

Globaler Handel – Chancen und Herausforderungen für Unternehmer

GASTDOZENT DIPL.-KFM. WERNER B. WILMES

17. FEBRUAR 2020



**Wer hält noch
50 Minuten
durch?!**

Smartphone dabei?

Agenda

1. Einstimmung - Was wollen wir und was nicht?
2. CV Werner B. Wilmes
3. Unternehmen im Wandel
4. SchülerInnen als zukünftige Mitarbeiter
5. Start-up bFlux
6. Start-ups: was alles passieren kann...und wird...
7. Sie wollen Start-up gründen? Wer hilft bei Finanzierung?
8. Diskussion, Fragen
9. Nächste Vorlesung - Download Präsentationen

1. Einstimmung. Was wollen wir?

- Keine VWL'er/BWL'er binnen von 5 Vorlesungen
- Sie befähigen, Grundelemente der Wirtschaft zu verstehen
- Jeder „ist Wirtschaft“: als Käufer, Sparer, Mieter, Verträge, Versicherungen, Auto etc.
Partnerschaft: erst feuriger Kuss, später, nicht ganz so romantisch, Ehevertrag...
- Wenn wir Sie für die Wirtschaft begeistern können – dann freut es uns!
- Wenn Sie erkennen: das ist nicht „mein Ding“ – freut es uns auch (zumindest etwas...)
- Wir möchten, dass Sie mit Freude beim Business College mitmachen
- Wenn es Ihnen gefällt – sagen Sie es allen weiter!!
- Wenn nicht – sagen Sie es meinem Freund Prof. Dr. Pitsoulis und mir!

2. CV von Werner B. Wilmes

- Verheiratet, 2 erw. Kinder, Studium BWL, USA, D, Jura- und Technik-Affin
- Start in Robert Bosch Gruppe
- Danach Vorstandsvorsitzender/GF großer internationaler Unternehmen
- Unternehmer, Gründung eigener Unternehmen
- Private Equity Gruppe: Kauf/Verkauf von Unternehmen, Interimsführung (AR, CEO)
- Mergers & Aquisitions-Teams: Käufe/Fusionen von „Big Elephants“ (Asia/US/Europe)
- 13 Jahre Berater von Ministerpräsident und Bundespräsident
- Über 30 Jahre Mitglied von Service Clubs (früher Round Table, nun Lions Club)

3. Unternehmen im Wandel

Klassisch

Profitmaximierung, Cashflow

Arbeitsplatzsicherheit

Märkte erobern

Shareholder, Produkte

Modern

Warum gibt es uns?

Verantwortung für
Gesellschaft und Ökologie

„Green“-Solutions, Märkte

Stakeholder, Arbeitsplätze,
Profit, Cashflow

Nicht nur Klima ändert sich...

- **Internationale Zielgruppen, Kunden, Kulturen. Soziale Verantwortung, „Green-driven“**
- **Digitalisierung**, Künstliche Intelligenz, Informationen in Echtzeit, 7/24, ohne jede Pause!
- **Macht der (sozialen) Medien** („shitstorm“ kann Unternehmen stark beschädigen/ruinieren)
- **Macht der Jugend (Fridays for Future, Greta Thunberg, Luisa Neubauer u.a.m.)**
- Einfluss von **Politik** (Wirtschaftsblöcke, Zölle, Wirtschaftskriege)
- **Epidemien** (z.B. Corona): binnen Tagen ganze Branchen bedroht (Einzelhandel, Touristik etc.)
- **Brexit, Migration, EU mit Nord-Süd/West-Ost-Konflikten, Trumps America First, Chinas Seidenstraße, Türkei interveniert in Syrien/Libyen, Russland strebt (alte) Weltgeltung an**
- **Fazit: Erfolg braucht mehr als Profit. Ökologie, Gender-Gerechtigkeit, Equal Pay, Lieferanten (Arbeitsbed. Näherin in Bangladesh), Steuergerechtigkeit, Gewerkschaften etc.**

Unternehmensverständnis klassisch vs. modern



SIEMENS



OPEL

NOKIA

Deutsche Bank



SchülerInnen als zukünftige Mitarbeiter

App-Umfrage: Was erwarten Sie von Ihrem Arbeitgeber?

