

Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft

Ein Leitfaden

**In sechs Monaten zum zertifizierten Businessplan:
Deutschlands erster und einziger Businessplan Wettbewerb nur für
die Medizin- und Gesundheitswirtschaft.**

Die Medizin- und Gesundheitswirtschaft bietet große Entwicklungschancen. Ziel des Wettbewerbs ist es, innovative medizin- und gesundheitswirtschaftliche Ideen mit Marktpotential in eine aussichtsreiche Startposition zu bringen und zur Umsetzung zu führen.

Im Rahmen des Wettbewerbs können Sie innerhalb von sechs Monaten Ihren Businessplan erstellen. Das bedeutet eine große Herausforderung, verlangt Zeit, Kraft und Energie und den unbedingten Willen, eine erfolgreiche Gründung in der Medizin- und Gesundheitswirtschaft zu starten. Wir unterstützen Sie dabei.

Durch die Teilnahme am Wettbewerb lernen Sie, wie ein tragfähiges Geschäftskonzept entwickelt und ein solider Businessplan erstellt wird. Selbst wenn Sie nicht unter den Gewinnern sind, gewinnen Sie: Know-how, Erfahrung und Kontakte.

1. Teilnehmer: Wer kann teilnehmen?

Sie können am Businessplan Wettbewerb teilnehmen, wenn Sie eine innovative Geschäftsidee mit Wachstums- und Arbeitsplatzpotential im Bereich der Medizin- und Gesundheitswirtschaft haben. Teams sind besonders willkommen.

Ist Ihr Unternehmen bereits gegründet, ist eine Teilnahme ebenfalls möglich. Voraussetzung dafür ist, dass das Unternehmen zum Zeitpunkt des Wettbewerbsstarts nicht älter als 12 Monate ist oder Sie bestätigen können, dass Ihr Unternehmen bisher noch nicht relevant im Markt agiert, da Sie bisher ausschließlich Entwicklungsarbeit geleistet haben. Zum Nachweis des Datums der Unternehmensgründung reichen Sie den Handelsregistereintrag, die Gewerbebeanmeldung oder andere geeignete Dokumente ein.

Liegt der Fall einer Unternehmensübernahme, eine Ausgründung, die Gründung einer Tochtergesellschaft oder Ähnliches vor (z.B. ein bestehendes Unternehmen wird grundlegend neu ausgerichtet), ist gegebenenfalls eine Teilnahme möglich, insofern mit der Übernahme bzw. Gründung ein neuer innovativer Ansatz erfolgt. Parallelteilnahmen bei anderen Wettbewerben sind erlaubt.

Die Entscheidung über die Zulassung liegt im Ermessen des Veranstalters.

Die Teilnahme am Wettbewerb ist kostenlos.

Alle Beteiligten sind zur strikten Vertraulichkeit verpflichtet.

Es lohnt sich, von Beginn an am Wettbewerb teilzunehmen, um den Businessplan schrittweise mit dem Input der Experten und den begleitenden Qualifizierungsmodulen aufzubauen. Der Wettbewerb ist so konzipiert, dass die Anforderungen an Inhalt und Umfang sukzessiv steigen. Die Themenschwerpunkte der Qualifizierungsmaßnahmen entsprechen den Inhalten der in dieser Zeit zu erstellenden Kapitel Ihres Businessplans.

Jeder Teilnehmer ein Gewinner

Am Ende des Wettbewerbs haben Sie Ihren kompletten Businessplan erstellt, ein unverzichtbares Planungs- und Kontrollinstrument für Ihre Unternehmensgründung, das Schlüsseldokument für die Beurteilung und Steuerung Ihres Vorhabens und die Suche nach Kapital.

Ganz wichtig! Auch nach erfolgreichem Abschluss des Wettbewerbs profitieren Sie von den Netzwerkkontakten von pro Ruhrgebiet e.V. und der Startbahn Ruhr GmbH und den konkreten Hilfestellungen unserer Regional- und Kooperationspartner. Unser Ziel ist es, Sie optimal auf den Start Ihres Unternehmens vorzubereiten und Sie dabei zu unterstützen, diesen innerhalb kürzester Zeit zu realisieren.

