

Ideen Wettbewerb

2011  
für Existenzgründer



## Allianz für die REGION

Eine Initiative von Wolfsburg AG und  
projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH



# Idee 2011

## www.ideenwettbewerb.info

**Haben Sie eine Geschäftsidee, die Sie gerne verwirklichen würden?**

**Oder ein junges Unternehmen, das noch etwas Starthilfe vertragen könnte?**

**Dann machen Sie mit! Nehmen Sie teil am regionalen Ideenwettbewerb für Existenzgründer  
und gewinnen Sie kompetente Unterstützung auf Ihrem Weg in die Selbständigkeit.**

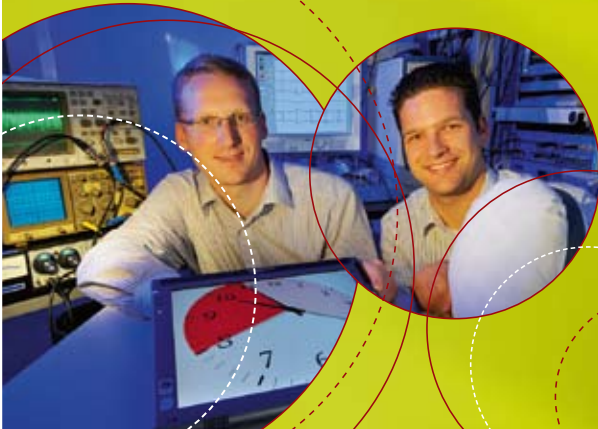
www.jobob.de // Fotos: Blerstedt

**projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH**

Mittelweg 7 · 38106 Braunschweig · Telefon: (0531) 1218-144 · Fax: (0531) 1218-123

ideenwettbewerb@projekt-region-braunschweig.de · www.projekt-region-braunschweig.de

**Schirmherrschaft: Jörg Bode** Niedersächsischer Minister für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr



projekt  
**REGION BRAUNSCHWEIG  
GMBH**

 **wolfsburg AG**

Gesellschafter der **projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH**: Volkswagen Financial Services AG, Salzgitter AG, E.ON Avacon AG, Öffentliche Versicherung Braunschweig, IG Metall, Arbeitgeberverband Region Braunschweig, Stadt Braunschweig, Landkreis Gifhorn, Landkreis Goslar, Landkreis Helmstedt, Landkreis Peine, Stadt Salzgitter, Landkreis Wolfenbüttel, Stadt Wolfsburg, Zweckverband Großraum Braunschweig

## **INHALT**

<b>1. Der Ideenwettbewerb</b>	<b>3</b>
<b>2. Die Preise</b>	<b>6</b>
<b>3. Die Kriterien einer erfolgreichen Geschäftsidee</b>	<b>7</b>
<b>4. Die Ideenskizze</b>	<b>8</b>
4.1 Formalien	8
4.2 Kurzbeschreibung	8
4.3 Geschäftsidee	9
4.4 Unternehmensorganisation	9
4.5 Marktübersicht	10
<b>5. Das Kleingedruckte</b>	<b>11</b>
5.1 Teilnahme	11
5.2 Verfahren	12
5.3 Termine	12
5.4 Veröffentlichung	12
5.5 Vertraulichkeit	13
5.6 Kosten	13
5.7 Schlussbestimmungen	13
<b>6. Unsere Literaturempfehlungen</b>	<b>14</b>
6.1 Existenzgründung allgemein	14
6.2 Zum Unternehmen	14
6.3 Empfohlene Links	14
<b>7. Meine Notizen</b>	<b>15</b>



