

**GRÜNDEN?
KLAR DOCH!
DU, WIR
& UNSER
NETZWERK**

**BPW
2026**
www.b-p-w.de

Thema heute: Geschäftsidee

Stefanie Rätker

BPW 2026

Seminarprogramm Berlin



Investitionsbank
des Landes
Brandenburg

ILB

#wirgründen

Vorstellungsrunde



Ich bin...

Meine
Gründungs idee...

Der Nutzen für
meine Kunden liegt
in...

Das ist meine
Zielgruppe...

#wirgründen

Erwartungen & Wünsche

Welche Fragen/Themen haben Sie mitgebracht?



Agenda

Der Fahrplan für das heutige Webinar

- ✓ Die Geschäftsidee – ein Startpunkt für Ihren Erfolg
- ✓ Fakten und Erfolgsfaktoren von Geschäftsideen
- ✓ Beschreibung Ihrer Idee – kurz, knapp, knackig
- ✓ Perspektive wechseln: Wozu und für wen ist Ihre Idee von Nutzen?
- ✓ Ein Fragenkatalog zu Ihrer Geschäftsidee – inkl. „Rütteltest“
- ✓ Entwicklung eines Elevator Pitches
- ✓ Business Model Canvas
- ✓ Prototyping
- ✓ 10 Tipps für die Suche und „Bewertung“ von Geschäftsideen



14-16h

„Regeln“ für das Miteinander in diesem Workshop

Zusammenarbeiten in bestmöglicher Art und Weise



- ✓ Wenn ich **Fragen** habe, schreibe ich sie in den **Chat** oder hebe die Hand.
- ✓ Ansonsten schalte ich **das Mikro auf stumm**, um Störgeräusche zu vermeiden.
- ✓ **Wir lassen einander ausreden.**
- ✓ Um meinen Fokus zu steigern und den anderen Teilnehmern ein Bild von mir zu geben, schalte ich die **Kamera an**.
- ✓ Bei den interaktiven Elementen zeige ich **aktive Teilnahme**.
- ✓ **Eigenverantwortung:** Ich bin selbst dafür verantwortlich, das Beste aus dem Workshop herauszuholen.