Ihre Geschäftsidee wird am Markt erfolgreich sein. Davon sind Sie überzeugt. Nutzen Sie die Chancen des Businessplan Wettbewerbs Medizinwirtschaft. Durch eine sorgfältige Planung können Sie Ihre Erfolgchancen verbessern und Ihr unternehmerisches Risiko vermindern. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.

Termine

Online Registrierung www.med-startbahn.de

1. März 2018	Start des Wettbewerbs – Phase 1
31. Mai 2018	Abgabe der Basisbusinesspläne
1. Juni 2018	Start Phase 2 des Wettbewerbs – letzte Einstiegsmöglichkeit
31. August 2018	Abgabe der Detailbusinesspläne



2. Der Ablauf

Der Wettbewerb wird in zwei Phasen durchgeführt. In Phase 1, die über drei Monate geht, wird der Basis-Businessplan erstellt, in Phase 2, für die Sie ebenfalls drei Monate Zeit haben, der Detail-Businessplan erarbeitet. Alle eingereichten Businesspläne werden von den Experten des Startbahn Ruhr Gutachtergremiums bewertet, die Besten von einer unabhängigen Jury prämiert.

2.1 Phase 1: Basis-Businessplan

Ideen gehen an den Start! Sie sind zum Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft zugelassen worden: **Herzlich willkommen in Phase 1!**

Intensives, individuelles Coaching durch Mentoren mit kontinuierlichem Feedback sowie flankierende Qualifizierungsangebote begleiten Sie in den ersten drei Monaten, in denen Sie Ihren **Basis-Businessplan** entwickeln.

Das „Geschäftsmodell“, das „Unternehmerteam“ und die Themen „Branche und Markt“ sowie „Marketing und Vertrieb“ stehen im Zentrum der Bearbeitung.

Darüber hinaus fördern wir Ihren regelmäßigen Erfahrungsaustausch mit anderen Wettbewerbsteilnehmern, die Kontaktaufnahme zu Branchen- und Finanzspezialisten sowie zu Gründer- und Unternehmensnetzwerken.

Der nächste Schritt ist das **Matching**: Sie nennen uns denjenigen Mentor, mit dem Sie während der Dauer des Wettbewerbs gerne zusammenarbeiten wollen. Wir nehmen eine Auswertung der genannten Präferenzen vor und geben die Zuordnung zeitnah bekannt. Dieser Mentor ist dann während der Wettbewerbsphasen kontinuierlicher Ansprechpartner für Sie. Sollte diese erste Zuordnung nicht optimal sein, vermitteln wir Ihnen einen anderen Mentor.

Am Ende der Phase 1 reichen Sie Ihren Basis-Businessplan ein. Dieser wird von einem hochkarätigen Gutachtergremium geprüft und bewertet. Sie erhalten ein fundiertes Feedback mit hilfreichen Anregungen zu Ihrem eingereichten Konzept.

2.2 Phase 2: Detail-Businessplan

Ideen auf der Zielgeraden! Teilnehmer der Phase 1 sind automatisch für Phase 2 angemeldet. Neue Teilnehmer sind willkommen. Die Bewertung der Businesspläne in Phase 2 erfolgt unabhängig von einer Bewertung oder Teilnahme in Phase 1.

Auch in dieser Ausarbeitungsphase Ihres Businessplans unterstützen wir Sie intensiv. Sie halten den Kontakt zu Mentoren, Spezialisten und anderen Teilnehmern zum Erfahrungsaustausch und Netzwerkaufbau. Sie können das umfangreiche Qualifizierungsangebot nutzen, das sich auf die Themen der Phase 2 konzentriert, also insbesondere auf die Fragen der Organisationsstruktur und der Finanzierung.

