

Die Basis

Über 18 Jahre Erfahrung des Gründers Jochen Hass als Unternehmensberater für High-Tech-Projekte von Startups, mittleren Unternehmen, Hochschulen und Instituten. Verantwortung für Geschäftsfelder in leitenden Funktionen [15 Jahre Drägerwerk AG Lübeck] und seit 1992 mit eigenem Beratungsunternehmen erfolgreich. Spezialist für die erfolgreiche Implementierung innovativer Produkte, Verfahren und Dienstleistungen.

Projektbeispiele / Technologiefelder

Sicherheitstechnik • Laboranalysegeräte • Gasversorgungssysteme: Labor und Mikroelektronik • Lüftungstechnik • Abwassertechnik • Medizintechnik • Life Science • Neuro- und Bioinformatik • Biomedizinische Optik • Implantate Herzchirurgie • Analysegeräte Pathologie • Proteinforschung / Biochemie • Molekulare Medizin • Anästhesie • Oberflächen- und Beschichtungsverfahren • Spezialmaschinenbau • Lasertechnik • Zerspanung • Schaltanlagenbau • Werkzeugbau • CAD • IT-Plattformen • Luftfahrt • Logistik

Zuschüsse über Förderprogramme

Innovative Produkt- und Programmentwicklungen werden durch EU-, Bundes- und Landesprogramme gefördert. Wir beurteilen die Chancen, erstellen die Projektskizzen und kompletten Anträge. Nach dem Bewilligungsbescheid begleiten wir die Dokumentation bis zum vollständigen Projektabschluss.

Nutzen Sie zur Finanzierung von Produktentwicklungen nicht zurückzahlbare Zuschüsse von 40-100%, wie z.B.

EXIST - Existenzgründungen aus der Wissenschaft [3 Gründerstipendien-, 6 Forschungstransferprojekte]
www.exist.de

ZIM - Mittelstandsprogramm [15 Projekte]
www.zim-bmwi.de

kfw - Gründercoaching Deutschland [> 100 Projekte]
www.kfw.de/kfw_/kfw/de/Inlandsfoerderung/Programmuebersicht/Gruendercoaching_Deutschland

STARTER im Überblick

**STARTER
EXISTENZGRÜNDUNG**

**STARTER
NEUE GESCHÄFTSFELDER**

**STARTER
SEMINARE**

Fordern Sie die jeweiligen Programme an!

STARTER EXISTENZGRÜNDUNG

10 Schritte in die Selbstständigkeit – STARTER Beratung, Coaching, Ausarbeitung und Seminare. Über 6.500 Gründungen [15 Jahre Erfahrung] mit Einzelunternehmen, Teams, allen Rechtsformen und div. Geschäftsideen / Branchen.

Kontakt

STARTER GmbH
Spaldingstraße 210
20097 Hamburg

City Süd
5 Minuten
U/S-Bahn Berliner Tor

Tel.: 040 / 23 85 68-30 ☎ **Rufen Sie uns gerne an!**

Fax: 040 / 23 85 68-33

E-Mail: spalding@starter-gmbh.de

www.starter-gmbh.de



STARTER NEUE GESCHÄFTSFELDER



..für Startups, Technologieunternehmen, Hochschulen, Forschungseinrichtungen

Umsetzung von FuE-Projekten

Seminare und Workshops



Von der FuE-Projektdefinition, Fördermittelbeantragung, Vertriebskonzeption, über die Businessplanung mit Finanzplanung bis zur Umsatzprognose und dem Verkaufstraining. Fordern Sie ein Angebot über Inhouse- oder Programm-Seminare an.

Konzepte für neue Geschäftsfelder

Finanzplan und Controlling



Mit dem detaillierten Finanzplan über Monate, Quartale und Jahre entstehen Entscheidungshilfen [...break-even, return-on-investment] und feste Budgetanhaltspunkte. Mit systematischer Verprobung schaffen wir ein entscheidendes Instrument für Planung, Umsetzung und Controlling.

Innovationsmanagement und Produktentwicklung

Ist Ihr Leistungsprogramm auch in der Zukunft attraktiv? Prüfen Sie Ihre innovativen Möglichkeiten - auch Jahre vor der Markteinführung. Ob Neu- oder Ausgründung, Technologietransfer oder systematische Programmiererweiterung: Wir unterstützen innovative Projekte inkl. Fördermittel, Finanzierung bis zur Vermarktung.



Betriebliche Leistungserstellung



Planen Sie einen phasenweisen Kapazitätsaufbau? Mit welchem Personal, Betriebsmitteln und Prozessen? Wir bearbeiten diese Punkte aus der Sicht der Finanzplanung.

Alleinstellungsmerkmale und Validierung

Alle Daten werden im Hinblick auf Erfolg ausgewertet. Es entsteht eine Projektbeschreibung mit dem erforderlichen Detaillierungsgrad je nach Entwicklungsphase. Profitieren Sie von unserer Erfahrung in der Zusammenarbeit mit der Grundlagenforschung, Entwicklung und der Vermarktung.



Businessplanung als Basis für Entscheidung und Umsetzung

Produktentwicklungen binden Mittel und sind risikoreich. Mit Transparenz hins. Trends, Bedarfsaspekten, Absatzprognosen und Wettbewerbsvergleichen werden Chancen und Risiken gegeneinander abgewogen.



Vertriebskonzepte und Markteinführung



Kunden- und Meinungsmacher werden frühzeitig mit einbezogen, um Absatzprognosen zu erstellen und die Markteinführung erfolgreich zu gestalten. Neue Produkte erfordern besondere Anstrengungen bei der Markteinführung. Wir erstellen mit Ihnen das Rezept.