

GRÜNDEN & SOZIALES: IDEEN FINDEN

“Von der Idee bis zur
Umsetzung eines Vorhabens“

deGUT Workshop
14. Oktober 2023

ABLAUF

- Gegenseitiges Kennenlernen
- Ideen finden
- Ideen bewerten
- Ideen visualisieren und kommunizieren
- Blick in die Praxis
- Wie kann es weitergehen?

WER SIND WIR?



JUTTA OVERMANN

Dipl. Betriebswirtin,
Gründungsberaterin, Wiss.
Mitarbeiterin an der Alice-
Salomon-Hochschule Berlin



CHRISTA JANßEN

Dipl. Volkswirtin,
Gründungsberaterin,
Lehrbeauftragte (ASH & BHT)



MELANIE AKERBOOM

M.A. Social
Entrepreneurship,
Psychologische Beraterin,
Coach für Stressbewältigung

VORSTELLUNGSRUNDE

- Was studierst/arbeitest Du?
- Was ist Deine Motivation an dem heutigen Workshop teilzunehmen?
- Hast du bereits eine (grobe) Idee?

WIE KOMMT MAN EIGENTLICH AUF EINE IDEE?

EIN ERSTER ANSATZ

6

Beobachte die „Welt“

Gesellschaftliche Entwicklungen

- Welche Entwicklungen fallen Dir auf? (z.B. Angebote in der Gesundheitsprävention, soziale Dienstleistungen)
- Zunahme an privatwirtschaftlich organisierten Trägern im sozialen Bereich und im Bildungsbereich
- Umgang mit Zeit – Lebensarbeitszeitmodelle
- Gesundheitsmarkt wächst
- Individuelle Mobilität nimmt zu

EIN ERSTER ANSATZ

7

Beobachte die „Welt“

Technologischer Fortschritt

- Digitalisierung von Lebens- und Arbeitsbereichen
- Entgrenzung der Arbeit
- Verarbeitung von Informationen
- IT-Ideen: z.B. Softwarelösungen erleichtern die Musikproduktion, Datenschutzverbesserungen
- Internet of Things (Smart Devices), 3D-Druck, KI, VR/AR

EIN ERSTER ANSATZ

8

Beobachte die „Welt“

Trends

- Online-Portale aller Art, Online-Angebote (z. B. Online-Journalismus, Sprachkurse, medizinische Diagnose, Vermittlung von Fachpersonal) und Online-Shops
- Mobile Angebote nehmen zu
- Neue Angebote im Bildungsbereich (Edutainment, Online-Lernen, Erlebnispädagogik)
- Wohnformen für ältere Menschen / alternative Wohnmodelle

EIN ERSTER ANSATZ

9

Beobachte die „Welt“

Trends

- Nachhaltiger Konsum, Nachhaltige Produktion (z. B. www.heldenmarkt.de) und vegane Produkte
- Urban Gardening – Projekte (z. B. Himmelbeet, Soulgarden)
- Teilen statt Besitzen (Sharing-Ansatz)
- Social Entrepreneurship, Inklusion (z. B. Lobetaler Bio-Molkerei)

EIN ZWEITER ANSATZ

10

Gehe von dir aus

Persönlichkeit / Persönliches Umfeld

- Was würde ich gerne anders machen?
- Was stört oder ärgert mich an bestehenden Angeboten / Strukturen / Prozessen / Herangehensweisen?
- Welche gesellschaftlichen Probleme betreffen mich oder mein nahes Umfeld?

EIN ZWEITER ANSATZ

11

Gehe von dir aus

Persönlichkeit / Persönliches Umfeld

- Welche Produkte fehlen mir aktuell?
- Gibt es Angebote/Dienstleistungen aus dem Ausland, die Du gerne auch hier nutzen möchtest?
- Welches Problem möchtest Du gern lösen?
- Welche Marktlücken fallen Dir ein?
- Womit lässt sich Geld verdienen?

WIE BEWERTE ICH, OB (M)EINE IDEE GUT IST?

NACH WELCHEN KRITERIEN BEWERTEN ANDERE MEINE IDEE?