Die Phase 2 endet wiederum nach drei Monaten mit der Abgabe des **Detail-Businessplans**. Die Gutachter bewerten die eingereichten Businesspläne und setzen die Punktzahl fest, die erforderlich ist, um eine erfolgreiche Teilnahme am Wettbewerb bescheinigt zu bekommen. Dies ist die Voraussetzung für den Erhalt der Startbahn Ruhr Businessplan Zertifizierung.

Die zehn besten Teilnehmer nehmen an einem Intensivtraining teil, das u.a. auf die Präsentation vor der Jury, vor Banken, Investoren und Kunden vorbereitet. **Der Wettbewerb endet mit der feierlichen Auszeichnung der Wettbewerbs-Gewinner.**

3. Coaching

In sechs Monaten zum zertifizierten Businessplan. Das ist ein ehrgeiziger Zeitplan und kann nur gelingen, wenn den Teilnehmern am Wettbewerb umfangreiche, individuell abgestimmte Unterstützung zuteil wird. Im Expertennetzwerk der Startbahn Ruhr finden Sie Mentoren und Spezialisten, die Sie auf unterschiedliche Weise unterstützen. Mit der Auswahl und speziellen Akkreditierung der Experten setzt die Startbahn Ruhr hohe Qualitätskriterien für ihr Coachingangebot fest.

3.1 Mentoren

Mentoren sind für die Gründerunterstützung speziell qualifizierte Personen, vor allem Senior Consultants, Business Angels, Unternehmensberater, aktive Unternehmer etc.. Sie verfügen über

- Unternehmerische/Management-Erfahrung
- Beratungskompetenz im Gründerbereich
- Kenntnisse über die Businessplanerstellung
- Spaß und Freude an neuen Ideen
- Kontakte zur bundesweiten Gründerszene

Sie sind bereit, eine auf maximal sechs Monate begrenzte ehrenamtliche Tätigkeit mit beachtenswertem Zeitaufwand auf sich zu nehmen.

Als Teilnehmer am Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft haben Sie die einmalige Chance, während des gesamten Wettbewerbs von einem Mentor betreut zu werden. Er ist Ihr erster Ansprechpartner, greift Ihnen „unter die Arme“, wann immer es notwendig ist. Er unterstützt Sie persönlich und intensiv, begleitet die ein-

zelen Schritte der Entwicklung Ihres Unternehmens und vermittelt grundlegendes Know-how. Mentoren leisten zeitintensive „Rundumbetreuung“.

Nach Präferenzabgabe und Zuordnung der Mentoren erarbeiten Sie gemeinsam mit Ihrem Mentor eine Stärken-Schwächen-Analyse Ihrer Unternehmensidee und erstellen einen Arbeitsplan für die erste Wettbewerbsphase.

Die zweite Phase des Wettbewerbs beginnt mit der Auswertung der Gutachten aus Phase 1. Formulieren Sie gemeinsam mit Ihrem Mentor die notwendigen Schritte zur Fertigstellung des Businessplans. Seien Sie sich bewusst, dass das Schreiben des Businessplans ausschließlich von Ihnen selbst bewerkstelligt werden muss. Der Mentor unterstützt Sie dabei, steht Ihnen mit Rat und Tat, mit seiner Erfahrung und seinem Wissen zur Seite.

3.2 Spezialisten

Spezialisten sind Fachleute in ihren Fachgebieten. Sie verfügen im Blick auf die Businessplanerstellung insgesamt oder einzelne Fragestellungen über professionelle Kompetenz. Demzufolge sind unterschiedliche fachliche Hintergründe vertreten:

- aktive Unternehmer
- Wissenschaftler
- Branchenexperten aus unterschiedlichen Segmenten der Medizinwirtschaft
- ausgewählte Führungspersönlichkeiten
- Unternehmensberater/Finanzexperten
- Steuerberater/Wirtschaftsprüfer
- Rechts- und Patentanwälte
- Logistiker und Personalentwickler
- Vertriebs- und Marketingexperten etc.