Die Geschäftsidee – ein Startpunkt für Ihren Erfolg

...oder der Beginn einer spannenden Reise/eines spannenden Prozesses



Die Geschäftsidee – ein Startpunkt für Ihren Erfolg

...oder der Beginn einer spannenden Reise/eines spannenden Prozesses



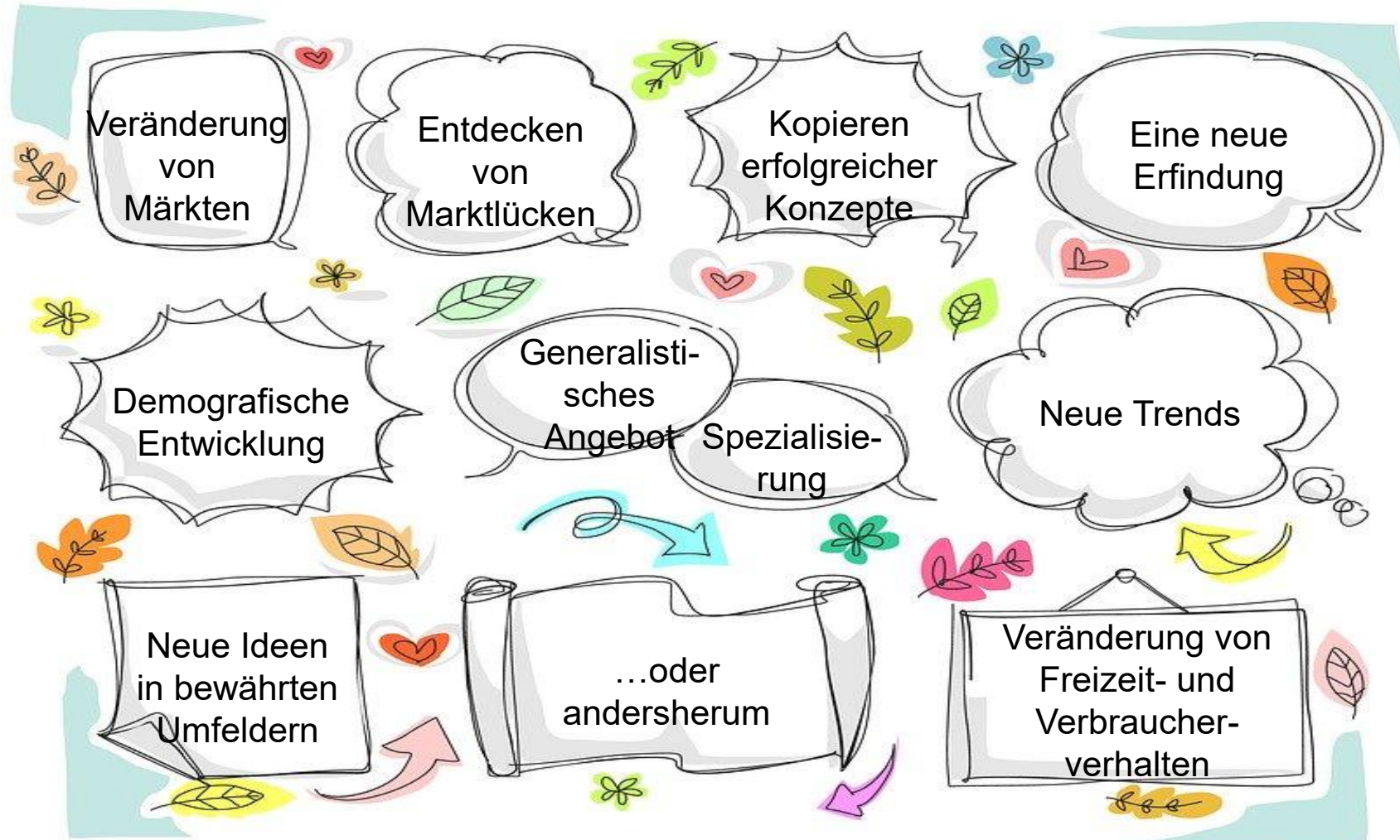
Die Geschäftsidee – ein Startpunkt für Ihren Erfolg

...oder der Beginn einer spannenden Reise/eines spannenden Prozesses



Einige Gedanken zum Thema Geschäftsidee

Wann ist eine Idee erfolgreich? Welche Faktoren können dafür wichtig sein?



Die drei Grundfragen der Ideensuche

Kompetenzen, Motivation, Realitäten...

Was kann ich?

Was würde ich gern tun?

Wie kann ich damit Geld verdienen?



Notieren Sie sich die Antworten auf diese Fragen so, dass Sie im Nachgang zu diesem Seminar weiter daran arbeiten können.

Ihre Geschäftsidee

...kurz, knapp, knackig, neugierig machend...

- ✓ Bitte beschreiben Sie Ihre Idee mit max. 15 Worten!
- ✓ Wie ist Ihre Idee entstanden?
- ✓ Gab es ein Schlüsselerlebnis, einen „Geistesblitz“, kam die Idee von außen oder haben Sie etwas in einer konkreten Bedarfssituation vermisst?



Notieren Sie sich die Antworten auf diese Fragen so, dass Sie im Nachgang zu diesem Seminar weiter daran arbeiten können.

Der Kundennutzen

Ein zentrales Element Ihrer Geschäftsidee



Der Kundennutzen

Ein zentrales Element Ihrer Geschäftsidee

Welchen Nutzen hat Ihr Kunde von Ihrer Leistung/
Ihrem Produkt, das Sie am Markt anbieten?

Wichtig hierbei ist, auf jeden Fall positiv zu argumentieren, d.h.
nicht mit Ängsten, Problemen, der mangelhaften Qualität der
Konkurrenz etc.



