

**DU, WIR  
& UNSER  
NETZWERK  
SO GEHT  
GRÜNDEN!**

*#30jahrebpw*

**BPW  
2025**

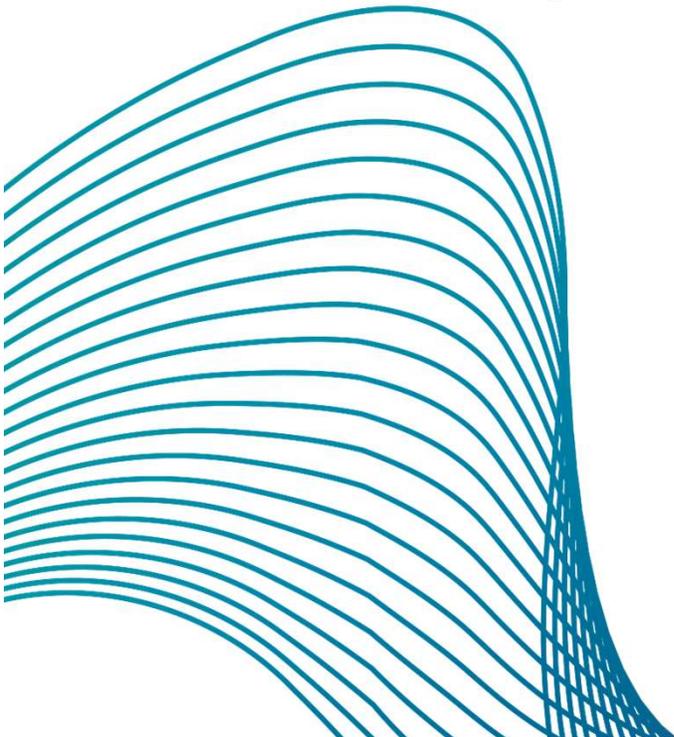
*w w w . b - p - w . d e*

# BPW 2025: Startup Week

Seminarprogramm Brandenburg



Investitionsbank  
des Landes  
Brandenburg **ILB**



Startup Week Brandenburg – Businessplan Bootcamp

# Ideenentwicklung & Geschäftsmodell

Finde dein Angebot und challenge dein Konzept mit Nachhaltigkeit!

Referent Jörn Krug



# Businessplan Bootcamp

07.05.2025 10:00 Filmuni Raum 6141

**Businessplan Bootcamp: „Ideenentwicklung & Geschäftsmodell“ mit Jörn Krug**

07.05.2025 14:00 Filmuni Raum 6141

**Businessplan Bootcamp: „Marktanalyse & Marketing – Deine Positionierung“ mit Sebastian Ketter**

08.05.2025 10:00 IHK

**Businessplan Bootcamp: „Finanzplan – Impulse, Q&A, Schreibphase“ mit Anett Lomatzsch**

08.05.2025 15:00 online

**Businessplan Bootcamp: „Finanzierung – Startup-Evaluierung durch Investoren und Pitch-Deck“ mit Erdinc Koc**

# Ideenentwicklung & Geschäftsmodell

Finde dein Angebot und challenge dein Konzept mit Nachhaltigkeit!

Unsere Ziele für heute Vormittag:

- Offenheit und Vernetzung untereinander
- Egal, wie weit ihr bereits seid: Ideen finden und Ideen weiterentwickeln
- Von der Idee zum Geschäftsmodell
- Relevanz schaffen für Kund\*innen und gesellschaftlichen Mehrwert erzeugen
- Grundlagen für die spätere Positionierung im Wettbewerb (Workshop 2)

Unser Ansatz: Bestehende Ideen challenge und daraus Neues entwickeln

# Vorstellung: Jörn Krug

## Von der Medienwissenschaft zur Innovation in der Kreativwirtschaft

- **Meine Werte:** Offenheit, Lern- und Begeisterungsbereitschaft, engagierte Unterstützung für Newcomer\*innen und Gründer\*innen, Förderung von Innovation und Nachhaltigkeit für kreative Unternehmen
- **Meine Referenzen:** Film, TV & Produktion, Coaching und Beratung, Medienwissenschaften, Flüchtlingskurse



FILMUNIVERSITÄT  
BABELSBERG  
KONRAD WOLF

## Vorstellung: die Gruppe



## Vorstellung Teil 2:

Was habt ihr in eurer Gründung vor?

Wie weit seid ihr in eurer Gründung und Geschäftsentwicklung?

Was erwartet ihr von diesem Workshop / dem Bootcamp?



