

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.

Rütteltest für Geschäftskonzepte

■ Unparteiische Tipps bewahren vor Fehlern und Versäumnissen

Gespräch mit Jochen Grotenhöfer, Management-Coach und Berater im NUK-Netzwerk, zu dem über 200 Experten gehören.

Herr Grotenhöfer, bitte beschreiben Sie Ihr Engagement für NUK

Grotenhöfer: Die anderen NUK-Berater und ich stehen Gründern z.B. bei den regelmäßigen Coaching-Abenden mit gebündeltem Know-how zur Seite. Wir kommen aus den unterschiedlichsten Fachrichtungen der Betriebswirtschaft, des Patent- und Steuerrechts etc. und können so ein breites Spektrum an Perspektiven anbieten. Die Gründer erhalten nicht nur eine umfassende fachliche Einschätzung zu ihrer Idee oder Hinweise zu den nächsten nötigen Schritten: Oft gelingt es in den Gesprächen auch völlig neue Perspektiven z.B. auf noch nicht entdeckte Märkte, verschüttete Talente oder bisher nicht betrachtete Konflikte bei der Umsetzung zu bieten. Dann wird aus der Gründungsberatung schnell ein Strategieworkshop. Das ist auch für mich als Berater spannend, wenn man etwas Neues entstehen sieht.



Jochen Grotenhöfer engagiert sich ehrenamtlich bei NUK.

Was ist der Vorteil der umfangreichen Betreuung bei NUK?

Grotenhöfer: Die Abkehr von der Nabelschau! Viele Gründer sind vernarrt in ihre Idee, sehen sie durch die rosarote Brille, sind oft in technische Details verliebt. Diese Begeisterung ist notwendig und gesund, aber vielfach bleibt der Mehrwert für den Kunden außen vor. Die kritische Nutzenbetrachtung diskutiere ich mit vielen Gründern oft erstmals während eines NUK-Coaching-Abends: Mehr als einmal saßen im letzten Jahr Gründer am Tisch, die sich am Ende mit einer anderen Idee von mir verabschiedeten. Sie hatten erkannt, dass die ursprüngliche Idee so schlicht keine Nachfrage finden würde, oder weil sie neue Kundengruppen identifizieren konnten.

Die neutrale Sicht des Gründungsberaters und des Businessplan-Gutachters ist sicher nicht immer angenehm. Wer sieht schon gerne zu, wie sein Luftschloss sich in Rauch auflöst? Aber wir versuchen, auf dem Kern einer Idee neu aufzubauen bzw. Perspektiven zu zeigen, in welche Richtung es sich zu denken lohnen könnte.

Welche Fragen hören Sie besonders oft bei den NUK-Coaching-Abenden?

Grotenhöfer: Häufig ganz simpel: „Geht das?“ Das NUK-Coaching bietet den Gründern die Möglichkeit, eine ausgewogene fachliche Meinung zu ihrer Idee zu bekommen, jenseits der freundlichen Anfeuerung von Freunden und Familie und der eigenen Begeisterung für die Idee. Meine Antwort lautet oft: „Ja, aber nicht so. Lassen Sie uns darüber reden, wie Sie es besser machen können.“ Diese Art Gründungs-ideen zu besprechen, und fördernd aber auch fordernd zu entwickeln, hat mit dazu geführt, dass gerade die NUK-Angebote in Köln einen immer größeren Zulauf und wir somit immer mehr gut vorbereitete Gründer haben.



NUK steht für Netzwerk und Know-how: Neben Kontakten zu Ratgebern, Mitstreitern und möglichen Kunden lernen Gründer hier auch potenzielle Geldgeber kennen.

Ideen und Kapital verbinden

■ Networking-Plattform NUK und sein Finanzierungsnetzwerk

Eine solide Finanzierung ist eine wichtige Grundbedingung für den Erfolg jeder Existenzgründung. NUK Neues Unternehmertum Rheinland e.V. hilft angehenden Unternehmern u.a. auch dabei die ersten Kontakte zu Kapitalgebern knüpfen, z.B. bei den zahlreichen Networking-Veranstaltungen des Verbandes. Grundlegende Voraussetzung für eine Finanzierung: der Businessplan. Wer eine innovative Idee mitbringt, dem kann NUK bei der Kapitalsuche von Anfang an helfen. „Aber auch nach Ende des NUK-Businessplan-Wettbewerbs unterstützen wir Gründer erfolgreich bei allen Arten der Unternehmensfinanzierung: Mit