Nun geht es ins Detail...

Ein Fragenkatalog zu Ihrer Geschäftsidee



Was ist das Produkt/die Dienstleistung?

(Wo) Haben Sie sie schon einmal gesehen?

Wofür ist das Produkt/die Dienstleistung nützlich?

Warum wollen Ihre Kunden genau dieses Produkt/diese Leistung haben?

Was macht die Dienstleistung/das Produkt?

Was verändert sich, wenn man die Dienstleistung/das Produkt kauft?

Nun geht es ins Detail...

Ein Fragenkatalog zu Ihrer Geschäftsidee



Wann wir das Produkt/die Dienstleistung benötigt?

Wie funktioniert das Produkt/die Dienstleistung?

Wie/wo bekommt der Kunde das Produkt/die Dienstleistung?

Wie viel kostet das Produkt/die Dienstleistung?

Warum mag Ihr Kunde Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?

Warum mag Ihr Kunde Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung nicht?

Nun geht es ins Detail...

Ein Fragenkatalog zu Ihrer Geschäftsidee

Meine Idee wird erfolgreich sein, weil...



Nun geht es ins Detail...

Ein Fragenkatalog zu Ihrer Geschäftsidee

Meine Idee wird nicht erfolgreich sein, weil...



Nun geht es ins Detail...

Ein Fragenkatalog zu Ihrer Geschäftsidee

Wie können Sie Ihre Idee möglichst einfach
und qualitativ hochwertig umsetzen?

Welche Ressourcen sind erforderlich?



*

*

*

*

*

*

Elevator Pitch

Vorstellung Ihrer Geschäftsidee – kurz, knapp, knackig, neugierig machend

**Bitte beschreiben Sie Ihre
Geschäftsidee in max. 2 min.**

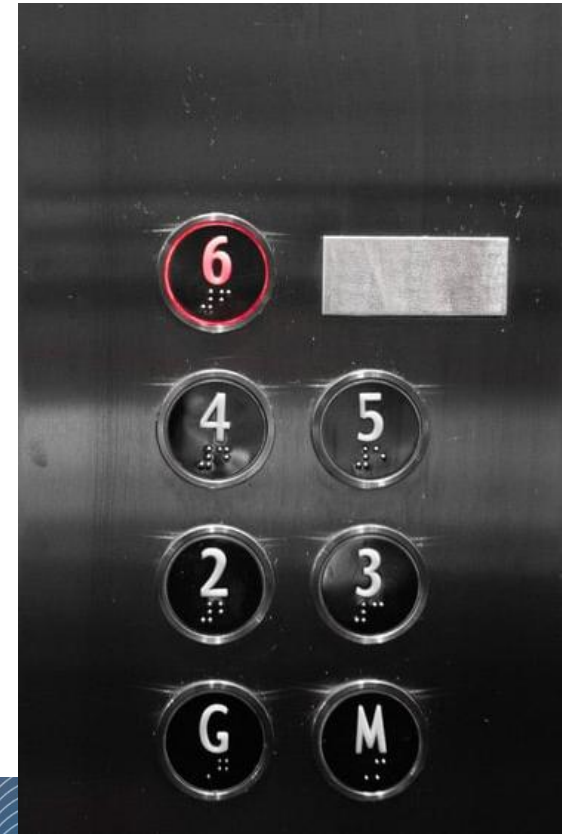
Dafür sollten Sie folgende Fragen
beantworten:

Wer bin ich?

Was biete ich an?

Welchen Nutzen hat das für wen?

Was will ich (erreichen)?



Business Model Canvas

Eine übersichtliche Abbildung Ihres Geschäftsmodells

<i>SCHLÜSSELPARTNER</i>	<i>SCHLÜSSELAKTIVITÄTEN</i>	<i>WERTANGEBOTE</i>	<i>KUNDENBEZIEHUNGEN</i>	<i>KUNDENSEGMENTE</i>
	<i>SCHLÜSSELRESSOURCEN</i>		<i>KANÄLE</i>	
<i>KOSTENSTRUKTUR</i>		<i>EINNAHMEQUELLEN</i>		

Eine Geschäftsidee testen - Prototyping

Von der Idee in den Markt-Check – möchte der Kunde das, was ich anbiete?



