

## Wettbewerb

### „Gründerland Kreis Kleve – Ideen finden ihr Zuhause“

Ein Wettbewerb der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve in Zusammenarbeit  
mit den Sparkassen und Volksbanken

#### LEITFADEN ZU DEN WETTBEWERBSUNTERLAGEN

Der Leitfaden versteht sich als Arbeitshilfe und möchte Anregungen für die Erarbeitung der Wettbewerbsunterlagen geben. Es ist ausdrücklich kein „Pflichtenkatalog“.

Die Darstellung der Gründungsidee bzw. der Unternehmensnachfolge kann anhand der nachfolgenden Überschriften gegliedert werden. Welche Erläuterungen unter den einzelnen Überschriften denkbar sind, wird kurz beschrieben. Nicht bei jeder Geschäftsidee ist es sinnvoll, auf alle Überschriften einzugehen, in anderen Fällen sind Zusammenfassungen empfehlenswert.

Bewertungsrelevant sind für die Jury die in gedruckter Form oder digital als PDF eingereichte Darstellung der Gründungsidee (maximal 5 Seiten) und der Lebenslauf. Ergänzende Unterlagen (Prospekte, Videos etc.) dürfen eingereicht werden, soweit sie das Verständnis verbessern. Sie fließen jedoch nicht in die Bewertung ein.

#### BEARBEITUNGSHILFEN FÜR DIE ÜBERSCHRIFTEN:

##### IDEE

Beschreiben Sie den Kern der Geschäftsidee bzw. des innovativen Verfahrens, Produkts oder der Dienstleistung. Wecken Sie das Interesse der Lesenden.

*Was sind die wichtigsten Merkmale der Idee?*

*Gibt es das Produkt oder die Dienstleistung schon*

*oder handelt es sich um eine Neuheit?*

*Welchen Mehrwert enthält die Idee?*



## NUTZEN

Aus Unternehmersicht ist der Kundennutzen meist eindeutig. Dabei ist es unumgänglich, auch die Kundenseite zu bedenken. Statt als Unternehmer, betrachten Sie die Idee aus Kundensicht.

*Welche Bedürfnisse haben Kunden in dem Marktsegment?*

*Warum würden Kunden das Produkt kaufen oder die Dienstleistung nutzen?*

*Welchen zusätzlichen Nutzen kann das Produkt oder die Dienstleistung den Kunden bieten?*

## ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

Zeigen Sie, was das Produkt oder die Dienstleistung einzigartig macht und von der Konkurrenz abhebt.

*Was machen Sie anders?*

*Ist es vielleicht die Persönlichkeit, die die Idee einzigartig macht? Setzen Sie eine neue Technologie ein?*

*Bieten Sie einen besonderen Service?*

*Bringen Sie besonders gute Kontakte mit, die für den Erfolg ausschlaggebend sind?*

## GESCHÄFTS-/PREISMODELL

Umsatz lässt sich auf viele Arten und Weisen generieren: Der klassische Verkauf im Einzelhandel oder an Firmenkunden, regelmäßige Lizenzgebühren, kostenpflichtige Downloads, Franchise oder Leasing zeigen nur einen kleinen Ausschnitt der enormen Bandbreite.

*Wo wird Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung angeboten?*

*Liefern Sie die Produkte direkt aus oder geht es über einen Großhändler?*

*Wie ist die Preisbildung erfolgt?*

Zusammengefasst heißt es hier darauf einzugehen, wie Sie womit Geld verdienen möchten und wie sich die Preise zusammensetzen.



## WETTBEWERB

Gewiss sind Sie nicht die einzige Anbieterin oder der einzige Anbieter für die Lösung eines Problems. Wir wollen wissen, wie gut Sie den Wettbewerb kennen.