1. Hohes Gehalt
2. Flache Hierarchien
3. Gute Karrierechancen
4. Nähe zum Wohnort
5. Kaffee & Schokolade frei

**<https://pingo.coactum.de>
Zugangsnummer: 706328**



Danke für Ihre zahlreichen Antworten!

- Interessante Antworten - Sie fordern viel von „Ihren“ Unternehmen!
- Was wollen Sie denn geben/leisten??
- **Wichtig**
 - **Anpassung der Unternehmen** an Gesellschaft, Mitarbeiter und Märkte
 - Unternehmen müssen **„trotzdem“ Geld verdienen**. Sonst ist alles nichts!
 - **Unsere Werte** spiegeln „nur“ (west-)europäische Sicht
 - USA, Asien, speziell China, Indien, Korea, etc. haben tlw. **völlig andere Ziele**
- **Meine Prognose: verschärfte Konkurrenz der Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme!**

... hier ein krasses Beispiel

Exkurs „Andere Kulturen“: Wuhan

- **Corona-Epidemie: China entscheidet Quarantäne für Millionen, Bau mehrerer Krankenhäuser**
- **Dauer bis Fertigstellung?**
- **Wie viele Ärzte, Krankenpfleger stehen sofort zur Verfügung?**

- **Wie lange würde es wohl bei uns dauern?**
 - **Was heißt das für uns? Wenige von uns wollen das chinesische System übernehmen**
 - **Aber: wir müssen geeignete Antworten auf andere Spielregeln finden!**

...und was machen wir?

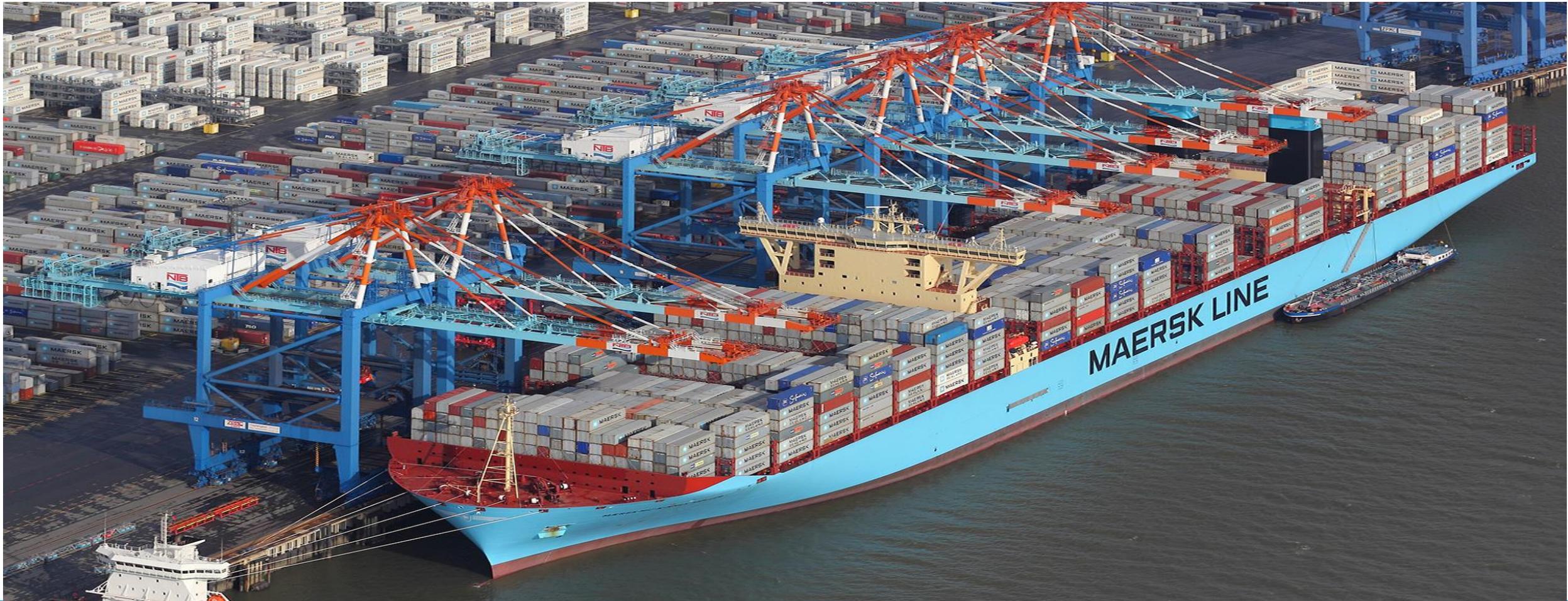
8 Tage bis zur Fertigstellung...



