



## VON DER IDEE ZUM GESCHÄFTSMODELL

### Woher weiß ich, ob meine Idee gut ist?

Fast täglich haben wir Ideen. Jemand müsste mal... ein selbstreinigendes Waschbecken erfinden, eigentlich brauchen wir im Büro eine Anwendung / Lösung für... Im Alltag, beim Hobby, im Beruf oder einfach in geselliger Runde mit anderen – unser Kopf sprudelt nur so vor Ideen und Bedürfnissen. Doch woher weiß ich, ob meine Idee gut ist und ob ich daraus auch ein Geschäftsmodell entwickeln kann? Ein wichtiger Faktor ist die Umsetzbarkeit: Lässt sich meine Idee realisieren? Hinter dieser Frage stecken verschiedene Aspekte: Ist die nötige Technologie schon vorhanden oder kann sie zeitnah entwickelt werden? Gibt es Gesetze oder andere Vorgaben, die gegen eine Umsetzung sprechen? Kann das Produkt zu einem angemessenen Preis produziert werden?



Das Team der Tech Leaders Academy nutzt das Businessmodell Canvas fast täglich. Bildrecht: INN.KUBATOR

Wichtig ist auch, zwischen Idee und Geschäftsmodell zu unterscheiden. Während für einige Ideen alle obigen Fragen positiv beantwortet werden

können, so muss doch immer auch ein Geschäftsmodell gefunden werden. Man muss mit der Idee Geld verdienen können, es muss also

Menschen geben, die bereit sind für die Lösung / Dienstleistung oder das Produkt zu bezahlen. Oft ist es schwierig, die Beurteilung

der eigenen Idee selbst durchzuführen, ist man selbst doch vollkommen überzeugt von der Idee. Auch Familie und Freunde erweisen sich häufig nicht als objektive Gesprächspartner. Allerdings gibt es in Passau und Niederbayern viele Institutionen, die Unterstützung und Feedback anbieten. Im Zwiegespräch wird die Idee besprochen und analysiert. Der INN.KUBATOR bietet eine eigene „Ideen | StartUp Sprechstunde“, vermittelt aber auch die Kontakte zu vielen weiteren Anlaufstellen, wie der IHK Niederbayern, der Gründungsberatung der Universität Passau, der Hans Lindner Stiftung und den Aktivsenioren. Die nächste Sprechstunde im Gründerzentrum findet am 03. Mai oder nach vorheriger Vereinbarung statt.

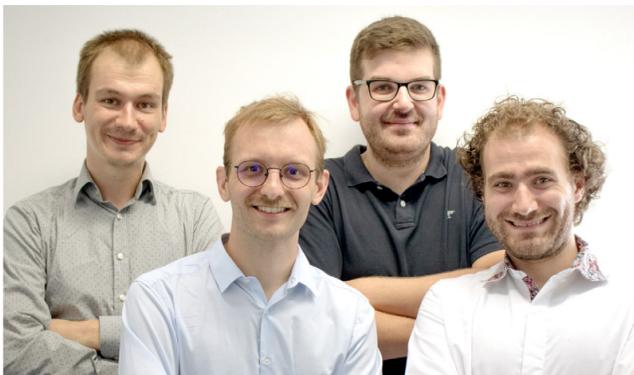


**KONTAKT:**  
INN.KUBATOR  
Passau · Innstraße 69b  
94032 Passau  
0851/396 670 · info@innkubator.de

- [www.innkubator.de](http://www.innkubator.de)
- [www.facebook.com/innkubator](https://www.facebook.com/innkubator)
- [www.linkedin.de/company/gzdn](https://www.linkedin.de/company/gzdn)
- [www.instagram.com/gzdn\\_gruenderzentrum](https://www.instagram.com/gzdn_gruenderzentrum)



## Welche Programme unterstützen mich bei der Bewertung und Umsetzung der Idee?



Gründer und Gründerinnen nutzen das Businessmodell Canvas zur Visualisierung ihrer Idee. Bildrecht: INN.KUBATOR / gruenderplattform.de