## 1. DER IDEENWETTBEWERB

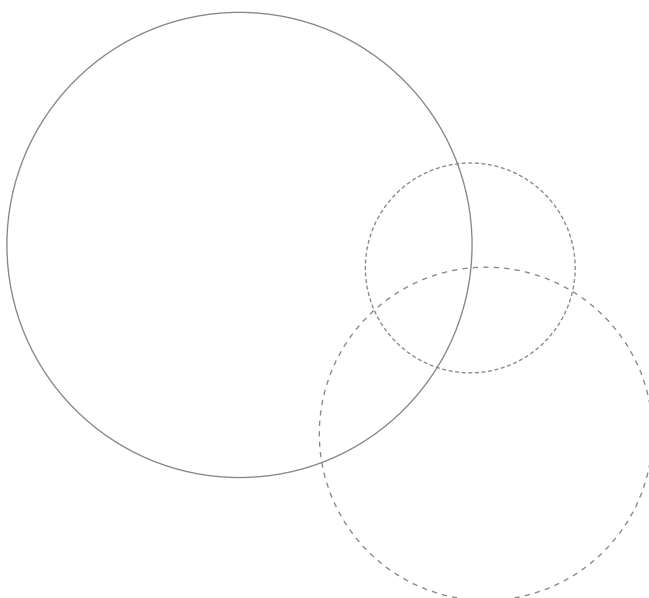
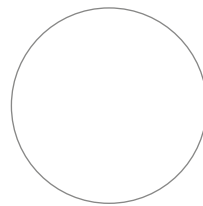
Am Anfang steht die Idee. Alle erfolgreichen Unternehmungen beginnen mit ihr. Idee, Vision, Innovation, Konzept und ein mutiger erster Schritt zur Gründung – so werden Erfolgsgeschichten geschrieben.

Die projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH und die Wolfsburg AG sind gemeinsam auf der Suche nach Ideen und innovativen Konzepten aus der Region für die Region und veranstalten hierfür bereits zum sechsten Mal den regionalen Ideenwettbewerb für Existenzgründer »Idee 2011«.

Alle Personen, die sich mit einer Geschäftsidee selbständig machen möchten und alle JungunternehmerInnen, die vor kurzem eine Existenz gegründet haben, sind eingeladen, am Ideenwettbewerb teilzunehmen.

Wie lässt sich eine Geschäftsidee zu einem tragfähigen Unternehmenskonzept entwickeln, so dass die neu gegründete Firma erfolgreich am Markt bestehen wird? Eine professionelle und individuell zugeschnittene Antwort auf diese Frage ist entscheidend für den Erfolg jeder Gründung!

Mit dem vorliegenden Leitfaden will die projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH alle TeilnehmerInnen dabei unterstützen, ihre Geschäftsidee auf Chancen und Risiken hin zu überprüfen, den Wettbewerbsbeitrag zu erstellen und Unterstützung zu gewinnen.



## WIE SIEHT DER WETTBEWERBSBEITRAG AUS?

Jeder Wettbewerbsbeitrag umfasst folgende Elemente:

- Zusammenfassung
- Geschäftsidee
- Unternehmensorganisation und
- Marktübersicht

Die Ausführungen sollen insgesamt acht DIN A 4-Seiten nicht überschreiten.

Eine ausführliche Darstellung der einzelnen Gliederungspunkte und Formalitäten findet sich in Kapitel 4 des Leitfadens.

## WER BEURTEILT DIE WETTBEWERBSBEITRÄGE?

In einem ersten Schritt werden die eingereichten Ideen vom Wettbewerbsteam der projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH geprüft. Ergänzend werden Gutachten sachkundiger ExpertInnen eingeholt. Die aussichtsreichsten Konzepte werden in einem zweiten Schritt einer erfahrenen Jury präsentiert und von dieser bewertet. Zusätzlich erhalten alle WettbewerbsteilnehmerInnen eine schriftliche Rückmeldung über die Stärken und/oder Risiken des von ihnen erarbeiteten Beitrags.

## WELCHE UNTERSTÜTZUNG GIBT ES WÄHREND DER WETTBEWERBSPHASE?

Die projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH begleitet die TeilnehmerInnen des Ideenwettbewerbs von der Idee bis zur Umsetzung. Darüber hinaus erhalten alle TeilnehmerInnen während der eigentlichen Wettbewerbsphase die Möglichkeit, sich gezielt zu vernetzen. Nähere Einzelheiten über Termine, Ort und Zeit finden sich auf den Internetseiten des Ideenwettbewerbs [www.ideenwettbewerb.info](http://www.ideenwettbewerb.info).

