

**Competence Center
Entrepreneurship & Business-Planning**

Powered by
ACADEMY CONSULT
Studentische Unternehmensberatung

Feedbackfragebogen
0% 100%

Allgemeine Fragen

* Zum wievielten Male nutzen Sie ein Tool dieser Art?
Bitte wählen Sie eine der folgenden Antworten

1 Mal
 2 Mal
 weniger als 5 Mal
 mehr als 5 Mal

[Umfrage verlassen und löschen](#) [Später Fortfahren](#) [-<< Zurück](#) [Weiter >>-](#)

**Anwärterprojekt
... nur Mut, die Bewährungsprobe**

Quarterly

III 2008

Inhalt

Vorwort	3
Wer wir sind...	4
Internes	5
Start-Up für Start-Ups	
... nur MUT, die Bewährungsprobe	
Externe Projekte	8
Szenarioentwicklung und Bewertung einer Auslandsvertretung	
Begleitung einer internationalen Kooperation im Bereich E-Learning	
Impressum	11



Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

das vorliegende Quarterly ist das letzte in meiner Amtszeit als 1. Vorsitzender bei Academy Consult. Im Laufe des vergangenen Jahres habe ich mich durch neue Herausforderungen ständig weiterentwickelt und genau das passiert jeden Tag mit unserem Verein und mit seinen Mitgliedern. Aus diesem Grund und frei nach dem Motto von Henry Ford „Einen Ruf erwirbt man sich nicht mit Dingen, die man erst tun wird“ möchten wir Ihnen diesmal viele interessante Projekte und einige aktuelle interne Entwicklungen vorstellen.



Um unsere Mitglieder von Beginn an zu fordern, stellen wir ihnen bereits in der Anwartschaft verschiedene Aufgaben, welche sie erfolgreich bestehen müssen. Dies beginnt bei der Teilnahme an Schulungen zu Themen wie Präsentationstechniken oder Projektmanagement und endet schließlich bei einem internen Projekt, dem so genannten Anwärterprojekt. Und genau dieses Instrument der Ausbildung zum studentischen Berater möchten wir Ihnen an einem Beispiel näher erläutern.

Auch unsere älteren Mitglieder wollen sich ständig fortbilden. Hierzu haben wir vor rund zwei Jahren ein Competence Center „Entrepreneurship & Business-Planning“ gegründet. In unserem aktuellen Bericht möchten wir Ihnen die bisherigen Entwicklungen in diesem Bereich aufzeigen.

Eines unserer externen Projekte befasst sich mit dem Bereich E-learning, einem aktuellen Trend im Bereich des Personalwesens zur Mitarbeiterfortbildung. Hierbei wurden verschiedene E-Learning-Tools miteinander verglichen wobei eines zur Integration in das Unternehmen ausgewählt wurde.

Ich möchte mich bei Ihnen im Besonderen für die gute Zusammenarbeit während meiner Amtszeit bedanken und hoffe auf eine ebenso gute und erfolgreiche Kooperation mit meinem Nachfolger.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen und freue mich auf Ihre Rückmeldung.

Ihr 

Martin Schade

| Vorstand für Externes & Organisation |



Wer wir sind...

Studierende verschiedenster Fachrichtungen sind bei Academy Consult München e.V. aktiv. Durch die breit gefächerte Mitgliederstruktur verfügen wir über interdisziplinäres Wissen und einen reichen Erfahrungsschatz für die Bearbeitung von Beratungsprojekten. Durch Schulungen, den Wissenspool, unseren Alumnikreis und nicht zuletzt die Projektarbeit selbst wird der ständige Wissenstransfer im Verein vorangetrieben.

Weitere Informationen finden Sie auch unter www.academyconsult.de

**Einen Ruf erwirbt man
sich nicht mit Dingen,
die man erst noch tun wird**

Henry Ford



Start-Up für Start-Ups: Gründung des Competence Centers für Entrepreneurship & Business-Planning

Unser vor zwei Jahren gegründetes Competence Center für Entrepreneurship & Business-Planning (CCEBP, vgl. Quarterly II 2006) konnte bereits kurz nach seinem Start mehrere Projekte erfolgreich abschließen.

