LI LU NL SE**
References cited: **none**

Proprietor: **LEGO A/S**
Aastvej 1
DK-7190 Billund (DK)
BE CH DE FR IT LI LU NL SE AT

Proprietor: **Interlego A.G.**
Sihlbruggstrasse 3
CH-6340 Baar (CH)
GB

Inventor: **BACH, Erik**
Molleparken 258
DK-7190 Billund (DK)

Representative: **Glaeser, Joachim, Dipl.-Ing.**
et al
Patentanwälte **DIEHL GLAESER HILTL & PARTNER** Königstrasse 28
D-8000 Hamburg 50 (DE)

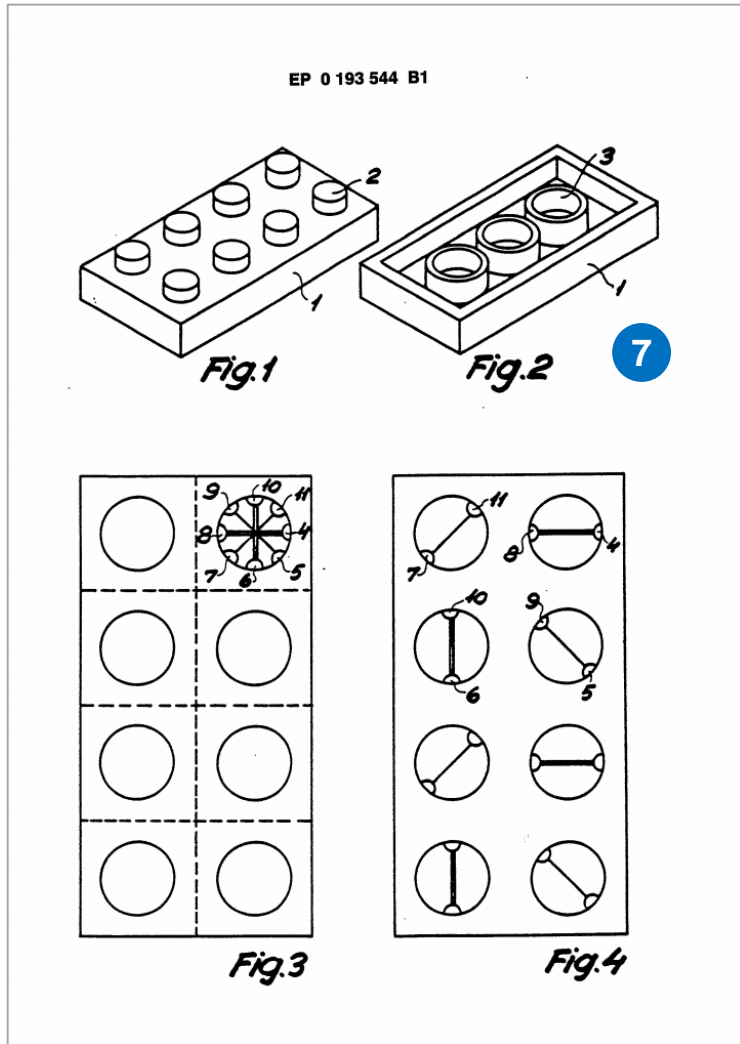
EP 0 193 544 B1

Note: Within nine months from the publication of the mention of the grant of the European patent, any person may give notice to the European Patent Office of opposition to the European patent granted. Notice of opposition shall be filed in a written reasoned statement. It shall not be deemed to have been filed until the opposition fee has been paid. (Art. 99(1) European patent convention).

Courier Press, Leamington Spa, England.

