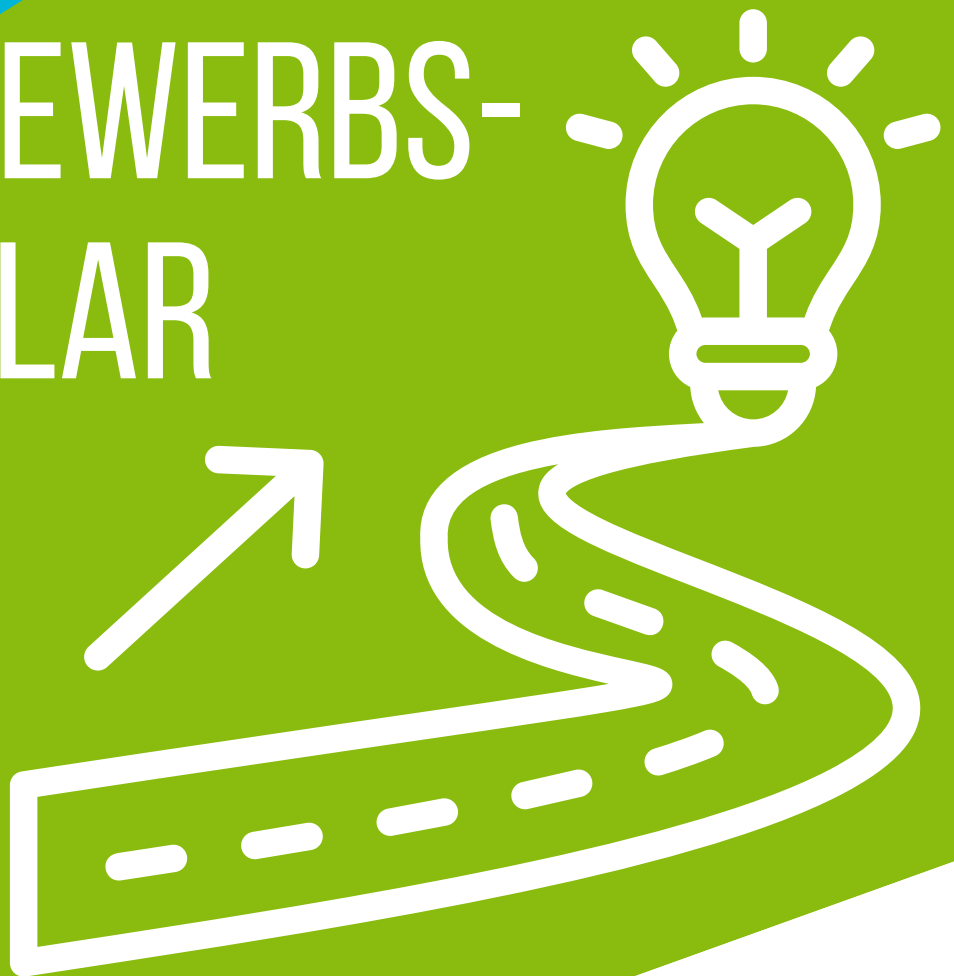


DEINE IDEE
DEIN BUSINESS

IMPULS.
Die Hammer Wirtschaftsagentur

GESCHÄFTSIDEEN-WETTBEWERB 2026

WETTBEWERBS- FORMULAR



 Innovationszentren
Hamm · IZH

 srh University

 HOCHSCHULE
HAMM-LIPPSTADT



	TEILNEHMER 1	TEILNEHMER 2	TEILNEHMER 3
NAME			
VORNAME			
STRASSE			
TELEFON			
E-MAIL			
HOCHSCHULE			
STUDIENGANG			
SEMESTER			

	TEILNEHMER 4	TEILNEHMER 5	TEILNEHMER 6
NAME			
VORNAME			
STRASSE			
TELEFON			
E-MAIL			
HOCHSCHULE			
STUDIENGANG			
SEMESTER			

Die Teilnahme am Wettbewerb ist ausschließlich mit dem vorliegenden beschreib- und speicherbaren PDF-Dokument möglich. Bitte reichen Sie keine eigenen Unterlagen ein. Anlagen sind nicht zulässig.