Für Ihre Detailfragen können Sie auf das Fachwissen dieser Spezialisten zurückgreifen. Sie vermitteln ihr Know-how und ihre Erfahrungen punktuell und nachfrageorientiert zu allen Details, die bei der Gründung eines Unternehmens relevant sind. Art und Umfang der Leistungserbringung bestimmt jeder Spezialist gemäß seinen persönlichen Vorstellungen und Möglichkeiten.

Mentoren und Spezialisten arbeiten ehrenamtlich und sind einem Ehrenkodex verpflichtet. Die Art und Weise der Unterstützung durch Ihren Mentor und die Spezialisten bestimmen Sie in Abstimmung mit dem jeweiligen Experten.

Wie häufig Sie sich persönlich mit ihm treffen, hängt nicht nur von der geografischen Nähe oder Ferne ab, sondern auch von der notwendigen Intensität der Unterstützung.

4. Die Qualifizierungsmodule

Als Teilnehmer am Wettbewerb lernen Sie, einen vollständigen Businessplan zu erstellen, der in der Phase der Unternehmensgründung Bestand hat. Gepaart mit der Erfahrung, den Kontakten und dem persönlichen Know-how der Experten vermitteln wir Ihnen das dafür notwendige Wissen, und zwar abgestimmt auf Ihre Lerngewohnheiten und -vorlieben. Wählen Sie zwischen strukturierten Seminaren mit herausragenden Referenten, oder Lernen im Dialog mit Experten und anderen Teilnehmern.

4.1 Organisiert und institutionalisiert: Weiterbildungsveranstaltungen

Für die Teilnehmer am Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft steht ein umfangreiches Qualifizierungsprogramm zur Verfügung. In sechsstündigen Intensivseminaren vermitteln wir Ihnen in kompakter Form grundlegende Kenntnisse zu den zentralen Themen eines Businessplans, speziell für die Medizinwirtschaft. Die Seminare orientieren sich an den Kapiteln des Businessplans und sind inhaltlich auf

die Stufen des Wettbewerbs abgestimmt. Praxiswissen steht im Vordergrund, erfahrene Referenten geben ihr Know-how weiter, diskutieren Fallbeispiele und erarbeiten mit Ihnen Lösungen für Ihre Fragestellungen.

Hinweise zu den aktuellen Terminen, zum detaillierten Programm mit Angaben zu den Referenten finden Sie unter www.med-startbahn.de. Sie erhalten zu jeder der Veranstaltungen eine gesonderte Einladung. Bitte beachten Sie, dass für den Besuch aller Veranstaltungen eine verbindliche Anmeldung erforderlich ist.

Für die Teilnehmer am Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft sind die Qualifizierungsveranstaltungen kostenfrei.

4.2 Das Arbeitsbuch

Das von der Startbahn MedEcon Ruhr GmbH im Jahr 2008 herausgegebene Arbeitsbuch: „Der Businessplan in der Medizinwirtschaft“ bietet nützliche Informationen für jeden, der plant, sich mit einer innovativen Produkt- oder Dienstleistungs-idee in der Medizin- und Gesundheitswirtschaft selbstständig zu machen.

Das Buch

- bearbeitet die spezifischen Fragen und Problemstellungen einer Gründung in der Medizinwirtschaft,
- begründet die generelle Notwendigkeit der Erstellung eines Businessplans,
- sensibilisiert für die Notwendigkeit, bei der Businessplanerstellung einen dezidierten Branchenbezug zu berücksichtigen,
- widmet sich dem schwierigen Problem der Frühphasenfinanzierung innovativer junger Unternehmen,

Jeder Teilnehmer am Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft erhält nach der Registrierung ein kostenloses Exemplar des Arbeitsbuches „Der Businessplan in der Medizinwirtschaft“.

4.2.2 Die Startbahn Ruhr Wissensdatenbank

Auf der Internetseite www.med-startbahn.de stellen wir Ihnen Informationen rund um Themen Businessplan und Medizinwirtschaft zur Verfügung. Dort finden Sie auch Berichte über ehemalige Teilnehmer des Wettbewerbs.

