

Wettbewerb 2003

Preisverdächtig mit Plan und Persönlichkeit

Die Konkurrenz schläft nicht. In der Tat konnte man diesen Eindruck im Businessplan-Wettbewerb 2003 gewinnen. 65 Konzepte gingen in der dritten und letzten Wettbewerbsstufe in den NUK-Büros in Aachen, Bonn, Düsseldorf und Köln ein. Insgesamt haben 2003 im Wettbewerb 215 Teams ihre Businesspläne eingereicht. Damit liegen wir nur knapp unter dem Ergebnis der beiden Vorjahre und deutlich über den Erwartungen, mit denen wir in den Wettbewerb gestartet sind. Denn unsere Befürchtung, die ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen könnten einen eklatanten Einbruch der Gründerszene nach sich ziehen, hat sich als unbegründet erwiesen. Die Stabilität der Teilnehmerzahlen verdeutlicht vielmehr eines: Die Gründer haben sich nicht vom konjunkturellen Stimmungstief anstecken lassen. Dies gilt einmal mehr für unsere Region. Insgesamt 75 Prozent der Einreichungen stammen aus dem Rheinland Die Rechnung von NUK, sich mit seiner Gründerförderung regional zu konzentrieren, geht auf. Ein besonders erfreuliches Wettbewerbsergebnis ist auch, dass sich die Zahl der Gründerinnen erneut gesteigert hat, von 89 im Vorjahr auf aktuell 96. Was die Branchenherkunft der Businesspläne betrifft, so lässt sich ein eindeutiger Trend ablesen: Breite Branchenabdeckung statt einseitiger Schwerpunkt. Nach wie vor sind innovative Branchen stark vertreten. An der Spitze steht mit 20 Prozent der IT-Bereich, der allen Unkenrufen zum Trotz zumindest in der rheinländischen Gründerszene stabil geblieben ist. Eingebrochen ist hingegen die Multimedia-Branche. Der Vorjahres-Spitzenreiter ist von 33 Prozent auf 16 Prozent geschrumpft, zu Gunsten eines Bereichs, der bundesweit stark im Kommen ist: Mit stattlichen 17 Prozent zeichnet sich der Dienstleistungssektor als dominierender Newcomer aus.

Erfreulich war dabei nicht nur die Quantität der Einreichungen, sondern vor allem das insgesamt hohe qualitative Niveau. Zu beneiden war die NUK-Jury vor allem in der 3. Stufe daher keineswegs. Galt es doch, Nägel mit Köpfen zu machen und die drei Gewinnerteams zu ermitteln.

Durchsetzungskraft gegenüber der harten Konkurrenz bewiesen die drei herausragenden Konzepte, indem sie handfeste Kriterien erfüllten: Innovations- und Wachstumspotenzial, die Marktfähigkeit der Geschäftsidee und die Kompetenz des Gründerteams waren die Hebel zum Erfolg. Dass es dabei nicht nur um nackte Zahlen ging, sondern auch auf die Gründerpersönlichkeit ankam, zeigte die letzte Wettbewerbshürde: die fünfminütige Präsentation der Geschäftsidee vor dem hochkarätig besetzten Prüfungsgremium. Vertreter des NUK-Vorstands, des wissenschaftlichen Beirats und von Wagniskapitalgesellschaften waren ganz Ohr, als sämtliche Nominees die Gelegenheit beim Schopfe packten, um ihr Geschäftsvorhaben mit Fachkompetenz und unternehmerischem Engagement auf den Punkt zu bringen.

Auch wenn nur wenige Gründer den Sprung in die Jurysitzung schafften oder gar mit einem Preis honoriert wurden: Eine wichtige unternehmerische Bewährungsprobe haben alle Teilnehmer bestanden, die sich der dritten Wettbewerbsstufe stellten. Denn die hatte es in sich. In nur neun Wochen musste der komplette Businessplan stehen. Aufbauend auf die vorangegangenen Stufen galt es, Geschäftsidee und Kundennutzen, Branchen- und Marktanalyse sowie der Marketingstrategie den letzten Feinschliff zu geben. Dreh- und Angelpunkt der Stufe 3 war jedoch die detaillierte Fünf-Jahres-Finanzplanung. Dass dieses Präzisionswerk nicht zur Sisyphusarbeit geriet, dafür sorgten rund 220 Fachberater aus dem NUK-Netzwerk. Ob als Gutachter oder als Coachs auf den Meetings – sie standen stets mit Rat und Tat zur Seite. Aufatmen hieß es schließlich am 26. Juni 2003 auf der Preisverleihung im KOMED-Saal im MediaPark Köln. Der NUK-Vorstand prämierte die drei Gewinnerteams, die bei dieser Gelegenheit ihre Geschäftsidee coram publico präsentierten und mit einem respektablen Startgeld nach Hause gingen: 15.000 Euro, 10.000 Euro und 5.000 Euro erhielten Platz eins, zwei und drei. Zusätzlich verlieh NUK zum zweiten Mal den mit 2.500 Euro dotierten Sonderpreis T.I.M.E.S. Dieser von den NUK-Mitgliedern msc Multimedia Support Center GmbH und TIOC AG gestiftete Preis fördert Konzepte aus den Bereichen Telekommunikation, Informationstechnik, Multimedia, Entertainment oder Security. Über die attraktive Finanzspritze hinaus profitiert der Gewinner von einem Management Coaching durch das Consulting-Team der Förderer. Glückliche Preisträger und viele fundierte Businesspläne als gelungene Ausgangsbasis für die eigenen Unternehmen – Gründe genug, um bis tief in die Nacht zu feiern.