## Challenge1: Gründer\*in als Challenger\*in



## Von der Quantität zur persönlichen Relevanz

**Wenn du aus Hunderten von Ideen wählen kannst, ist die Chance viel höher, eine wirklich relevante Idee zu finden.**

**Das heißt auch: Ein Übermaß an Ideen erlaubt uns erst die qualitative Verbesserung unseres Geschäftsmodells.**

**Aber was bedeutet (persönliche) Relevanz überhaupt?**

Wenn du eine Idee weiterentwickeln willst, sollte sie auch für dich persönlich relevant sein.

Durch die Kombination von Ideen können wir sie außerdem für dich relevanter machen.

Wer wärt ihr lieber?



# Das Hedgehog-Modell

Fuchs und Igel:

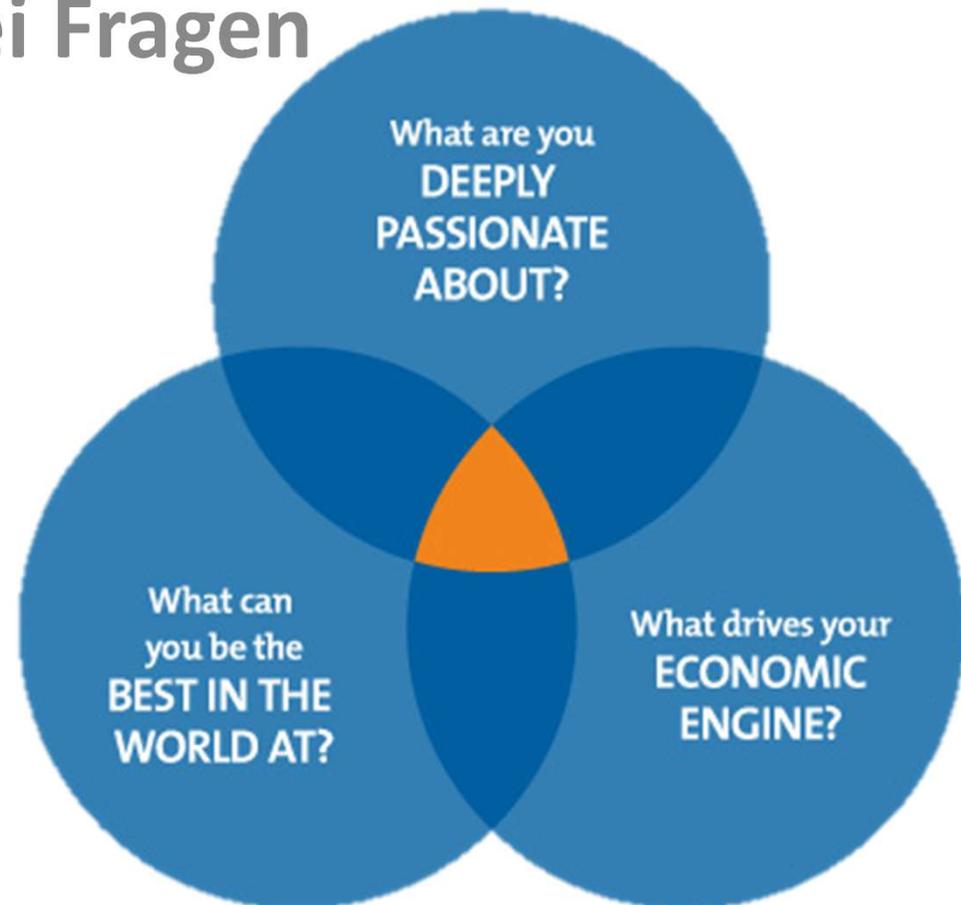
- Many good qualities or one outstanding one?
- Jim Collins: "From Good to great": The Hedgehog Concept
- "learning the art of simplicity"

Organisationen haben mehr Chancen erfolgreich zu sein, wenn sie die eine Sache identifizieren, die sie am besten können.

## Drei Fragen

1. Was ist deine wahre Leidenschaft?
2. Was kannst du besser als alle anderen?
3. Wo ist die stärkste Nachfrage am Markt?

Schnittbereich: Deine Mission!



# Sammlung von Aspekten persönlicher Relevanz

Aufgabe1: Führt in Paaren gegenseitige Interviews durch. Nutzt dafür die leitfragen zu Begabung, Skills und Leidenschaft.

Nach dem Interview: Markiert eure Highlights!

Tragt die drei Highlights auf jeweils ein Postit!

Tragt drei wichtige Aspekte eures Geschäftsmodells auf jeweils ein Postit!