Katalog der Leitfragen

Was genau wird in den einzelnen Kapiteln eines Businessplans verlangt? Welche Inhalte müssen unbedingt bearbeitet werden? Was darf auf keinen Fall fehlen?

Wir helfen Ihnen mit der Auflistung der zentralen Fragen, die zu beantworten sind, jeweils zugeordnet zu den einzelnen Kapiteln Ihres Businessplans. Nutzen Sie diesen Katalog als Checkliste. Können Sie auf alle Fragen plausible Antworten liefern, haben Sie Ihren Businessplan schon gut im Griff. Wenn nicht: Nutzen Sie die Angebote der Startbahn Ruhr. Diesen Katalog erhalten Sie mit Ihrer Anmeldung.

Download

Haben Sie eine Veranstaltung verpasst, oder möchten Sie einen interessanten Vortrag noch einmal nachlesen? Sie erhalten auf Nachfrage gern die Präsentationen der Vorträge.



5. Der Prozess der Begutachtung

Die zum Ende jeder Wettbewerbsphase eingereichten Businesspläne werden vom Startbahn Gutachtergremium bewertet. Es setzt sich zusammen aus Experten der Gründerunterstützung und Branchenkennern, die im Erstellen und Lesen von Busi-

nessplänen erfahren sind und wissen, welche Fallstricke bei der Gründung und beim Aufbau eines Unternehmens zu beachten sind.

Die Bewertungskriterien, nach denen die Gutachter arbeiten, sind unter Mitarbeit von Investoren, Unternehmensberatern und Experten der Medizinwirtschaft erarbeitet worden und sind für die Wettbewerbsteilnehmer und akkreditierten Experten zugänglich.

5.1 Umfang des einzureichenden Businessplans

Elemente und Umfang des **Basis-Businessplans** (in **Phase 1** einzureichen) und des **Detail-Businessplans** (in **Phase 2** einzureichen):

Businessplan-Elemente	Phase 1 Abgabe 31.05.2018	Phase 2 Abgabe 31.08.2018
1. Executive Summary	1 Seite *	2-3 Seiten
2. Geschäftsidee	2 Seiten	2 Seiten
3. Unternehmerteam	1 Seite	1-2 Seiten
4. Branche und Markt	4 Seiten	4-5 Seiten
5. Marketing und Vertrieb	4 Seiten	4-5 Seiten
6. Unternehmenskonzeption		3-4 Seiten
7. Chancen und Risiken		2-3 Seiten
8. Finanzierung und Finanzplanung		5-6 Seiten
Gesamtseitenzahl (ca.)	12 Seiten	23-30 Seiten

* Bezieht sich in Phase 1 nur auf die Punkte 2., 3., 4. und 5., die in dieser Phase zu bearbeiten sind.

Bitte beachten Sie, dass es sich bei den genannten Seitenzahlen um Richtwerte handelt und vermeiden Sie Überschreitungen dieser Werte. Je nach Geschäftsmodell sind Unterschreitungen möglich.

5.2 Gestaltungsanforderungen / Gestaltungshinweise

Ihr Businessplan ist das erste Dokument, das Dritten zeigt über welche Kompetenzen Sie verfügen. Auch das optische Erscheinungsbild Ihres Geschäftsplans trägt wesentlich zu Ihrem Erfolg bei.

Grundsätzlich gilt: Nur die wesentlichen Fakten gehören in Ihren Geschäftsplan. Vermeiden Sie lange verschachtelte Sätze. Kurz und knapp auf den Punkt gebracht sollte Ihr Geschäftsplan dem Leser einen raschen Einblick in Ihr Vorhaben geben.