5. Start-up bFlux BALLAST WATER TREATMENT



business4school



BALLAST WATER TREATMENT

Herausforderungen für Umwelt

- **Globaler Handel: rd. 90% über Weltmeere**
- **Schiffe brauchen Ballastwasser zur Stabilisierung: 100 Mio. Liter und mehr**
- **Invasive Organismen über Ballastwasser**
- **Organismen/Krankheitserreger/Seuchen gefährden heimische Flora und Fauna**
- **Milliardenschäden (100 - 200 Mrd.€ p.a.)**
- **UN-Regeln für Ballastwasser, Verbot Einfuhr von Organismen**



BALLAST WATER TREATMENT

Marktumfeld



1. Markt-Herausforderungen

- Es gibt seit vielen Jahren etablierte Produkte
- Die Branche selbst steht unter sehr hohem Kostendruck und starkem Preisverfall
- Hohe Markteintrittsbarrieren

2. Die Chancen für Unternehmer

- Wer eine innovative Lösung präsentiert, könnte „Game Changer“ werden
- Disruptives Vorgehen (Nokia- und Apple iPhone, CD-ROM und Spotify, UBER und Taxi, Blogger und Journalismus, Brockhaus und Wikipedia)

Wer ist bFlux?

1. Kernteam von 3 Verantwortlichen

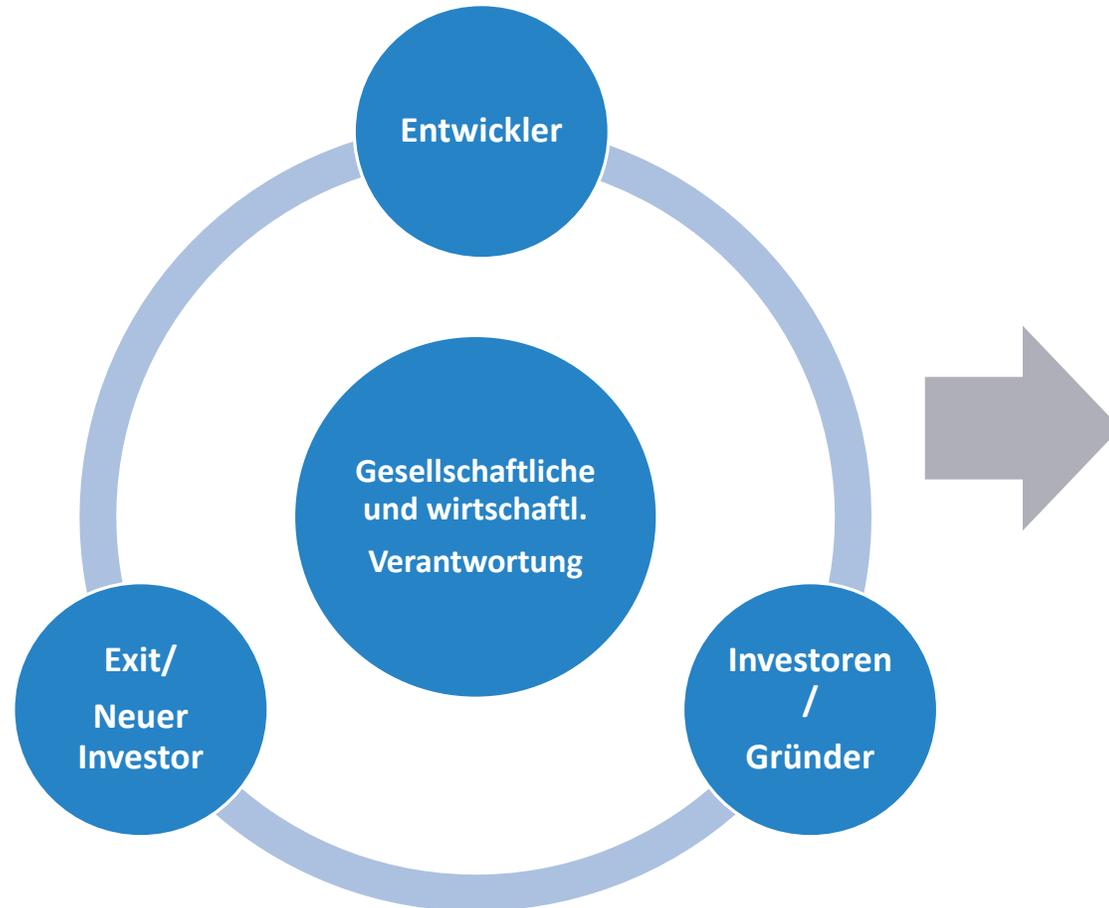
- Entwickler (Biochemiker) sowie 2 Unternehmensgründer
- Investor, Prof. Dr., IT-Spezialist, mittelständisch, Unternehmertyp, gut vernetzt
- Investor, Kfm., Internatl., Finanzier, weltweite Vernetzung, Unternehmertyp, Fremdsprachen