(z.B. Was ihr anbieten wollt, z.B. wem?, z.B. mit wem?)

# Sammlung von Aspekten persönlicher Relevanz

Aufgabe1: Wechselseitige Interviews in Paaren zu Begabung, Skills und Leidenschaft.

Nach dem Interview: Markiert eure Highlights!

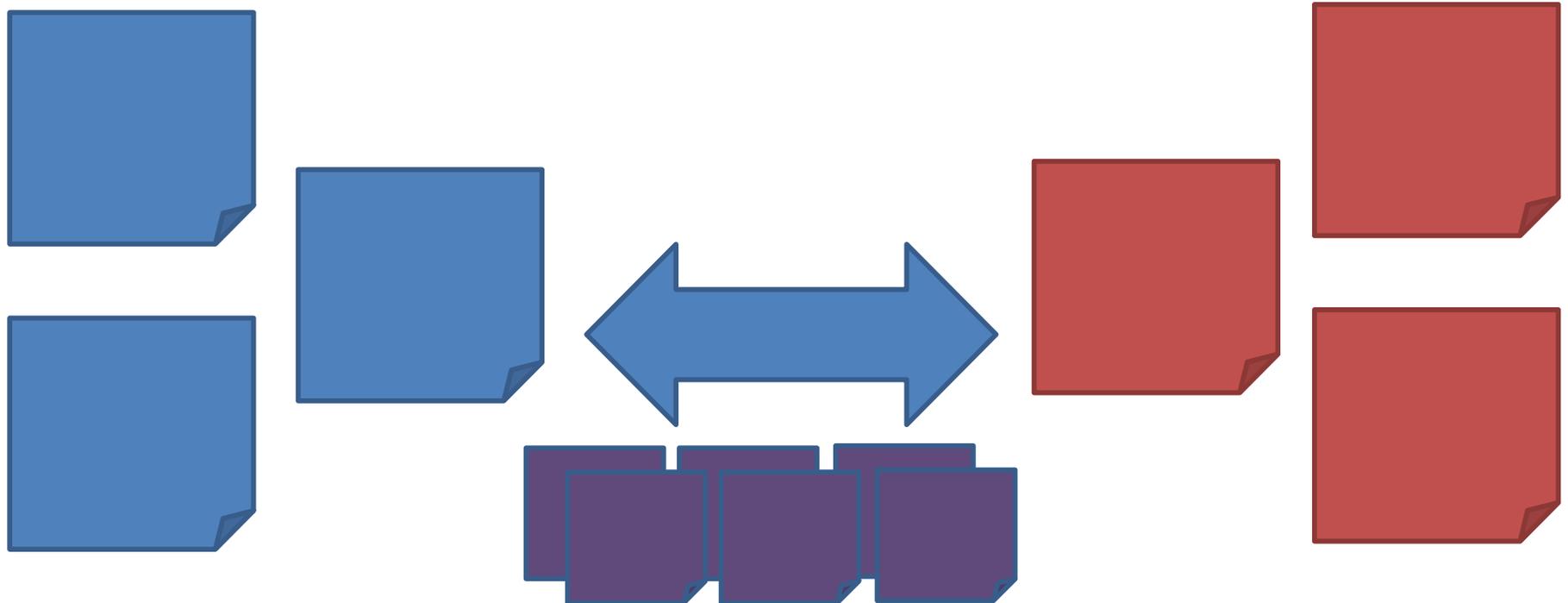
Tragt die drei Highlights auf jeweils ein Postit!

# Ideenkombination



# Ideenkombination

persönliche Relevanz trifft Geschäftsidee



# Ideenkombination

## persönliche Relevanz trifft Geschäftsidee

- Verbindet zu zweit euren persönlichen Hintergrund mit Aspekten der Geschäftsidee
- Versucht so viele NEUE Ideen wie möglich zu produzieren!
- Wenn ihr zu Hause weitermachen wollt; Nutzt GenAI um zu weiteren und noch experimentelleren Ideen zu kommen!

## Challenge2: Kund\*in als Challenger\*in



## Challenge2: Kund\*in als Challenger\*in

Phase 1: Problem besser verstehen – offen fragen – keine Lösungen vorgeben, sondern über die Lebensrealität befragen

Phase 2: Lösungen als Prototypen / den MVP testen, Feedback zur Lösung einholen, wo sieht die\*der Kund\*in die Stärken? Nicht überzeugen!

Phase 3: Verkauf! Überzeugen und Erfolge messen!

