

Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft 2020

Deutschlands einziger Businessplanwettbewerb für die
Zukunftsbranchen Medizin und Gesundheitswirtschaft



Short Guidelines

In sechs Monaten zum zertifizierten Businessplan

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 werden 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 und wünschen Ihnen Erfolg.

Durch die Teilnahme am Wettbewerb lernen Sie, wie ein tragfähiges Geschäftskonzept entwickelt und ein solider Businessplan erstellt wird. Selbst wenn Sie nicht ganz vorne unter den Gewinnern*innen dabei sind, profitieren Sie von Know-how, Erfahrung, Kontakten und Netzwerken.



1. Teilnehmer*innen: 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 bitte den Handelsregistereintrag, die Gewerbeanmeldung 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. Grün-

dung 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 kostenfrei und steht bundesweit allen offen, ebenso ausländischen Teilnehmern*innen, die einen Bezug zu Deutschland nachweisen können.

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*innen 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.

Alle Teilnehmenden sind Gewinner

Am Ende des Wettbewerbs werden Sie Ihren kompletten Businessplan erstellt haben, ein unverzichtbares Planungs- und Kontrollinstrument für Ihre Unternehmensgründung, das Schlüsseldokument für die Beurteilung und Steuerung Ihres Vorhabens und für 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 Kooperationspartner. Unser Ziel ist es, Sie optimal auf den Start Ihres Unternehmens vorzubereiten und Sie dabei zu unterstützen, diesen innerhalb kürzester Zeit zu realisieren. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.



2. 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, wird der Detail-Businessplan erarbeitet. Alle eingereichten Businesspläne werden von den Experten*innen des Gutachtergremiums bewertet und 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 Mentor*innen 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*innen, die Kontaktaufnahme zu Branchen- und Finanzspezialisten*innen sowie zu Gründer- und Unternehmensnetzwerken.

Der nächste Schritt ist das **Matching**: Sie nennen uns die Mentorin oder den Mentor, mit der/dem Sie während der Dauer des Wettbewerbs gerne zusammenarbeiten wollen. Wir nehmen eine Auswertung der genannten Präferenzen vor und geben die Zuordnung zeitnah be-

kannt. Diese/r Mentor*in ist dann während der Wettbewerbsphasen kontinuierlicher Ansprechpartner*in für Sie. Sollte diese erste Zuordnung nicht optimal sein, vermitteln wir Ihnen eine/n andere/n Mentor*in.

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*innen der Phase 1 sind automatisch für Phase 2 angemeldet. Neue Teilnehmer*innen 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*innen, Spezialisten*innen und anderen teilnehmenden Personen 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*innen bewerten die eingereichten Businesspläne und legen damit die TOP 10 Teams fest.

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



3. Coaching

In sechs Monaten zum Businessplan. Das ist ein ehrgeiziger Zeitplan und kann nur gelingen, wenn den Teilnehmenden am Wettbewerb umfangreiche, individuell abgestimmte Unterstützung erhalten. Im Expertennetzwerk des Businessplan Wettbewerbs Medizinwirtschaft finden Sie Mentoren*innen und Spezialisten*innen, die Sie auf unterschiedliche Weise unterstützen. Mit der Auswahl und speziellen Akkreditierung der Experten*innen setzen pro Ruhrgebiet und die Startbahn Ruhr hohe Qualitätskriterien für ihr Coachingangebot fest.

3.1 Mentoren*innen

Mentoren*innen sind für die Gründerunterstützung speziell qualifizierte Personen, vor allem Senior Consultants, Business Angels, Unternehmensberater*innen, aktive Unternehmer*innen 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*in am Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft haben Sie die Chance, während des gesamten Wettbewerbs von einem Mentor*in betreut zu werden. Ihr/e Mentor*in ist

Ihr/e erste/r Ansprechpartner*in, wann immer es erforderlich ist. Er/Sie unterstützt/en Sie persönlich und intensiv, begleitet die einzelnen Schritte der Entwicklung Ihres Unternehmens und vermittelt grundlegendes Know-how. Mentoren*innen leisten zeitintensives „Rundumcoaching“.

Nach Präferenzabgabe und Zuordnung der Mentoren*innen erarbeiten Sie gemeinsam mit Ihrem/Ihrer Mentor*in 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/Ihrer Mentor*in die notwendigen Schritte zur Fertigstellung des Businessplans. Seien Sie sich bewusst, dass das Schreiben des Businessplans ausschließlich von Ihnen selbst bewerkstelligt werden muss. Der/die Mentor*in unterstützt Sie dabei, steht Ihnen jedoch mit Rat und Tat, mit seiner Erfahrung und seinem Wissen zur Seite.

3.2 Spezialisten*innen

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

Für Ihre Detailfragen können Sie auf das Fachwissen dieser Spezialisten*innen 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*in gemäß seinen/r persönlichen Vorstellungen und Möglichkeiten.

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

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



4. Qualifizierungsmodule

4.1 Workshops + Lern-Sessions

Als teilnehmende Person 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*innen vermitteln wir Ihnen das dafür notwendige Wissen, sei es in Präsenzseminaren, Webinaren oder durch Lernen im Dialog mit Experten*innen und anderen Teilnehmenden.