2. Gründung eines „green“ Start-up in einer der am härtesten umkämpften Branchen

3. Ziel: Problemlösung für Umwelt, profitables Produkt für Weltmärkte, disruptive Innovationen, soll bestehende Produkte ersetzen

BALLAST WATER TREATMENT

Unternehmensgründung: to do's



- Marktanalyse
- Unternehmensaufbau
- Finanzierung sicherstellen (EK-FK)
- Rechtliche, gesetzl. Themenstellungen
- Verfahren schützen, Patente anmelden
- Vertrieb
- Logistik
- Controlling und Rechnungswesen

BALLAST WATER TREATMENT

Erste Reaktion meiner Familie...



... und wir wollen da unser Geld investieren???

Bisherige Lösungsansätze

- Mechanisch-physikalisch: Kavitation oder Ultraschall
 - Strahlungsphysikalisch: UV-Licht
 - Aktiver Sauerstoff: Ozon, Peressigsäure, Hydroxylradikale
 - Aktives Chlor: Hypochlorit, Chlordioxyd
- Fazit: Lösen nicht Kernproblem



Unsere Entwicklung: bFlux

- Wie Milch und Kaffee: schon 1 Tropfen vermischt sich mit Kaffee (Emulsion)
 - bFlux: nur 5 ppm, also 5 L Flüssigkeit auf 1 Mio. L Ballastwasser reichen
 - bFlux zerfällt in org. Stoffe: C – H – O
 - Komplette Desinfektion Ballastwasser
- Fazit: DAS ist die Lösung!



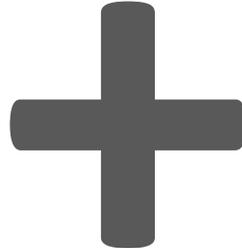
bFlux: Geschäftsmodell wie beim Drucker/Toner