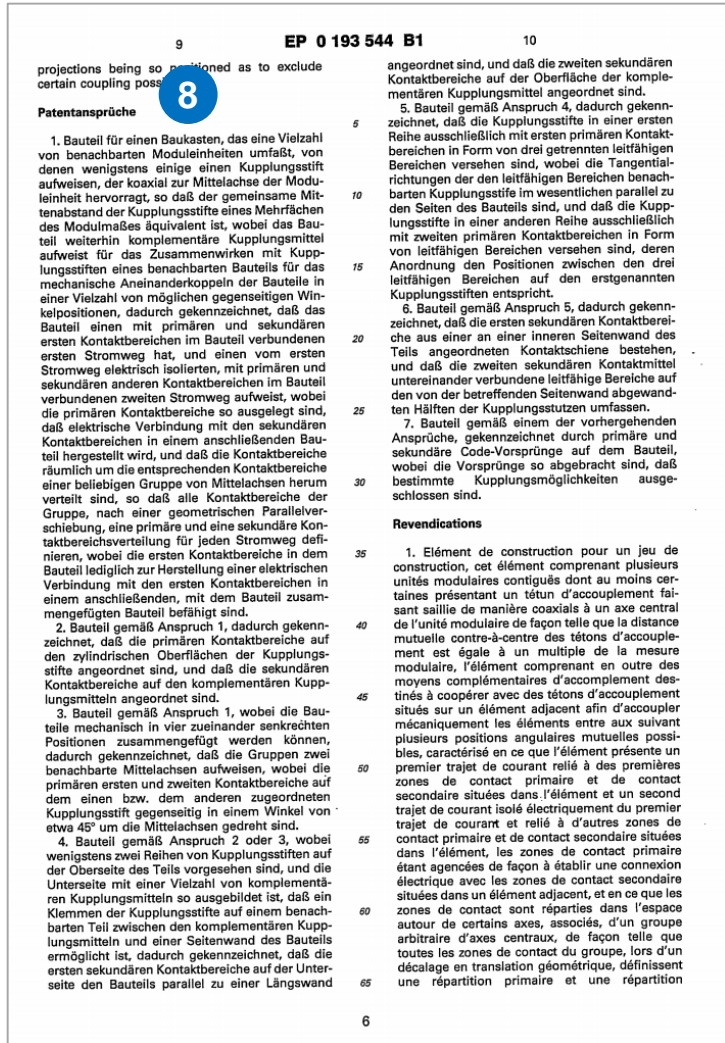
- 1 Patentnummer: EP 0193544 B1
- 2 Anmeldedatum des Patents: 2. Aug. 1985; Patent läuft damit spätestens am 1. Aug. 2004 aus, wenn der Besitzer es zuvor nicht fallenlässt (d.h. abmeldet)
- 3 Erteilungsdatum des Patents: 15. März 1989
- 4 Besitzer des Patents: LEGO A/S und Interlego AG
- 5 Erfinder des Patents: Erik Bach
- 6 Patentanwaltskanzlei: Diehl, Gläser, Hiltl & Partner

Das Patent EP 0193544 B1 für ein stromleitendes Bauelement von Lego A/S und Interlego AG



- 7** Zeichnungen und Skizzen der Erfindung mit Besonderheiten auf die vom Text verwiesen wird (1, 2, 3)

Das Patent EP 0193544 B1 für ein stromleitendes Bauelement von Lego A/S und Interlego AG



8

Bauteil für einen Baukasten, das eine Vielzahl von benachbarten Moduleinheiten umfaßt, von denen wenigstens einige einen Kupplungsstift aufweisen, der koaxial zur Mittelachse der Moduleinheit hervorragt, so daß der gemeinsame Mittenabstand der Kupplungsstifte eines Mehrflächen des Modulmaßes äquivalent ist, wobei das Bauteil weiterhin komplementäre Kupplungsmittel aufweist für das Zusammenwirken mit Kupplungsstiften eines benachbarten Bauteils für das mechanische Aneinanderkoppeln der Bauteile in einer Vielzahl von möglichen gegenseitigen Winkelpositionen, dadurch gekennzeichnet, daß das Bauteil einen mit primären und sekundären ersten Kontaktbereichen im Bauteil verbundenen ersten Stromweg hat, und einen vom ersten Stromweg elektrisch isolierten, mit primären und sekundären anderen Kontaktbereichen im Bauteil verbundenen zweiten Stromweg aufweist, wobei die primären Kontaktbereiche so ausgelegt sind, daß elektrische Verbindung mit den sekundären Kontaktbereichen in einem anschließenden Bauteil hergestellt wird, und daß die Kontaktbereiche räumlich um die entsprechenden Kontaktbereiche einer beliebigen Gruppe von Mittelachsen herum verteilt sind, so daß alle Kontaktbereiche der Gruppe, nach einer geometrischen Parallelverschiebung, eine primäre und eine sekundäre Kontaktbereichsverteilung für jeden Stromweg definieren, wobei die ersten Kontaktbereiche in dem Bauteil lediglich zur Herstellung einer elektrischen Verbindung mit den ersten Kontaktbereichen in einem anschließenden, mit dem Bauteil zusammengefügt Bauteil befähigt sind.

