

GRÜNDEN AN DER HOCHSCHULE RHEIN-WAAL

Von der Idee zum
funktionierenden
Geschäftsmodell



Eine Idee zu Papier zu bringen, einen ersten Prototypen zu erstellen und ein Geschäftsmodell zu entwickeln ist leichter gesagt als getan. Genau dabei unterstützt das StartGlocal-Team der Hochschule Rhein-Waal in persönlichen Coachings. Wir arbeiten mit einem systematischen Coachingprozess, der neben dem Studium oder der Arbeit an der Hochschule verfolgt werden kann. Der vorliegende Leitfaden gibt eine Übersicht über den Ablauf und die wichtigsten Schritte des Coachingsprozesses.

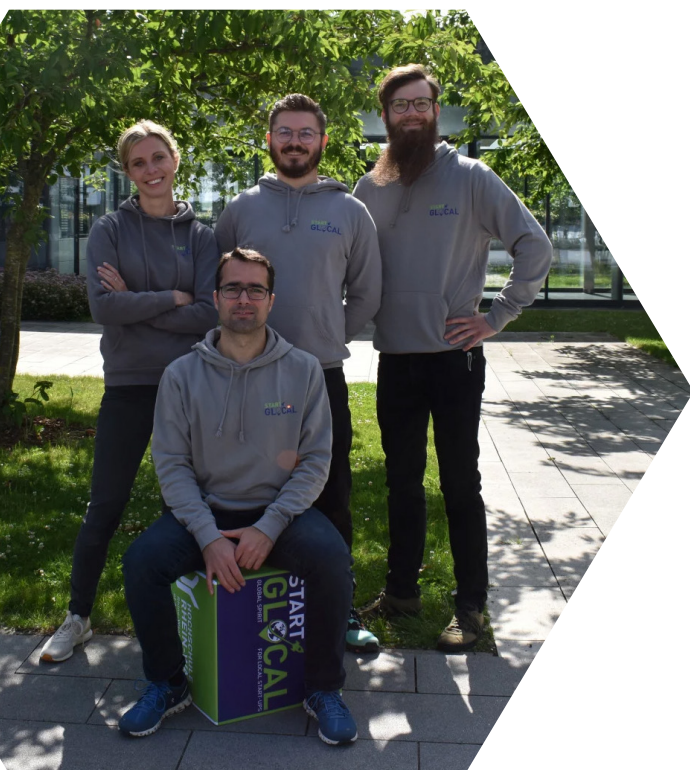
AN WEN RICHTET SICH DAS STARTGLOCAL-COACHING?

Wir unterstützen Studierende und Mitarbeitende der Hochschule Rhein-Waal bei der Entwicklung ihrer Geschäftsideen. Unser Coaching ist offen für alle innovativen Start-up-Ideen sowie für freiberufliche Tätigkeiten.

WER STEHT DEN GRÜNDER*INNEN ALS COACH ZUR SEITE?

Wir haben Scouts für alle Fakultäten und Bereiche der Hochschule, die immer auf der Suche nach vielversprechenden Geschäftsideen und leidenschaftlichen Unternehmer*innen sind. Eine Übersicht über die Scouts unserer Hochschule und somit Ansprechpartner*innen an den vier Fakultäten findet sich auf unserer Website unter [„Über uns“](#).

- **Fakultät Gesellschaft & Ökonomie:** Christina van Holt
- **Fakultät Kommunikation & Umwelt:** Dr. Claudio Abels, Thilo Schwedmann
- **Fakultät Life Sciences:** Hannes Jaschinski
- **Fakultät Technologie & Bionik:** Dr. Claudio Abels, Hannes Jaschinski



(COACHING-)SCHRITTE ZUM ERFOLG

SCHRITT 1: DIE IDEE FORMULIEREN – BEWERBUNGSFORMULAR AUSFÜLLEN

Bevor wir mit dem Coaching beginnen, benötigen wir einige grundlegende Informationen zur Geschäftsidee und den Gründungsinteressierten selbst. Dazu haben wir ein **Webformular** vorbereitet. Hier sollten Informationen zur Problemstellung, Lösung, zum Nutzenversprechen und den Kundensegmenten sowie wichtige Angaben zu den Gründungsinteressierten selbst angegeben werden. Diese Informationen helfen den Scouts, um sich optimal auf den ersten Termin vorzubereiten.

Das Webformular befindet sich auf unserer StartGlocal-Website unter „Coaching“ oder direkt [hier](#).

SCHRITT 2: ERSTGESPRÄCH VEREINBAREN – ÜBER DIE IDEE SPRECHEN

Nachdem das ausgefüllte Webformular bei uns eingegangen ist, meldet sich der oder die für die jeweilige Fakultät zuständige Scout. Wenn es keine weiteren Rückfragen zu der eingereichten Bewerbung gibt, vereinbaren sie ein **Erstgespräch**.

Die Beratungsgespräche finden entweder online über **Webex** oder **vor Ort** an der Hochschule statt. Dabei richten wir uns vor allem nach dem Wunsch der/des Gründungsinteressierten.

Ziel des Erstgesprächs ist es, einen ersten **Überblick über die Gründungsidee** zu erhalten, die oder den Gründer*in bzw. das Gründungsteam kennenzulernen und mögliche erste Schritte zu definieren. Darüber hinaus wollen wir erfahren, ob es bereits konkrete Wünsche und Vorstellungen zur Unterstützung seitens der Gründungsinteressierten gibt und welche Erwartungen sie an das Coaching haben.