business4school

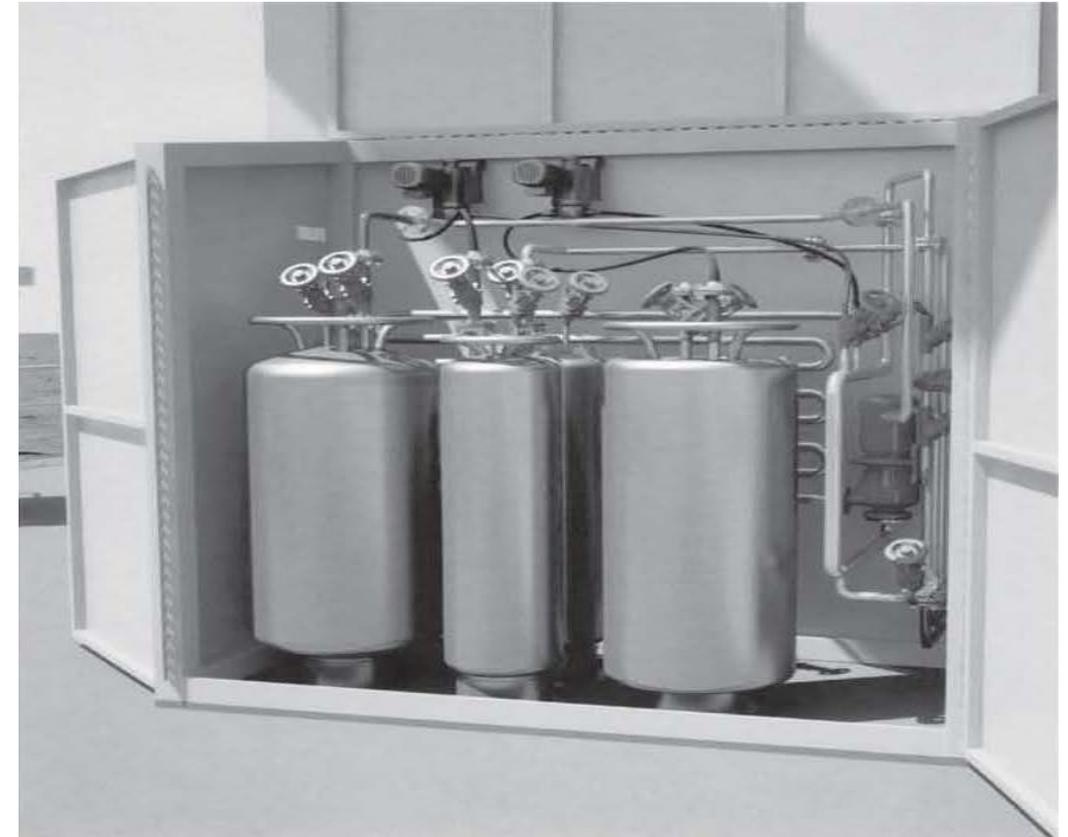


Workstation

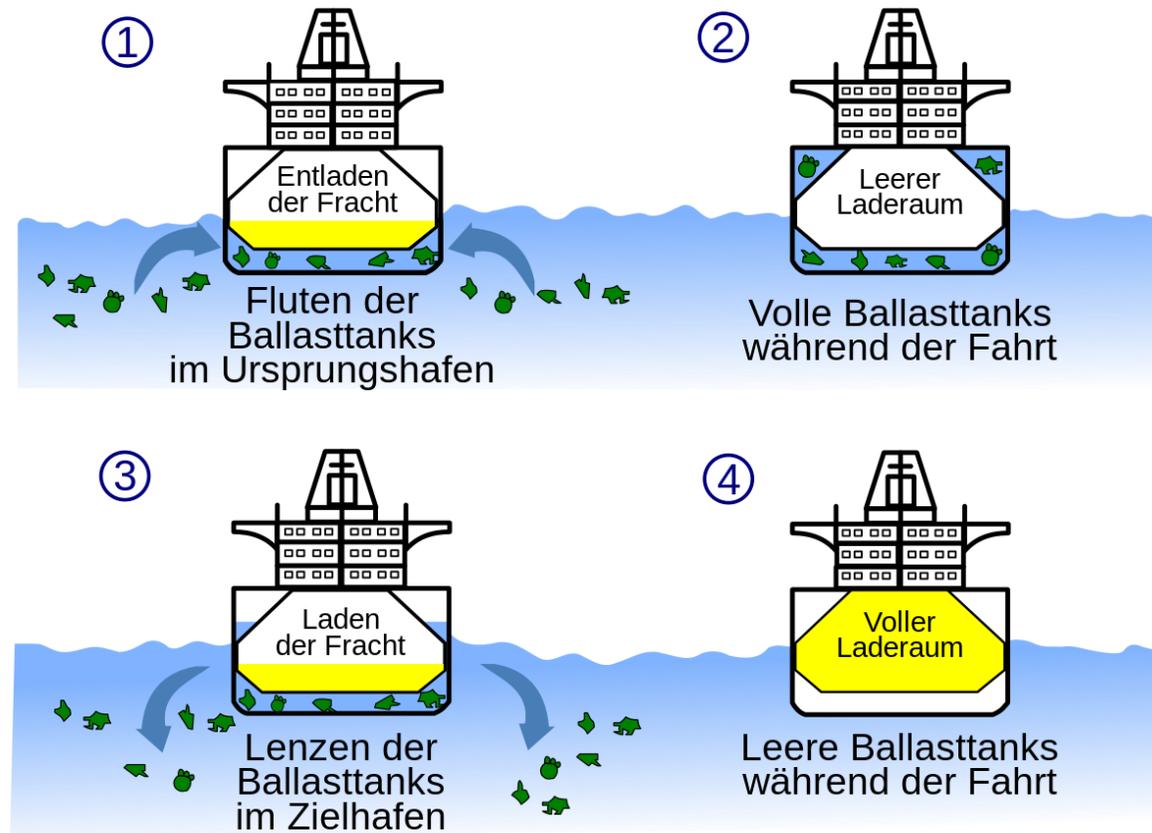


Fluid

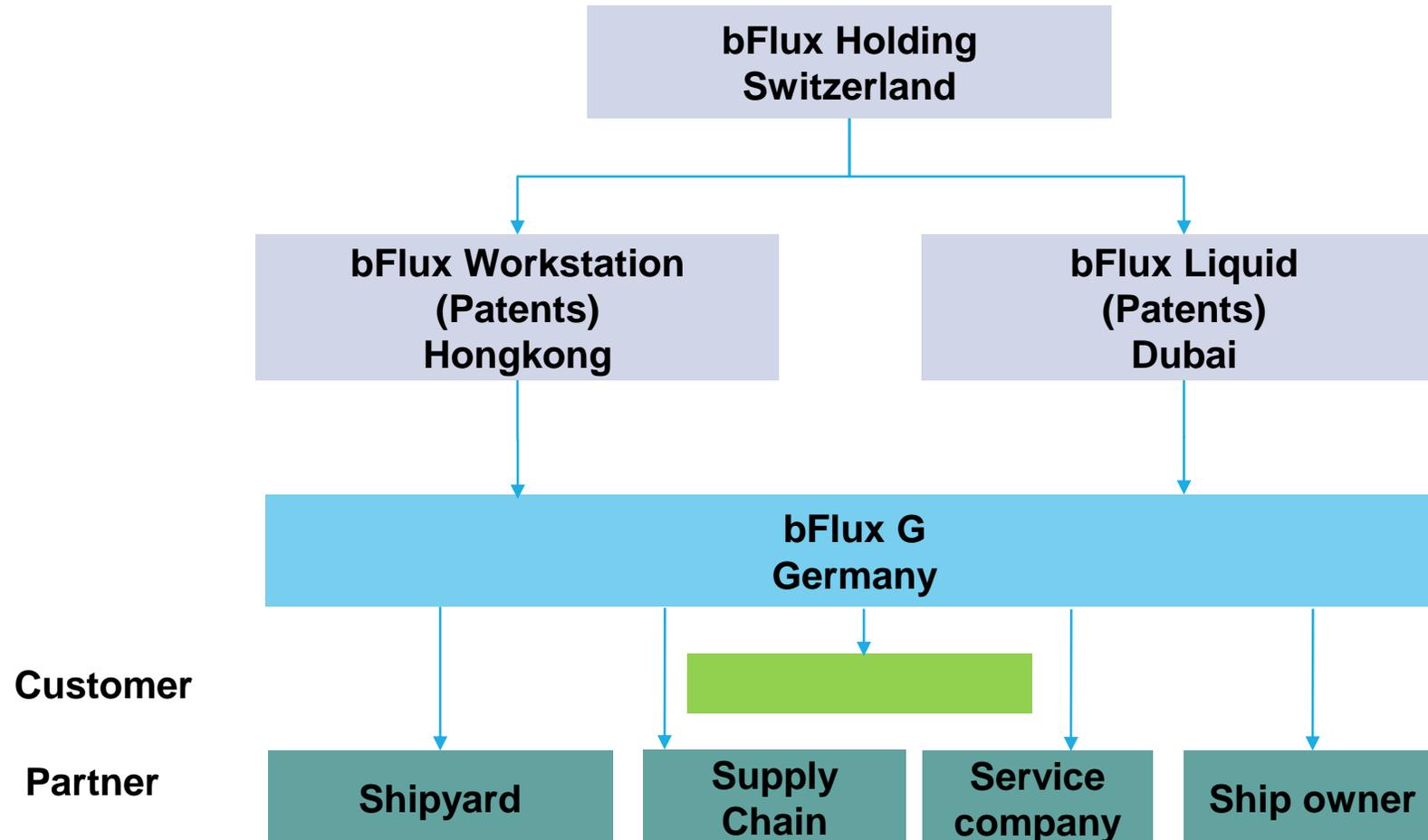
So sieht das auf Schiffen aus



bFlux in Ballastwassertanks



Organigramm bFlux





Markteintrittsbarrieren
Zölle, Zulassungsvorschriften

Konkurrenz
„nicht erprobt“, „kann nicht funktionieren“

Murphys Law
Alles das und noch viel mehr!

