



# GründerZeiten

Informationen zur Existenzgründung und -sicherung

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

## Nr. 43 Thema: Gründungsinitiativen und -wettbewerbe

### Wer, wo, was?

„Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen“, sagt ein Sprichwort. Eine Lebenserfahrung und Binsenweisheit, der sicher niemand ernsthaft widersprechen wird. Zumindest nicht theoretisch. Die Praxis sieht oft anders aus: Hier fallen vielfach Existenzgründerinnen und Existenzgründer, die in der Tat nicht immer Meisterin oder Meister in Sachen Unternehmensführung sind, zwar nicht vom Himmel, dafür aber auf die „Nase“. Dann nämlich, wenn sie bei den vielfältigen fachlichen, kaufmännischen oder Marketing-Anforderungen beim Unternehmensstart allein überfordert sind.

Unnötigerweise. Denn viele der Defizite, die Gründern zum Problem werden, könnten sie mithilfe von Gründungsinitiativen und -wettbewerben ausgleichen: von Beratung und Hilfen bei der sorgfältigen Konzeptentwicklung über eine Begleitung durch Fachleute bei den ersten Schritten im Markt bis zum konkreten Erfahrungsaustausch über den unternehmerischen Alltag mit Gleichgesinnten. Die dazugehörigen Angebote umfassen wichtige Informationen, persönliche Beratung und Betreuung, Coaching in der Zeit der ersten Schritte als Unternehmer, Kontakte zu Kapitalgebern und Kunden, Gründerstammtischen und vieles mehr.



Die wichtigsten infrage kommenden Gründungsinitiativen, Businessplan-Wettbewerbe und Existenzgründungs-Wettbewerbe sind im Folgenden näher dargestellt.

#### Gründungsinitiativen

Sie unterstützen Gründer und Gründerinnen in aller Regel kostenlos bei der Ideenfindung für eigene Unternehmen, der Ausarbeitung von Unternehmens-

konzepten oder Businessplänen und der Unternehmensführung. Sie sind häufig als Netzwerke konzipiert, die „ihre“ Gründungsteams über einen längeren Zeitraum hinweg begleiten. Sie unterscheiden sich sowohl vom Einzugsgebiet her als auch durch ihre fachliche Ausrichtung.

- ▶ In einer Art „Baukastensystem“ bieten sie an:
  - ▶ Informationsveranstaltungen und Seminare zu allen Aspekten und Fragen der Gründung und darüber hinaus

#### Inhalt

Der Deutsche Gründerpreis, Interview mit Eberhard Weiblen, Geschäftsführer Porsche Consulting GmbH...	3
Initiativen und Wettbewerbe mit Beteiligung des BMWi .....	3
Übersicht:	
Businessplan-Wettbewerbe.....	I
Checkliste:	
Angebote von Wettbewerben und Initiativen.....	II
Welcher Wettbewerb oder welche Initiative kommt für mich infrage? ..	4
Print- und Online-Informationen ...	4

- ▶ Beratung und Coaching durch Mentoren, engagierte Erfahrungsträger aus Wirtschaft und Verwaltung (meist unentgeltlich)
  - ▶ Ansprech- und Sparringspartner für bestimmte Fragestellungen (z. B. Finanzierung, Gewerbeflächen) oder Zielgruppen (z. B. Gründerinnen)
  - ▶ Messen, Gründermärkte
  - ▶ Geschäftskontakte, Kooperationspartner, Referenzkunden, Zugang zu Finanzierungspartnern, PR-Unterstützung
- ▶ Es gibt keine Konkurrenz und keine Preisgelder. Außerdem werden mehr Bewerber als bei Wettbewerben zugelassen, es gibt also mehr „Gewinner“. Träger von Initiativen sind meist mehrere öffentliche Akteure aus Politik, Wirtschaft, Verwaltung und Wissenschaft, die in „konzertierten Aktionen“ dafür sorgen, dass für potenzielle Gründerinnen und Gründer diese Unterstützung vor Ort bereitgestellt wird.
- ▶ Gründungsinitiativen sind zeitlich offen organisiert (keine festgelegten Arbeitsphasen).