fundierter Kapitalmarktkennntnis und dem nötigen Fingerspitzengefühl bringen wir auf Wunsch kapitalsuchende Unternehmer und Geldgeber zusammen. Nicht von ungefähr kommen bei NUK e.V. die Hauptsponsoren aus der Kreditwirtschaft: Ein schneller und unbürokratischer Kontakt zu den potenziellen Finanziers ist damit gewährleistet“, weiß Jörg Püschel, im NUK-Team Ansprechpartner in Finanzierungsfragen. Neben den beiden großen Sparkassen finden sich im Unterstützerkreis von NUK auch die regionalen und überregionalen Förderbanken, Business Angel und Venture-Capital-Gesellschaften. Diese macht NUK auf

vielversprechende und wachstumsorientierte Unternehmen aufmerksam. Für erfahrene Kapitalgeber ist ein mit Hilfe von NUK erstellter professioneller Businessplan ein echtes Gütesiegel, das so manche Tür öffnet. Um den Zugang zum sogenannten informellen Beteiligungskapital zu erleichtern, etablierte NUK e.V. zudem 1999 ein Business-Angel-Netzwerk. Es macht sich also auch in barer Münze bezahlt, Teil des NUK-Netzwerkes zu werden. „Diesem können Interessenten über unsere neue XING-Gruppe nun auch virtuell beitreten“, empfiehlt NUK-Projektleiter Daniel Tsubaki.

Damit die Gründung keine Odyssee wird

■ Vesna Domuz zum NUK-Mentoring-Programm

Frau Domuz, an wen richtet sich das NUK-Mentoring, das jetzt erstmals durchgeführt wird?

Vesna Domuz: An ausgewählte technologie- und wissensbasierte Gründer mit hohem Wachstumspotenzial und Unterneh-



NUK-Projektmanagerin Vesna Domuz

menssitz im Rheinland. Ihnen stellen wir erfolgreiche Unternehmer, engagierte Praktiker oder Fachberater zur Seite. Ein solcher Mentor begleitet einen Jungunternehmer drei bis sechs Monate intensiv. Zusätzlich gibt es Weiterbildungsangebote, die den jeweils aktuellen Bedürfnissen der Gründer angepasst sind.

Was haben die sogenannten Mentees davon?

Domuz: Wie in Homers Epos erfüllen die Mentoren die Rolle des erfahrenen Ratgebers: Der Mentee erhält eine langfristige, individuelle Betreuung und kann so sein Geschäftskonzept leichter und schneller umsetzen. Gemeinsam mit ihrem persönlichen Mentor bewerkstelligen die Mentees die ersten Anlaufschwierigkeiten und Gründungsformalia, identifizieren potenzielle Risikofelder und arbeiten individuelle Lösungskonzepte und Handlungspläne aus.

Welche Kosten kommen auf die Teilnehmer zu?

Domuz: Wie alle Angebote von NUK Neues Unternehmertum Rheinland e.V. ist auch das Men-

toring-Programm für die Mentees, also die Gründer, komplett kostenlos. Das ist einerseits möglich durch das ehrenamtliche Engagement unserer Mentoren, andererseits durch die finanzielle Unterstützung des Landes NRW sowie der Europäischen Union im Rahmen des NRW Ziel 2-Programms (EFRE) 2007-2013.

Kann man sich noch bewerben?

Domuz: Wir freuen uns immer über interessierte Nachwuchsunternehmer! Unter den ersten Aspiranten sind z.B. die Gründer von dreikant (Foto), die eine Rolle



mit Steigerfunktion entwickelt und erfolgreich am letzten NUK-Businessplan-Wettbewerb teilgenommen haben. Neue Mentees vermitteln wir in der zweiten Runde im Frühjahr 2011. Weitere Informationen gibt es auf neuesunternehmertum.de.

Alumni-Club

Die Angebote dieses Forums bieten Gründern auch nach dem Wettbewerb die Chance, das Netzwerk und damit das Wissenskapital von NUK zu nutzen; und zwar bei zahlreichen Networking-Veranstaltungen wie Jahrestreffen, Marienburger Kammingespräch und der Reihe „Rheinisches Unternehmerforum“. Fortbildungsmöglichkeiten, der NUK-Innovationspreis (kostenloser Messeauftritt) oder die Publikation interessanter Unternehmensnachrichten (z.B. auf nukblog.de) runden das Angebot ab. Weitere Infos auf neuesunternehmertum.de unter „Alumni-Club“.

www.ksk-koeln.de

Rufen Sie uns an:
0221 227-2478

ROLF FARWICK
SENIOR-EXECUTIVE-SUPERVISING-EXTRA-
BESONDERS-GUT-VIZE-DIESMAL-
MEINEN-WIR-ES-ERNST-
STELLVERTRETENDER ABTEILUNGSLEITER.

In Ihrem eigenen Unternehmen
machen Sie schneller Karriere.

Kreissparkasse
Köln

Nutzen Sie unsere speziellen Dienstleistungen für Existenzgründer: Beratung und Begleitung bei der Unternehmensgründung und Finanzierung. Wir sind gerne für Sie da. **Wenn's um Geld geht – ☛ Kreissparkasse Köln.**