Die Patentansprüche beschreiben in abstrakter Weise die Erfindung und bestimmen so den Schutzbereich und damit den Wert des Patents

Welche Chancen und Gefahren hat die Anmeldung von Patenten?

Chancen

- Kontrolle über Patent und Erfindung
- Konkurrenten können kein gleiches Patent anmelden
- Wenn Patentverletzungen gerichtlich systematisch geltend gemacht werden, entsteht so ein Monopol auf die Erfindung
- Reputation: Innovation und Stabilität – kann **bei Start-Ups zu höherer Bewertung führen**
- Erfindung kann eher z.B. gegenüber großen Konzernen bekannt gegeben werden
- Zusammenarbeit mit großen Unternehmen möglich
- Konkurrenten beobachten durch Monitoring von anderen Patenten

Gefahren

- Offenlegung der Erfindung; andere Unternehmen können die Erfindung 18 Monate nach Patentanmeldung öffentlich einsehen
- Patentanmeldung und Erteilungsprozess kostspielig
- Aufrechterhaltung durch Jahresgebühren kostspielig, insbesondere weil die Jahresgebühren mit jedem Jahr der Laufzeit ansteigen
- Kleine Unternehmen und Start-Ups haben große Schwierigkeiten Patentverletzungen durch größere Unternehmen gerichtlich geltend zu machen, da immense Gerichts- und Anwaltskosten entstehen können

Agenda

1. Gründungsprozess eines Start-Ups
2. Patente zum Schutz technischer Erfindungen
3. Finanzierung eines Start-Ups
4. Inkubator zur Unterstützung des Gründungsprozesses
5. Der Business Model Contest THE VENTURE

Warum können Start-Ups keinen klassischen Bankkredit bekommen?

	Etabliertes Unternehmen	Start-Up
Sicherheiten	✓	✗
Rücklagen	✓	✗
Erfahrung	✓	✗
	↓	↓
	Bankkredit oder Überziehungslimit möglich	Kein Bankkredit oder keine Kontoüberziehung möglich

Welche Phasen hat eine Unternehmensgründung?

Seed Phase

- Vorgründungsphase
- Produkt noch nicht fertig; ggf. Prototyp einsatzbereit
- Finanzielle Mittel für F&E und Gründung erforderlich
- Hohe Ungewissheit
- Geringer Finanzierungsbedarf

Start-Up Phase

- Gründungsphase
- Produkt ist fertig
- Finanzielle Mittel für Vermarktung und Produktion erforderlich
- Mittlere Ungewissheit
- Mittlerer Finanzierungsbedarf

Expansionsphase

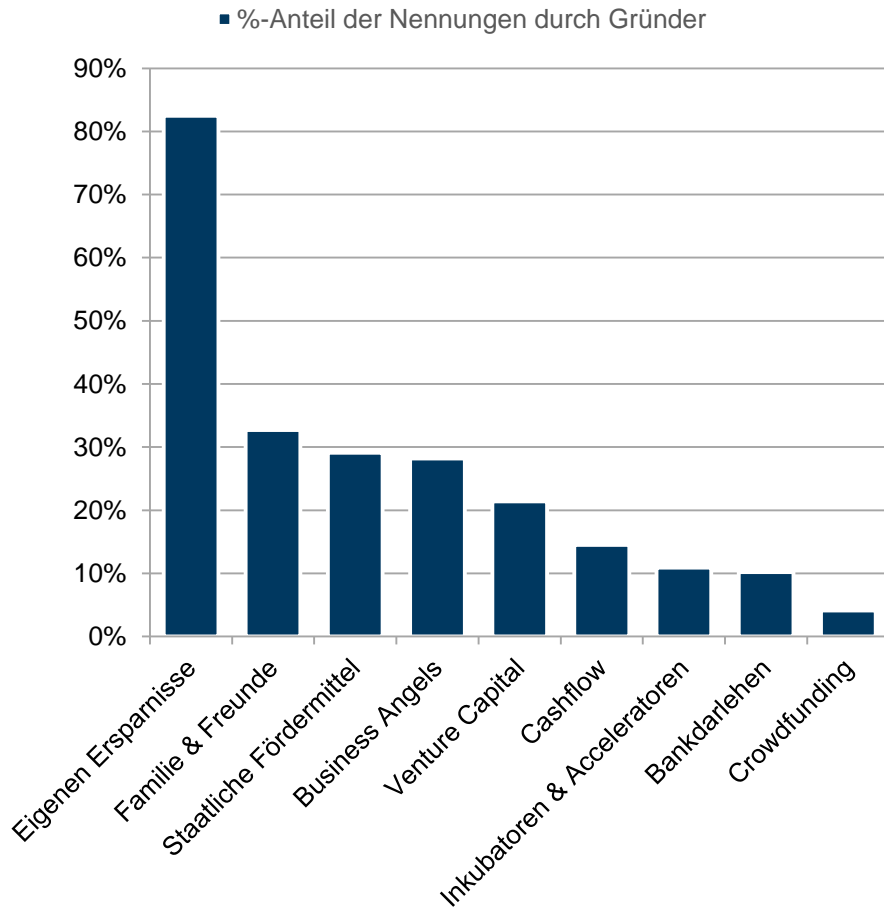
- Wachstumsphase
- Produkt ist fertig
- Finanzielle Mittel für Erweiterung der Produktion erforderlich
- Geringere Ungewissheit
- Mittlerer bzw. hoher Finanzierungsbedarf