**Businessplan-Wettbewerbe**

Businessplan-Wettbewerbe richten sich an Gründerinnen und Gründer vor dem eigentlichen Unternehmensstart.

- ▶ Sie haben in der Regel drei Stufen: Ideenfindung, Entwurf eines Grob-Konzeptes und Erarbeitung eines detaillierten Businessplans. Am Ende jeder Stufe reichen die Teilnehmer ihre dazugehörigen Arbeiten ein. Eine Jury der Trägerorganisation bewertet die eingereichten Ideen, Grob-Konzepte und detaillierten Businesspläne. Die besten kommen in die nächste Runde. Die Gewinner der letzten Runde sind die Gesamtsieger des jeweiligen Businessplan-Wettbewerbs. Nicht den Mut verlieren: Viele Businessplan-Wettbewerbe sind bereits gestartet – Interessenten können jedoch auch in Stufe zwei oder drei einsteigen. Andere werden jedes Jahr wiederholt.

- ▶ Sie loben Preise aus: Die Preisgelder sind dabei – je nach Träger und Region der Wettbewerbe – sehr unterschiedlich. Wichtig: Die meisten Businessplan-Wettbewerbe werben mit der Höhe dieser Preisgelder. Dabei sollten sie für die Teilnehmer nicht das wichtigste Teilnahmemotiv sein. Sicher: Jeder Gründer kann zusätzliches Startkapital gebrauchen. Entscheidender ist aber die Unterstützung durch Experten bei der Ausarbeitung und Umsetzung eines Unternehmenskonzeptes, die kritische Beurteilung des Konzeptes und seiner Tragfähigkeit, die persönliche Beratung (und Begleitung) sowie die Anbahnung von wichtigen geschäftlichen Kontakten, die die Businessplan-Wettbewerbe bieten.
- ▶ Die meisten Businessplan-Wettbewerbe werden von öffentlichen und/oder privaten Geldgebern gesponsert: regionale Wirtschaft, Banken, Sparkassen, Verwaltung, Hochschulen oder Unternehmensberatungen. Anlass für die Träger sind nicht zuletzt PR-Zwecke. Damit ist noch nichts über die Qualität der Hilfe, die ein Wettbewerb anbietet, gesagt: Sie hängt letztendlich von der Güte und dem Engagement der Berater, Coaches, Dozenten usw. ab. Das PR-Engagement der Träger bedeutet allerdings, dass ein Businessplan-Wettbewerb in aller Regel – vor allem für die

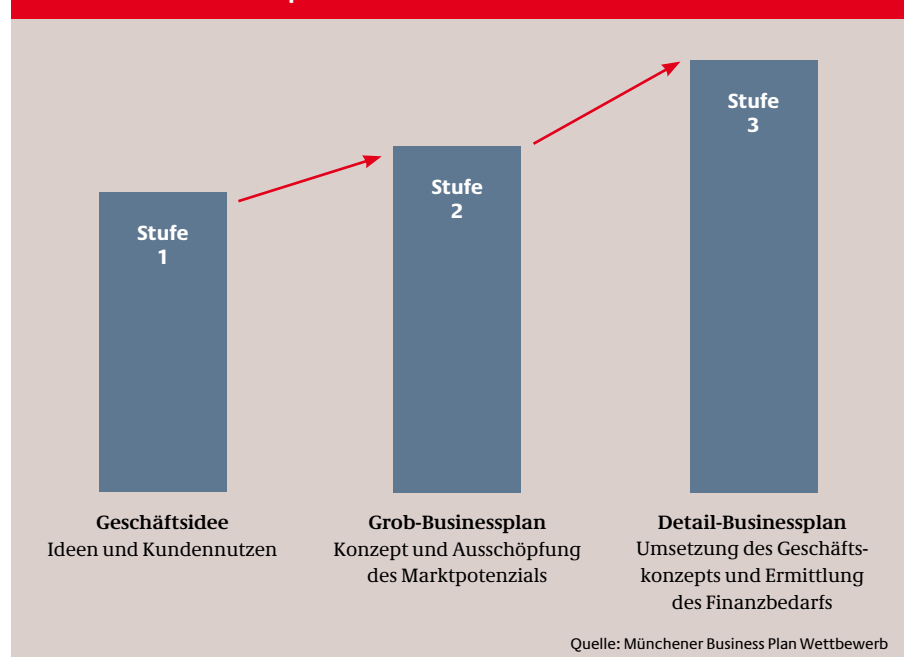
Gewinner – mit einer wirksamen Öffentlichkeitsarbeit verknüpft ist.

