

Herzlich Willkommen !

«Idee 2011»

Regionaler Ideenwettbewerb für Existenzgründer

Eine Initiative von projekt REGION BRAUNSCHWEIG
GMBH und Wolfsburg AG



„Ideen werden Projekte – Projekte werden Firmen“

- Das wird immer so sein und bleiben
- Was sind die besonderen Fragen in 2011 und 2012?
- Was sind die besonderen Aspekte für PRBS und WAG?
- Was sind die Fragen, die Sie heute mitbringen?

Was sind die Fragen, die Sie im Blick auf Ihre spezielle Entwicklungs- oder Gründungsidee bewegen?

Ideen werden Projekte

Es begrüßt Sie aus dem Vorort Berlin kommend:

Stephan Schwartzkopff

Senator, Landesgeschäftsführer und Kommissionsleiter im Bundessenat des Bundesverbandes für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft (BWA)

- Leitung Hauptstadtbüro der GPM – Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement e.V., Nürnberg (5740 Mitglieder) im Haus der Deutschen Wirtschaft, Berlin
- Vorstand Public Affairs im Bundesverband Solare Mobilität
- Inhaber der Firmen PPSP und PASS, Gesellschafter der GBR65
- Aufsichtsrat in der Nutzerinteressen e.G.i.G.
- **USP / Alleinstellungsmerkmal ?**

Sozialisation und Qualifikation: pers. Ressourcen

Sohn einer Schneiderin und eines Kaufmanns
Enkel eines Dozenten und eines Fabrikbesitzers
aus einer Familie mit Dampflok-Produktion

Ev. Diplom-Theologe (Uni Göttingen und Tübingen)

Berufskraftfahrer (LKW, KOM, ~~ADR~~)

Fachberater für Advocacy- and Lobbyarbeit, Bonn

Energie- und Umweltberater (GHK Kassel)

Projektmanagementfachmann (GPM-ipma, Level D)

Fachberater für Personaldienstleistungen und

Arbeitsvermittlung (IHK / IFER)

Systemischer BusinessCoach (Dialog – Institut)



6 Firmen, sechs Gründungen

- | | |
|----------------|--|
| 1992 - 1995 | Fachgeschäft und Großhandel für
Naturwaren in Bonn |
| 1999 - 2002 | Energie- und Haustechnikberatung
und ab 2001 Unternehmensberatung
im Gründerzentrum Berlin-Pankow |
| 2004 - 2007 | Projekt- und Personalberatung
als bundesweit agierende Unternehmensberatung
für Gründer und Projektträger und Verbände |
| 2007 bis... | Politik- und Projektmanagement-Beratung PPSP |
| 2010 bis... | PASS Public Affairs Stephan Schwartzkopff
GBR65 Standortmanagement Hauptstadtbüros |
| 2022 +y bis ?? | Selbstständiger Senior mit Rente als Fixum |



Projekte als produktive Unterbrechungen

- | | |
|-----------------|---|
| 1994 | Gründung eines Vereins ‚verlässliche
Grundschule‘ (Club 2 – „bis 14.00“) |
| 1995 – 1997 | Hilfsorganisation für schwerverletzte
Kinder aus dem serbisch-bosnischen Krieg
(Korak po Korak / Diakonisches Werk) |
| 1997 – 1998 | Beratung und Leitung eines
Bundestagsbüros im 13. Dt. Bundestag |
| 2003 ff. | Gründung und Aufbau des inzwischen
führenden Verbandes für Netzwerk-Recruiting
– Management in Deutschland (IFER) |
| 05.2007–06.2011 | Aufbau Hauptstadtbüro GPM und der PPSP |
| 11.2007–03.2010 | Integration von 162 Langzeitarbeitslosen |

Drei Sätze aus dieser persönlichen Erfahrung

Nicht alles im Leben ist Arbeit,
alle Arbeit ist immer zugleich Leben.

Existenzgründung ist ein Projekt.
Von Idee bis zur freien Wahl der Kunden.
Projekte werden über Projektmanagement erfolgreich.

Tragende Geschäftsbeziehungen wachsen wie Bäume.

Heute: Drei Impulse für Ihre praktische Arbeit

1. Die Geschäftsbeziehungen möchten aufgebaut werden
 - mit einer praktischen Übung zum Kooperationsaufbau
2. Die Besonderheiten Ihres Angebots möchten gewürdigt werden
 - mit einer Beratungsrunde zu Ihren Bedarfen
3. Ihre Kompetenzentwicklung lässt Ihr Projekt wachsen
 - mit einer Befragung und einem Informationsimpuls

1. Impuls: Kunden-Beziehungs-Management

Der Begriff Customer-Relationship-Management (CRM) ist gut – es geht um Beziehungen und es wird definiert: Wer ist Kunde, wer nicht?