Welche unterschiedlichen Finanzierungsarten gibt es?

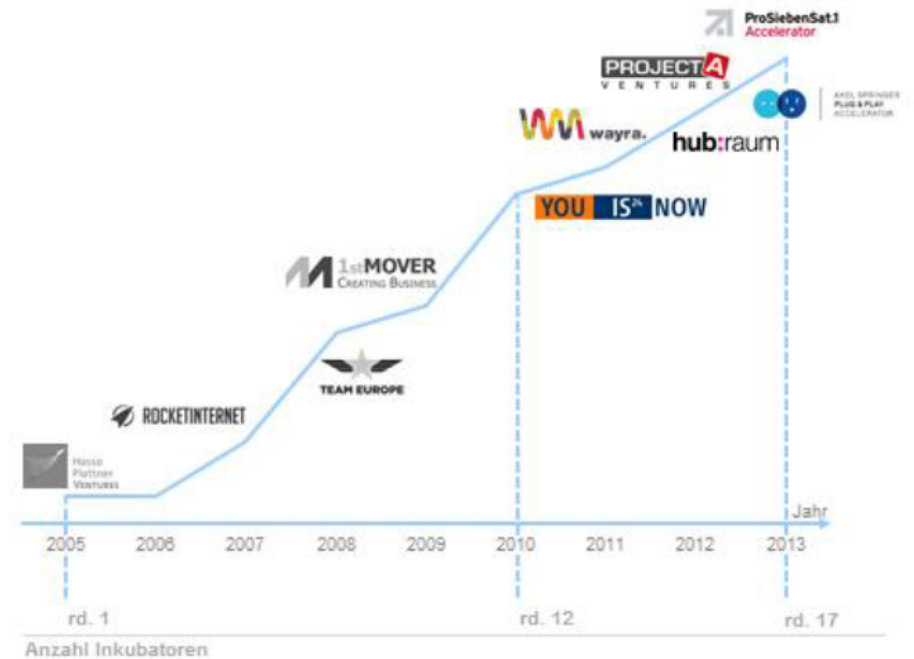
	Seed-Financing	Business Angels	Venture Capital
Gründungsphase	<ul style="list-style-type: none"> • Seed Phase 	<ul style="list-style-type: none"> • Seed Phase • Start-Up Phase 	<ul style="list-style-type: none"> • Start-Up Phase • Expansionsphase
Erwartetes Kapital (in % Beteiligung)	<ul style="list-style-type: none"> • < 30.000 € • 20 bis 100 % 	<ul style="list-style-type: none"> • 30.000 € bis 500.000 € • 10 bis 30 % 	<ul style="list-style-type: none"> • 500.000 € bis 10 Mio.€ • < 20 %
Unterstützung	<ul style="list-style-type: none"> • Ist erwünscht, aber nicht immer möglich • Häufig durch Freunde und Bekannte 	<ul style="list-style-type: none"> • Untrennbar von Kapitalbereitstellung • Business Angels sind früher in der selben Branche tätig gewesen 	<ul style="list-style-type: none"> • Untrennbar von Kapitalbereitstellung • Professionelle Venture Capital Fonds Manager
Art der Beteiligung	<ul style="list-style-type: none"> • Darlehen oder Gesellschaftsanteile 	<ul style="list-style-type: none"> • Gesellschaftsanteile 	<ul style="list-style-type: none"> • Gesellschaftsanteile
Mittelherkunft	<ul style="list-style-type: none"> • Privatpersonen (Bekanntenkreis) • Staatlich 	<ul style="list-style-type: none"> • Privatpersonen 	<ul style="list-style-type: none"> • Aus einem Fonds (von Dritten gebündelte Mittel)
Laufzeit	<ul style="list-style-type: none"> • Privat: Unbegrenzt • Staatlich: < 7 Jahre 	<ul style="list-style-type: none"> • 2 – 7 Jahre 	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibel • Meistens: 3 – 7 Jahre