DIE BEWERTUNGSSKALA

Bewertung	Kurzbewertung	Beschreibung
1+	herausragend	Der Aspekt ist überdurchschnittlich herausgearbeitet und lässt keinen Raum für offene Fragen. Über die Fakten hinaus sind Hintergrundinformationen, Begründungen oder Alternativszenarien erstellt worden.
1	sehr gut	Die Anforderung ist in besonderem Maße erfüllt und lässt keine Fragen mehr offen.
2+	gut bis sehr gut	Die Anforderung ist in vollem Umfang erfüllt. Es bleiben nur wenige Fragen offen.
2	gut	Das Wesentliche ist schlüssig dargestellt. An der einen oder anderen Stelle wären weitere Ausführungen sinnvoll.
3+	befriedigend bis gut	Die Darstellung ist grundsätzlich nachvollziehbar, jedoch noch nicht vollkommen schlüssig. Es fehlen noch einige Informationen.
3	befriedigend	Die Darstellung ist im Allgemeinen nachvollziehbar. Grundlegende Aspekte sind richtig dargestellt, sollten aber weiter vertieft und schlüssiger herausgearbeitet werden.
4+	ausreichend bis befriedigend	Die Ausarbeitung entspricht im Großen und Ganzen der Anforderung, ist aber nicht schlüssig genug. Eine Überarbeitung des Aspektes ist notwendig.
4	ausreichend	Die Darstellung ist in Ansätzen nachvollziehbar, weist aber Mängel im Inhalt auf und ist nicht schlüssig dargestellt.
5+	mangelhaft bis ausreichend	Die Darstellung des Aspektes ist nicht nachvollziehbar herausgearbeitet, es fehlt an wesentlichen Informationen und Grundbausteinen.
5	mangelhaft	Die Anforderung wird nicht erfüllt. Die Darstellung weist gravierende Mängel auf und es fehlen grundlegende Informationen.
6	ungenügend	Die Bearbeitung entspricht nicht den Anforderungen und lässt keinerlei Beurteilung zu.

BEWERTUNGSKRITERIEN BPW PLAN

Zusammenfassung	Stufe	1	2	3
Werden wesentliche, zusammenfassende Aussagen getroffen zu ...		■	■	■
... Produkt/Dienstleistung?		■	■	■
... Alleinstellungsmerkmal?		■	■	■
... Kundennutzen?		■	■	■
... Gründungsteam?		■	■	■
... Zielgruppen?			■	■
... Entwicklung der Branche?			■	■
... dem ökologischen und gesellschaftlichen Mehrwert des Geschäftskonzeptes				■
... Kapitalbedarf?				■
Würden für das Geschäftskonzept klare Nachhaltigkeitsziele formuliert und erläutert, wie die Einhaltung sichergestellt wird?		■	■	■
Ist die Zusammenfassung prägnant formuliert und geeignet, das Interesse der Leser:innen zu wecken?		■	■	■
Ist der Textumfang der Zusammenfassung angemessen?		■	■	■

Produkt/Dienstleistung	Stufe	1	2	3
Ist das Produkt/die Dienstleistung auch für Nichtfachleute verständlich beschrieben?		■	■	■
Ist das Alleinstellungsmerkmal, mit welchem sich das Produkt/die Dienstleistung von den Konkurrenzangeboten abgrenzt, deutlich herausgearbeitet?		■	■	■
Wird der Nutzen für Kunden:innen nachvollziehbar beschrieben?		■	■	■
Wird die Zielgruppe (potenzielle Kunden:innen) ausreichend eingegrenzt?		■	■	■
Ist der Entwicklungsstand des Produktes/der Dienstleistung wiedergegeben (z.B. Prototyp, Marktreife, Testkunden:innen, Genehmigungen, Zulassungen, Schutz der Idee)?		■	■	■
Werden der ökologische und gesellschaftliche Mehrwert der Produkte/Dienstleistungen klar herausgearbeitet?		■	■	■

Gründungsteam	Stufe	1	2	3
Werden alle Teammitglieder vorgestellt (Name, Alter, Ausbildung, Lebensläufe im Anhang)?		■	■	■
Wird aus der Beschreibung der beruflichen Erfahrung und/oder der Ausbildung deutlich, dass das fachliche Know-how für das geplante Gründungsvorhaben vorhanden ist (relevanter Ausbildungsgang, relevante praktische Erfahrungen)?		■	■	■
Wird die Einbindung kaufmännischer Kompetenzen im Unternehmen sichergestellt (z.B. Ausbildung, Weiterbildung, Schlüsselpersonen, externe Lösungen)?		■	■	■

Marktanalyse	Stufe	1	2	3
Wird eine Einordnung in einen Markt/eine Branche vorgenommen?			■	■
Wird die Entwicklung der Branche (Trends) beschrieben?			■	■
Werden die Zielgruppen (potenziellen Kunden:innen) anhand geeigneter Kriterien (z.B. geografisch, demografisch, Branchen etc.) segmentiert und beschrieben?			■	■
Werden ökologische und gesellschaftliche Marktanforderungen (Erwartungen der Kunden:innen, Gesetze etc.) reflektiert und berücksichtigt?			■	■
Wird die Anzahl der potenziellen Kunden:innen im beschriebenen Segment nachvollziehbar abgeschätzt?			■	■
Lassen sich aus der Marktanalyse die Verkaufsstückzahlen realistisch und plausibel ableiten?			■	■
Wird die Wettbewerbssituation sorgfältig analysiert?			■	■
Werden die Aussagen durch sinnvolle Quellen belegt?			■	■