Um bei der Bewertung der Idee und der Erarbeitung des Geschäftsmodells keinen Aspekt zu vergessen, kann man seine Unternehmensplanung mit Programmen organisieren. Das Businessmodell Canvas ist ein großes Plakat, auf dem man anschaulich Überlegungen zu den Themen Geschäftsstruktur, Nutzenversprechen, Ertragsmodell und Unternehmensgeist festhalten und organisieren kann. „Das Businessmodell Canvas hilft uns sehr, unsere Gedanken zu strukturieren und unsere Geschäftsidee aufs Papier zu bringen. Da wir ohnehin viel visualisieren, ist das Businessmodell Canvas für uns die natürliche Wahl zur Entwicklung un-

seres Geschäftsmodells.“ erläutert Sarah Stemmler von der Tech Leaders Academy. „Zudem stellen wir so sicher, dass das gesamte Team dasselbe Verständnis von der Idee hat und alle wissen, was gemeint ist.“ ergänzt Mit-Gründer Sebastian Henneberg. Die nächste Stufe stellt der ausführliche Businessplan dar. Die Gedanken aus dem Businessmodell Canvas werden hier ausformuliert und konkretisiert. Ein typischer Businessplan teilt sich in einen Textteil und einen Finanzteil auf. Der Textteil behandelt ausführlich die Themen Geschäftsidee, Vertrieb und Wettbewerb, Team und Partner, Unternehmensaktivitäten und -fakten. Der Finanzteil zeigt einen

ausführlichen Finanzplan für das Unternehmen auf – Kosten und Erträge, Umsätze und Steuern, Kapitalbedarf und Finanzierung aber auch Deckungsbeitrag, Rentabilität und Liquidität. Zur Erstellung des Businessplan gibt es verschiedene unterstützende Programme. So hat die IHK Niederbayern eine Webseite entwickelt, die Gründer und Gründerinnen durch den Prozess der Businessplan-Erstellung führt und Tipps gibt (<https://ihk-niederbayern-businessplan.de>). Auch [gruenderplattform.de](http://gruenderplattform.de) unterstützt mit vielen Informationen und Beispiel-Plänen bei der Erstellung des eigenen Businessplans (<https://gruenderplattform.de/businessplan>). „Einen Businessplan zu schreiben ist ein nicht zu unterschätzender Zeitaufwand und verlangt viel Konzentration. Dennoch hat uns der Businessplan oder vielmehr der Prozess des Niederschreibens gerade zu Beginn unserer Gründung sehr geholfen, um die Idee im Detail zu erfassen und gemeinsam im Gründerteam alle Bereiche des zukünftigen Unternehmens zu durchdenken.“ blickt Alexander Tremel, einer der Gründer der Regiothek, zurück. „Auch für Förderanträge und StartUp-Wettbewerbe bietet der Businessplan eine gute Grundlage, auf die man immer wieder zurückgreifen kann.“

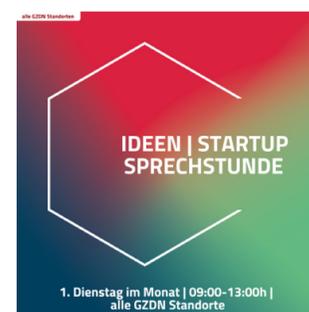
## Welche weitere Unterstützung gibt es?



Auch für das Gründerteam der Regiothek stand am Anfang der Businessplan. Bildrecht: Regiothek GmbH

Eine strukturierte Planung und Niederschrift des Geschäftsmodells bieten eine perfekte Grundlage für die nächsten Schritte und die Gründung des eigenen Unternehmens. Zudem helfen Businessmodell und Businessplan besser zu erkennen, in welchen Bereichen noch nachgearbeitet werden muss, Wissen fehlt oder externe Unterstützung nötig ist. Wissen und Unterstützung erhalten Gründer und Gründerinnen im INN.KUBATOR. Neben der individuellen Sprechstunde bietet sich im Gründerzentrum die Ge-

legenheit, viele andere StartUps und Menschen mit Ideen zu treffen und sich auszutauschen. „Das geschieht einfach so, auf dem Gang oder an der Kaffeemaschine, aber auch bei diversen Veranstaltungen, bei denen die Community zusammenkommt.“ weiß Mara Schneider vom INN.KUBATOR. „Aber wir stellen auch individuellen Kontakt zu Menschen im Netzwerk her, die über Expertise in den Bereichen verfügen, in denen die Gründer und Gründerinnen noch Unterstützung benötigen. Das kann Marketing sein, aber auch Vertrieb oder konkretes technisches Fachwissen.“ fügt Schneider hinzu.