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

4.2. 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 zentraler Fragen, die zu beantworten sind, jeweils zugeordnet zu den einzelnen Kapiteln Ihres Businessplans. Nutzen Sie diesen Katalog als Checkliste. Den Katalog erhalten Sie mir Ihrer Anmeldung.



5. Der Prozess der Begutachtung

Die zum Ende jeder Wettbewerbsphase eingereichten Businesspläne werden vom Gutachtergremium des Businessplan Wettbewerbs Medizinwirtschaft bewertet. Es setzt sich zusammen aus Experten*innen der Gründerunterstützung und Branchenkennern*innen, die im Erstellen und Lesen von Businessplänen erfahren sind und wissen, welche Fallstricke bei der Gründung und beim Aufbau eines Unternehmens zu beachten sind.

Die Bewertungskriterien, nach denen die Gutachter*innen arbeiten, sind unter Mitarbeit von Investoren*innen, Unternehmensberatern*innen und Experten*innen der Medizinwirtschaft erarbeitet worden.

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 30.06.2020 | Phase 2 Abgabe 30.09.2020 |
|-----------------------------------|--|--|
| 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. Vermeiden Sie möglichst Überschreitungen dieser Werte. Je nach Geschäftsmodell sind Unterschreitungen möglich.

5.2 Gestaltungsanforderungen / Gestaltungshinweise

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 Hochformat
- Deckblatt mit Firmennamen, -logo,
- Kontaktadresse, Datum und ggf.
- Vertraulichkeitsvermerk

Struktur

- Gliederung
- Überschriften in max. 3 Ebenen
- 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
- 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 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*innen der Businessplanerstellung
- Spezialisten*innen für die Beurteilung der Tragfähigkeit einer Geschäftsidee im Bereich der Medizinwirtschaft
- Spezialisten*innen zu Markt und Wettbewerb
- Marketing- und Vertriebsexperten
- Experten*innen 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 Teilnehmende sowohl eine nach den einzelnen Modulen (Bewertungseinheiten) differenzierte Übersicht über die erreichte Punktzahl als auch die schriftlichen Kurzgutachten zugeleitet. Die Einschätzungen der Gutachter*innen können somit unmittelbar in die Erstellung des vollständigen und detaillierten Businessplans einfließen.

5.7 Bewertung Phase 2

Das Gutachtergremium nominiert diejenigen Teams, in der Regel die zehn Besten, die zur Präsentationsphase und damit zur persönlichen Vorstellung ihrer Unternehmensidee vor den Mitgliedern*innen der Jury zugelassen sind.



6. Die Juryentscheidung

6.1. Juryzusammensetzung

Der Jury des Businessplan Wettbewerbs Medizinwirtschaft gehören u.a. Investoren*innen, Unternehmer*innen, Wissenschaftler*innen, Experten*innen, Branchenspezialisten*innen an. Neben der fachlichen Kompetenz wirken die Jurymitglieder aufgrund ihres Bekanntheitsgrades in der Öffentlichkeit und ihrer herausragenden beruflichen Positionen als Botschafter*innen und Promotoren*innen für die zukünftigen Unternehmen.

6.2. Was wird bewertet?

Die Bewertung der fachlichen Qualität des Businessplans durch das Gutachtergremium fließt zu 50 % 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.



7. Feedback

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

An den Tagen nach der Prämierung wird allen Teilnehmenden 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.

8. Preisgelder

Am Ende des Businessplan Wettbewerbes werden die besten drei Businesspläne prämiert und erhalten als Starthilfe zur Unternehmensgründung attraktive Preisgelder:

1. Platz: 5.000 Euro
2. Platz: 3.000 Euro
3. Platz: 1.000 Euro

9. Termine 2020

01. April 2020

Start des Wettbewerbs: Phase 1

20. April 2020

- **Kick-off Businessplan Wettbewerb Medizinwirtschaft** und
- Qualifizierungsmodul **„Grundlagen der Businessplanerstellung in der Medizinwirtschaft“** (aktuell als Online-Meeting geplant)

24. Juni 2020

Qualifizierungsworkshop: **„Überblick über Förderprogramm und Finanzierungsinstrumente in der Frühphase einer Unternehmensgründung“**

30. Juni 2020

Abgabe des Basis-Businessplans

01. Juni 2020

Start Phase 2 des Wettbewerbs (letzte Einstiegsmöglichkeit)

30. September 2020

Abgabe der Detail-Businesspläne

26. Oktober 2020

Pitch-Training für die Top TEN

17. November 2020

Jurysitzung und Preisverleihung

Weitere Qualifizierungsmodule sind geplant, in welchem Format (Präsenz- oder Onlinemodule) und wann diese stattfinden, wird fallweise in Abhängigkeit der Entwicklung der Corona-Krise entschieden (Stand März 2020).



10. Kontakt

pro Ruhrgebiet e.V.
Dr. Ute Günther, Semperstraße 51, 45138 Essen
E-Mail: guenther@proruhrgebiet.de
Web: www.med-startbahn.de

Der Businessplan Wettbewerb Medizinwettbewerb wird durchgeführt von

Pro Ruhrgebiet e.V.
in Kooperation mit der
Startbahn Ruhr GmbH



pro Ruhrgebiet e.V., Essen

Im Verein pro Ruhrgebiet sind Branchen übergreifend 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.

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.