Eine Geschäftsidee testen - Prototyping

Markterkundung – den potentiellen Kunden fragen

Aufbau des Fragebogens:

1. Begrenzung auf 6 Fragen:
6 Fragen genügen – Bereitschaft zu antworten sinkt mit jeder Frage!
Frage-Arten variieren – offen, geschlossen, Skalen, Auswahl-Möglichkeiten etc.
2. Offene Haltung
3. Regionale Nähe
4. Persönlich
5. Sinn für mich als Kunde erkennbar
6. Wertschätzung
7. Kundennutzen darstellen

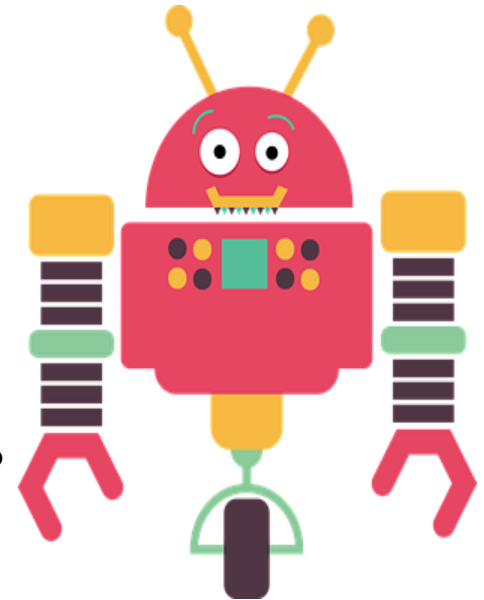


mind. 100
potenzielle
Kunden!

Eine Geschäftsidee testen - Prototyping

Von der Idee in den Markt-Check – möchte der Kunde das, was ich anbiete, kaufen?

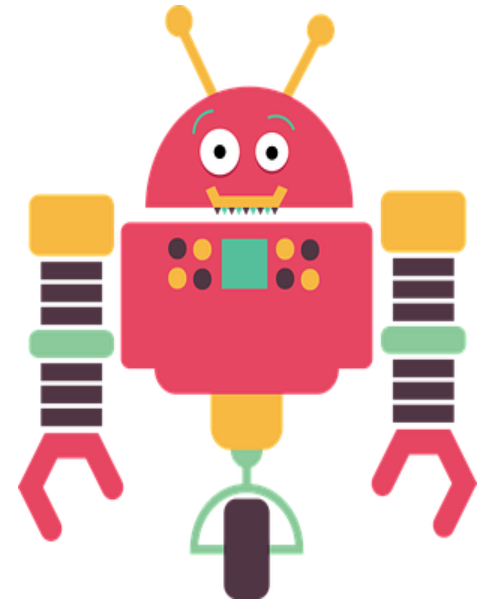
- ✓ Was ist das Besondere an meiner Idee?
- ✓ Was will ich testen?
- ✓ Suche und Auswahl passender und zugleich günstiger Testmöglichkeiten – Wie können Sie Ihre Idee mit möglichst geringem Aufwand und größtmöglicher Aussagekraft über die Erfolgswahrscheinlichkeit testen?
- ✓ Planung des Testlaufs – Wie soll der Test konkret aussehen?
- ✓ Durchführung des Testlaufs
- ✓ Auswertung des Tests und Ableitung von Rückschlüssen für die eigene Geschäftsidee.



