



# Von der Idee zum erfolgreichen Geschäftsmodell

Verena Weihbrecht  
Gründungs Coaching

Zzero digital Gründermesse 2021

# Inhalte

- Kriterien für eine erfolgversprechende Geschäftsidee
- Näher beleuchtet: Kundennutzen
- Schwerpunkt: Markt und Marktpotenzial
- Fragen

# Kriterien für eine erfolgversprechende Geschäftsidee

- ❑ Herausragender, relevanter Kundennutzen: welches Problem wird gelöst?
- ❑ Ausreichend großer Markt
- ❑ Machbarkeit und Profitabilität
- ❑ Innovationskraft
- ❑ Dauerhafter Wettbewerbsvorteil
- ❑ Kompetentes Managementteam

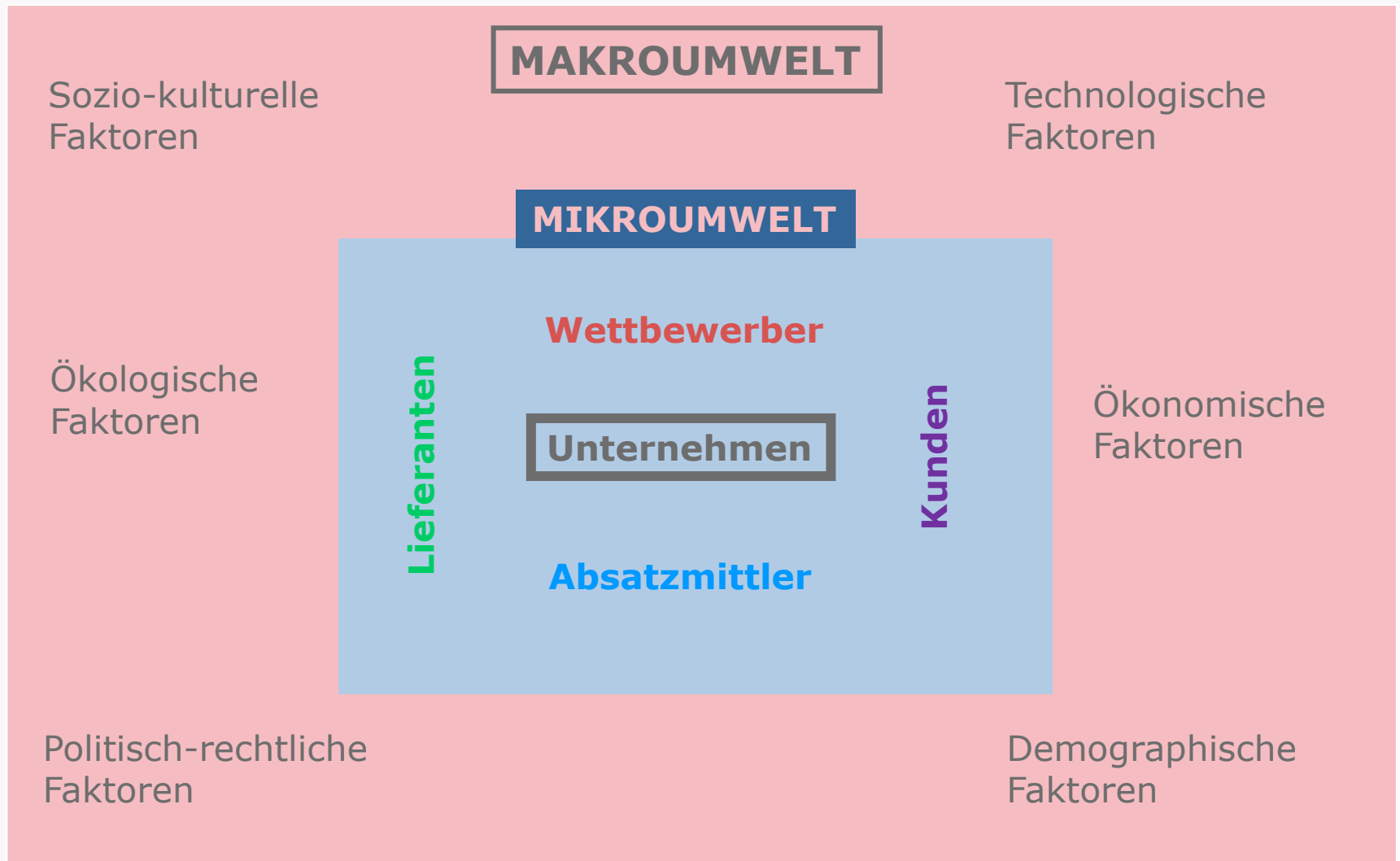
# Herausragender, relevanter Kundennutzen

