

Start with a spark
INNOVATION SPARK



In **04** Stunden
zur Innovation

Innovation
Sourcing

Von der Idee
zum Geschäft

Schlank starten, agil handeln



Lösungs-
erkundung

bewege **was**
UMSETZENDE BERATER

WE ENABLE CORPORATES
TO ACT LIKE STARTUPS!

Problem
Definition

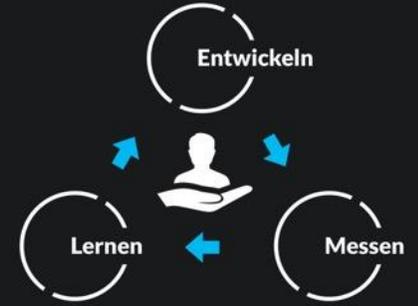
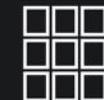


GO.START.UP.

Entwicklung



Integration



3STEPS2
INNOVATION

Daily Business
New Business
Future Business



Agenda

Vorstellung bewegewas

Vorstellung der Teilnehmer

Kursarbeit

Diskussion und Aufgabenverteilung

Wer ist bewegewas?

Unsere Mission

Wir helfen Unternehmen und Organisationen,
die Herausforderungen der **Digitalisierung**
zu meistern und nachhaltig mit **Innovationen**
den zukünftigen **Erfolg** zu sichern.

Interdisziplinäres Team von Experten

Was bewegewas stark macht, ist unser **Team** von
Innovatoren
aus diversen Fachbereichen wie **Ökonomie, Beratung,**
Training,
Design, Marketing sowie **Hard- und Software** Entwicklung.

Hauptsitz in Amberg



Wie arbeiten wir?

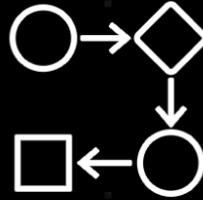




Daily Business

Kurzfristige Innovationen

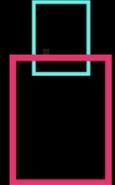
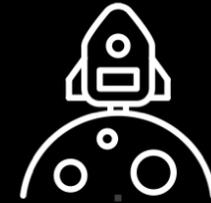
Focus Kostensenkung
„Cash is King“



New Business

Mittelfristige Innovationen

Focus Regeneration
„Customer Centric“



Future Business

Disruptive Innovationen

Focus Stresstest
„Was macht uns stärker“

Weitere Kompetenzen

Begleitende Services

Strategie – Geschäftsmodellentwicklung

Management Beratung

Marketing

Social Selling

Content Produktion Text, Bild, Audio, Video

Software Entwicklung

Training

HR Recruiting

Bereitstellung Infrastruktur

Referenzen





Bayerische Landeszentrale
für politische Bildungsarbeit

uvex

LÜDECKE
Seit 1930. Die elementare Verbindung.



.....T... windsor.

 **Lufthansa** **AirPlus**
INTERNATIONAL



Telit

..T..Mobile..

L'ORÉAL®

OTTO
OFFICE



vodafone

QUIRIN
PRIVATBANK



 **stern**

 Microsoft



Universität
Zürich ^{UZH}


LIVING LOGISTICS

MID
the modeling company

 **PHOENIX**
CONTACT

ISOVER
SAINT-GOBAIN

So wird gedämmt

WORLDSoft®



MOTOR
CHECKUP



SIEMENS

CONRAD

Kursleiter



Christian Hubmann

Digital Berater

20 Jahre Erfahrung

**Entwicklung von
Geschäftsmodellen**



Stefanie Fleischmann

**Diplom-Volkswirtin mit
Schwerpunkt Behavioral
Economics**

10 Jahre Erfahrung

**Unternehmensberatung
Projektmanagement
Konzeption**



Ziel des Workshops:

**Wo stehe ich mit meiner kreativen Leistung?
und wo will ich hin?**

**Wer ist mein Kunde?
und wie kann ihm meine Leistung helfen?**

weitere Herausforderungen:

- **Zeitmangel**
- **Fehlendes Netzwerk**
- **Info zu Förderung und Unterstützung**
- **Best Practices**
- **Einkauf**