Die Veranstaltungsreihe der projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH gibt den WettbewerbsteilnehmerInnen die Gelegenheit, sich über gründungsrelevante Themen zu informieren, andere GründerInnen aus der Region kennenzulernen, gezielt Erfahrungen auszutauschen und mit ExpertInnen sowie UnternehmerInnen Kontakte zu knüpfen. Bereits vor Ablauf des Wettbewerbs werden alle TeilnehmerInnen damit zu GewinnerInnen.



## WER KANN TEILNEHMEN?

Am Ideenwettbewerb kann jeder teilnehmen. Alle an einer Selbständigkeit interessierten Personen sind ebenso eingeladen dabei zu sein wie wissenschaftliche MitarbeiterInnen, ProfessorInnen, StudentInnen, HochschulabsolventInnen aller Fachrichtungen und UnternehmerInnen bzw. MitarbeiterInnen von Firmen jeglicher Branchen.

Die Teilnahme am Wettbewerb ist sowohl als Einzelperson als auch im Team möglich. Bereits gegründete Unternehmen sind, soweit die Gründung im Kalenderjahr 2010 oder 2011 erfolgt ist, ebenfalls teilnahmeberechtigt.

Sitz des neuen Unternehmens soll die Region Braunschweig sein. Hierzu zählen die **Städte Braunschweig, Salzgitter und Wolfsburg** sowie die **Landkreise Gifhorn, Goslar, Helmstedt, Peine und Wolfenbüttel**.

Beiträge aus den vorangegangenen Wettbewerbsrunden können erneut eingereicht werden, sofern die Idee seither maßgeblich weiterentwickelt wurde.

Im Zweifel entscheidet das Wettbewerbsteam über die Zulassung eines Beitrags.

## WIE KÖNNEN FRAGEN GESTELLT WERDEN?

Das Wettbewerbsbüro steht für Fragen und Hilfestellungen bei der Ausarbeitung des Wettbewerbsbeitrags zur Verfügung.

Sie erreichen das Team per Email unter:

**ideenwettbewerb@projekt-region-braunschweig.de**

oder telefonisch:

**Nicole Nebert** 0531/1218 – 144

**Sabine Panzer-Krause** 0531/1218 – 142

**Andrea Wiencke** 0531/1218 – 111

Alle Anfragen werden schnellstmöglich beantwortet.



## 2. DIE PREISE

Den TeilnehmerInnen des Ideenwettbewerbs werden attraktive Preise geboten.

Die ersten fünf PreisträgerInnen bzw. Teams gewinnen den qualifizierten Gründungsprozess der projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH. Dieser beinhaltet einen speziell für ExistenzgründerInnen konzipierten Potenzialworkshop und fünfzehn individuell abgestimmte Qualifizierungs- bzw. Coachingmodule. Die GewinnerInnen der Plätze sechs bis fünfzehn erhalten die Gelegenheit, den Potenzialworkshop mitzuerleben und an ausgesuchten Bausteinen des Qualifizierungsprozesses teilzunehmen. Insgesamt werden damit fünfzehn Ideen ausgezeichnet.

Damit aus guten Gründungsideen tragfähige Geschäftsmodelle und nachhaltig erfolgreiche Unternehmen werden, bedarf es vielfältiger Kompetenzen. Genau dort setzt der qualifizierte Gründungsprozess der projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH an.

Die projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH will Sie dabei unterstützen, Ihr unternehmerisches Know-how weiterzuentwickeln und gezielt zu stärken. Basis hierfür ist der Gründungspotenzialworkshop. Er ermöglicht es, den GewinnerInnen ein fundiertes Feedback darüber zu geben, welche Fähigkeiten im Hinblick auf die eigene Existenzgründung bereits vorliegen bzw. hinsichtlich welcher notwendigen Kompetenzen noch Entwicklungsbedarf besteht.

Die Ergebnisse des Potenzialworkshops dienen als Grundlage, um gemeinsam mit dem Gründungsteam der projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH einen individuellen Qualifizierungsfahrplan für jede/n GewinnerIn zu erstellen. Das modular aufgebaute Programm gewährleistet dabei, dass jede/r GründerIn eine passgenaue Qualifizierung erhält.