**Existenzgründungs-Wettbewerbe**

Existenzgründungs-Wettbewerbe richten sich an Gründerinnen und Gründer nach dem eigentlichen Unternehmensstart. Besonderheiten von Existenzgründungs-Wettbewerben sind:

- ▶ Hier konkurrieren innovative Geschäftsideen und junge Unternehmen miteinander. Die jeweiligen Juries bewerten die Teilnehmer nach der Marktfähigkeit ihrer Ideen und deren Erfolgsaussichten: z. B. der Höhe des Umsatzes sowie der Zahl der Arbeitsplätze. Die erfolgreichsten jungen Unternehmerinnen oder Unternehmer werden dann z. B. zum „Entrepreneur des Jahres“ gekürt.
- ▶ Veranstalter von Existenzgründungs-Wettbewerben sind z. B. Wirtschaftsmagazine oder Großunternehmen. Auch hier geschieht deren Engagement oft nicht ganz uneigennützig: in erster Linie zum Zwecke der eigenen Öffentlichkeitsarbeit, die aber wiederum auch den Gewinnern und weiteren Teilnehmern zugute kommt. Ganz abgesehen von der guten Gelegenheit, wichtige geschäftliche Kontakte zu knüpfen.

**Ablauf eines Businessplan-Wettbewerbs**



## Der Deutsche Gründerpreis



Interview mit Eberhard Weiblen,  
Geschäftsführer Porsche Consulting GmbH.

### Wen genau spricht der Deutsche Gründerpreis an?

**Weiblen:** Der Deutsche Gründerpreis hat drei Zielgruppen. Erstens Schüler, die ihren ersten Businessplan schreiben. Zweitens Unternehmer, die ihre Firma eben gegründet haben (StartUp). Und drittens Unternehmer, die bereits die ersten Jahre erfolgreich hinter sich gebracht haben (Aufsteiger). Darüber hinaus wird ein Lebenswerkpreis an Unternehmer vergeben, die eine außergewöhnliche Aufbauleistung erbracht haben und zu den Wirtschaftsgrößen in Deutschland zählen. Zusätzlich wird noch ein Sonderpreis an Unternehmen vergeben, die uns durch ein besonderes Engagement aufgefallen sind. Bewerben kann man sich allerdings nur für den Deutschen Gründerpreis in der Kategorie Schüler. In den anderen Kategorien werden Unternehmen von einem Expertennetzwerk vorgeschlagen. Die finale Nominierung sowie die Auswahl der Preisträger wird durch eine Jury, bestehend aus erfahrenen Vertretern der Partner und Förderer des Gründerpreises vorgenommen. Das sichert die Qualität der Teil-

nehmer und gibt dem Deutschen Gründerpreis eine einzigartige Bandbreite.

### Was wird von den verschiedenen Zielgruppen erwartet?

**Weiblen:** Zunächst einmal erwarten wir von den Teilnehmern ein ganz besonders hohes Engagement. Dann sind für jede Kategorie bestimmte Voraussetzungen definiert, unter denen eine Nominierung überhaupt nur möglich ist. Im Bereich StartUp beispielsweise müssen die Unternehmen nachweisen, dass sie ihren Businessplan erfolgreich umgesetzt und ihre ersten Meilensteine erreicht haben. Neben Kennzahlen wie Umsatz- und Rentabilitätsentwicklung bewertet die Jury selbstverständlich auch, wie viele Vollzeit-Arbeitsplätze geschaffen wurden und welche Perspektiven das jeweilige Geschäftsmodell bietet.