Format

- Seitenformat A4
- Deckblatt mit Firmenname, -logo,
- Kontaktadresse, Datum und ggf.
- Vertraulichkeitsvermerk

Struktur

- Logische Gliederung
- Überschriften in max. 3 Ebenen
- Gut strukturiertes Inhaltsverzeichnis
- Komplexes Visualisieren
- Daten in Tabellen und Diagrammen
- Einheitliche Abbildungsformate

Layout

- Überschriften serifenlose Schrift
- Texte in Serifenschrift
- Schriftgröße 10–12 Punkt
- Zeilenabstand 1 bis 1½-zeilig mit guter
- Gliederung durch Absätze
- Blocksatz + Silbentrennung
- Einheitliche Kopf- und Fußzeilen
- Seitennummerierung
- Seitenränder: mindestens 2 cm
- oben: 2,5 cm,
- unten: 2,5 cm

5.3 Was wird bewertet?

In Phase 1 werden – gemäß der in dieser Phase zu erbringenden Leistungen – bewertet:

- Kapitel 1: Executive Summary
- Kapitel 2: Geschäftsidee
- Kapitel 3: Unternehmerteam
- Kapitel 4: Branche und Markt
- Kapitel 5: Marketing und Vertrieb
- Gesamteindruck

In Phase 2 wird der vollständige Businessplan bewertet:

- Kapitel 1: Executive Summary
- Kapitel 2: Geschäftsidee
- Kapitel 3: Unternehmerteam
- Kapitel 4: Branche und Markt
- Kapitel 5: Marketing und Vertrieb
- Kapitel 6: Unternehmenskonzeption/Organisation
- Kapitel 7: Chancen und Risiken

- Kapitel 8: Finanzierung / Finanzplanung
- Gesamteindruck

5.4 Wer bewertet?

Das Gutachterteam setzt sich zusammen aus

- Experten der Businessplanerstellung
- Spezialisten für die Beurteilung der Tragfähigkeit einer Geschäftsidee im Bereich der Medizinwirtschaft
- Spezialisten zu Markt und Wettbewerb
- Marketing- und Vertriebsexperten
- Experten zu den Fragen der Finanzierung junger Unternehmen

5.5 Wie wird bewertet?

Die Bewertung ist eine Kombination aus einem gewichteten Punktesystem und schriftlichen Stellungnahmen (Kurzgutachten) zu den Themen „Geschäftsidee“, „Branche und Markt“ und „Marketing und Vertrieb“, in Phase 2 außerdem zu dem Thema „Finanzierung“.

Die Kurzgutachten der ersten Phase unterbreiten neben der Analyse und Einschätzung der begutachteten Themen vor allem Verbesserungsvorschläge für die Arbeit in Phase 2. Die Kurzgutachten der Phase 2 schließen ab mit Hinweisen, Hilfestellungen und Tipps für die Gründung bzw. den Aufbau des Unternehmens.

5.6 Feedback Phase 1

Unmittelbar nach Abschluss des Begutachtungsprozesses der Phase 1 erhält jeder Teilnehmer sowohl eine nach den einzelnen Modulen (Bewertungseinheiten) differenzierte Übersicht über die erreichte Punktzahl als auch die schriftlichen Kurzgutachten zugeleitet. Die Einschätzungen der Gutachter können somit unmittelbar in die Erstellung des vollständigen und detaillierten Businessplans einfließen.

5.7 Bewertung Phase 2

Das Gutachtergremium setzt die Punktzahl fest, die für das erfolgreiche Bestehen des Wettbewerbs zu erreichen ist, und nominiert diejenigen Teams, in der Regel die zehn Besten, die zur Präsentationsphase und damit zur persönlichen Vorstellung ihrer Unternehmensidee vor den Mitgliedern der Jury zugelassen sind.



6. Die Juryentscheidung

Der Jury des Businessplan Wettbewerbs Medizinwirtschaft gehören Wissenschaftler, Politiker, Unternehmer und Medienvertreter an. Neben der fachlichen Kompetenz wirken die Jurymitglieder aufgrund ihres Bekanntheitsgrades in der Öffentlichkeit und ihrer herausragenden beruflichen Positionen als Botschafter und Promotoren für die zukünftigen Unternehmer.