# Entrepreneurship

Hauptfrage: Lässt sich um ein neuartiges Produkt, ein nachhaltiges Geschäftsmodell bauen?

Es geht nicht nur um Produktentwicklung, sondern vor allem darum herauszufinden, welche Lösung echte Probleme der Zielgruppe adressiert.

Da die wirklich relevanten Probleme unklar sind und Lösungen noch entwickelt werden müssen, müssen wir mit extremer Unsicherheit umgehen.

Pivots: Drehpunkte / Kurswechsel in der strategischen Entwicklung auf der Grundlage des Gelernten

Pivots sind unverzichtbar.

Lean Startup: Wenn wir die Zeit zwischen den Pivots verkürzen können, können wir unsere Erfolgchancen erhöhen, bevor uns das Geld ausgeht.

# Hypothesen testen / Annahmen validieren

Was sind eure Hypothesen? Mit welchen Annahmen baut ihr euer Angebot und euer Geschäftsmodell auf?

- Annahmen zur Umsetzung / zum Verfahren / zum Produkt
- Annahmen zum Wert für Kund\*innen und Nutzer\*innen
- Annahmen zur Kommunikation und zum Vertrieb (auch „Customer Acquisition Costs“)
- Annahmen zum tatsächlichen Kaufverhalten, zur „Customer Lifetime“



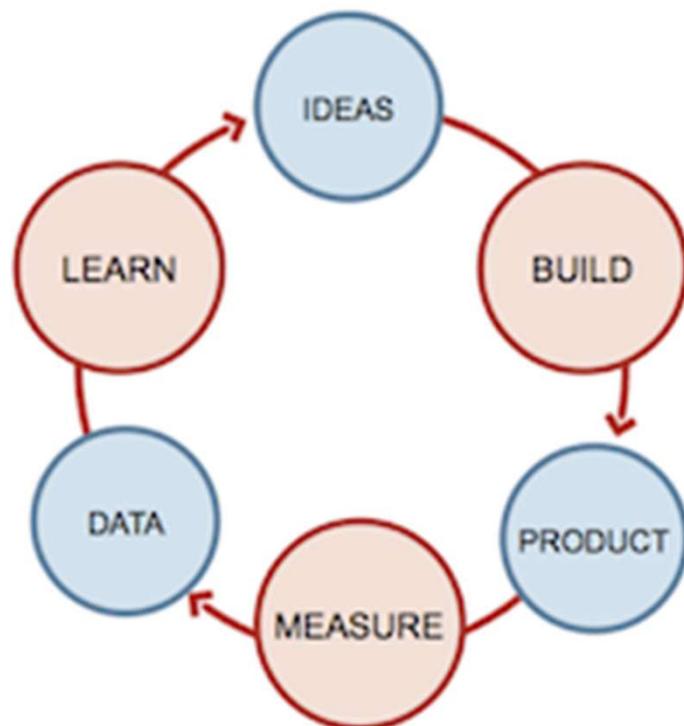
## Welche Hypothesen testen?

Die kritischsten Annahmen zuerst testen! Wovon hängt der Erfolg zentral ab? Wo besteht die Möglichkeit zu scheitern?

- Baue ein Minimal Viable Product nur so weit, dass ein erster Test deiner Hypothese möglich ist.
- Viele Hypothesen lassen sich auch ohne funktionsfähigen MVP testen: Paper Prototypes, Mockups, User Stories, Interviews...