Nähere Informationen zu den einzelnen Modulen finden sich unter:

**[www.ideenwettbewerb.info](http://www.ideenwettbewerb.info)**

Neben fachlicher und persönlicher Eignung sind es häufig langjährige unternehmerische Erfahrungen und Branchenkenntnisse, die einer neu gegründeten Existenz zu nachhaltigem Erfolg verhelfen. In diesem Wissen bietet die projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH im Rahmen des qualifizierten Gründungsprozesses an, bei spezifischen Unternehmensentscheidungen den Kontakt zwischen GründerInnen und erfahrenen ExpertInnen herzustellen.

Der qualifizierte Gründungsprozess begleitet ExistenzgründerInnen von der Entwicklung der Geschäftsidee über die Erstellung eines Businessplanes bis zur Unternehmensgründung und sogar darüber hinaus.

Durch gezielte Angebote und Veranstaltungen fördert die projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH auch nach Ablauf des Ideenwettbewerbs Ausbau, Pflege und Intensivierung bestehender Kontakte der TeilnehmerInnen, GründerInnen, ExpertInnen und UnternehmerInnen untereinander.



### 3. DIE KRITERIEN EINER ERFOLGREICHEN GESCHÄFTSIDE

Viele Wege führen zur eigenen Firma. Ein Patentrezept für Gründungen gibt es nicht. Zahlen belegen jedoch, dass Unternehmen, die sich erfolgreich am Markt behaupten, eine Reihe von Kriterien erfüllen. KapitalgeberInnen wiederum, egal ob es sich dabei um private InvestorInnen oder FinanzierungsspezialistInnen bei Banken und Sparkassen handelt, beurteilen Geschäftskonzepte genau anhand dieser Kriterien. Über kurz oder lang ist die Verfügbarkeit von Finanzmitteln maßgeblich für Erfolg oder Misserfolg einer Geschäftsidee.

Generell streben junge Unternehmen in der mittelfristigen Planung an, sich innerhalb von fünf Jahren vom Start-up zum etablierten Unternehmen zu entwickeln. Schon die Länge dieses Zeitraumes macht deutlich, warum selbst nicht kapitalintensive Gründungen in den wenigsten Fällen ohne Fremdfinanzierung auskommen.

Der gemeinsame Ideenwettbewerb der projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH und der Wolfsburg AG startet in der Frühphase der Gründungsplanung. Um die Nachhaltigkeit der Planung sicherzustellen und spätere Finanzierungsverhandlungen erfolgreich zu gestalten, ist es unabdingbar, den Marktwert der Idee realistisch einzuschätzen.

- Die Geschäftsidee muss einen messbaren Nutzen für die KundInnen zum Inhalt haben. Dieser Nutzen ergibt sich für die MarktteilnehmerInnen aus reduzierten Kosten für ein vorhandenes Produkt bzw. für eine existente Dienstleistung oder aus einem neuartigen Produkt bzw. einer innovativen Dienstleistung zu einem subjektiv angemessenen Preis.
- Das Geschäftskonzept zur Markterschließung muss detailliert und schlüssig sein. Projektionen und Schätzungen sollen auf überzeugenden Annahmen und Fakten basieren. Die resultierende Planungssicherheit ist Grundvoraussetzung für den Geschäftserfolg. Sie kann wesentlich zur Vermeidung von finanziellen Engpässen und Zahlungsunfähigkeit beitragen.
- Die Geschäftsidee, das Produkt oder die Dienstleistung sollten innovativ sein bzw. über ein Alleinstellungsmerkmal verfügen. Eine grundlegend neue Technologie, ein überlegenes Fertigungsverfahren oder eingetragene Schutzrechte und Patente verhelfen zunächst zu einem Wettbewerbsvorsprung. Der Markteintritt für MitbewerberInnen wird damit erschwert.
- Die Gründung eines Unternehmens fordert die ganze Person. Ein besonderes Augenmerk gilt somit der Unternehmensführung. So steht und fällt ein Geschäftsvorhaben doch häufig mit der Fähigkeit der Firmenleitung, das erarbeitete Konzept auch tatsächlich um- und durchzusetzen. Entscheidend hierfür ist die geeignete Mischung aus spezifischem Fachwissen und persönlichen Eigenschaften. Formale Qualifikation und einschlägige Erfahrung sind wesentlich, aber auch soziale und unternehmerische Kompetenzen sind notwendige Erfolgsfaktoren. Eine bedeutende Rolle kommt auch dem privaten Umfeld der GründerInnen zu.