Geschäftserfolge hängen allerdings genauso an Kollegen, an Unterstützern, an Beratern, an Weggefährten, an gutartigen Widersachern, an klatschenden Zuschauern, an redseligen Neidern, an begeisterten Epigonen, an tumben Fans, an Feinden, die einen nicht überwinden. Ich wünsche Ihnen das alles, weil: Ihr Projekt möge lange währen und sich wehren. Es möge lange genug währen für Ihre wichtigsten Ziele!

**Sie treffen hier und heute auf die wertvollen Kollegen
vom Typ ‚Ideeninhaber‘, ‚GeschäftsChancenSucher‘, ‚Gründer‘
und**

- .. auf Mitarbeiter der projektRegionBS und der WOB AG
- .. auf mind. einen Unternehmensberater, Coach und Fußballer Ü50
- .. auf eine Veranstaltungshallenvermieter *in*
- .. auf den Garten samt Komposthaufen aus den ersten Runden
in dieser projektRegion in den Jahren 2005-2010:
Auf guten Gründer – Humus!
- Hier waren und sind Entwicklungsprojekte beteiligt.
- Hier sind Kompetenzausgründungen aus den Unis zu Gange.
- Hier werden erstaunliche Produkte marktreif platziert.
- Hier werden Investoren für Innovationen gesucht.
- Hier werden Dienstleistungsangebote (neu) entwickelt.

„*Alle Menschen werden Kunden...*“

Das wäre allerdings eine Gefahrenanzeige:

Die Ökonomisierung aller Kontakte ist nicht gemeint. Gemeint ist:

- Die Wertschätzung.
- Die geistesgegenwärtige Sammlung.
- Die systematische Pflege.

In einem effektiven CRM im weiteren Sinne sind auch immer genug Kunden. Wir fangen hier mit den direkten Gründer-Kollegen an:

Kollegialität ist Gegenseitigkeit.

Nehmen und Geben.

Brauchen und Gebraucht werden.

Mitgenommen werden und Mitnehmen.

Geliehen bekommen und Leihen.

1. Arbeits-Impuls: Kollegen-Beziehungs-Aufbau (KBA)

Ein Deutsches Wort für Kollege?

Für den Kollegen hat man etwas übrig.

Was haben Sie für die anderen hier übrig? Was?

Machen Sie Angebote bis jemand etwas tatsächlich braucht!

Und nehmen Sie Angebote bitte auch an.

Von Kollegen nimmt man schon mal etwas - auch geschenkt.

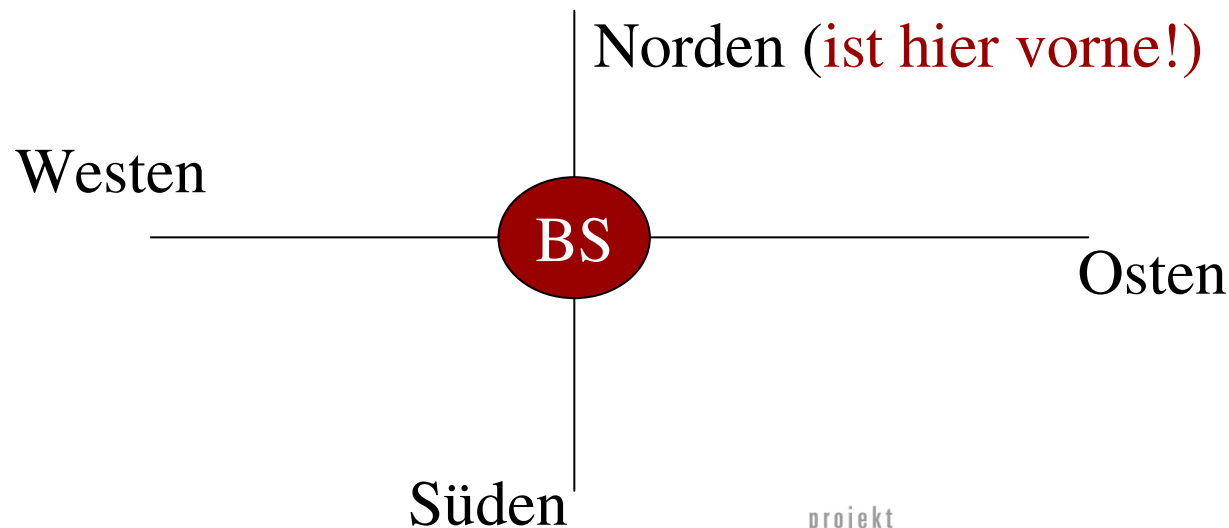
Was könnten die anderen Ihnen hier geben, vermitteln...?