### Welche Hilfestellungen bietet der Deutsche Gründerpreis den Nominierten?

**Weiblen:** Wer für diesen Preis nominiert ist, profitiert von dem durch die Nominierung gesteigerten Bekanntheitsgrad. Das hilft meist bei der Akquisition neuer Kunden oder der Suche nach neuen Mitarbeitern und führt letztlich zu einer Steigerung des Geschäftserfolges. Die Teilnehmer sollen natürlich auch etwas für ihr Tagesgeschäft mitnehmen können. ZDF und Stern engagieren sich mit einem Medientraining, die Sparkassen helfen bei der Erstellung von Geschäftsplänen und die Mitglieder des Kuratoriums übernehmen Patenschaften, um die Firmen zwei Jahre lang mit Rat und

ihren Kontakten zu unterstützen. Wir von Porsche Consulting bieten beispielsweise ein mehrtägiges Coaching an, in dem Porsche-Know-how weitergegeben und gezielt einzelne Prozesse im Unternehmen optimiert werden: Das hat unmittelbare und messbare Auswirkung auf die Arbeit der Teilnehmer. Darüber hinaus knüpfen die Nominierten mithilfe des Gründerpreises ein Netzwerk untereinander und können so Erfahrungen aus den unterschiedlichen Entwicklungsphasen ihrer Firmen austauschen.

### Welche Bilanz können Sie aus Sicht der Porsche-Consulting ziehen?

**Weiblen:** Die Qualität und Bandbreite der für den Deutschen Gründerpreis vorgeschlagenen Unternehmen ist hervorragend. Wir sind sicher, dass es die richtige Entscheidung für Porsche war und ist, sich im Deutschen Gründerpreis zu engagieren. Hier können wir jungen, talentierten und innovativen Unternehmern den notwendigen Rückenwind verschaffen, damit auch sie ihre Ideen und Visionen in Deutschland realisieren können. Wir leisten damit einen Beitrag für die Zukunft unseres Landes.

### Was macht den Erfolg der Gründerinnen und Gründer aus, die den Deutschen Gründerpreis gewonnen haben?

**Weiblen:** Alle Nominierten verbindet eine Kombination aus guter Geschäftsidee, Gespür für Kundenbedürfnisse sowie Mut und außerordentlich hoher persönlicher Einsatzbereitschaft.

## Initiativen und Wettbewerbe mit Beteiligung des BMWi

### Wettbewerbe

#### ► Deutscher Gründerpreis

Er wird jährlich für vorbildhafte Leistungen bei der Entwicklung von innovativen und tragfähigen Geschäftsideen und beim Aufbau neuer Unternehmen verliehen: in den Kategorien Schüler, StartUp, Aufsteiger und Lebenswerk. Damit werden unternehmerische Vorbilder in unterschiedlichen Gründungsphasen – vom Schülerplan bis zum Lebenswerk. Außerge-

wöhnlich kreative Unternehmerleistungen werden mit einem Sonderpreis gewürdigt.

Ausgelobt wird der Deutsche Gründerpreis von den Partnern Stern, Sparkassen, ZDF und Porsche. Bereits seit 1997 setzen sich die Partner für die Förderung des Unternehmertums und der Gründungskultur ein. Die Initiative wird vom BMWi, namhaften Förderern, einem hochkarätigen Kuratorium und

einem Experten-Netzwerk unterstützt.  
[www.deutscher-gruenderpreis.de](http://www.deutscher-gruenderpreis.de)

#### ► Gründerwettbewerb – IKT innovativ

Mit diesem Wettbewerb unterstützt das BMWi Gründungswillige mit innovativen Geschäftsideen im IKT-Bereich (im Rahmen der BMWi-Initiative „Gründerland Deutschland“). Voraussichtlicher Wettbewerbsstart: Sommer 2010.  
[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