- Welches Problem wird gelöst? Welchen Nutzen haben die Kunden?
- Frühzeitig (schon vor der Produktentwicklung) potenzielle Kunden befragen und einbeziehen
  - Plattformen: z. B. survio, survey monkey
  - Beispiele für mögliche Fragen: <https://easy-feedback.de/umfrage-beispiele/>
- Achtung! Neues Produkt, das potenzielle Kunden noch nicht kennen

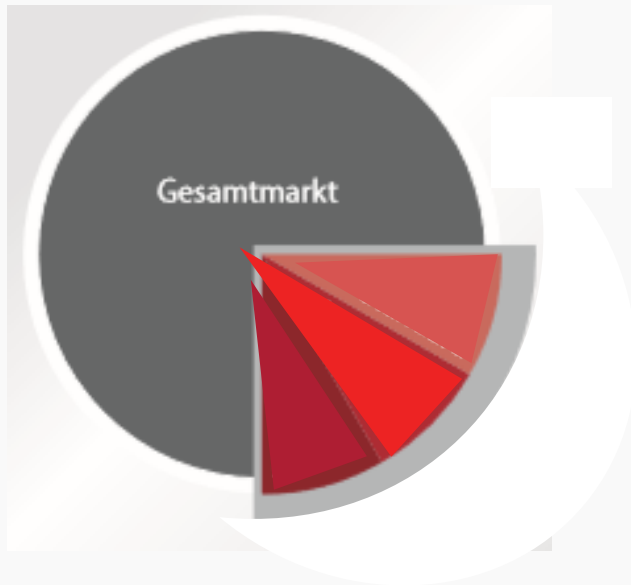
# Marktanalyse

- Wie definiere ich einen Markt?
- Was brauche ich für eine Marktpotenzialanalyse?
- Wo finde ich brauchbare Daten für eine Marktanalyse?
- Wie analysiere ich einen Markt?
- Wie finde ich Marktpotenziale?

# Der Markt aus Unternehmenssicht



# Marktsegmente



## **Gesamtmarkt: Getränke**

### Teilmärkte:

#### A Alkoholische Getränke

Bier

Wein

Spirituosen

Mischgetränke....

#### B Nicht-alkoholische Getränke

Wasser mit Kohlensäure

Wasser ohne Kohlensäure

Säfte

Limonaden

Energy drinks....



# Wo finde ich brauchbare Daten für eine Marktanalyse?

## Allgemeine Informationen zu Märkten finden Sie z. B. unter:

Das Internet bietet einen großen Fundus an Informationen.

Hier eine kleine Auswahl, um Ihnen das Suchen ein wenig zu erleichtern.

## Statistische Ämter/Statistikdienstleister

- > Statista: <http://de.statista.com>
- > Statistisches Bundesamt: [www.destatis.de](http://www.destatis.de)
- > Zuständige Ministerien: <http://www.bundesregierung.de/Webs/Breg/DE/Bundesregierung/Bundesministerien/bundesministerien.html>

## Firmendatenbanken:

- > Wer liefert was?: [www.wlw.de](http://www.wlw.de)
- > Wer-zu-wem: [www.wer-zu-wem.de](http://www.wer-zu-wem.de)
- > HotFrog: [www.hotfrog.de](http://www.hotfrog.de)

## Marktforschungsinstitute

- > GfK Panel Services: [www.gfkps.com/scan/infopool/current\\_studies/index.de.html](http://www.gfkps.com/scan/infopool/current_studies/index.de.html)
- > The Nielsen Company: <http://de.nielsen.com/pubs/index.shtml>