*Wer bietet sonst noch an, was Sie anbieten?*

*Wer sind die „Platzhirsche“ in der Branche?*

*Was machen Sie besser als die Konkurrenz?*

## KUNDEN

Definieren Sie die Zielgruppe. Nur wenn sie wissen, wer die Kunden sind, was ihr Bedarf ist und Sie ihr Kaufverhalten kennen, können Sie Voraussagen machen, wie das Produkt am besten „unter die Leute kommt“.

*Wer hat Bedarf an dem Produkt oder an der Dienstleistung?*

*Wie verhält sich meine Zielgruppe – wie, wann und wo kauft sie?*

## MARKTEINTRITTS-/

## MARKTDURCHDRINGUNGSSTRATEGIE

Das beste Produkt nutzt nichts, wenn niemand davon weiß. Deshalb sollten Sie sich gründlich Gedanken machen, mit welchen Mitteln das Produkt am besten auf dem Markt wahrgenommen werden soll.

*Wie wollen Sie die Zielgruppe erreichen?*

*Welche Wirkung sehen Sie mit welcher Maßnahme?*

*Was sind geeignete Vertriebskanäle?*

## STATUS

Ob noch bloße Idee oder bereits gegründet – geben Sie einen Überblick, an welchem Punkt sich Ihre Unternehmung befindet.



*Sind schon Kunden und Vertriebswege vorhanden? Falls Sie noch im Ideenstadium sind:  
Wann wollen Sie gründen?*

*Wie sehen die wichtigsten letzten und zukünftigen Meilensteine aus?*

## **FINANZPLANUNG**

Jede Unternehmung fußt auf einer durchdachten Finanzplanung. Stellen Sie dar, mit welchen Kosten und welchen Umsätzen Sie rechnen.

Stellen Sie die wichtigsten finanziellen Eckdaten kurz dar und zeigen Sie, dass Sie das Produkt oder die Dienstleistung zu einem durchdachten Preis anbieten können, der auch funktioniert.

## **FINANZIERUNG**

Auch hier gibt es inzwischen einen bunten Strauß von Instrumenten und Möglichkeiten, ans Ziel zu kommen.

*Sollen Geldmittel durch Beteiligung eingeworben werden?*

*Sollen Kredite aufgenommen werden?*

*Steht genügend Eigenkapital zur Verfügung?*

*Gibt es überhaupt Kapitalbedarf oder wird kein Kapital benötigt/dieses über Eigenmittel bedient?*

## **GRÜNDER/-IN, TEAM**

Geben Sie der Gründung ein Gesicht. Beschreiben Sie sich und Ihr Team, sofern es keine Einzelgründung ist.

*Ist es das Know-how, besondere Erfahrung, Branchenkenntnis, die Teamzusammensetzung oder technologische Eigenschaften, die sie zu perfekten Treibern der Geschäftsidee machen?*



## BEARBEITUNGSHINWEISE

Gewisse äußere Formen sollten beim Erstellen des Konzeptes beachtet werden:

- **Verständlich formulieren**

Die Leser-/innen sind oft nicht aus Ihrer Branche. Vermeiden Sie deshalb Fachbegriffe, die für außenstehende nicht selbstverständlich sind und versuchen Sie, so anschaulich und kompakt wie möglich sowie in sich schlüssig zu formulieren.

- **Die Form**

Es wird kein umfassender Businessplan erwartet. Vielmehr soll die Gründungsidee anhand einer maximal 5-seitigen Ideenskizze beschrieben werden. Bitte verwenden Sie in keinem Fall lange Fließtexte mit kleiner Schrift. Die Darstellung sollte mit kurzen prägnanten Informationen versehen werden – gerne auch mit Bildern und Grafiken unterstützt.

## KONTAKT

Wirtschaftsförderung Kreis Kleve GmbH

Hoffmannallee 55

47533 Kleve

[www.wfg-kreis-kleve.de](http://www.wfg-kreis-kleve.de)

[info@wfg-kreis-kleve.de](mailto:info@wfg-kreis-kleve.de)

Tel: 02821-7 281-11