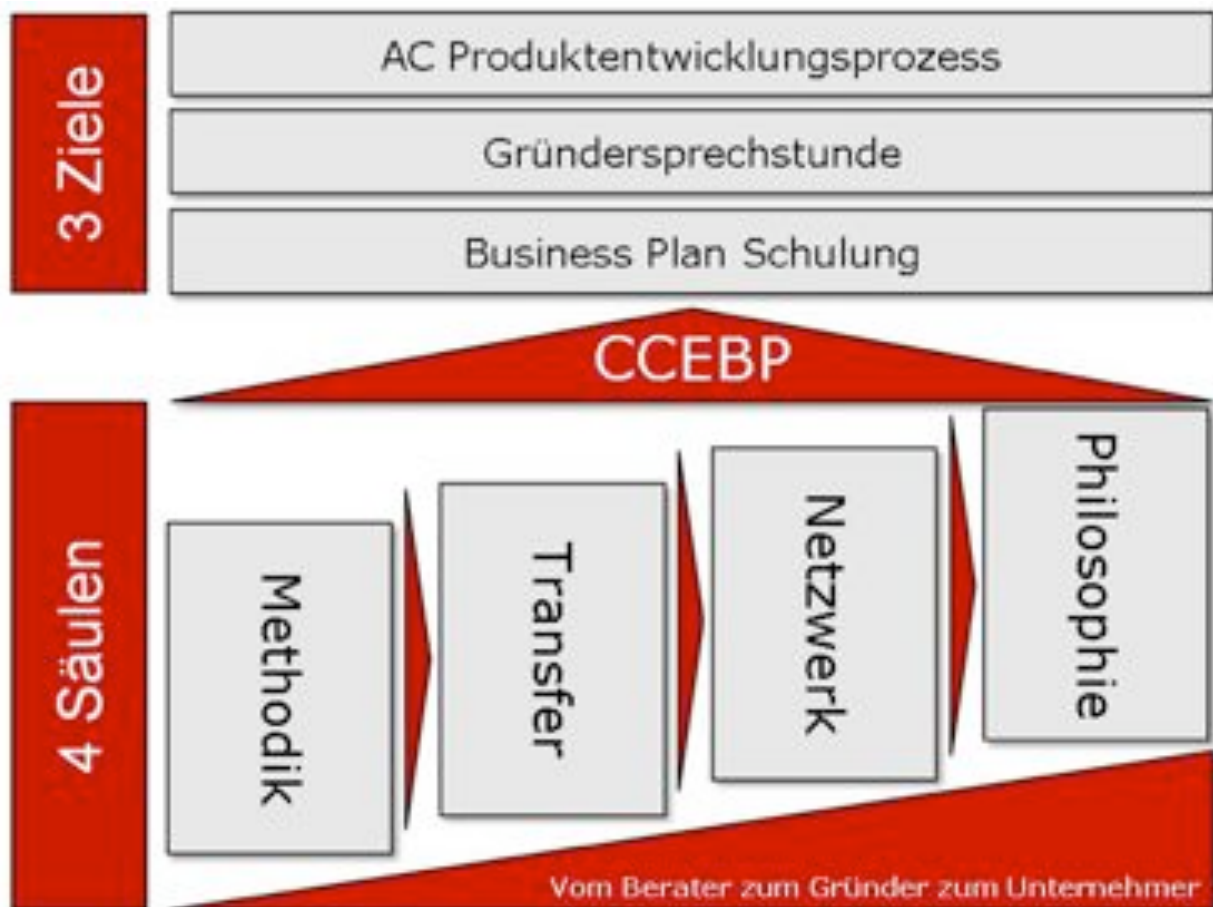
Die neue Generation im Team des Competence Centers hat nun die Initiative ergriffen, um das CCEBP endgültig als feste Größe der Vereinsarbeit zu etablieren.