Für die Anwärmphase in einer Gruppe eine soziometrische Übung

Beziehungsaufnahme über Bewegung im Raum

(vergl. www.kompetenznetze.de) (Messen...)

Zur Gestaltung der Gruppenbildung hier im Raum stellen Sie sich bitte mit Braunschweig als Mitte in den Himmelsrichtungen auf – je nachdem, an welchem Ort Sie zur Zeit Ihr berufliches Basislager haben oder die Gründung planen.



Beziehungsaufbau über Tausch und Handel

Füllen Sie in Ruhe (20 Min.) in Gruppen zu 8 Personen die Moderationswand mit ein paar Zeilen –

- Sprechen Sie jeweils *kurz* an, was sie machen wollen
- Welche *Ressource* *** können Sie den anderen anbieten?
- Alle überlegen, *wer* aus dem Kreis das brauchen könnte

Was möchte ich anbieten ?!

Wer von uns braucht das ggf. ?!

Messestand...

Büronutzung in
Hannover....

1. Workshop-Phase von... bis...

Viel Spaß und nehmen Sie bitte nicht alle hier erhaltenen eigenen Visitenkarten wieder mit nach Hause.

Von sich selbst brauchen Sie am Ende im Grunde nur eine einzige zum Nachkopieren.

Sie können sie auch an Ihre Angebote an die Charts heften...

Sie können sie weitergeben mit einem „Vielleicht fällt mir zu Ihrer Frage noch etwas ein – rufen Sie mich einfach mal an...“

Sie können um Karten bitten, wenn jemand etwas anspricht, was Sie jetzt interessiert oder später interessant werden könnte...

Und wenn die Karten alle sein sollten, schreiben Sie auf ggf. Bierdeckel, auf Servietten, auf was immer Sie wollen!

Hinweise zur Professionalisierung von CRM

Doppeln sie täglich konsequent alle Adresseinträge
z.B. mit Mobiltelefon + Adressprogramm im PC.

So etwas wie das tägliche Brot, die Grundnahrung
für eine Gründung...

Behalten Sie alle Visitenkarten sorgsam...

Schreiben Sie auf die Rückseite, wo der Erstkontakt war, wem
Sie ihn verdanken... (z.B. „**A.Wi**“)

Tipp: Erbitten und geben Sie immer gleich zwei –
für die Weitergabe zum Zwecke der Empfehlung...

2. Impuls: Von der Idee ins Projektmanagement

Oder fehlen noch Ideen?

Ideen generieren ist Teil von Ideenmanagement
z.B. über einen ‚Morphologischen Kasten‘, mit dem
Ideen auch klarer und variantenreicher gedacht
werden können...

Ideenmanagement ist Teil von Projektmanagement

Nach **DIN 69901** ist ein **Projekt** ein

„Vorhaben, das im wesentlichen durch die Einmaligkeit der Bedingungen in ihrer Gesamtheit gekennzeichnet ist,

- z.B. **Zielvorgabe**,
- zeitliche, finanzielle, personelle und andere **Begrenzungen**,
- **Abgrenzung** gegenüber anderen Vorhaben und „**projektspezifischer Organisation**“
- und es ist **etwas Neues!**

Existenzgründung ist ein Projekt im Sinne der DIN:

Die *Einmaligkeit der Bedingungen* erfordert eine entsprechende Einmaligkeit der Lösungen.

Natürlich gibt es Modelle. Vorreiter. Vorbilder.

Schon ein bestimmtes Modell zu nutzen ist eine Idee.

Die möchte durchdacht, geordnet, durchgerechnet, organisiert werden – jede Idee drängt ins Projekt.

FEZ Gründungsprojekt: Das Einkommen ist 2 Monate lang höher als zuletzt oder als Bedarf (Modell)

Projektmanagement können Sie lernen oder vertiefen

In den Qualifikationsbausteinen zu «**Idee 2011**»
und zertifiziert bei der Deutschen Gesellschaft für Projektmanagement
(www.gpm-ipma.de).

Hier und heute können wir einen nächsten Schritt gehen:
Von der Idee über die mögliche Umsetzung zum **Beschaffen der
notwendigen Einsatzmittel.**

Kaufen mit Geld oder welche Möglichkeiten sehen wir noch? Eine
zweite Runde zur eigenen Sache...