Beim StartUp Boost, einer zweitägigen Veranstaltung des Gründerzentrums, werden alle diese Vorteile gebündelt. Menschen mit Ideen, aber auch junge StartUps kommen zusammen, um zwei Tage ihre Ge-



schäftsmodell weiterentwickeln. Bei der Veranstaltung treffen sie auf verschiedene Experten und Expertinnen, die in Sprechstunden individuelle Unterstützung bieten. „Während des StartUp Boosts bekommen die teilnehmenden StartUps einen richtigen Schub und bringen ihre Geschäftsmodell aufs nächste Level. Der viele Input, die gemeinsame Zeit um an der Idee zu arbeiten und der Austausch mit anderen, all das hilft den Gründern und Gründerinnen sehr weiter.“ freut sich Schneider. „Besonders wichtig ist es – bei der Veranstaltung, aber auch generell bei der Gründung – dass sich die Gründer und Gründerinnen nicht an ihren Ideen festklammern, sondern diese immer weiterentwickeln und optimieren, bis hin zum eigenen, florierenden Unternehmen.“ ergänzt Schneider.

## INN.KUBATOR BEIRÄTE

Die INN.KUBATOR-Beiräte profitieren von der Nähe zum Gründungsgeschehen, Technologien, Innovationen und Trends, die auch für das eigene Unternehmen Vorteile bringen. Gleichzeitig bereichert die jahrelange Erfahrung der Beiräte die Startups im INN.KUBATOR. Die finanzielle Unterstützung ermöglicht es dem Gründerzentrum Gründer:innen zu fördern, in der Region zu vernetzen und voranzubringen.



**IHK Niederbayern**  
Nibelungenstr. 15, 94032 Passau  
+49/851/507-0, [ihk@passau.ihk.de](mailto:ihk@passau.ihk.de)



**Kapfingervermögensverwaltungs GmbH**  
Kapuziner Str. 4, 94032 Passau  
+49/851/966 99-0  
[passau@kapfingervermoegen.de](mailto:passau@kapfingervermoegen.de)



**KNORR-Bremse AG**  
Moosacher Str. 80, 80809 München  
+49/89/3547-0  
[info@knorr-bremse.com](mailto:info@knorr-bremse.com)



**Stadt Passau**  
Rathausplatz 2, 94032 Passau  
+49/851/396-0, [info@passau.de](mailto:info@passau.de)



**Landkreis Passau**  
Domplatz 11, 94032 Passau  
+49/851/397-1, [info@landkreis-passau.de](mailto:info@landkreis-passau.de)



**Universität Passau**  
Innstr. 41, 94032 Passau  
+49/851/509-0, [info@uni-passau.de](mailto:info@uni-passau.de)



**4process AG**  
Dr.-Emil-Brichta-Str. 3a, 94036 Passau  
+49/851/49061-0, [info@4process.de](mailto:info@4process.de)



**SUMIDA AG**  
Dr. Hans-Vogt-Platz 1, 94130 Obernzell  
+49/8591/937-0  
[contact@eu.sumida.com](mailto:contact@eu.sumida.com)



**ZF Friedrichshafen AG**  
Patriching 1, 94034 Passau  
+49/851/494-0, [postfach@zf.com](mailto:postfach@zf.com)



**Brauerei Hacklberg**  
Bräuhausplatz 3, 94034 Passau  
+49/851/5015-0, [servus@hacklberg.de](mailto:servus@hacklberg.de)



**One Data**  
Kapuzinerstr. 2c, 94032 Passau  
+49/851/225 906-0  
[contact@onedata.de](mailto:contact@onedata.de)



<https://www.vr-bank-passau.de/wir-fuer-sie/ueber-uns/Kreisverband.html>



**Pfaffinger Unternehmensgruppe**  
Wiener Straße 35, 94032 Passau  
+49/851/390-0, [info@pfaffinger.com](mailto:info@pfaffinger.com)



**Wilhelm Schwarzmüller GmbH**  
Hanzing 11, 4785 Freinberg Österreich  
+43/7713/800-0  
[office@schwarzmueller.com](mailto:office@schwarzmueller.com)