## Unternehmensberatungen

- > McKinsey & Company: [www.mckinseyquarterly.com](http://www.mckinseyquarterly.com)
- > The Boston Consulting Group: [http://www.bcg.de/impact\\_expertise/aktuelle\\_publicationen/aktuelle\\_publicationen.aspx](http://www.bcg.de/impact_expertise/aktuelle_publicationen/aktuelle_publicationen.aspx)

## Kreditinstitute

- > Deutscher Sparkassenverlag: [www.sparkassen-shop.de/sfp/shop/branchenreports-online,268/](http://www.sparkassen-shop.de/sfp/shop/branchenreports-online,268/)
- > Deutsche Bank Research: [www.dbresearch.com](http://www.dbresearch.com)

## Marktstudien führender Verlagshäuser

- > FOCUS Magazin Verlag: [www.medialine.focus.de](http://www.medialine.focus.de)
- > G+J Media Sales: [www.gujmedia.de](http://www.gujmedia.de)
- > SPIEGEL-Verlag: [www.spiegel-qc.de](http://www.spiegel-qc.de)
- > Verlag Werben & Verkaufen: [http://www.wuv.de/w\\_v\\_research/studien](http://www.wuv.de/w_v_research/studien)

## Anleitung zur Erstellung und Durchführung von Online-Kundenumfragen

- > [www.2ask.de](http://www.2ask.de)

Quelle: BusinessPlan Handbuch Bayern StartUP



# Berechnung des Marktpotenzials - Beispiel

## Herleitung des Marktpotenzials

Wie groß ist der Markt für Babywindeln in Deutschland?

### Basisdaten:

- > Bevölkerung: 81,7 Millionen
- > durchschnittliche Lebenserwartung: 75 Jahre (Bundesamt für Statistik)
- > Logischer Weg: Kleinkinder tragen ca. 2 Jahre lang Windeln

### Berechnung:

- >  $2/75 = 2,7\%$  der Bevölkerung  
oder ca. 2,2 Mio. Kinder

### Annahme:

- > Windelverbrauch pro Tag: 6 Windeln (Eltern befragen)

### Resultat:

- > Geschätzter Windelverbrauch pro Tag: 13,2 Mio.
- > Marktpotenzial pro Jahr:  
 $365 \times 13,2 = 4,8$  Mrd.

### Check-up beispielsweise über Recherche der Verkaufszahlen des Wettbewerbs:

- > Wie viele Windeln verkauft Procter & Gamble im Teilmarkt Kleinkind pro Jahr in Deutschland?

Quelle: BusinessPlan Handbuch Bayern StartUP

# Wie analysiere ich einen Markt?

- Kunden  
Anzahl, Bedürfnisse, Wünsche, Anforderungen, Leidensdruck, Kaufbereitschaft, Preis?
- Bedarfsintensität  
Wie oft wird ein Produkt gekauft und was sind durchschnittliche Produktzyklen?  
Wie oft nehmen Kunden das Produkt in Anspruch?
- Markttransparenz  
Wie offen finde ich Informationen, wie offen ist der Markt
- Marktsättigung  
Wie stark ist der Bedarf im Markt mit Angeboten gesättigt? Gibt es überhaupt Bedarf nach etwas Neuem/anderen?
- Marketingaktivitäten der Anbieter  
wie aktiv sind Anbieter im Markt? Gibt es große Player mit großer Marktmacht oder viele kleine Anbieter gegen die ich eine Chance habe? Muss ich auch groß sein? Budget

Fazit: viele mögliche Fehlerquellen! Datenquellen auf Validität und Qualität prüfen