Das Konzept des CCEBPs beruht auf vier Säulen und verfolgt drei Ziele (siehe Grafik). Neben der Vermittlung des notwendigen theoretischen Wissens und der Methodik steht der Praxisbezug im Vordergrund.

Dadurch entsteht ein Netzwerk von gründeraffinen Studenten, die die Philosophie

des Entrepreneurships verinnerlicht haben und weitertragen.

Erstes Ziel ist eine Business Plan Schulung, welche AC-Mitgliedern im ersten Schritt die Vorgehens- und Herangehensweise beim Erstellen eines Business Plans vermittelt (Methodik). Dabei erstellen die Studenten unter Anleitung der Gründerberater eigene Business Pläne anhand praxisnaher Beispiele (Transfer). Hier werden die unterschiedlichen Kapitel wie Produkt, Markt & Wettbewerb, Marketing, Geschäftssystem, Chancen & Risiken, Finanzierung, Realisierungsplan etc. betrachtet, kritisch diskutiert und erprobt.



Fortsetzung von Seite 5

Die Studenten sollen erfahren wie Gründer denken, welche Probleme auftreten können und was es bedeutet, die eigene Idee zu verwirklichen. In naher Zukunft ist geplant, diese Schulung auf Anfrage auch für angehende Gründer außerhalb des Vereins zu halten.

Das zweite Ziel stellt die Gründersprechstunde dar. Hier stehen die CC-Mitglieder jungen Gründern aus dem studentischen Umfeld und solchen, die es werden wollen, beratend zur Seite. Ziel ist es, Studenten zum Gründen und zu der Verfolgung eigener Ideen zu motivieren (Philosophie).

Dabei hilft auch das so genannte „Gründerpaket“. Im „Gründerpaket“ finden sich Methoden, Herangehensweisen und eine Reihe von hilfreichen Informationen für die ersten Schritte. Kurzfristig werden Vereinsmitglieder angesprochen und zum Erstellen von Business Plänen motiviert. Mittel- und langfristig können auch Start-Ups Rat bei den AC Gründerberatern einholen.

Die Gründersprechstunde bietet Mehrwert für beide Seiten: Unsere AC-Mitglieder sammeln weitere Erfahrungen und knüpfen Kontakte (Netzwerk). Die jungen Gründer erhalten schnellen, unkomplizierten und kostenlosen Rat von ihresgleichen, frei nach dem Motto „von Studenten für Studenten“. Auch nach dieser intensiven, aber zeitlich auf eine Stunde begrenzten Unterstützung, kann Academy Consult etwaigen Beratungsbedarf decken.

Als drittes Ziel verfolgt das CCEBP den AC-Produktentwicklungsprozess. Hierbei werden Ideen und Konzepte von Academy Consult Mitgliedern innerhalb des Competence Centers besprochen und analysiert. Damit wollen wir erreichen, dass Wissen und die Ideen der Mitglieder in die Entwicklung von Dienstleistungsprodukten von Academy Consult mit einfließen, die unsere Kunden begeistern und Ihnen Mehrwert bringen.

Die Philosophie der CCEBP-Mitglieder ist es, angehenden Gründern mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Dabei wird angestrebt, weitere wertvolle Erfahrungen zu sammeln, Wissen mit hoher praktischer Relevanz aufzubauen und vor allem Ängste zu nehmen, um damit die Grundlage für ein erfolgreiches Start-Up zu liefern.

Auf dem Weg dorthin gilt: Viel Engagement und Fleiß - von Studenten, für Studenten

von
Ramona Lermer
Sebastian Todt



Anwärterprojekt - nur MUT, die Bewährungsprobe

Wenn man Philipp Misura, Kevin Matros und Harald Lang fragt, was Ihnen noch bis zu einer ordentlichen Mitgliedschaft bei Academy Consult fehlt, lautet die Antwort: „Nur MUT.“ Alle drei sind seit Mai 2008 Anwärter bei Academy Consult und haben bereits in den Basis-schulungen wie z.B. „Präsentationstechnik“, „Projektmanagement“ sowie „Finanzen & Recht“ wertvolle Erfahrungen gesammelt. Mit „MUT“ ist nicht etwa Tapferkeit gemeint, die für die Bewältigung eines eigenartigen Aufnahme-rituals notwendig wäre, sondern ihre letzte Bewährungsphase, in der sie sich gerade befinden:

Ein Anwärterprojekt ist ein internes Projekt mit konkreter, konzeptioneller Problemstellung. Der Sinn dahinter: Anwärter sollen schon vor ihrem ersten realen Projekt während dieser "Trockenübung" mit wichtigen Problemstellungen konfrontiert werden und die einzelnen Phasen von der Angebots-erstellung bis zur Abschlusspräsentation durchlaufen müssen. Der Vorstand von Academy Consult tritt dabei als Auftraggeber auf, stellt hohe Anforderungen und hinterfragt alle Ergebnisse kritisch. Auch wenn bei Anwärterprojekten das Erlernen professioneller Projektarbeit sowie das Sammeln von Erfahrungen im Vordergrund stehen, wird ebenso Wert auf den Nutzen des Projektes für den Verein gelegt. Schließlich wäre es sehr demotivierend, viel Zeit und Aufwand in ein Projekt zu stecken, welches letztendlich nie umgesetzt wird und keinen Mehrwert bringt.

Bei dem konkreten Anwärterprojekt „MUT“ (ausgeschrieben: „Marketingmaßnahme Umfragetool“) handelt es sich um ein Marketingprojekt, ausgeschrieben vom Ressort für PR & Marketing. Es geht darum den Bekanntheitsgrad des „Auftraggebers“ Academy Consult zu steigern. Dafür soll ein bis dahin nur intern oder zur Projektarbeit genutztes Umfragetool - ein Programm zur Erstellung von Online-Umfragen - zunächst technisch aufbereitet und dann vermarktet werden. Durch das kostenlose Bereitstellen des Tools soll bei Doktoranden, Diplomanden und Seminarteilnehmern eine positive Assoziation mit Academy Consult generiert werden. Jede erstellte Umfrage wird somit als Multiplikator genutzt. Das bedeutet, dass durch das Platzieren des Academy Consult Logos auf dem Interface der Umfrage jeder, der die Umfrage ausfüllt, mit dem Verein in Kontakt kommt, was eine beträchtliche Anzahl an Personen, in erster Linie Studenten, bedeutet.

Auch nachdem „MUT“ nun erfolgreich abgeschlossen ist, wird sich das Team weiter um die Verwaltung der Accounts des Umfragetools kümmern. Und wenn es in der Folge gilt ein Projekt für einen externen Auftraggeber zu bearbeiten, werden die drei Nachwuchsberater mit Sicherheit auf ihre vielfältigen Erfahrungen zurückgreifen, die sie während ihres Anwärterprojektes gemacht haben - „MUT“ für herausfordernde externe Projekte.

von
Harald Lang

Powered by
ACADEMY CONSULT
Studentische Unternehmensberatung

Feedbackfragebogen
0% 100%

Allgemeine Fragen

* Zum wievielen Male nutzen Sie ein Tool dieser Art?
Bitte wählen Sie eine der folgenden Antworten

1 Mal
 2 Mal
 weniger als 5 Mal
 mehr als 5 Mal

[Umfrage verlassen und löschen](#) [Später Fortfahren](#) [<< Zurück](#) [Weiter >>](#)



Szenarioentwicklung und Bewertung einer Auslandsvertretung

"Wir verbinden Wirtschaft mit Wissenschaft." Dieses Selbstverständnis der jungen Berater von Academy Consult verwirklicht sich nicht zuletzt dann, wenn man eine Volkswirtin mit Businessplankenntnissen, einen Betriebswirt mit spezifischen Landes- und Sprachkenntnissen und einen Wirtschaftspädagogen mit Schwerpunkt „Rechnungswesen & -prüfung“ mit einem Projekt im Bereich Unternehmensbewertung und Business Planning beauftragt.

