

Zum Inhalt

Dieses Buch richtet sich gleichermaßen an (potenzielle) Gründer und innovative Wachstumsunternehmen sowie an Studierende und Berater.

Es wird gezeigt, dass eine gute Idee nur der erste Schritt zu einem erfolgreichen Unternehmen ist. Es entscheiden vor allem die zukünftigen Kunden, ob eine Geschäftsidee zum Erfolg führt. Für die langfristig erfolgreiche Unternehmensentwicklung ist neben der Kundenorientierung ein systematisch betriebenes Innovationsmanagement eine wichtige Voraussetzung. (Potenzielle) Gründer und Jungunternehmer sollten sich daher Wissen und Methoden aneignen, um von Beginn an nahe am Markt und den zukünftigen Kunden systematisch neue Produkte und Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Zudem richtet sich dieses Buch an Berater junger innovativer Unternehmen sowie an Studierende aller Fachrichtungen, die im Laufe des Studiums ein Produkt- oder Geschäftskonzept entwickeln oder einen Businessplan schreiben. Es eignet sich somit als Lehrbuch insbesondere für Kurse in Entrepreneurship und Innovationsmanagement. Hierbei wird bewusst die Perspektive des Gründers eingenommen. Zahlreiche Fallstudien veranschaulichen die theoretischen Grundlagen.

Unternehmer wenden zu Beginn der Unternehmensentwicklung oftmals viel Zeit für organisatorische und rechtliche Fragestellungen auf – Themen, die bereits von zahlreichen Gründungsratgebern umfassend abgedeckt werden. Sie verlieren dabei aber häufig das Produkt und den Markt aus den Augen. Dieses Buch hingegen vermittelt das Wissen und die Methoden, um von Beginn an markt- und kundenorientiert Produkte, Prozesse sowie Geschäftsmodelle und darauf aufbauend einen Businessplan zu entwickeln und damit die wesentlichen Weichenstellungen für künftiges Unternehmenswachstum vorzunehmen. Auch nach der Markteinführung des ersten Produktes unterstützt es den Unternehmer, die Innovationsfähigkeit des Unternehmens zu erhalten und weiterzuentwickeln.

Ziel dieses Buches ist es also nicht, den gesamten Gründungs- und Wachstumsprozess abzubilden, sondern jene Bereiche besonders detailliert zu betrachten, die bei der Fokussierung auf organisatorische und rechtliche Aufgaben sowie operative Aspekte unterzugehen drohen. Es ersetzt daher nicht die herkömmlichen Gründungsratgeber und Innovations- und Finanzierungsleitfäden, sondern stellt eine ideale Ergänzung dar.

Zahlreiche Arbeitsblätter und Tipps begleiten den Leser und Nutzer bei den wesentlichen Schritten der Produkt- und Geschäftsentwicklung und helfen, Ideen möglichst effizient (in Bezug auf die Zeit und die Ressourcen) und effektiv (in Bezug auf die Qualität) zu konkretisieren und umzusetzen. Die vorgeschlagenen Prozessmodelle sowie Methoden sind auf die Anforderungen von Gründungsunternehmen sowie jungen, innovativen Unternehmen abgestimmt – alle Tipps sind daher einfach und kostengünstig umsetzbar.

Die Arbeitsblätter sind in einer Langversion als Download unter www.aau.at/ime/arbeitsunterlagen verfügbar.

Das Buch ist in drei Abschnitte und ein Einführungskapitel unterteilt. Die Einführung stellt das notwendige Grundwissen zur Verfügung, um den praktischen Teil (Abschnitte A und B) effektiv bearbeiten zu können. Leser, die bereits über dieses Grundwissen verfügen, können dieses Kapitel überspringen und mit Abschnitt A starten. Dieser fokussiert auf die Vorgründungs- und Gründungsphase eines innovativen Unternehmens. Ausgehend von der

Evaluierung der Geschäftsidee wird der Leser beim Entwurf eines stimmigen Geschäftsmodells sowie der Entwicklung des Businessplans unterstützt.

Abschnitt B beschäftigt sich mit der frühen Unternehmensentwicklung nach der Gründung und Markteinführung des ersten Produktes. Es werden Methoden bereitgestellt, um systematisch neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und damit auch den Markterfolg in Zukunft zu sichern.

Abschnitt C behandelt innovations- und marktbezogene Herausforderungen, die für Gründungsunternehmen sowie wachstumsorientierte junge Unternehmen besonders relevant sind: Die Integration von Kunden in den Produktentwicklungsprozess, die Markteinführung neuer Produkte sowie die frühe Wachstumsfinanzierung.

Das Buch unterstützt sowohl bei der Entwicklung gegenständlicher Produkte als auch der von Dienstleistungen. Die Bezeichnung „Produkt“ schließt in der Folge immer Dienstleistungen mit ein. Nur wenn explizit Dienstleistungen gemeint sind, wird begrifflich zwischen gegenständlichen Produkten und Dienstleistungen unterschieden.

Die Auswahl der Inhalte erfolgte auf Basis langjähriger Erfahrungen des Autorenteam in Praxis, Lehre und wissenschaftlicher Auseinandersetzung mit Themen im Bereich Entrepreneurship und Innovationsmanagement. Um dem Leser den Zugang zum Fach aus methodisch-didaktischen Gründen zu erleichtern, wurden sowohl formale als auch inhaltliche Vereinfachungen vorgenommen.

Aus Gründen der Lesbarkeit wird auf die Formulierung in weiblicher Form verzichtet. Wir möchten an dieser Stelle jedoch darauf hinweisen, dass wir mit diesem Buch Frauen und Männer gleichermaßen ansprechen.

Um mit den Nutzern in einen direkten Dialog zu treten, wird die direkte Anrede bei Anweisungen zu den Arbeitsblättern und bei Erläuterungen zur Anwendung von Methoden verwendet.

Last but not least, ist es den Autoren ein Anliegen, jenen Personen, die an der Erstellung dieser zweiten Auflage aktiv mitgewirkt haben, herzlich zu danken. Professionelle Unterstützung erfuhren wir während des gesamten Erstellungsprozesses besonders von Herrn Dr. Oskar Mennel, Frau Theresa Weiglhofer sowie dem gesamten Team des Linde Verlags.

Für die Zurverfügungstellung des Businessplans der ilogs, mobile software GmbH danken wir Herrn Dr. Walter Liebhart und Herrn Dipl.-Ing. Klaus Kienzl.

Dank gebührt auch unseren Kollegen und studentischen Mitarbeitern der Abteilung für Innovationsmanagement und Unternehmensgründung an der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt, namentlich Herrn Dr. Robert Breitenecker, Frau Mag. Christina Gängl-Ehrenwerth, Herrn Mag. Patrick Holzmann Bakk., Herrn Dr. Hannes Reiterer, Frau Lisa Svetina Bakk. sowie Herrn Daniel Zawarczynski Bakk. für die Unterstützung insbesondere bei der Erstellung der zahlreichen Grafiken, den Formatierungsarbeiten sowie für inhaltliche Hinweise. Insbesondere in der finalen Phase der Neuauflage war der Beitrag von Frau Elisa Granitzer MAS von großer Bedeutung.