Finanzierung von Start-Ups in Deutschland 2014

Quellen der Start-Up-Finanzierung



Inkubatoren in Deutschland



Inkubator						
Konzern						

Agenda

1. Gründungsprozess eines Start-Ups
2. Patente zum Schutz technischer Erfindungen
3. Finanzierung eines Start-Ups
4. Inkubator zur Unterstützung des Gründungsprozesses
5. Der Business Model Contest THE VENTURE

Der Begriff „Inkubator“

Analogie aus der Medizin

- Brutkasten für Früh- und Neugeborene
- Funktion: Ideales Klima für die Weiterentwicklung der Neugeborenen

Wirtschaft

- Verwendung im Feld der Unternehmensgründung und -finanzierung
- Funktion: Perfekte Bedingungen für den Aufbau eines Unternehmens
- Öffentliche Institutionen und Einrichtungen

Angebote Leistungen

- Infrastruktur: Büro, PCs, Kommunikationstechnologien
- Dienstleistungsangebote: IT, Medien, Banken, Beratung, Coaching, Mentoring
- Bereitstellung wichtiger Kontakte: Investoren, Beratungshäuser, Persönlichkeiten

Ziel

- Schnelle Umsetzung der Geschäftsidee in marktreife Produkte
- Weiterbestehen der neu gegründeten Start-Ups; kein „One Hit Wonder“
- Wachstumspotential der Jungunternehmer

Die Start-Ups werden in Inkubatoren zu konkurrenzfähigen Unternehmen entwickelt.

Zusammenhang zwischen Inkubator, Start-Ups, Business Angels und Venture Capital-Gebern

Inkubator als Basis

- Beratende Funktion
- Bereitstellung von Kontakten zu Investoren

Start-Ups

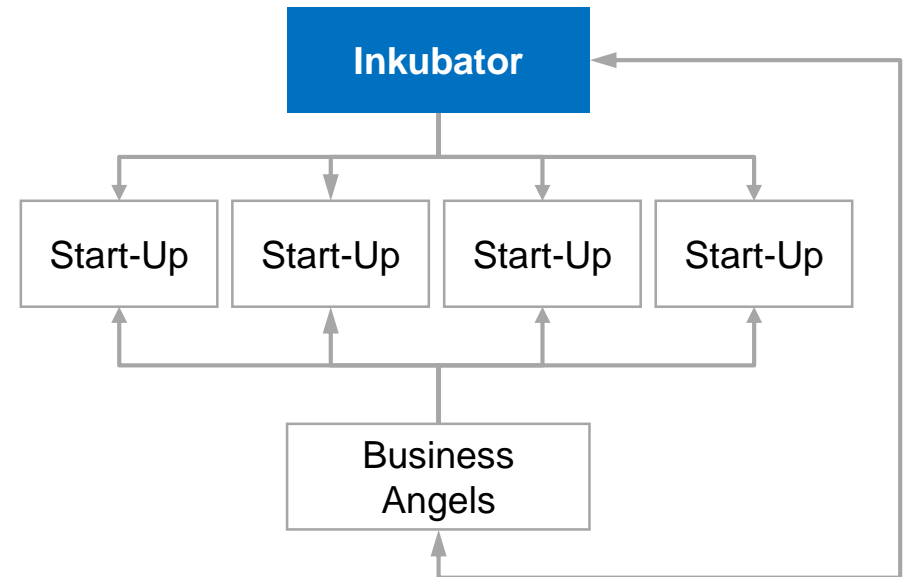
- Angewiesen auf finanzielle Unterstützung
- Coaching und Netzwerk hilfreich