Ihre zentralen Ziele – Ihre aktuellen Bedarfe

Was wollen Sie für Ihre *Idee* oder für Ihr *Projekt*
bis zur Prämierung der Preisträger am *30. August* in
Wolfenbüttel noch schaffen?

Gibt es ein genauer definiertes Ziel (Ergebnis)?

Haben Sie ein genauer beschriebenes Arbeitspaket, eine
strukturierte Aufgabe vor Augen?

Was genau müssen Sie mit welchen Einsatzmitteln bis dahin
tun, um die entscheidenden Teile vom gewünschten Ergebnis
zu bekommen?

Und was fehlt Ihnen heute noch dazu?

Sprechen Sie bitte so konkret wie möglich – mit Zahlen...

Vielleicht haben Sie aus der ersten Runde heute ‚Bedarfe‘ übrig.
Vielleicht haben Sie noch andere – wie ein Kundenempfangsbüro,
weil: Sie möchten z.B. Ihre Idee im „Heimspiel“ repräsentativ
vorstellen und doch noch nicht teure eigene Räume mieten usw.

Idee	Aufgabe bis MM.JJ	Geldbedarf ca.	Alternative?

Die Clusterbildung (Kompetenzgruppen) beginnt hier:

Bitte 3 Haufen (Cluster....) bilden und teilen bei 8 TN+X:

Mein /
unser
Projekt
ist
i.W.
eine
Idee

Wir sind gegründet

Wir haben einen
Plan zu 85% + X
(= fast) fertig

2. Workshop-Phase von... bis...

Viel Spaß und versuchen Sie sich auf einen möglichst für Sie *entscheidend* wichtigen Punkt zu konzentrieren.

Glauben Sie daran, dass es eine *Lösung* gibt.

Wem die einfällt, ist ja egal, aber dessen und deren Visitenkarte wär' schon interessant, vielleicht hat sie oder er ja öfter solche Einfälle...

3. Impuls: Ihre Gründeridentität durch Ihre Kompetenz!

Die Gründer aus 2005-2010 bedienten sich dreier Mittel:

- beratene Teilnahme an Qualifizierungsmodulen (17)
- Einzelberatung durch Dozenten/Berater in den Firmen
z.B. zur TeamEntwicklung
z.B. zur Strategischen Organisationsentwicklung
z.B. zur Stakeholderanalyse (Beteiligte/Widerstände)
- Firmenübergreifende Mini-Organisationsformen
bis hin zu Zusammenschlüssen oder Integrationen
zur Kombination von Kompetenzbereichen
z.B. als Berater zu ihren Themen mit gem. ‚Marke‘

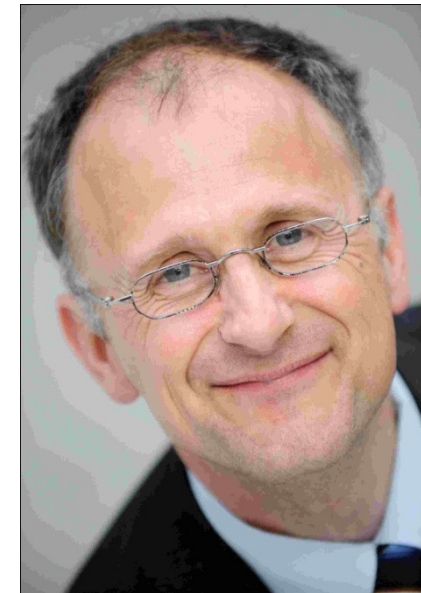
Entscheidend ist die integrierte Planung

- Während der Vorbereitung und beim Start einer Unternehmung kann eine Menge gelernt werden.
- Was genau bei Ihnen?
- Welche der Lernfelder können zugleich über eine formale Qualifikation auch nachweisbar werden?
- Können Kosten dafür im Businessplan „postiert“ werden?!
- Wie kann ein „Scheitern“ für die weitere berufliche Entwicklung nach Plan genutzt werden?

Ein Berater unter anderen...

Bei der **PPSP Projekte und Personal**
Stephan Schwartzkopff & Partner gibt es z.B.:

- Strategische Gründungsberatung
- Business-Coaching, Laufbahnberatung,
- Projektmanagement, Teamentwicklung
- Personalberatung, Jobvermittlung
- Kontakte zu Politik und Wirtschaft
- Großgruppen-Moderation / Open Space
- Key Account und Akquisedienstleistungen
- Meetings und Bürodienstleistungen in Berlin



0176 – 83 000 947
schwartzkopff@ppsp.de

www.ppsp.de