Umweltaudits

Mittelstandsbanken
Ablehnung von Risikokapital

...und noch viel mehr...

- **Technische Probleme** (Software, Hardware im harten Alltagseinsatz), internationale Crews. Philippinen, Vietnam, Ukraine etc.
- **Logistikherausforderungen:** weltweite Verfügbarkeit an Häfen garantieren
- **Finanzielle Herausforderungen** bis zur Marktreife und danach: besonders Eigenkapital
- **Bürokratie** in Europa, speziell in Deutschland
- **Hacker-Angriffe** auf Start-ups
- **Reedereien** seit Jahren **wirtschaftlich massiv unter Druck**
- **7/24 Verfügbarkeit** für Reedereien ist ein Muss

6. Warum haben wir Abenteuer gewagt?

- **bFlux...**

- ... leistet einen großen **Umweltbeitrag**

- ... **senkt Reederei-Kosten** und

- ... ist **wirtschaftlich für uns attraktiv.**

- **Investoren...**

- ... sind in Märkten als **erfolgreiche Unternehmer und Investoren** bekannt

- ... kennen die **Spielregeln der Finanz- und Realmärkte (hoffentlich...)**

bFlux: Exit oder weiter investieren?

App-Umfrage: Was würden Sie als Eigentümer mit bFlux tun?

- 1) Verkaufen
- 2) Weitere Investoren aufnehmen, damit eigene Anteile reduzieren
- 3) bFlux ausbauen, weiteres Eigenkapital investieren
- 4) Familie, Freunde um Geld für Investitionen bitten
- 5) Bank überfallen, um weiter in bFlux zu investieren

7. Sie wollen ein Start-up gründen? Wer hilft bei Finanzierung?



- **FFF - Family, Fans and Fools:** klassisch, je nach Fall 10 – 50.000 Euro. Aber Vorsicht!
- **Business Angels:** 25.000 - 200.000 Euro
- **Angel Groups:** Loser Zirkel vermögender Privatleute/Unternehmer: 100.000 – 600.000 Euro
- **Micro-Venture-Capital-Fonds:** Vermögen 10 -25/40 Mio. Euro. Investieren ab 100.000 (sweet spot: 1 – 2 Mio. Euro)
- **Venture-Capital-Fonds:** Vermögen 50 – 500 Mio. USD/Euro. Investieren 500.000 – 5 Mio. Euro.
- **Sharks and Co./ Hedgefonds:** mehrere Milliarden USD/Euro Vermögen. Investieren ab 10/20 Mio. Euro. Meist US-Firmen, gerne in IT und Health, AI (Artificial Intelligence) etc.



8. Diskussionen, Fragen

9. Nächste Vorlesung

„Informationsgesellschaft und Medien“

16. März 2020 16.30 Uhr!

Dozenten der Hildesheimer Allgemeine Zeitung

Martin Schiepanski (Chefredakteur)

und Jana Hintz (Ressortleiterin Digitales)

Mit Live-Schaltung in den Newsroom und zu Redakteuren (Print- und E-Paper)!

Es lohnt sich zu kommen, auch um „heute“ die Zeitung von morgen zu lesen...



Download Präsentationen

www.business4school.de/download

Danke für's Mitmachen!!



Ihr ehrenamtliches Team:

- **Business4school:** Ulrich Herfurth, Anja Dreyer und Rüdiger Zinke
- **Universität Hildesheim:** Prof. Dr. Martin Schreiner, Prof. Dr. Klaus Ambrosi, Prof. Dr. Ralf Knackstedt, Prof. Dr. Athanassios Pitsoulis, Prof. Dr. Julia Rieck und Dr. Felix Hahne
- **Lions Club Hildesheim-Marienburg:** Dr. Martin Bendel, Michael Degenhardt, Prof. Dr. Gert Siegle, Dr. Felix Hahne, Helmut Picker, Dr. Torsten Schwetje, Jens Walter, Werner B. Wilmes und über 80 Lionsdamen und Lionsfreunde

Danke für Ihr großes Engagement! Kommen Sie am 16.3.2020 gerne wieder!

Ihnen einen guten und sicheren Heimweg!