Seed-Kapital

- Finanzierungshilfe im frühen Stadium der Unternehmensentwicklung

Business Angels und Venture Capital-Geber

- Investieren in Start-Ups
- Ratschläge und Netzwerk
- Geldmittel, auch Seed-Kapital



Abgrenzung von Inkubatoren von Acceleratoren und Venture Capital-Gebern

	Inkubator	Accelerator	Venture Capital-Geber
<p>Typische Leistungen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bereitstellung und Vermittlung von finanziellen Mitteln • Beratungsfunktion und Netzwerk an Partnern (Anwälten, Investoren, Beratern) • Bereitstellung von Büroräumen • Stand Alone Inkubator <ul style="list-style-type: none"> • Entstehung durch Neugründung von Personen • Heterogenität: Fachwissen, Berufserfahrung, Industrieexpertise, etc. • Corporate Inkubator <ul style="list-style-type: none"> • Eingegliedertes oder ausgegliederte selbstständige Einheit eines größeren Unternehmens • Homogenität bzgl. Wissen, Erfahrung aufgrund einer gemeinsamen Muttergesellschaft 	<ul style="list-style-type: none"> • Fokus von Acceleratoren auf existierenden Unternehmen • Vermittlung von Finanzierungsmöglichkeiten • Unternehmensbeschleuniger • Beratungsfunktion • Netzwerk an Kontakten • Inkubator fokussiert sich auf Neugründung 	<ul style="list-style-type: none"> • Fokus auf Bereitstellung von Finanzmitteln • Im Gegenzug Beteiligung an Start-Up • Beratungsfunktion mittels Netzwerk, Kontakten und Erfahrung • Sonst – im Vergleich zu Inkubatoren und Acceleratoren keine weiteren Leistungen

Agenda

1. Gründungsprozess eines Start-Ups
2. Patente zum Schutz technischer Erfindungen
3. Finanzierung eines Start-Ups
4. Inkubator zur Unterstützung des Gründungsprozesses
5. Der Business Model Contest THE VENTURE

Der Business Model Contest THE VENTURE



Start-Up gründen

Gründe Dein Start-Up mit vorgegebenen Technologien, mit denen sich etwas aufbauen lässt



Patente

Nütze unsere zahlreichen Patente und Technologien als Deine Basis



Preise

Profitiere von wertvoller Unterstützung bei Deiner Gründung



Partner

„The Venture“ hat starke Partner, die Dir helfen, Dein Start-Up zu gründen

Leitgedanke: „Patent sucht Gründer“
Weitere Informationen: www.the-venture.info

Informationen zu THE VENTURE

Prinzip

- **Leitgedanke: „Patent sucht Gründer“**
- Studierende oder Absolventen gründen Start-Ups basierend auf existierenden Patenten
- Strukturierter Prozess ähnlich einem Business Plan-Wettbewerb
- Ähnlich einem Inkubator: Matching zwischen Ideen und Teams

Startpunkt

- Patente bzw. Technologien als Ausgangsbasis für die Entwicklung eines Business Models
- Patente als Keimzelle für Start-Ups

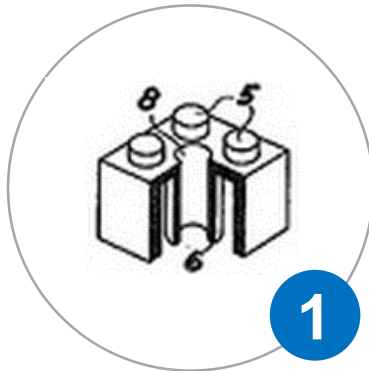
Ziel

- Ambitionierte Jungunternehmer mit unternehmerischem Drive
- Transformation einer innovativen Technologie in ein erfolgreiches Business Model
- Gründung von Start-Ups basierend auf existierenden Patenten

Preise

- Finanzielle Unterstützung und Know-How von strategischen Partnern
- Kontakte von Investoren für Seed-Kapital
- Inkubator erfolgreiche Weiterentwicklung des Start-Ups

Ablauf von THE VENTURE



Wähle ein Patent aus!

Sieh' Dir die verfügbaren Patente und Technologien an.



Bewirb' Dich!

Bewirb' Dich bis zum 15.08.2015 als Gründerteam oder Einzelgründer.



Final Pitch.