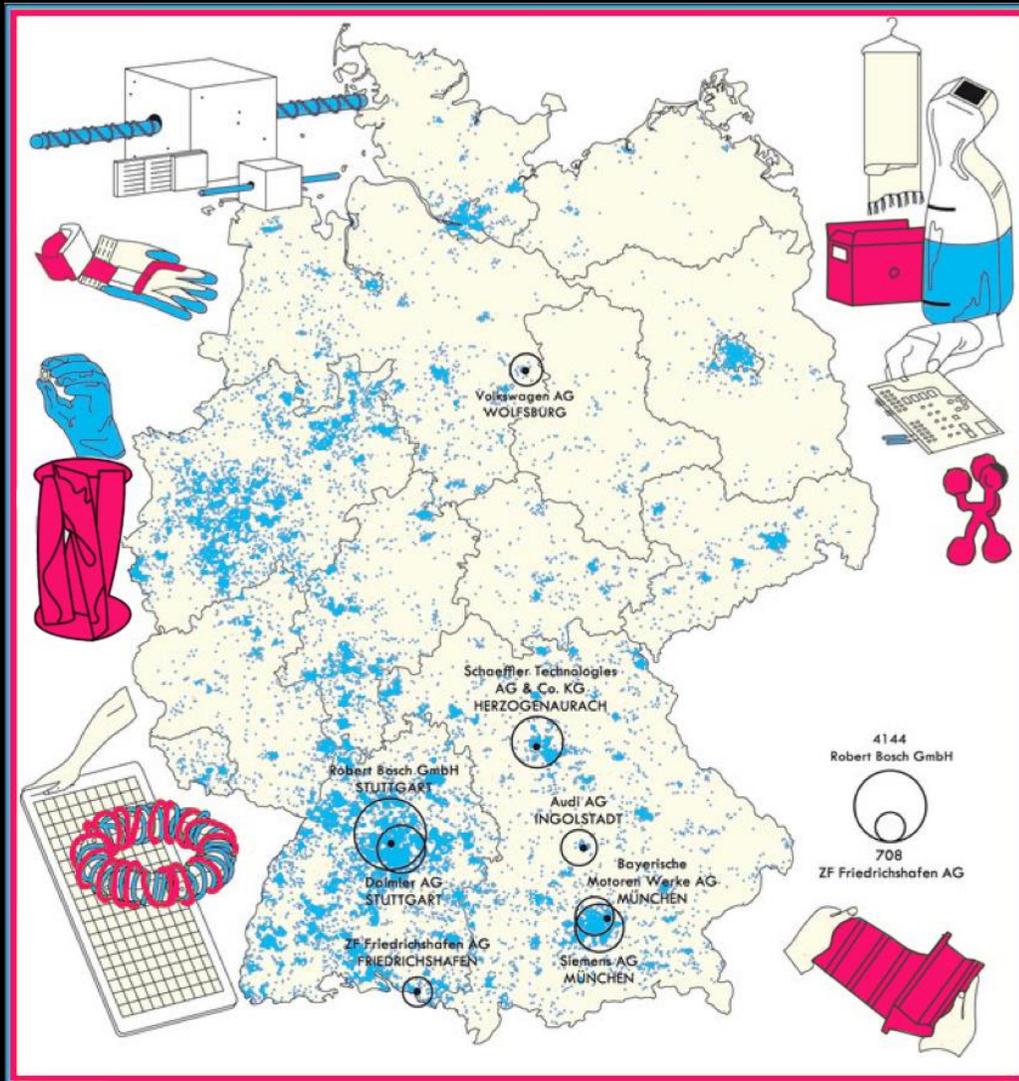
Vorstellung der Teilnehmer

- **Name**
- **Wirkungsbereich**
- **Was versprechen Sie sich von dem Kurs?**



Let's start!

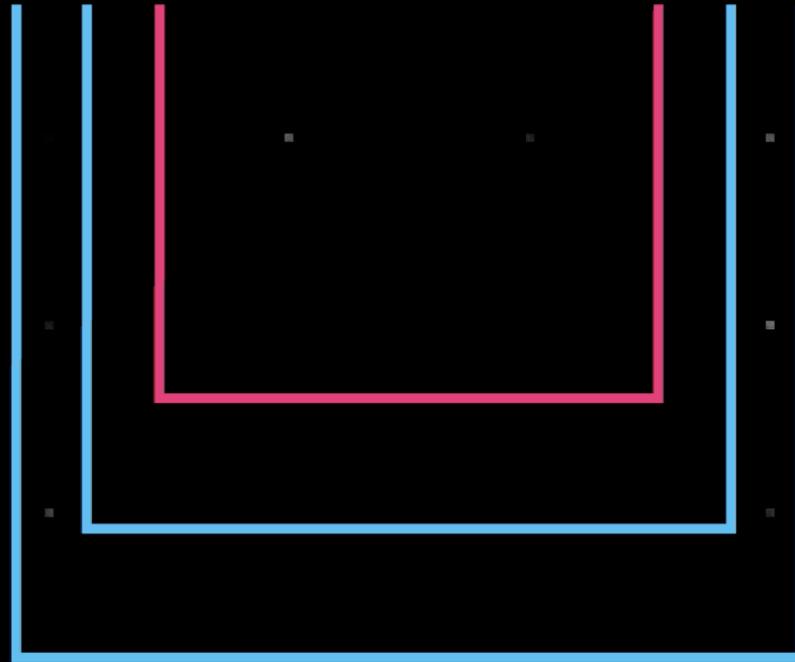
Von der Idee zum Erfolg oder eben auch nicht...