Fortsetzung auf Seite 4

## Businessplan-Wettbewerbe

Bei dieser Übersicht handelt es sich um eine Auswahl der größten Businessplan-Wettbewerbe in Deutschland. Sie wurde mit Unterstützung des Förderkreises Gründungs-Forschung e.V. Entrepreneurship Research zusammengestellt. Auf den Internetseiten des Förderkreises Gründungs-Forschung e.V. unter [www.fgf-ev.de](http://www.fgf-ev.de) findet sich zudem eine Übersicht über Existenzgründungswettbewerbe.

Name des Wettbewerbs	Ausrichter	Teilnahmevoraussetzungen	Ablauf
1,2,3 Go <a href="http://www.123go-networking.org">www.123go-networking.org</a>	IHKs Saarland, Luxemburg, Lothringen, Wallonie u. Trier	Teilnehmer: aus der Großregion (Saarland u. Rheinland-Pfalz); Idee: innovativ, noch nicht durch Risikokapital finanziert und wirtschaftlich realisierbar	eine Phase; 12 maximale Preisträger und ein Sonderpreis; Preisgelder von 65.000 Euro, mit einem Minimum von 5.000 Euro pro Projekt.
BPW Nordbayern <a href="http://www.netzwerk-nordbayern.de">www.netzwerk-nordbayern.de</a>	Förderverein innovatives Unternehmertum Nordbayern (FUN e.V.)	Teilnehmer: Nordbayern bzw. eine begründete geplante Ansiedlung in Nordbayern; Idee: innovativ und wachstumsbezogen	drei Phasen; Einstieg in jeder Phase möglich; 1. Phase: Geschäftsidee, 2. Phase: Grob-BP, 3. Phase: Detail-BP
BPW Berlin-Brandenburg <a href="http://www.b-p-w.de">www.b-p-w.de</a>	Investitionsbanken Berlin und Brandenburg, Vereinigung der Unternehmensverbände Berlin und Brandenburg	Teilnehmer: Gründung eines Unternehmens in Berlin oder Brandenburg geplant oder erfolgt; Gründung darf maximal 18 Monate zurückliegen bzw. Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes geplant Idee: branchenoffen	drei Phasen, schrittweise zum fertigen Businessplan: 1. Phase: Idee und Gründerteam mit Kundennutzen 2. Phase: Marktanalyse und Marketing, 3. Phase: Unternehmen und Finanzplanung
CyberOne <a href="http://www.cyberone.de">www.cyberone.de</a>	Baden-Württemberg Wettbewerb Sachsen GmbH	Teilnehmer: mit Geschäftssitz o. Niederlassung in Baden-Württemberg und innovativen Geschäftsideen	eine Phase
Future SAX <a href="http://www.futuresax.de">www.futuresax.de</a>	Businessplan-Wettbewerb Sachsen GmbH	Teilnehmer: mind. ein Teammitglied muss in Sachsen wohnen oder arbeiten; Idee: branchenoffen, innovativ, mit Wachstumspotenzial	drei Phasen; Einstieg in jeder Phase möglich; Geschäfts- u. Entwicklungsidee werden immer präziser, ein detaillierter BP entwickelt sich
GründerWettbewerb Multimedia <a href="http://www.gruenderwettbewerb.de">www.gruenderwettbewerb.de</a>	im Auftrag des BMWi, durchgeführt von der VDI/VDE Innovation + Technik GmbH	Teilnehmer: bundesweit; Idee: Gründung im Bereich Multimedia geplant bzw. vor max. 4 Monaten; tragfähiges Geschäftskonzept; frühere Preisträger ausgeschlossen	zwei Runden jährlich, jeweils eine Ideenskizze von ca. 10 Seiten ist einzureichen; jeweils ein Fokusthema, für das ein zusätzlicher Sonderpreis vergeben wird.
