

Start am 9. November

Eine innovative Geschäftsidee ist vorhanden, aber wie wird daraus eine funktionierende Firma? Wer hierbei Hilfe braucht, sollte zu den Auftaktevents des 14. NUK-Businessplan-Wettbewerbs (BPW) gehen. Hier gibt es erste Informationen zu allen NUK-Angeboten für Gründer und die Gelegenheit zu effektivem Networking.

Bei der Kölner Eröffnung am 9. November sprechen u.a. NRW-Wirtschaftsminister

Harry K. Voigtsberger, NUK-Schirmherr 2011, und die Gründer von **ergobag**, Sieger des letzten Wettbewerbs. Interessenten können sich bei den drei Kick-offs (Termine s. Grafik unten) oder auf neuesunternehmertum.de unverbindlich anmelden. So erhalten sie automatisch Einladungen zu allen Coaching- und Weiterbildungsangeboten von NUK Neues Unternehmertum Rheinland e.V. Die Teilnehmerdaten werden streng vertraulich behandelt, alle Leistungen sind kostenfrei. Anmeldung auf www.neuesunternehmertum.de unter „Termine“.

● **Auftakt NUK-BPW 2011**
Dienstag, 9. November, 19 Uhr, KOMED-Saal, Im Mediapark 7, 50670 Köln.
 ● **Start der NUK-Coaching-Abende am 18. November.**

Expertenrat und Kontakte für Gründer

■ **Wissenskapitalgeber NUK: kostenlose Beratung und Weiterbildung machen fit für die eigene Firma**

Als Existenzgründer braucht man heutzutage einen Businessplan, denn nur mit einem durchdachten Geschäftskonzept lassen sich Chancen und Risiken eines Projekts richtig einschätzen und Geldgeber finden. Es gibt vielfältige Hilfsangebote, doch gute Ratschläge zur Erarbeitung einer schlüssigen Blaupause muss ein künftiger Unternehmer oft teuer bezahlen.

Nicht so bei NUK Neues Unternehmertum Rheinland e.V. mit Hauptsitz in Köln: Die sponsergetragene Initiative vermittelt seit 1997 unternehmerisches Know-how und nützliche Kontakte an Gründer. Denn im Verlauf des NUK-Businessplan-Wettbewerbs entwickeln Unternehmer in spe im Austausch mit den NUK-Experten ihren Masterplan für die ersten fünf Jahre am Markt. Die Teilnahme ist kostenlos, einzige Voraussetzung: eine gute Geschäftsidee, egal aus welcher Branche. Einsteigen kann man jederzeit in einer der drei Wettbewerbsstufen (s. Grafik unten).

Im Herbst 2009 erfuhren beispielsweise die Gründer von COUPIES von einer der wichtigsten Anlaufstellen für Nachwuchsunternehmer in Köln. Damals steckten die Entwickler einer Internet-Plattform für Handy-Coupons bereits mitten in

der Gründungsphase, bei NUK bekamen sie umfassende Unterstützung: „Besonders die NUK-Coaching-Abende waren uns in der Startphase eine wertvolle Hilfe, um Probleme und Fragestellungen zu Patent, Steuer, GmbH-Gründung oder Marketing zu bearbeiten, ohne gleich Kosten zu verursachen. Nirgendwo sonst hat man als Gründer die Möglichkeit, auf solch vielschichtiges Expertenwissen wie das der NUK-Coaches zurückgreifen zu können“, erinnert sich Tom Engel, einer von fünf COUPIES-Gründern.

■ NUK-Berater nehmen sich Zeit

Die Kölner nutzten von Anfang an konsequent alle NUK-Angebote: „Der Besuch der Vorträge und Workshops zu Themen wie Rechtsform, Personalplanung oder Finanzkalkulation lohnt sich ebenfalls sehr. Diese finden im Wechsel mit den NUK-Coaching-Abenden statt: Von November bis Juni kann man hier regelmäßig z.B. einem Rechtsanwalt, Unternehmensberater oder Marketingfachmann gegenüber sitzen und zu fast jedem Aspekt einer Unternehmensgründung Rat einholen. Die NUK-Berater nehmen sich richtig viel Zeit für alle Teilnehmer, natürlich sparen sie auch nicht mit Kritik, wo sie ange-



Die COUPIES-Gründer (v.l.: Thomas Engel, Felix Gillen, Frank Schleimer, Felix Schul und Marc Eisleben) nutzen viele der NUK-Angebote. Bilder: NUK e.V.

bracht ist. Eine solche Chance auf kostenloses und interessensfreies Feedback bietet sich einem später nicht mehr!“, meint Engel.

Keine Angst deshalb bei etwaigen anfänglichen Bildungslücken: Mithilfe der NUK-Wissenskapitalgeber reift innerhalb von acht Monaten in drei Phasen ein fundierter Businessplan. In Stufe 1 ist eine vorläufige Skizze gefragt: Wie sieht die Geschäftsidee genau aus, wie der Kundennutzen? Dieser Abriss wird in der zweiten Stufe um eine Markt- und Branchenanalyse und ein Marketingkonzept ergänzt. In der letzten Phase schließlich kalkulieren die Teilnehmer den Finanzbedarf des künftigen Unternehmens.