Global agierende Unternehmen benötigen globale Vertriebsnetze. Organisatorisch wird dies oftmals durch selbstständige, mit Exklusivverträgen ausgestattete Handelsvertretungen bewerkstelligt. Doch was, wenn nach jahrzehntelanger erfolgreicher Zusammenarbeit ein Generationswechsel ins Haus steht, die angedachten Nachfolger nicht den Erwartungen des zu vertretenden Unternehmens entsprechen und der nachhaltige Erfolg daher fraglich erscheint?

Die mit der Nachfolgeregelung verbundenen Probleme waren zu diesem Zeitpunkt bereits Gegenstand umfangreicher Überlegungen des Auftraggebers gewesen. Ein Verzicht auf die Auslandsvertretung stand nicht zur Diskussion, da es sich um einen herausragend wichtigen Markt für den Auftraggeber handelt und ein persönlicher Kontakt vor Ort unerlässlich ist. Bei einer vollständigen Übernahme des bisher selbstständig agierenden Exklusiv-Partners in den Konzernverbund, stellt sich neben unternehmerischen und strategischen Fragen auch die Frage nach dem zu erwartenden Unternehmenswert. Diese Thematik ist Gegenstand des Projektes von Academy Consult.

Welche Kosten fallen bei einem kompletten Turn-Over an? Welche Variablen und Stellschrauben auf der Kosten- und Einnahmeseite existieren? Welche Szenarien erscheinen unternehmerisch sinnvoll? Welche Risiken sind denkbar und wo stecken ungenutzte Potentiale? Welche der vorhandenen Aktiva sind werthaltig und in Zukunft wertgenerierend? Welche Faktoren bestimmen den Preis?

Mit Hilfe intensiver Recherche des Ziellandes und landesspezifischer Probleme konnte eine sehr detailreiche Präsentation mit unterschiedlichen Szenarien unter Berücksichtigung mehrerer Zustandsräume erstellt und Handlungsempfehlungen abgegeben werden. Zudem wurde dem Kunden mit Hilfe eines komplexen Finanztools ein Werkzeug an die Hand gegeben, mit dem er in der Lage ist, durch einfache Veränderungen komplette Simulationen vorzunehmen - beispielsweise die Auswirkung einer Steigerung der Mietkosten für ein Büro in einem bestimmten Jahr, oder der zusätzliche Personalaufwand für einen weiteren Mitarbeiter, wobei sämtliche Auswirkungen automatisiert berechnet und dargestellt werden. Dies wurde bewusst so gestaltet, damit alle Aspekte und Annahmen in einer notwendigen Diskussion durchgespielt und überprüft werden können. Zudem wurde in diesem Tool eine Bewertung mit den gängigen, standardisierten Verfahren der Unternehmensbewertung implementiert, wobei sich aufgrund der Kapitalstruktur insbesondere das nach wie vor sehr verbreitete Ertragswertverfahren als geeignet herausgestellt hat. Unterstützend fanden Discounted Cash Flow-, Substanz- bzw. Liquidationswert- und schließlich diverse Mischverfahren Beachtung. Eine besondere He-



Fortsetzung von Seite 8

rausforderung stellte dabei die Ermittlung eines geeigneten Zinsfußes für die Diskontierung der zu erwarteten Überschüsse dar. Hier konnten mit Hilfe der Literatur und dem CAPM Verfahren gute Ergebnisse erreicht werden. Die angefertigten Dokumente wurden der Geschäftsleitung des Kunden in einer ausführlichen Präsentation vorgestellt. Ein nicht zu vernachlässigender Aspekt waren die eigenen unternehmerischen Gedanken des Projektteams. Darunter verstehen wir jene Überlegungen zu möglichen Veränderungen, die das Projektteam selbst anstoßen würde, falls es die operative Verantwortung tragen würde. Der studentische Entrepreneurship-Gedanke, der bei Academy Consult groß geschrieben wird, war in diesem Projekt ein wesentlicher Vorteil.