# Leitfragen zur Marktanalyse

In welcher Branche bewegen Sie sich?
Welche Faktoren sind in Ihrer Branche erfolgsentscheidend?
Welche Markteintrittsbarrieren bestehen und auf welche Weise ließen sich dies überwinden?
Sind gesetzliche Auflagen zu erfüllen?
Welche Wettbewerbsstrategien werden verfolgt?
Wie entwickelt sich die Branche?
Welche Rolle spielen Innovation und technologischer Fortschritt?
Wie dauerhaft wird Ihr Wettbewerbsvorteil sein? Warum?
Wie segmentieren Sie den Markt sinnvoll?
Welches Marktvolumen besitzen die einzelnen Marktsegmente aktuell und zukünftig (grobe Schätzung)?
Wodurch wird das Wachstum in den Marktsegmenten beeinflusst?
Wie schätzen Sie die aktuelle und zukünftige Profitabilität der einzelnen Marktsegmente ein?
Welchen Marktanteil halten Sie je Marktsegment? Welchen streben Sie an?
Wer sind Ihre Zielkundengruppen?
Welche Kundenbeispiele können Sie anführen?
Wie hoch sind die tatsächlichen Kundenzahlen?
Wie hoch ist der Absatz und Umsatz in den kommenden Jahren (3–5) nach Gründung?
Welche tatsächliche Nachfrage besteht schon?
Welche Referenzkunden können Sie vorweisen?
Wie wollen Sie Referenzkunden gewinnen?
Wie weit hängen Sie von einem Großkunden ab?

Quelle: BusinessPlan Handbuch Bayern StartUP

# Wie finde ich Marktpotenziale?

## Beispiel Babywindeln

- Ergebnisse aus der Marktanalyse: welche Kundenwünsche werden bisher nicht gelöst?
  - Umweltproblem, Müllthema (sehr wenig)
  - Trocken halten (schon sehr gut)
  
- Wie kann ich meine Marktnische finden
  - Habe ich neue Technologie, mit der ich umweltverträgliche Windeln herstellen kann?
  - Habe ich Idee für Recycling der gebrauchten Windeln?
  
- Markt für mehrfach benutzbare Windeln: kann ich dort etwas verbessern, um das Handling zu verbessern?

## Ableitungen aus der Marktanalyse

- ❑ Wie viele Kunden gewinne ich im 1., 2., 3. Jahr?
- ❑ Wie viele Kunden müssen zu mir wechseln?
- ❑ Wie groß schätze ich Anzahl Kunden ein, die wechselbereit sind und offen was Neues auszuprobieren?
- ❑ Wie viel Marktanteil brauche ich?
- ❑ Was sind die Trends der nächsten Jahre in diesem Markt?

# Staatliche Förderprogramme für Gründer:innen

## **Vor der Gründung: „Vorgründungs- und Nachfolgecoaching“ (Bayern):**

70% Zuschuss, 10 Beratertage à 8 h = 80 h maximal  
Beispiel: 192 Euro Eigenanteil bei 8 Stunden Beratung

## **Nach der Gründung: „Förderung unternehmerischen Know-hows“ (Bundesweit):**

50% Zuschuss  
bis 2 J. nach Gründung: max. 4.000 Euro, ab 2 J. 3.000 €  
Beispiel: 320 Euro Eigenanteil bei 8 Stunden Beratung

## **Digitalisierung**

### **„go-digital“:**

Externe Beratung für Digitalisierungsprojekte und deren Durchführung bis zu 50%  
IT-Sicherheit, Digitale Geschäftsprozesse (keine Hard-/Software)

### **Digital Bonus Bayern (KMU < 250 MA, außer Freie Berufe):**

Entwicklung, Einführung, Verbesserung von Produkten, Dienstleistungen und Prozessen  
durch IKT-Hard- u. -Software, Migration und Portierung von IT-Systemen und Anwendungen  
bis max. 10.000 Euro

Einführung oder Verbesserung der IT Sicherheit bis max. 10.000 Euro

Zuschuss: 50% für KMU < 50 MA, 30% für KMU < 250 MA





**Verena Weihbrecht**  
Gründungs Coaching  
Gründerland Bayern · bga · BAFA

Wallbergstr. 23, 83666 Waakirchen  
Saarstr. 5, 80797 München

08021 – 208 48 61  
0179 391 47 85

[mail@salutavita.de](mailto:mail@salutavita.de)  
[www.salutavita.de](http://www.salutavita.de)



Jeder einzelne Schritt auf unserem Weg bringt uns dem Ziel näher.