Unternehmen und Organisation	Stufe	1	2	3
Werden alle wertschöpfenden Aktivitäten im Unternehmen (womit Geld verdient wird) klar beschrieben?				■
Werden die wichtigsten Funktionen im Unternehmen benannt?				■
Werden diesen Funktionen Personen zugeordnet?				■
Ist die Personalplanung angemessen?				■
Werden die wichtigsten Meilensteine in der Entwicklung des Unternehmens beschrieben?				■
Erscheint die Standortentscheidung begründet und nachvollziehbar?				■
Werden die Rechts- und Eigentumsverhältnisse transparent beschrieben?				■
Werden relevante Handlungsfelder einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung nachvollziehbar beschrieben (z. B. Umwelt-/Nachhaltigkeitsmanagement, Identifikation der Mitarbeiter:innen, Nachhaltigkeit als Teil der Unternehmenskultur und -werte)?				■

Finanzplanung und Finanzierung	Stufe	1	2	3
Wird die Gewinn- und Verlust-Rechnung nachvollziehbar dargestellt (Planumsätze, Personalaufbau usw.)?				■
Wird die Liquiditätsplanung nachvollziehbar dargestellt?				■
Wurde eine mögliche Finanzierungslücke (Finanzbedarf aus Liquiditätsplanung) richtig bestimmt und Möglichkeiten zur Schließung aufgezeigt?				■
Sind die Angaben, wann dem Unternehmen und aus welchen Quellen Kapital zugeführt wird, plausibel dargestellt?				■
Erscheint das Finanzierungskonzept insgesamt angemessen und bietet es für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung eine langfristige Stabilität?				■

Marketing	Stufe	1	2	3
Erscheinen die Überlegungen zur Preisgestaltung nachvollziehbar?			■	■
Gibt es eine ausreichende Basis zur plausiblen Ermittlung der Planumsätze (Menge x Preis)?			■	■
Werden die Kommunikationsmaßnahmen auf die Zielgruppen abgestimmt?			■	■
Sind weitere Kommunikationsmaßnahmen in Bezug auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung (z. B. ökologische Vorteile der Produkte/ Dienstleistungen) vorgesehen?			■	■
Werden die gewählten Vertriebskanäle nachvollziehbar bestimmt?			■	■
Werden die Maßnahmen zur Markteinführung plausibel dargestellt?			■	■

Gesamteindruck	Stufe	1	2	3
Wird der Businessplan klar gegliedert und auch für Nichtfachleute verständlich formuliert (Struktur, Formulierungen, Fachtermini, unterstützende Grafiken etc.)?		■	■	■
Spricht der Businessplan (Gestaltung, Layout, angemessener Umfang) die Leser:innen an?		■	■	■
Erscheint das Geschäftskonzept inhaltlich schlüssig (Nutzen für Kunden:innen, Zielgruppe, Marktsegmentierung, Planumsätze etc.)?			■	■
Reflektiert das Geschäftskonzept die Ziele einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung? (vgl. Abschnitt Nachhaltige Unternehmensentwicklung)				■

WIE LÄSST SICH (M)EINE IDEE GEZIELT PRÄSENTIEREN?

BLICK IN DIE PRAXIS



CINDY WEGNER

Interdisziplinäre Künstlerin
und Projektmanagerin



NALAN SIPAR

Journalistin

WAS SIND DIE ERSTEN SCHRITTE ZUR ERFOLGREICHEN GRÜNDUNG?

BITTE DENKE DARAN:

- Man kann auch **mit einer mittelmäßigen Idee sehr erfolgreich** sein!
- **Es kommt** entscheidend **auf die Umsetzung an!**
- Plane **ausreichend Zeit** für Marktforschung ein!
- **Teste die Idee im Kleinen** und entwickle diese dann weiter!
- Prüfe die **Machbarkeit!**
- Das Finden einer Geschäftsidee ist **ein Lernprozess. Sei nicht zu enttäuscht**, wenn es nicht auf Anhieb etwas wird!
- **Erstelle einen Arbeits- und Aufgabenplan**, den du konsequent abarbeitest!
- **Teile deine Idee** mit anderen / Hole dir Feedback ein!
- **Informiere dich**, welche Unterstützungsangebote es gibt und nutze sie!
- **Schütze dich** vor Selbstausbeutung!
- **Glaube an dich** und deine Idee!!!

VIELEN DANK!

Gibt es Fragen?



Jutta Overmann: info@bbu-consult.de

Christa Janßen: info@christajanssen.de

Cindy Wegner: info@cindywegner.com

Nalan Sipar: sipar.nalan@gmail.com

Melanie Akerboom: melanie@akerboom.de