## 4. DIE IDEENSKIZZE

### 4.1 Formalien

An dieser Stelle werden die formalen Kriterien dargestellt, die neben den Teilnahmebedingungen eine Vergleichbarkeit der Wettbewerbsbeiträge gewährleisten sollen.

Die Skizze der Gründungsidee ist in Schriftform mit Schriftgröße 11 pt, 1½-zeiligem Abstand und als fortlaufendes Dokument im Hochformat zu verfassen. Die Seitenzahl soll acht DIN A 4-Seiten nicht überschreiten. Die Skizze kann wahlweise per eMail als pdf-Datei oder als herkömmliches Word-Dokument auf dem Postweg eingereicht werden. Der Beitrag ist mit einem Deckblatt zu versehen. Entsprechende Vorlagen können im Downloadbereich der Webseite herunter geladen werden.

Um die Objektivität der Beurteilung sicherzustellen, müssen die Beiträge anonym eingereicht werden. Keine Erwähnung finden dürfen Personennamen und mögliche Firmenbezeichnungen. Stattdessen sind in der Ideenskizze Formulierungen wie GründerIn A und B bzw. Unternehmen X oder Y zu verwenden.

Die einzelnen Kapitel der Ideenskizze Ihres Wettbewerbsbeitrages ergeben sich aus den Abschnitten 4.2 bis 4.5 des Leitfadens. Die in den entsprechenden Kapiteln aufgeführten Leitfragen können als Grundlage für die Erarbeitung der Ideenskizze herangezogen werden. Die Leitfragen sollen Denkanstöße liefern und haben beispielhaften Charakter; sie erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Die Erfolgsaussichten eines Beitrags werden nicht dadurch beeinflusst, ob sie von einem Team oder von einer Einzelperson eingereicht werden.

Bei der Ausarbeitung der Ideenskizze ist es ratsam, sich in den Dialog mit Anderen zu begeben bzw. der Diskussion mit Dritten zu stellen. Vertraute Personen, die sich mit dem Beitrag auseinandersetzen, können frühzeitig zur Identifikation von Schwachstellen beitragen und wichtige Denkanstöße geben.

### 4.2 Kurzbeschreibung

Dem Wettbewerbsbeitrag ist eine kurze Zusammenfassung voranzustellen, in der die Geschäftsidee und die Ziele des Unternehmens beschrieben sind. Die Zusammenfassung sollte so formuliert sein, dass eine Person ohne Fachkenntnisse die Geschäftsidee versteht, den Kundennutzen erkennt und zum Weiterlesen motiviert wird.



### 4.3 Geschäftsidee

Das Vorhaben ist strukturiert zu beschreiben. Dabei ist es hilfreich »die Perspektive zu wechseln« und die Idee aus Kunden-, nicht nur aus Unternehmersicht zu betrachten. Deutlich werden sollte auch, in welchem Entwicklungsstadium sich die Idee aktuell befindet und welche weiteren Schritte zur Realisierung nötig sind.

#### Gibt die Skizze Antwort auf folgende Fragen?

- Welches Produkt/welche Dienstleistung/welche Technologie soll produziert bzw. verkauft werden?
- Welches Problem soll damit bei den potenziellen KundInnen gelöst werden?
- Worin besteht die Innovation der Idee? Was ist das Neuartige an dem Produkt?
- Wo liegt der mögliche Kundennutzen?
- Wie ist der (Entwicklungs-)Stand des Vorhabens derzeit?
- Welche Voraussetzungen sind für die weitere Entwicklung und Herstellung erforderlich?
- Was ist das kurzfristige (1 Jahr), was das mittelfristige (3 Jahre) Unternehmensziel?