Eine Geschäftsidee testen - Prototyping

Vorteile des Prototypings

- ✓ Sammlung erster praktischer Erfahrungen und Kundenfeedbacks
- ✓ Erhöhung der Erfolgswahrscheinlichkeit für die Geschäftsidee durch wertvolle Information erster Kunden
- ✓ Überschaubarer finanzieller Aufwand
- ✓ Entdecken von Verbesserungspotenzial
- ✓ Erste Werbung im Markt für das Produkt/die Dienstleistung
- ✓ Eventuell erste Einnahmen, die weitere Schritte der Gründung finanzieren können.



Wenn Geschäftsideen nicht funktionieren, liegt es oftmals an...

Mögliche Gründe:

- Nicht zutreffende Annahmen zu Markt, Zielgruppe etc.
- „Kinderkrankheiten“, d.h. nicht funktionierende Produkte oder Dienstleistungen
- Fehlende Nachfrage, weil Kunden nicht von der Leistung/dem Produkt wissen, es nicht wollen und/oder nicht bereit sind, den geforderten Preis dafür zu bezahlen. Interesse ist nicht gleich Kauf (!)
- Nicht funktionierendes Geschäftsmodell, wenn z.B. die Leistung zwar angenommen und für gut befunden wird, aber die Bereitschaft, dafür Geld auszugeben, fehlt.



Zehn Tipps für die Suche und Bewertung von Geschäftsideen

Quelle: www.existenzgruender.de

- ✓ **Nichts ist unmöglich!**
Lassen Sie sich von scheinbar unmöglichen Ideen nicht abschrecken, sondern denken Sie ernsthaft darüber nach.
- ✓ Haben Sie ein **waches Auge** und ein **offenes Ohr** für Ihre Mitmenschen: Was kaufen sie (nicht), was wünschen sie sich, was fehlt ihnen?
- ✓ Denken Sie zunächst über Geschäftsideen und Marktnischen in den Branchen und Bereichen nach, in denen Sie **sich auskennen**.
- ✓ Setzen Sie sich **nicht unter Zeitdruck**
Vielleicht stoßen Sie spontan und zufällig auf eine lukrative Marktnische – eine gründliche Recherche und ein Check der Idee sollte auf jeden Fall erfolgen.



Zehn Tipps für die Suche und Bewertung von Geschäftsideen

Quelle: www.existenzgruender.de



- ✓ Halten Sie **alle Ideen fest**.
Ein kleines „Ideensammel-Büchlein“ hilft, alle Gedanken festzuhalten und macht im Kopf Wege frei für neue Kreativität.
- ✓ Ihre Geschäftsidee sollte Ihnen auf jeden Fall **Spaß machen**, „verlieben“ sollten Sie sich in Ihr Projekt jedoch nicht, da Liebe ja bekanntlich blind machen kann.
- ✓ Bleiben Sie **realistisch**.
Wenn eine Idee nicht finanzierbar ist, nützt sie Ihnen nichts.
- ✓ Sprechen Sie mit Familie, Freunden und Bekannten über Ihre Idee.
Sie können Ihnen **wertvolle Hinweise** liefern. Nehmen Sie daher alle Hinweise **offen und wertschätzend zur Kenntnis**.



Zehn Tipps für die Suche und Bewertung von Geschäftsideen

Quelle: www.existenzgruender.de



- ✓ **Informieren Sie sich umfassend** über die Branche, in der Sie tätig werden wollen. Sammeln Sie Informationen über Mitbewerber und gehen Sie mit ihnen in den Austausch – offen oder verdeckt.
- ✓ Tragen Sie **möglichst vollständig alle Informationen** zusammen, die für Ihre Idee sprechen (Statistiken, Zeitungsartikel, Informationen der IHK und der Banken etc.). Je konkreter und gründlicher Sie dies tun, umso besser wird es Ihnen gelingen, Investoren, Banken, potentielle Kunden etc. zu überzeugen.



Fragen??

Welche Themen sind offen geblieben oder entstanden?



Was wir Ihnen/Euch wünschen...



Alles Gute auf Ihrem/Eurem Weg!

BPW 2026

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: bpw@ibb-business-team.de

Internet: 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.