Münchener BPW <a href="http://www.mbpw.de">www.mbpw.de</a>	Münchener Business Plan Wettbewerb GmbH	Teilnehmer aus Südbayern; Idee: innovativ, Produkt oder Dienstleistung; konkreter Finanzierungsbedarf; Unternehmensgründung darf schon vorliegen	drei Phasen; 1. Phase: Entwicklung einer Geschäftsidee (insbesondere für Angehörige von Hochschulen), 2. Phase: Grob-Businessplan, 3. Phase: Komplett-Businessplan
NUK <a href="http://www.n-u-k.de">www.n-u-k.de</a>	Neues Unternehmertum Rheinland e.V.	Teilnehmer: bundesweit; Idee: innovatives Geschäftsvorhaben vor oder in der Gründungsphase	drei Phasen; Einstieg jederzeit möglich; 1. Phase: Ideenskizze (Geschäftsidee, Kundennutzen), 2. Phase: Grob-BP (Ausschöpfung, Marktpotenzial), 3. Phase: Detail-BP (vollständiges Geschäftskonzept, Finanzplanung).
Promotion Nordhessen <a href="http://www.promotion-nordhessen.de">www.promotion-nordhessen.de</a>	Regionalmanagement NordHessen GmbH	Teilnehmer: bundesweit; Idee: Themenschwerpunkt im Bereich Nachfolgeregulation, Elektromobilität, KMU, Hightech-Gründungen/Start-Ups	zwei Phasen; 1. Phase: Grobgeschäftsplan (Geschäftsidee, Nutzen, Grob-Marketing), 2. Phase: Detailgeschäftsplan (vollständiger BP mit Finanzplanung);
Science4life <a href="http://www.science4life.de">www.science4life.de</a>	Science4Life e.V.	Teilnehmer: bundesweit; Idee: für Gründungen im Bereich Life Science und Chemie; Unternehmen darf maximal seit 18 Monaten bestehen	drei Phasen; 1. Phase: Konzeptpapier, 2. Phase: Detail-BP, 3. Phase: Prämierungsphase (Workshop für fünf Gewinner)
start2grow-Gründungswettbewerb <a href="http://www.start2grow.de">www.start2grow.de</a>	dortmund-project mit finanzieller Unterstützung der EU	Teilnehmer: bundesweit; Idee: Innovatives Produkt oder eine innovative Dienstleistung mit hohem Marktpotenzial	zwei Phasen: 1. Phase: Grob-Geschäftsplan (Prämierung der 10 besten BP), 2. Phase: detaillierter BP (Prämierung der 10 besten BP/zwei Sonderpreise)
Deutscher Gründerpreis <a href="http://www.deutscher-gruenderpreis.de">www.deutscher-gruenderpreis.de</a>	Gründerpreis-Partner: Stern, ZDF, Sparkassen, Porsche	Teilnehmer: deutschlandweit; Idee: Der Preis wird in den Kategorien Schüler, StartUp, Aufsteiger und Lebenswerk vergeben.	Ein Experten-Netzwerk prüft infrage kommende Unternehmen der deutschen Gründer- und Unternehmerszene auf ihre Eignung und schlägt sie als Kandidaten für den Deutschen Gründerpreis vor. Ausnahme: In der Kategorie Schüler können sich interessierte Teams für die Teilnahme am Existenzgründer-Planspiel bewerben.
Thüringer BPW <a href="http://www.bpw-thueringen.de">www.bpw-thueringen.de</a>	Thüringer Gründer Netzwerk	Teilnehmer: Hauptsitz des Unternehmens in Thüringen; Idee: alle Branchen, innovativ mit Wachstumspotenzial; existierende Unternehmen nach dem 1.1. des Vorjahres gegründet	eine Phase; begleitende Workshops; schriftliches Feedback mit ausführlichen Kommentaren und Verbesserungsvorschlägen

## Angebote von Wettbewerben und Initiativen

Stellen Sie fest: Hält ein Wettbewerb oder eine Initiative genau das Angebot bereit, das für Sie besonders wichtig ist?