6.1 Was wird bewertet?

Die Bewertung der fachlichen Qualität des Businessplans durch das Gutachtergremium fließt in das Juryurteil ein. Darüber hinaus bewertet die Jury aufgrund der Präsentationen der Unternehmerteams ihren persönlichen Eindruck vom Unternehmen und gibt eine Einschätzung über das Wachstums- und Beschäftigungspotenzial des Unternehmens ab.

6.2 Jeder Teilnehmer ein Gewinner

Auch wenn Sie nicht zu den Gewinnern des Wettbewerbs gehören sollten, hat sich Ihre Teilnahme am Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft in jedem Fall gelohnt: Sie haben Ihr Unternehmen in eine aussichtsreiche Startposition gebracht und profitieren nun von den Vorteilen der erfolgreichen Teilnahme am Wettbewerb.



7. Feedback

Während des gesamten Wettbewerbes erhalten Sie kontinuierlich ein Feedback zu Ihrer Arbeit, sei es von den Mentoren und den Spezialisten, sei es in Seminaren und Workshops, im Dialog mit anderen Teilnehmern oder den Akteuren im Netzwerk. Dadurch können Chancen frühzeitig ergriffen, Risiken bereits im Vorfeld erkannt und notwendige Alternativen und Lösungswege erarbeitet werden.

An den Tagen nach der Jurysitzung wird allen Teilnehmern des Businessplan Wettbewerbs Medizinwirtschaft die kompakte, individuelle Bewertung ihres Businessplans mitgeteilt. Diese hat zum Inhalt:

- eine nach den einzelnen Modulen (Bewertungseinheiten) differenzierte Übersicht über die vom Gutachterteam vergebenen Punkte
- die schriftlichen Kurzgutachten zu den Themen „Geschäftsidee“, „Branche und Markt“, „Marketing und Vertrieb“ und „Finanzierung“

Anhand dieses ausführlichen Feedbacks können Sie Ihr Geschäftskonzept weiter optimieren.

Ausblick:

Sechs anstrengende, hoffentlich auch spannende Monate liegen hinter Ihnen. Sie haben hart gearbeitet, heiß diskutiert, viele neue Erkenntnisse gewonnen, Konzepte entwickelt und wieder verworfen, neue Ansatzpunkte gefunden, Kontakte geknüpft, sich ein Netzwerk aufgebaut – und einen kompletten Businessplan für Ihre Unternehmensidee erstellt. Jetzt ist es so weit: Für die Gründung Ihres Unternehmens sind Sie bestens gerüstet, Ihre Vision wird Wirklichkeit! Nutzen Sie die großen Entwicklungschancen der Medizinwirtschaft, indem Sie Ihre Idee umsetzen – die Startbahn Ruhr wünscht Ihnen viel Erfolg dabei.

Startbahn Ruhr GmbH, Essen

Startbahn Ruhr fördert den Aufwuchs junger, insbesondere innovativer Unternehmen, blickt auf mehrjährige erfolgreiche Projektarbeit zurück und verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Durchführung branchenbezogener Businessplan und Benchmark Award Wettbewerben und zwar in enger Anbindung an die Netzwerke der Frühphasenfinanzierung.

Pro Ruhrgebiet e.V., Essen

Im Verein pro Ruhrgebiet sind Branchen übergreifend 350 Unternehmen und Persönlichkeiten zusammengeschlossen, die sich dem Ruhrgebiet verpflichtet fühlen. Durch dieses Engagement realisiert pro Ruhrgebiet seine zukunftsweisenden Aktivitäten und Projekte zur Modernisierung der Region, zur Imageverbesserung, zur Standortaufwertung und Innovationsförderung. Mit der Entwicklung von Leuchtturmprojekten zur Unterstützung junger innovativer Unternehmen ist der Verein Wegbereiter für wirtschaftliches Wachstum und neue Arbeitsplätze und Promotor für mehr Selbstständigkeit in der Region.

Kontakt

Verein pro Ruhrgebiet | Christine Schwab | Semperstrasse 51 | 45138 Essen
Mail: schwab@proruhrgebiet.de | Web: www.med-startbahn.de