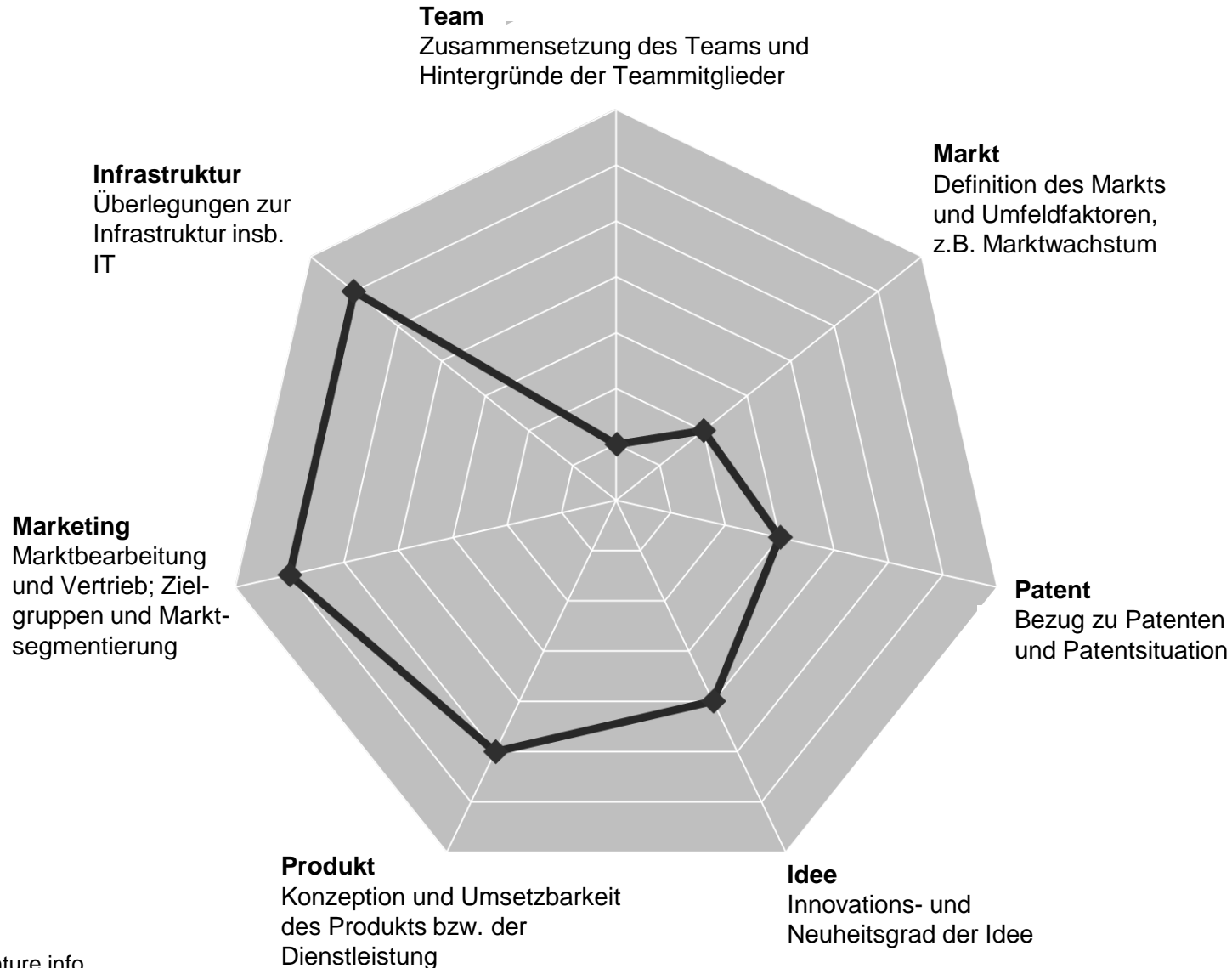
Der Final Pitch findet am 01.12.2015 statt, wo die Gewinner von der Jury gewählt werden.

Weitere Informationen: www.the-venture.info

Ablauf von THE VENTURE: ähnlich einem Business Plan-Wettbewerb



Bewertungskriterien bei THE VENTURE für die eingereichten Business Models



THE VENTURE hat breite Unterstützung

Unterstützende Hochschulen und Universitäten



Unterstützende Organisationen





THE VENTURE

www.the-venture.info
Patent sucht Gründer.