	Ja	Nein
Hilfe bei der Ideenfindung („Ich möchte mich selbständig machen, aber womit?“)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einführende Erstinformation („Was gibt es beim Thema „Selbständigkeit“ insgesamt zu beachten?“)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Begleitung während der Gründung sowie der ersten Jahre des Unternehmensaufbaus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Weiterbildung und Qualifizierung (z. B. zur Erstellung eines Businessplans, zu den Schritten der Existenzgründung, Finanzierung, kaufmännischen Themen, Vertrieb)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Betreuung bei der Formulierung eines Businessplans	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Persönliche Beratung und Betreuung bei konkreten Gründungsprojekten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Training (z. B. Gesprächsführung, Präsentation, Verkaufen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Börsen/Kontakte (z. B. Mentoren, Kooperations-Partner, Auftraggeber, Risikokapitalgeber, Referenzkunden)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kontakte zu Experten für bestimmte Themen oder Zielgruppen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kontakte zu anderen Gründern (z. B. Gründer-Treffs)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Handbuch oder Lehrmaterialien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Coaching in der Phase unmittelbar nach der Gründung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PR-Unterstützung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
auch regelmäßige Netzwerktreffen nicht nur in der Gründungsphase, sondern unternehmensbegleitend	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Patenschaften (z.B. durch „gestandene“ Unternehmer)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Infrastrukturangebote (z. B. günstige Mieten oder Backoffice-Mitnutzung)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zertifikate (z. B. über Teilnahme an Qualifizierungen, Abschlüsse)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Preisgelder	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nicht vergessen: Werden Teilnahmegebühren erhoben und, wenn ja, in welcher Höhe?	<input type="text"/>	

Fortsetzung von Seite 3

## ► Deutscher Internetpreis

Mit dem Deutschen Internetpreis zeichnet der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V. (BITKOM) gemeinsam mit Partnern aus der Wirtschaft Best-Practice-Beispiele von mittelständischen Unternehmen für innovative Internet-Anwendungen aus. Schirmherrschaft: BMWi.  
www.internetpreis-deutschland.de.

## Initiativen

### ► JUNIOR

Zehn bis 15 Schülerinnen und Schüler entwickeln eine Geschäftsidee und gründen JUNIOR-Unternehmen an ihrer Schule. Die Unternehmen produzieren einfache Güter und verkaufen sie, vorzugsweise in ihrem persönlichen Umfeld. Die Schülerinnen und Schüler sind für ihre Unternehmen selbst verantwortlich. Auch die Kapitalbeschaffung gehört zu ihren Aufgaben.

Hierzu verkaufen die Schüler Anteilscheine „ihres“ Unternehmens. Beratend stehen ihnen Paten aus Schule und Wirtschaft zur Seite. Die Lebensdauer der JUNIOR-Unternehmen ist auf ein Schuljahr begrenzt. JUNIOR ist ein Projekt des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln.  
www.juniorprojekt.de

### ► „nnext“ Initiative Unternehmensnachfolge

Um einen Nachfolger zu suchen und zu finden, lässt sich die Unternehmensbörse nnext-change nutzen. Sie richtet sich an

- Existenzgründer und Unternehmer, die im Zuge einer Nachfolge ein Unternehmen zur Übernahme suchen
- Unternehmer, die (einen) Nachfolger suchen, an den/die sie ihr Unternehmen übergeben können.

„nnext“ ist eine gemeinsame Initiative des BMWi, der KfW sowie Vertretern von Verbänden, Institutionen und Organisa-

tionen der Wirtschaft, des Kreditwesens und der Freien Berufe.  
www.nnext.org, www.nnext-change.org

## Print- und Online-Informationen

### Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BmWi)

#### Broschüren und Infoletter:

- Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

#### Bestellmöglichkeiten:

Bestelltel.: 03018 615 4171  
publikationen@bundesregierung.de  
Download u. Bestellfunktion:  
www.existenzgruender.de  
www.bmwi-unternehmensportal.de

