

Mein Konzept überprüfen

Eine kleine Anleitung von
Prof. Dr. Günter Faltn
Stiftung Entrepreneurship



Einleitung

Liebe Entrepreneurin, lieber Entrepreneur,

In den folgenden Folien möchte ich Ihnen die Möglichkeit geben, anhand wichtiger Punkte meines Entrepreneurship-Konzepts, Ihr eigenes Konzept zu prüfen. Alle Inhalte, die hier angesprochen werden, finden Sie auch in „Kopf schlägt Kapital“. Besonders zu empfehlen sind dazu das Kapitel 4.6: "Was ein gutes unternehmerisches Konzept leisten muss" und Kapitel 8: "Die Idee öffnen" und "Ein Konzept erarbeiten"

Ich bekomme viele Anfragen mit der Bitte, Konzepte zu bewerten. Dies fällt, ehrlich gesagt, sehr schwer, da Sie der Experte für Ihr Konzept sind! Soviel Zeit wie Sie hat niemand mit Ihrem Ideenkind verbracht und das lässt sich auch nicht aufholen.

Sie selbst müssen sich intensiv mit den Themen auseinandersetzen, die mit Ihrem Ideenkonzept zusammenhängen, daran geht kein Weg vorbei. Das bedeutet: viel recherchieren, tüfteln und nachdenken, Pläne immer wieder verwerfen, umarbeiten oder sogar neu zu denken (etwa zu den Punkten wie Marktbedingungen, Beschaffung von Materialien, Produktion, Angebot der Dienstleistung). Und nur Sie selbst können letztlich die Entscheidung treffen, ob Ihr Konzept genügend ausgereift und tragfähig ist.

Mit dieser kleinen Präsentation hoffe ich, Ihnen das Handwerkszeug zu geben, mit dem Sie diese Schritte zur Überprüfung selbstständig bewältigen können.

**Viel Spaß und viel Erfolg,
Ihr Prof. Faltin**

Mein Konzept überprüfen

Im Folgenden finden Sie in Stichpunkten die wichtigsten Punkte zur Überprüfung Ihres eigenen Konzepts. Es handelt sich um 7 Folien mit Denkanstößen und Fragen.

Am besten, Sie nehmen Papier und Stift zur Hand und arbeiten die Vorlage Punkt für Punkt durch. So erzielen Sie den größten Erfolg!

Wenn Sie an einer Stelle Zweifel haben oder unsicher sind, gehen Sie diesen Zweifeln nach. Stellen Sie sich die Fragen: „Warum habe ich Zweifel?“ oder „Welche Fragen sind für mich noch ungeklärt?“.

Ein Tipp - Seien Sie ehrlich mit sich selbst!
(Kein anderer wird Sie nach Ihrem Ergebnis fragen)

Diese „Prüfung“ urteilt nicht darüber, ob Ihr Konzept wirklich marktreif ist, sondern soll Ihnen Hilfestellung geben, dies selbst zu entscheiden!

Was ein gutes Entrepreneurial Design leisten muss (I)

Wichtige Fragen zu meinem Design:

1. Welche klaren Marktvorteile hat mein Konzept?

(Was kann mein Konzept besser als die anderen? Was macht mein Produkt / Dienstleistung besonders? Was biete ich an und sonst keiner?)

2. Wie kann ich einen Vorsprung vor Imitatoren sichern?

(Bin ich auf dem neusten Stand der Technik? Sind meine Abläufe so einfach wie möglich? Welche Vorteile kann ich dauerhaft ins Feld führen?)

3. Wie kann ich mich vor technologischer Obsoleszenz schützen?

(Veralterung meiner Technologie/Idee)

Was ein gutes Entrepreneurial Design leisten muss (II)

4. Wie kann ich mich vor wirtschaftlicher Obsoleszenz schützen?

(Wenn Mitbewerber z.B. größere Serien auflegen und kostengünstiger produzieren)

5. Welche Möglichkeiten habe ich, um mit möglichst wenig Startkapital auszukommen?

(Können Sie, statt eigener, teurer Anschaffungen, “Komponenten” nutzen? Siehe Kap. 6 in “Kopf schlägt Kapital”. Und: Denken Sie an Richard Branson: “Wir hatten kein Geld, also mussten wir kreativ sein.”)

6. Wie kann ich auf mich aufmerksam machen?

(Auf konventionelle Weise zu werben, ist teuer. Daher: Ist mein Entrepreneurial Design so gut, dass es wie von selbst Aufmerksamkeit erregt? Welchen entscheidenden Vorteil hat der Kunde, wenn er MEIN Produkt kauft? Bsp. Teekampagne: die hohe Kostenersparnis macht es möglich, dass man durch extravagant niedrige Preise auf sich aufmerksam machen kann)

Prinzipien eines High Potential Entrepreneurial Designs

Überdenken Sie die folgenden 3 Punkte:

1. Ist mein Konzept skalierbar?
(Kann ich die Menge meines Angebots mit geringen Mitteln vervielfachen?)
2. Entspricht mein Konzept dem Prinzip der Einfachheit?
(d.h. Kann es in wenigen Worten beschrieben werden? Ist mein Konzept und seine Umsetzung leicht überschaubar, z.B. Teekampagne: nur eine einzige Teesorte?
Denken Sie daran, Komplexität ist der Feind des Gründers!)
3. Wie kann ich Risiken minimieren?
(Welche Risiken sehe ich? Welche kann ich ausräumen? Wie kann ich Sie kreativ umgehen?)

Für die Weiterarbeit:

- Überlegen Sie sich eigene Fragen zu den vorher genannten Punkten.

- Beantworten Sie diese mit viel Sorgfalt!

Warum dieser Tipp?

Meine Fragen sind ein solider Anfang für die Prüfung Ihres Konzepts. Ihre eigenen Fragen können für Sie aber wichtiger sein! Weil sie die Charakteristika Ihres eigenen Konzeptes betreffen und damit entscheidend voran bringen! Sie, als Entrepreneur, sind sich selbst in diesem Augenblick der beste Coach und Kritiker, besonders aber auch der wichtigste Unterstützer und Ideengeber!

Geschafft! Konzept geprüft!

Lieber Entrepreneur, Liebe Entrepreneurin,

Hiermit sind Sie am Ende meiner Anleitung „Mein Konzept überprüfen“ angekommen.

Ich hoffe sie hat Ihnen viele Anregungen gegeben, wie Sie Ihr Konzept verbessern können - oder vielleicht sind Sie auch zu dem Ergebnis gekommen, dass Sie „bereit“ sind für das große Abenteuer- nämlich Ihr Konzept umzusetzen!

Wir freuen uns natürlich über Feed-Back zu dieser Präsentation, da wir Ihnen ein so gut-wie-mögliches Werkzeug an die Hand geben wollen! Schreiben Sie uns Ihre Erfahrungen an:
labor@entrepreneurship.de

**Vielen Dank und viel Erfolg bei Ihrer Unternehmung,
Ihr Entrepreneurship-Team**

**„Sometimes one needs as much as 10 years
and 50,000 pieces of information
before an entrepreneurial concept
is born.“**

Prof. Simon
Carnegie Mellon University

Dieses Zitat soll Sie darin bestärken,
dass man wirklich viel Arbeit in die Ausarbeitung seines Konzepts stecken muss
und diese „Investition“ an Mühe und Zeit sich auch lohnt.