Das Erstgespräch ist **systematisch aufgebaut**. Zunächst stellen sich die Scouts vor und erläutern kurz das Projekt StartGlocal, sowie dessen Ziele und Angebote. Im Anschluss daran werden die Gründungsinteressierten gebeten, ihre Idee und die Eingaben aus ihrem Bewerbungsformular noch einmal mündlich kurz zu erläutern. Hier wird auch der Status-quo erfragt (gibt es beispielsweise erste Prototypen, Marktrecherchen etc.). Zum Ende des Erstgesprächs stellen die Scouts den Gründungsinteressierten das Tool „**Business Model Canvas**“ (BMC) vor – sofern noch nicht bekannt. Die Gründungsinteressierten werden gebeten, ein BMC für ihre eigene Geschäftsidee zu Hause im Anschluss an das Gespräch auszufüllen. Dabei arbeiten wir vornehmlich mit dem Onlinekollaborationstool „Miro“. Damit haben Coachees und unsere Scouts jederzeit und überall Zugriff auf die erarbeiteten Inhalte.



SCHRITT 3: ZWEITGESPRÄCH FÜHREN – BUSINESS MODEL UND VALUE PROPOSITION CANVAS IM FOKUS

Im zweiten Gespräch fokussieren wir uns zunächst auf das ausgefüllte Business Model Canvas. Ziel ist, dass die Scouts die Idee noch besser verstehen und das BMC eventuell bereits zusammen mit der/dem Gründungsinteressierten schärfen können. In einem weiteren Schritt wird mit dem **Value Proposition Canvas** (VPC) ein weiteres wichtiges Tool vorgestellt: Hier konzentrieren sich Gründer*innen auf die Sicht ihrer künftigen Kundensegmente. Auch hier werden die Gründungsinteressierten gebeten, das VPC bis zum nächsten Termin auf Miro auszufüllen.

Darüber hinaus erläutern wir im Zweitgespräch weitere denkbare Schritte zur Unterstützung der Gründungsidee. Dazu zählt auch die Möglichkeit einen ersten **Prototypen** (Minimum Viable Product, kurz MVP) zu entwerfen und gegebenenfalls zu bauen. Hierfür stellen wir verschiedene Maschinen und Materialien zur Verfügung ([weitere Informationen zum Thema Prototyping finden sich auf unserer Website](#)). Selbstverständlich steht das StartGlocal-Team den Gründungsinteressierten während des gesamten Prototypingprozesses unterstützend zur Seite.


SCHRITT 4: BAUEN, TESTEN, LERNEN – UND WIEDERHOLEN!

Die weiteren Gespräche verlaufen zunehmend individuell und auf die Bedürfnisse der Gründungsinteressierten zugeschnitten. Allgemein schauen wir uns immer wieder das entworfene Business Model Canvas sowie Value Proposition Canvas an. Auf dieser Basis folgen wir einem **zirkulären Prozess**, in dem wir wiederholt das MVP entwickeln, seine Leistung testen und aus den Ergebnissen lernen (in Anlehnung an die Lean Startup Methode von Eric Ries).

SCHRITT 5: INDIVIDUELLE BERATUNG UND UNTERSTÜTZUNG

Neben der Arbeit am Prototypen und den daraus gewonnenen Erkenntnissen sind die Themen im Coaching so individuell wie die Gründungsidee und deren Gründer*innen selbst. Zum einen unterstützen die Scouts in persönlichen Gesprächen bei den für die Gründungsinteressierten aktuellen Themen – ganz **individuell**. Darüber hinaus verweisen wir auf mögliche interessante Formate aus dem StartGlocal-Angebot an **Vorträgen und Workshops** zu Themen wie Rechtsformen, Kommunikationsstrategien oder Marktrecherche. Gegebenenfalls wird auch die Teilnahme an der [StartGlocal-Academy](#) empfohlen. Ziel ist es, dass Gründungsinteressierte von den vielfältigen StartGlocal-Angeboten profitieren.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist letztlich auch die **Unterstützung bei der Beantragung von Fördergeldern**. Gemeinsam besprechen die Scouts mit den Gründungsinteressierten, ob es sinnvoll ist, Fördermittel oder Stipendien zu beantragen. Gegebenenfalls bereiten wir gemeinsam einen überzeugenden Pitch für die Geschäftsidee vor und unterstützen bei der Bewerbung für die [unterschiedlichen Gründungsstipendien](#).



OFFENE SPRECHSTUNDE – VORBEIKOMMEN UND SCHLAU MACHEN

Alle Gründungsinteressierten, die eine Frage zum Coachingprozess und /oder zu ihrer Gründungs-
idee haben, sind zur offenen Sprechstunde eingeladen. Ein Termin ist nicht notwendig – einfach
vorbeikommen und uns kennenlernen!

CAMPUS KLEVE

Wann: mittwochs von 14:00 - 16:00
Wo: Gebäude 20, 2. Etage, Raum 20 02 014
Herzogstraße 30
47533 Kleve

CAMPUS KAMP-LINTFORT

Wann: mittwochs von 14:00 - 16:00
(RAG) Gebäude 06, 2. Etage, Raum 06 02 140
Friedrich-Heinrich-Allee 25
47475 Kamp-Lintfort

**DAS STARTGLOCAL-TEAM FREUT SICH AUF VIELE SPANNENDE IDEEN UND
GRÜNDUNGSPERSÖNLICHKEITEN!**