Information CAPM:

Das Capital Asset Pricing Model ist eine gängige Methode zur Bestimmung interner Diskontierungszinssätze. Er setzt sich aus zwei Komponenten zusammen, nämlich einem risikolosen Basiszins als Marktpreis für Liquidität und einem Risikoaufschlag, welcher das unternehmerische Risiko vergütet. Sowohl der risikolose Zins als auch die Risikokomponente ergeben sich aus historischen Datenreihen.

Das günstige Preis-Leistungsverhältnis ermöglichte dem Kunden, bei verhältnismäßig kleinem Budget, mit unserer Hilfe weitreichende Ideen und Ergebnisse zu generieren.

Dies war nicht der erste Auftrag des mittelständischen Unternehmens und auch in diesem Fall war die Geschäftsführung mit der Leistung des Projektteams von Academy Consult außerordentlich zufrieden. Die Projektergebnisse stellen eine wesentliche Diskussionsgrundlage und einen Meilenstein in der Entscheidungsfindung des Vorstandes dar.

von
Jacqueline Schwenk
Christoph Ahr



Begleitung einer internationalen Kooperation im Bereich E-Learning

Der Markt für selbstgesteuertes Lernen mithilfe entsprechender Computerprogramme, dem sogenannten E-Learning, hat in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Unternehmen setzen dieses Instrument inzwischen zunehmend zur Schulung und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter ein. Dabei hat E-Learning im Vergleich zum klassischen Präsenztraining, bei dem ein Trainer die Teilnehmer in der Gruppe schult, entscheidende Vorteile: Ortsungebunden ermöglicht es eine kosteneffiziente Wissensvermittlung bei gleichzeitig freier Zeiteinteilung für die Teilnehmer.

Ein deutsches Beratungsunternehmen für Projektmanagement, welches bereits langjähriger Stammkunde von Academy Consult ist, trat in diesem Zusammenhang an unsere Studentische Unternehmensberatung heran. Bisher bot das Unternehmen Trainings fast ausschließlich in Form von Präsenzveranstaltungen an. Aufgrund der steigenden Nachfrage seitens der Kunden nach E-Learning basierten Trainingsprogrammen stellte sich der Auftraggeber die Frage, ob er mit einem etablierten skandinavischen Anbieter von E-Learning-basierten Schulungen für Projektmanagement zusammenarbeiten und so einen neuen Geschäftsbereich starten sollte.

Im Rahmen des Projekts führte das dreiköpfige Beraterteam zuerst eine grobe Marktanalyse zu E-Learning Anbietern in Deutschland durch, um das Marktvolumen und die Wettbewerber zu analysieren.

Anschließend bewerteten die studentischen Berater die Software hinsichtlich Inhalten und Benutzerfreundlichkeit und prüften das vom skandinavischen Partner vorgeschlagene Geschäftsmodell sowie die Kooperationsverträ-

ge. Das Projektteam begleitete den Auftraggeber auch in den Kooperationsverhandlungen und setzte einen entsprechenden englischsprachigen Letter Of Intent (LOI) auf.

Sowohl der Auftraggeber als auch das skandinavische Unternehmen zeigten sich von der professionellen Arbeit der studentischen Berater von Academy Consult sehr beeindruckt. Aktuell begleitet das Projektteam die beiden Unternehmen bei der konkreten Ausgestaltung der Kooperation, setzt Verträge auf und erstellt einen Businessplan zur Umsetzung dieses neuen Geschäftsbereichs.

von
Kevin P. Kiesling



Impressum

Academy Consult München e.V.
Studentische Unternehmensberatung

Türkenstraße 70
80799 München
fon: +49 (89) 30649601
fax: +49 (89) 381686589
e-mail: info@academyconsult.de
web: <http://www.academyconsult.de>

Vereinsregister: VR 16628
Sitz und Gerichtsstand: München

Vertretungsberechtigter Vorstand:
Martin Schade, Osman Agirbas, Remy Lazarovici

Redaktion:
Kevin Matros
| Ressort für Public Relations & Marketing |