#### Internet:

- BMWi-Existenzgründungsportal  
www.existenzgruender.de
- BMWi-Unternehmensportal  
www.bmwi-unternehmensportal.de

#### Deutscher Gründerpreis

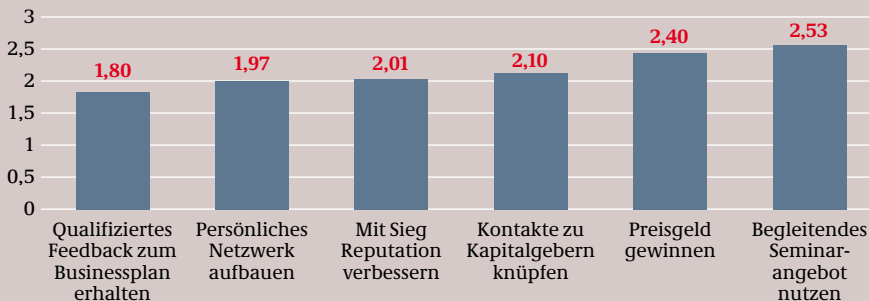
Charlottenstraße 47, 10117 Berlin  
Tel.: 030-20 225-5134  
deutscher-gruenderpreis@dsgv.de  
www.deutscher-gruenderpreis.de

#### Förderkreis Gründungs-Forschung

e.V. (FGF): Übersicht Gründerwettbewerbe  
www.fgf-ev.de – FGForum Infosystem – Wettbewerbe

## Gründe für Teilnahme an Businessplanwettbewerben

1 = sehr wichtig / 4 = völlig unwichtig



Quelle: Gründungsveranstaltungen und Businessplanwettbewerbe – Impulse für Gründer und Kapitalgeber 2009

## Welcher Wettbewerb oder welche Initiative kommt für mich infrage?

### Nah oder fern

Wettbewerbe und Initiativen konzentrieren sich in der Regel auf eine bestimmte Region. Teilnehmen darf jedoch – im Prinzip – jeder, unabhängig vom Wohnsitz.

### Groß oder klein

Große Businessplan-Wettbewerbe locken zwar mit „dicken“ Preisgeldern. Kleinere Wettbewerbe oder Initiativen bieten aber mehr Gelegenheit zu effektiveren persönlichen Kontakten zu Teilnehmern, Beratern und Coaches.

### Drin oder nicht drin

Ob Wettbewerbe oder Initiativen insgesamt hilfreich und gut sind oder nicht, hängt nicht zuletzt davon ab, wer welche Unterstützung und Hilfe sucht: Die Checkliste auf Seite II bietet eine Maximalliste aller Leistungen, die Wettbewerbe oder Initiativen anbieten können. Ob ein bestimmter Wettbewerb oder eine bestimmte Initiative zu Ihrem Vorhaben passen, hängt also davon ab,

- welche Angebote zum Thema Existenzgründung im Bundesland und vor Ort existieren,
- welche für eine bestimmte Zielgruppe, Branche usw. in Frage kommen,
- welche Experten für weitere Information, Beratung und Hilfe im Bundesland zur Verfügung stehen.

## Redaktionsservice

Haben Sie Anregungen oder Fragen zu den GründerZeiten? Dann wenden Sie sich bitte an:

Bernd Geisen, Regine Hebestreit  
PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR  
Menzenberg 9, 53604 Bad Honnef  
Tel.: 02224 90034-0, Fax: 02224 90034-1  
info@pid-net.de

## Impressum

### Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BmWi)  
Öffentlichkeitsarbeit  
11019 Berlin

oeffentlichkeitsarbeit@bmwi.bund.de  
www.bmwi.de

### Redaktion:

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Berlin

**Mitarbeiterin dieser Ausgabe:**  
Claudia Erben, Forum KIEDRICH,  
Wiesbaden

**Gestaltung und Produktion:**  
PRpetuum GmbH, München

### Druck:

Druckpunkt Offset GmbH, Bedburg

**Auflage:** 20.000