### 4.4 Unternehmensorganisation

Aufbau und Führung eines eigenen Unternehmens erfordern eine Vielzahl von unterschiedlichen Kompetenzen. Die TeilnehmerInnen bzw. Teams sollten sich deshalb intensiv mit der Frage auseinandersetzen, welche Kompetenzen bereits vorhanden sind bzw. welche noch erworben oder eingekauft werden müssen. Ein wichtiger Anhaltspunkt hierfür ist der bisherige persönliche Werdegang. Dieser ist zu beschreiben und es ist deutlich zu machen, wie sich das unternehmerische Profil zusammensetzt. Selbständigkeit bedeutet nicht, alle Aufgaben selbst wahrnehmen zu müssen. Bedarf es personeller Ergänzung, so ist darzulegen, welche Eigenschaften ein/e potenzielle/r PartnerIn mitbringen sollte.

#### Gibt die Skizze Antworten auf folgende Fragen?

- Welche formalen Qualifikationen/Berufserfahrungen und ggf. Zulassungen sind vorhanden?
- Existieren nähere Branchenkenntnisse?
- Über welche kaufmännischen Qualifikationen/Erfahrungen verfügt das Team/die Einzelperson?
- Wer verkauft das Produkt? Wer vertreibt die Technologie? Wer bietet die Dienstleistung an?
- Welche Kompetenzen sind noch unzureichend ausgebildet? Wie soll dies ausgeglichen werden?
- Werden weitere Partner benötigt? Welche Eigenschaften müssten diese mitbringen?
- Welches Arbeitsplatzpotenzial gibt es?



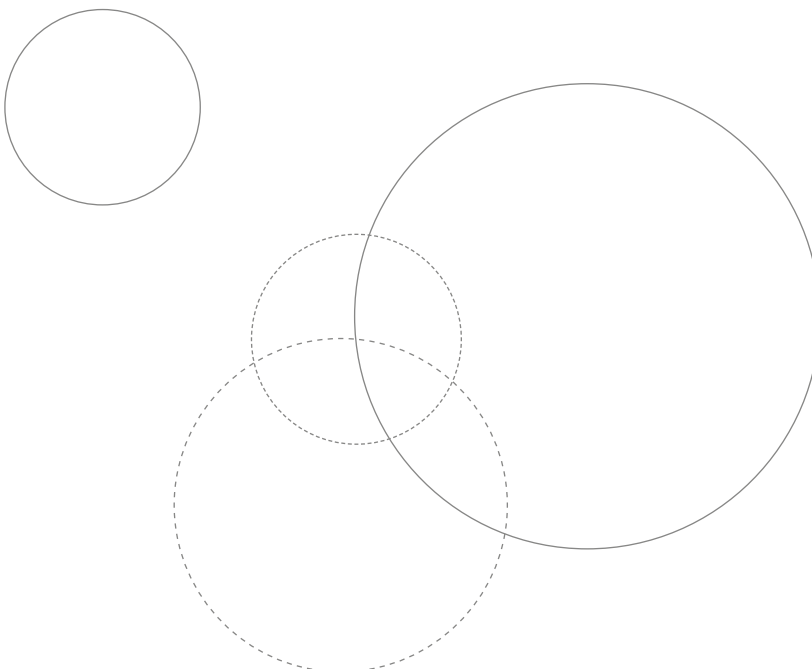
#### 4.5 Marktübersicht

Das geplante Unternehmen kann nur dann dauerhaft erfolgreich sein, wenn für das Produkt, die Dienstleistung oder die Technologie ein ausreichend großer Markt existiert. Die wichtigsten Fragen lauten deshalb: Wer sind die potenziellen KundInnen und wie entwickelt sich die Branche voraussichtlich in der Zukunft?

Nur diejenigen KundInnen werden nachfragen, die sich einen höheren Nutzen im Vergleich zu alternativen Produkten, Dienstleistungen oder Technologien versprechen. Aus diesem Grund sollte die Skizze auch Aussagen über die Konkurrenzsituation beinhalten.

