

Komponente:

Check deine Zahlen

Proof of Concept Erstcheck

www.komponentenportal.de

Professor Dr. Sven Ripsas stellt sein Wissen und seine langjährige Erfahrung zur Verfügung.

Die Proof-of-Concept Komponente ist die Abbildung deines Geschäftsmodells in Zahlen. Selbstverständlich steht die Vision des Entrepreneurs, etwas Neues und Besseres für seine Kunden zu kreieren, zunächst im Vordergrund. Aber am Ende des Tages muss diese Lösung nicht nur für den Kunden die wirtschaftlich beste sein, sondern auch der Entrepreneur muss seine Kosten decken und Überschüsse erwirtschaften.

Überschüsse sind notwendig, um Rücklagen für Investitionen in der Zukunft zu bilden, damit das Produkt bzw. die Dienstleistung weiterentwickelt werden kann und – seien wir ehrlich – um Verluste aus Fehlentscheidungen zu tragen. Diese Logik der Ökonomie gilt auch für Social Businesses.

Im Proof-of-Concept bauen wir auf deiner Ideenskizze (z. B. in Form einer Canvas) oder auf deinen ersten Umsätzen auf. Wir strukturieren die Zahlen, um uns ein Bild der Wirtschaftlichkeit deines Unternehmens zu machen, und feilen am Geschäftsmodell, damit du dauerhaft einen Wettbewerbsvorteil erzielst.

Ein wesentliches Element bei der Entwicklung von Geschäftsmodellen ist die Suche nach „analog“. „Analoge“ sind Prozesse, die in anderen Unternehmen erfolgreich funktionieren. Gerade bei digitalen Geschäftsmodell – Stichworte sind hier Plattformökonomie und Social Media Marketing – hat sich viel Neues ergeben, das wir gerne mit dir teilen. Aufbauend auf unseren jahrelangen Erfahrungen in der Entwicklung von innovativen Geschäftsmodellen, suchen wir mit dir nach den besten Vorbildern, damit du Fehler vermeidest und schneller ans Ziel kommst.

Und: Wir arbeiten mit einer Checkliste, um herauszufinden, wie groß die unternehmerische Gelegenheit („opportunity“) ist. Je nach Ergebnis (u. a. betrachten wir Marktpotenzial, Kosten der Vertriebskanäle) können dann unterschiedliche Finanzierungsvarianten zur Anwendung kommen.

Bei folgenden Themenschwerpunkten unterstützt dich unser Mentor gern

- Ermittlung der finanziellen Logik deines Geschäftsmodells
- Nutzung von Komponenten zur Reduzierung der Burnrate
- Entwicklung von Next Steps (z. B. rechtzeitige Vorbereitung von Finanzierungen)
- Erstgespräch 90 Minuten (Zielsetzung und Abgleich von Vorstellungen)

Tipp: Aufwendungen für die eigene Berufsausbildung können laut Einkommenssteuergesetz §10, Absatz 1.7 bis max. 6.000 Euro p.a. als Sonderausgaben geltend gemacht werden.

Weitere Informationen: www.komponentenportal.de

Seite 1 von 1