Die Jury erhält für ihre Beratungen die Seiten 3-10 dieses Wettbewerbsformulars mit einer anonymen Teilnehmernummer.

Das Deckblatt dient lediglich der nachträglichen Zuordnung der Siegerbeiträge.

Wir wünschen Ihnen viel Freude und Erfolg bei der Entwicklung Ihrer Geschäftsidee!

<p>TEILNEHMERNUMMER: VOM AUSRICHTER VERGEBEN</p>



IN ACHT SCHRITTEN ZU IHREM EIGENEN UNTERNEHMEN!

Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee, indem Sie die Eingabefelder auf den folgenden Seiten vollständig ausfüllen. Bitte schreiben Sie in ganzen Sätzen und fassen Sie sich möglichst kurz. Für jedes Eingabefeld steht Ihnen nur eine begrenzte Zeichenzahl zur Verfügung. Eine Erweiterung der Eingabefelder ist nicht zulässig.

1. GESCHÄFTSIDEEN & UNTERNEHMEN

1.1 WIE LAUTET DER NAME IHRER GESCHÄFTSIDEEN?

1.2 WAS IST DER INHALT IHRER GESCHÄFTSIDEEN?

TEILNEHMERNUMMER:
VOM AUSRICHTER VERGEBEN



1.3 WELCHE PRODUKTE ODER DIENSTLEISTUNGEN BIETET IHR UNTERNEHMEN AN?

1.4 IN WELCHER RECHTSFORM MÖCHTEN SIE DAS UNTERNEHMEN GRÜNDEN?

1.5 IN WELCHER EIGENTUMSSTRUKTUR WOLLEN SIE DAS UNTERNEHMEN FÜHREN?

TEILNEHMERNUMMER:
VOM AUSRICHTER VERGEBEN



2. PRODUKT UND DIENSTLEISTUNG

2.1 WELCHEN KUNDENNUTZEN HAT IHR PRODUKT BZW. IHRE DIENSTLEISTUNG?

2.2 WIE WEIT SIND SIE MIT DER ENTWICKLUNG DES PRODUKT- ODER DIENSTLEISTUNGSANGEBOTS?

2.3 WELCHE GESCHÄFTSAUSSTATTUNG BENÖTIGEN SIE, UM MIT DER PRODUKTION ODER DER ERBRINGUNG IHRER DIENSTLEISTUNG BEGINNEN ZU KÖNNEN?

KOSTEN FÜR DIE ERSTE
GESCHÄFTSAUSSTATTUNG:

TEILNEHMERNUMMER:
VOM AUSRICHTER VERGEBEN



2.4 WELCHEN JAHRESUMSATZ UND WELCHE MATERIALKOSTEN ERWARTEN SIE?

ERWARTETER UMSATZ IM ERSTEN JAHR:

MATERIALKOSTEN IM ERSTEN JAHR:

2.5 IN WELCHER BRANCHE IST IHR UNTERNEHMEN TÄTIG?

2.6 WER SIND IHRE MITBEWERBER?

TEILNEHMERNUMMER:
VOM AUSRICHTER VERGEBEN



3. MARKETING

3.1 WIE SOLL DER VERTRIEB IHRES PRODUKTS BZW. IHRER DIENSTLEISTUNG AUFGEBAUT SEIN?

3.2 WELCHE METHODEN DER ABSATZFÖRDERUNG (WERBUNG) MÖCHTEN SIE NUTZEN?

TEILNEHMERNUMMER:
VOM AUSRICHTER VERGEBEN



3.3 HABEN SIE SICH GEDANKEN ÜBER DIE PREISGESTALTUNG GEMACHT?

4. GRÜNDER, MANAGEMENT UND MITARBEITER

4.1 WER GRÜNDET IHR UNTERNEHMEN? WELCHE QUALIFIKATIONEN HABEN GRÜNDER UND MITARBEITER

QUALIFIKATION DER GRÜNDER	
JÄHRLICHE KOSTEN	
QUALIFIKATION DES MANAGEMENTS	
JÄHRLICHE KOSTEN	
IST EINE BETEILIGUNG DES MANAGEMENTS VORGESEHEN?	JA <input type="checkbox"/> NEIN <input type="checkbox"/>