#### Gibt die Skizze Antworten auf folgende Fragen?

- Wer sind die potenziellen KundInnen (Zielgruppe)?
- Über welche Kommunikations- und Vertriebskanäle ist die definierte Zielgruppe erreichbar?
- Wie lässt sich der Markt segmentieren, d.h. in Kundengruppen unterteilen?  
Mögliche Differenzierungsmerkmale sind z. B. Alter, Geschlecht, Beruf, Einkommenshöhe, Einkaufsverhalten, Privat- oder Geschäftskunden.
- Welches Kundensegment scheint Erfolg versprechend zu sein?
- Wer sind die KonkurrentInnen/MitbewerberInnen?
- Was ist das Alleinstellungsmerkmal des eigenen Produkts bzw. der Dienstleistung oder Technologie? Warum ist es »besser«?
- Wo liegt ein denkbarer Wettbewerbsvorteil?
- Wie leicht können Produkt, Dienstleistung oder Technologie kopiert werden? Gibt es Maßnahmen, die eine Nachahmung erschweren oder verhindern können? Wenn ja, welche?



## 5. DAS KLEINGEDRUCKTE

### 5.1 Teilnahme

Am Wettbewerb teilnehmen können wissenschaftliche MitarbeiterInnen, ProfessorInnen, StudentInnen, HochschulabsolventInnen aller Fachrichtungen sowie UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen von Unternehmen aller Branchen sowie alle an einer Selbständigkeit interessierten Personen und JungunternehmerInnen.

Sitz des neuen Unternehmens soll die **Region Braunschweig** sein. Hierzu zählen die **Städte Braunschweig, Salzgitter und Wolfsburg** und die **Landkreise Gifhorn, Goslar, Helmstedt, Peine und Wolfenbüttel**.

Bei Verlegung des Geschäftssitzes aus der Region Braunschweig heraus entscheidet die projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH, ob prämierte IdeenträgerInnen ihren Anspruch auf den noch nicht erbrachten Teil ihres Preises verlieren.

Ist das Unternehmen bereits gegründet, so ist für den Zeitpunkt der Gründung das Datum der Gewerbeanmeldung oder der Handelsregistereintragung des Unternehmens maßgeblich. Kommen beide Zeitpunkte in Betracht, so ist der jeweils frühere maßgeblich. Bewerben können sich alle Jungunternehmen, die nach dem 1. Januar 2010 gegründet wurden. Ausnahmen sind zulässig, sofern die Geschäftstätigkeit des Unternehmens erst nach dem Stichtag des Wettbewerbs aufgenommen wurde.

Erfolgt die Teilnahme im Team, wird jedes einzelne Teammitglied als TeilnehmerIn registriert. Für jedes Team soll ein Teammitglied benannt werden, das als AnsprechpartnerIn zur Verfügung steht. Juristische Personen werden kraft eigener Rechtsfähigkeit registriert. Anderenfalls werden die jeweiligen GesellschafterInnen als TeilnehmerInnen registriert.

Von der Teilnahme ausgeschlossen sind MitarbeiterInnen der projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH und der Wolfsburg AG, bereits durch Risikokapitalgeber finanzierte Ideen, Jurymitglieder sowie sonstige an der Ausrichtung des Ideenwettbewerbs Beteiligte. Von der Prämierung – nicht aber von der Teilnahme – ausgeschlossen sind PreisträgerInnen anderer Ideenwettbewerbe. Im Zweifelsfall entscheidet der Veranstalter, ob ein Beitrag zur Teilnahme zugelassen wird oder nicht.



## 5.2 Verfahren

Die TeilnehmerInnen melden sich auf der Webseite des Ideenwettbewerbs zur Teilnahme an:  
**[www.ideenwettbewerb.info](http://www.ideenwettbewerb.info)**

Nach erfolgreicher Registrierung senden die TeilnehmerInnen die Ideenskizze als pdf- oder Word-Datei an **[ideenwettbewerb@projekt-region-braunschweig.de](mailto:ideenwettbewerb@projekt-region-braunschweig.de)**. Alternativ kann die Ideenskizze per Post mit dem hierfür vorgesehenen Deckblatt an das Wettbewerbsbüro gesandt werden.