Die COUPIES-Gründer nahmen an allen drei Stufen des NUK-Businessplan-Wettbewerbs teil, dafür gab es jedesmal schriftliche Rückmeldung der NUK-Experten: „Unsere Geschäftsidee bekam von Anfang an viel Zuspruch, die Gutachten enthielten zusätzlich etliche konstruktive Verbesserungsvorschläge. Der Wettbewerb hat uns bei der strukturierten Beschreibung unserer Businessidee sehr motiviert und uns gezwungen Prozesse, Finanzpläne und Marktsituation ganz präzise zu formulieren.“

Tom Engel ergänzt: „Das war gerade für die Vorstellung unseres Geschäftsmodells bei möglichen Investoren sehr hilfreich, weil man hier oft nicht mehr als 15 Minuten Zeit hat, um mit der Geschäftsidee zu überzeugen. Dank NUK waren wir auf solche Termine optimal vorbereitet – im Juli konnten wir die erste Finanzierungsrunde mit einem Wagniskapitalgeber abschließen. Dass wir in gleich zwei Stufen Preisträger und auch am Ende unter den Finalteams waren, hat uns darüber hinaus geholfen



unsere Idee in den Medien zu platzieren. Inzwischen sind wir eine GmbH mit 15 Mitarbeitern und expandieren bereits nach Hongkong!“

Außerdem eröffnet NUK e.V. eine gute Gelegenheit ein starkes Netzwerk aufzubauen, z.B. mit anderen Gründern. Viele haben mit ähnlichen Herausforderungen zu kämpfen und geben sich gegenseitig Tipps. Für die App-Tüftler von COUPIES ist NUK ein tolles Networking-Forum: „Mittlerweile kommen gleich mehrere unserer Dienstleister und auch die ersten Kunden aus der regionalen Gründerszene. Die Kooperation mit dem Kölner Bio-Imbiss PICK-APEA entstand z.B. bei einer NUK-Veranstaltung.“ Neben jeder Menge Wissenszugewinn und Kontakte gibt es bei NUK am Ende jeder Wettbewerbs-

stufe Preisgelder für die besten Konzepte, insgesamt knapp 30 000 Euro. Die wichtigsten Bewertungskriterien: Innovationsgrad, Markttauglichkeit und Wachstumspotenzial des Geschäftsvorhabens. Die Teilnahme ist in jedem Fall sinnvoll, denn bei NUK steht ganz klar das individuelle, intensive Gratis-Coaching der Teilnehmer im Vordergrund.

Der 14. NUK-Businessplan-Wettbewerb (BPW) startet am 9. November 2010 und endet am 28. Juni 2011. Ein Einstieg ist jederzeit möglich. Die ersten Fachgutachten bekommen Gründer, wenn sie bis 10. Januar 2011 ihre Geschäftsskizze einreichen. Online-Registrierung und weitere Informationen auf neuesunternehmertum.de.

www.sparkasse-koelnbonn.de/gruendung



Nutzen Sie unsere kostenlosen Informationsveranstaltungen!
www.sparkasse-koelnbonn.de/termine

Wir machen Karrieren.

Existenzgründung mit der Sparkasse KölnBonn.

Sparkasse KölnBonn

Sie möchten aus Ihrer Geschäftsidee ein erfolgreiches Unternehmen machen, eine bestehende Firma übernehmen oder als Partner eines Franchising-Systems einsteigen? Ganz gleich, wie Ihre Vorstellungen aussehen – mit unseren GründerCentern haben Sie bei der Umsetzung Ihrer Zukunftspläne einen erfahrenen und zuverlässigen Partner an Ihrer Seite. Rufen Sie uns einfach an und vereinbaren Sie einen Termin unter 0221 226-94449 – oder informieren Sie sich online unter www.sparkasse-koelnbonn.de/gruendung

Sparkasse. Gut für Köln und Bonn.

14. NUK-Businessplan-Wettbewerb

Einstieg ab sofort und durchgängig bis Mai 2011

Start: 9. November 2010, Auftakt in Köln, KOMED-Saal

10. November 2010, Auftakt in Bonn, Universitätsclub

16. November 2010, Auftakt in Düsseldorf, Life Science Center

- 1. Stufe** – Anforderung: Darstellung der Geschäftsidee und des Kundennutzens
 Abgabe: 10. Januar 2011 – Preisgelder: Die besten Businesspläne erhalten jeweils 500 Euro.
- 2. Stufe** – Anforderung: Grob-Businessplan mit Markt- & Branchenanalyse und Marketingkonzept
 Abgabe: 8. März 2011
 Preisgelder: Die überzeugendsten Einreichungen werden mit je 1000 Euro prämiert.
- 3. Stufe** – Anforderung: Detail-Businessplan mit Finanzplanung
 Abgabe: 9. Mai 2011 – Preisgelder: 1. Platz 10 000 Euro, 2. Platz 5000 Euro, 3. Platz 2500 Euro

Jeder Teilnehmer erhält für seine Einreichung mindestens zwei Gutachten zu seinem Geschäftskonzept.