4.2 WIE VIELE MITARBEITER MIT WELCHEN QUALIFIKATIONEN BRAUCHEN SIE FÜR DEN START?

ANZAHL DER MA	QUALIFIKATION	SUMME JÄHRLICHER KOSTEN

TEILNEHMERNUMMER:
VOM AUSRICHTER VERGEBEN



5. FINANZIERUNG

Planen Sie die wirtschaftliche Entwicklung Ihres Unternehmens in den ersten drei Geschäftsjahren in einfacher Form. Die Felder in der Tabelle sind mit den Werten eines Musterunternehmens ausgefüllt, um Ihnen ein Gefühl dafür zu geben, wie die einzelnen Positionen in realen Finanzplänen bewertet werden.

Überschreiben Sie die Beispielzahlen und lassen Sie dabei die Werte aus Ihren bisherigen Ausführungen einfließen. Spielen Sie mit den einzelnen Kostenpositionen, um ein Gefühl für Ihr Geschäftsmodell zu bekommen. Spätestens ab dem dritten Geschäftsjahr sollte Ihr Unternehmen einen Überschuss erwirtschaften.

	1. GESCHÄFTSJAHR	2. GESCHÄFTSJAHR	3. GESCHÄFTSJAHR
A UMSATZ (LT. POS. 2.4)			
B MATERIALKOSTEN (LT. POS. 2.4)			
C PERSONALKOSTEN (LT. POS. 4.1 UND 4.2)			
D SONSTIGE KOSTEN (RICHTWERT 10% VON A)			
E GESCHÄFTSAUSSTATTUNG (LT. POS. 2.3)			
F LIQUIDITÄTSBEDARF / JAHR AUS UMSATZ (RICHTWERT 30% VON A)			
G SUMME DES LIQUIDITÄTSBEDARFS (E + F)			
H DAVON EIGENMITTEL (RICHTWERT 20% VON G)			
I DAVON KREDITE (RICHTWERT 80% VON G)			
J ZINSSATZ HIERFÜR (IN %)			
K EXTERNE KAPITALKOSTEN (I * J)			
L ERGEBNIS (A-B-C-D-K)			

Die obige Planrechnung vernachlässigt bewusst viele Elemente realer Finanzpläne, wie z.B. Abschreibungen oder Steuern und Abgaben. Sie reduziert die Komplexität der Planung auf ein absolutes Minimum und verdeutlicht die wesentlichen wirtschaftlichen Zusammenhänge.



6. CHANCEN UND RISIKEN

WELCHES SIND DIE DREI GRÖSSTEN CHANCEN UND RISIKEN IHRER UNTERNEHMENSGRÜNDUNG?

CHANCEN

RISIKEN

7. ZUSAMMENFASSUNG

Sie haben eine Minute Zeit, um einem Freund zu erklären, welche Geschäftsidee Sie zur Gründung eines Unternehmens veranlasst. Fassen Sie die wichtigsten Elemente der Fragen 1-7 stichpunktartig zusammen. Motivieren Sie Ihren Freund, in Ihre Geschäftsidee zu investieren.

Hiermit bewerbe(n) ich/wir mich/uns für den IZH-Sonderpreis (pro Team maximal zwei kostenlose Co-Working Plätze im Innovationszentrum Hamm für einen Zeitraum von 6 Monaten)

Ich / Wir habe(n) die Teilnahmebedingungen gelesen und erkenne(n) sie an. Ich / Wir bestätige(n), die Geschäftsidee eigenständig entwickelt und beschrieben zu haben.

Senden Sie Ihren Wettbewerbsbeitrag als ausgefülltes und gespeichertes PDF-Formular per E-Mail an minde@Impuls-hamm.de. Nachträgliche Änderungen sind nicht möglich.

Bitte beachten Sie den Einsendeschluss!

TEILNEHMERNUMMER:
VOM AUSRICHTER VERGEBEN