Die Anschrift lautet:  
projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH  
Wettbewerbsbüro »Idee 2011«  
Mittelweg 7  
38106 Braunschweig

Die eingereichten Beiträge verbleiben auch nach dem Ende des Wettbewerbs beim Veranstalter.

## 5.3 Termine

**Beginn der Bewerbungsfrist: 09. Mai 2011**  
**Ende der Bewerbungsfrist: 17. Juni 2011**

Präsentation vor der Jury\*: Juli 2011  
Prämierungsveranstaltung: August/September 2011

Fristen enden mit Ablauf des angegebenen Tages um 24.00 Uhr. Bei Postsendungen ist der Eingang der Sendung beim Wettbewerbsbüro der projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH maßgeblich.

## 5.4 Veröffentlichung

Im Falle der Prämierung erklären die TeilnehmerInnen ihr Einverständnis mit der Veröffentlichung der von ihnen eingereichten Ideen, ihrer Namen und ihres Unternehmens einschließlich des Firmenlogos und der von ihnen angefertigten Bilder und Videoaufzeichnungen. Es ist dem Veranstalter weiterhin gestattet, die Daten für Veröffentlichungen im Rückblick auf frühere Wettbewerbe zu nutzen. Die über diese Zwecke des Wettbewerbs hinausgehende Nutzung der Beiträge ist ohne die ausdrückliche Zustimmung der TeilnehmerInnen ausgeschlossen.

\*für die Beiträge, die in die engere Wahl gekommen sind



### 5.5 Vertraulichkeit

Die projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH und die Wolfsburg AG verpflichten sich zur Wahrung der Vertraulichkeit im Umgang mit den eingereichten Beiträgen gegenüber unbeteiligten Dritten, soweit die in den Beiträgen enthaltenen Informationen nicht ohnehin öffentlich bekannt sind.

TeilnehmerInnen, die erfahren, dass die Kenntnis Ihrer Geschäftsidee MitbewerberInnen sowie Beteiligten am Wettbewerb zum Vorteil dienen oder von diesen gegen sie als IdeenträgerInnen verwendet werden könnte, haben die Möglichkeit, dieses dem Veranstalter mitzuteilen. Der Beitrag wird dann den dort angegebenen Personen nicht zugänglich gemacht.

Die Beiträge dürfen vom Veranstalter und den Beteiligten nur zum Zwecke der Durchführung des Wettbewerbs und nicht kommerziell genutzt werden.

### 5.6 Kosten

Die Teilnahme am Wettbewerb der projekt REGION BRAUNSCHWEIG GMBH ist kostenfrei.

Die TeilnehmerInnen haben keinen Erstattungsanspruch für Kosten, die ihnen durch die Teilnahme am Wettbewerb und aus der Vorbereitung und der Einreichung des Wettbewerbsbeitrags entstehen.

### 5.7 Schlussbestimmungen

Mit Einreichung des Wettbewerbsbeitrags erkennen die TeilnehmerInnen die Teilnahmebedingungen des Wettbewerbs an. Der Wettbewerb kann jederzeit ohne Angabe von Gründen abgebrochen werden, ohne dass den Teilnehmenden hieraus irgendwelche Ansprüche erwachsen.

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



## 6. UNSERE LITERATUREMPFEHLUNGEN

### 6.1 Existenzgründung allgemein

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.):  
Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit.  
Berlin, September 2010, kostenlos.

### 6.2 Zum Unternehmen

Faltin, Günter u. a. (Hrsg.):  
Entrepreneurship – Wie aus Ideen Unternehmen werden.  
München, C. H. Beck, 1998, € 30,00.

Sanft, Erhard:

Leitfaden für Existenzgründer. Wie man sich als Ingenieur selbständig macht.  
Berlin, 4. Auflage, Springer, 2003, € 44,95.

### 6.3 Empfohlene Links

[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

[www.kfw.de](http://www.kfw.de)

[www.nbank.de](http://www.nbank.de)