# Lean Startup



## Challenge3: Nachhaltigkeitsziele



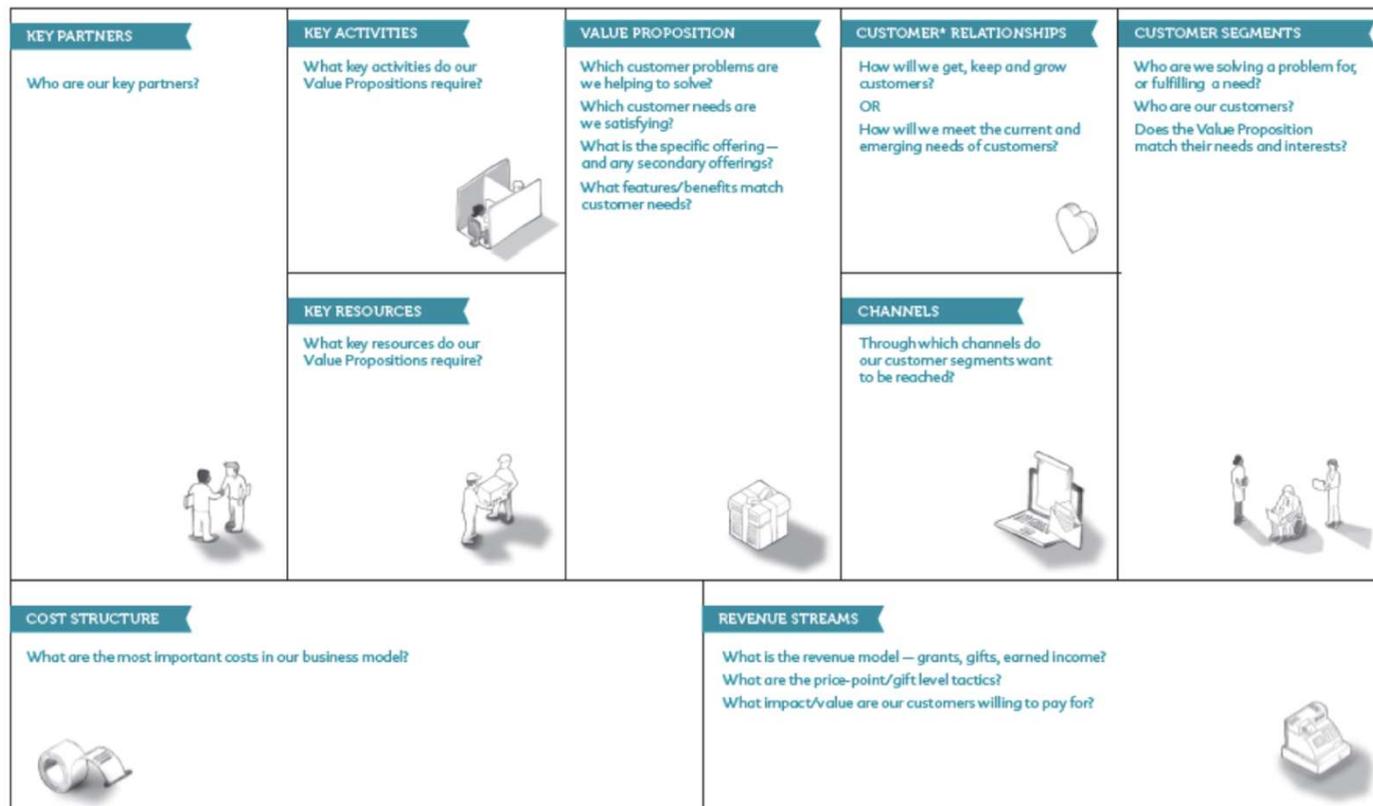
## Challenge3: Nachhaltigkeitsziele



Wählt ein SDG, mit dem ihr euch noch nicht stark auseinandergesetzt habt, und produziert mindesten 5 neue Aspekte auf Postits.



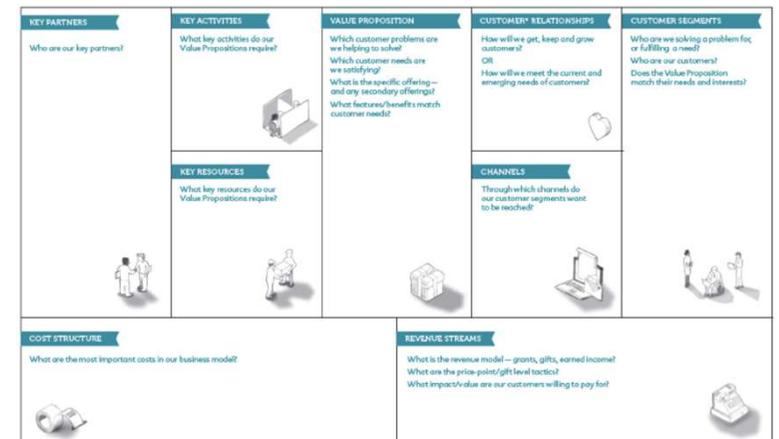
# Challenge4: Integration ins Geschäftsmodell



\*Customers include: supporters, donors, funders and users

# Challenge4: Integration ins Geschäftsmodell

Arbeitet mit euren Postits und integriert neue und alte Ideen in euer Geschäftsmodell!



\*Customers include suppliers, donors, leaders and users

# Großartig!



# BPW 2025

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: [bpw@ibb-business-team.de](mailto:bpw@ibb-business-team.de)

Internet: [www.b-p-w.de](http://www.b-p-w.de)

## Förderer



Kofinanziert von der  
Europäischen Union



Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Klimaschutz des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.