

Noch sieben Wochen bis zum Einsendeschluss

Gründerpreis: Bewerber können bis Ende Januar auch einfaches Meldeverfahren mit Ideen-Schnellcheck nutzen

Ingolstadt – Eineinhalb Monate vor Bewerbungsschluss für die neue Runde des Gründerpreises Ingolstadt haben sich 24 überwiegend junge Unternehmer bereits gemeldet. Selbst wenn noch einige Kandidaten kurzfristig zurückziehen sollten, was erfahrungsgemäß immer mal vorkommen kann, gehen die Organisatoren Jörg Tiedt (Sparkasse Ingolstadt-Eichstätt) und Robert Wittmann (Technische Hochschule) davon aus, bei der „Nacht der Bewerber“ am 17. März kommenden Jahres in der THI einen bunten Strauß von Geschäftsideen präsentieren zu können.

Es seien auch noch Projekte „in der Pipeline“, also bereits angekündigt, zeigt sich Jörg Tiedt, bei dem die Fäden für den Wettbewerb seit langem zusammen-

laufen, überzeugt. Er geht davon aus, dass wie schon in den Vorjahren wieder eine gute Mischung von Kandidaten vorhanden sein wird. Die bisherigen Meldungen kämen wieder aus sehr unterschiedlichen Branchen und versprächen deshalb einen attraktiven Mix.



**GRÜNDER
PREIS
INGOLSTADT**

Noch nie war es so einfach, sich für den Gründerpreis zu bewerben, denn die Veranstalter, zu denen neben Sparkasse und THI auch die städtische IFG, das Existenzgründerzentrum Ingolstadt und der DONAUKURIER gehören, haben für die neue Runde erstmals nicht die Abgabe eines ausgefüllten Businessplans zur un-

bedingten Voraussetzung gemacht. Ein solcher Plan kann zwar nach wie vor sofort mit der Bewerbung eingereicht werden, kann aber jetzt auch erst später innerhalb des Beratungsverfahrens („Coaching“ durch erfahrene Wirtschaftsfachleute) erstellt werden, das ja eine besondere Eigenheit des Ingolstädter Wettbewerbs ist.

Wer als Bewerber zunächst auf die säuberliche Ausformulierung seiner Geschäftsidee über mehrere Seiten hinweg verzichten möchte, der kann jetzt ein auf wenige Kernpunkte beschränktes Formular („Business Model Canvas“) auf der Homepage der Veranstalter (www.gruenderpreis-in.de) finden und von dort herunterladen. Hier wird zuvorderst nach dem Nutzen-Versprechen gefragt, das

der Wettbewerbsteilnehmer aus seiner Geschäftsidee ableitet: Was hat ein Kunde, der dieses Produkt oder diese Dienstleistung kaufen bzw. nutzen will, zu erwarten und welche Vorteile kann er daraus ziehen? Schließlich ist das der Dreh- und Angelpunkt für die tatsächlichen Marktchancen.

„Vom Kunden her denken“, nennt Koordinator Robert Wittmann diesen Ansatz. Der THI-Professor weiß aus langer Erfahrung, dass es bei allem Engagement von Gründern auch immer wieder Ideen gibt, die zumindest auf den zweiten Blick schon nicht mehr als wirklich erfolgversprechend durchgehen können. Die Frage nach dem Kundennutzen sei also ganz zentral und deshalb praktisch der Prüfstein für ein Geschäftsmodell.

Das Formular, das mit einem Muster auch Beispiele liefert, fragt auch einige andere Eckpunkte ab, wie etwa die Ressourcen, mögliche geschäftliche Partnerschaften und auch die Gewinnerwartungen eines Gründers. Insgesamt soll so mit einem noch recht übersichtlichen Themenkatalog ein Ideencheck im Schnellverfahren möglich sein. Robert Wittmann spricht von einem „barrierefreien Zugang“ zum Wettbewerb.

Kandidaten können sich mit regulärem Businessplan oder eben mit ausgefülltem Formular noch bis zum 31. Januar 2020 unter der zuvor genannten Netzadresse anmelden. Je eher aber die Meldung, desto besser: Erste Coachings durch die Experten können dann noch bis Mitte Januar vereinbart werden. *hl*