65.000 sind es **im Jahr**,
 durchschnittlich etwa
180 pro Tag.



Wann setzt sich eine Idee durch?

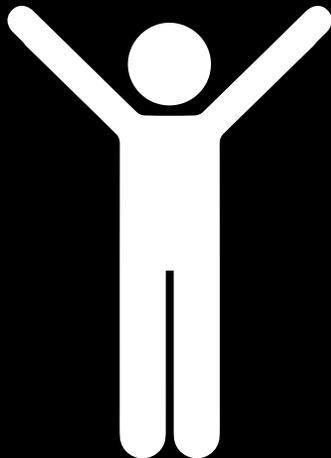


Der Kunde entscheidet

Mehrnutzen

>

Aufwand



Welchen Mehrnutzen Kann ich bieten?

LEAN STARTUP
= smart business

Grundlage:

Wie kann ich, basierend auf meinen Fähigkeiten, anderen Menschen einen Mehrwert bieten?

- Was kann ich, was weiß ich?
- Wen kenne ich?
- Wie sind meine Rahmenbedingungen?

★ TURN ★
IDEAS INTO
REALITY

Die erste businessidee wird geboren...

Was kann ich aus meinen Ressourcen machen?

Definition möglicher Services und Leistungen

Kann ich die Idee gut beschreiben?

Kann ich diese Idee visualisieren?

Wer wäre meine Zielgruppe?



Ziel: wir wollen eine konkrete, umsetzbare, umsatzgenerierende Idee, die wir der Zielgruppe vorstellen können.

Sie wird getestet...

Wie kann ich herausfinden, ob meine Leistung interessant ist?

Interaktion mit der Zielgruppe.

Interaktion mit möglichen Partnern.

Wäre meine Leistung von Mehrwert?

Wenn ja, wieviel?

Wenn nein, was wäre für euch ein Mehrwert?



Ziel: wir wollen an der Zielgruppe feststellen, ob unsere Idee Umsatz generieren kann.

Aus Feedback lernen...



Welche Erkenntnisse ziehe ich aus dem Feedback?

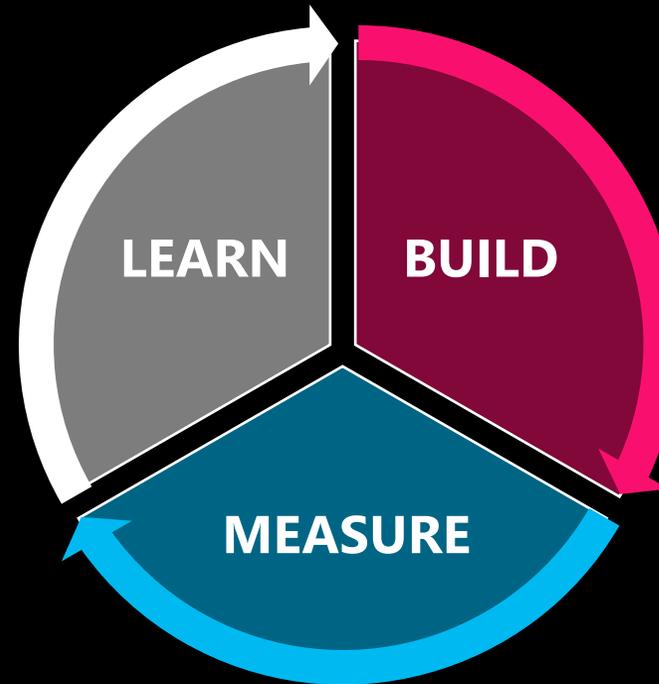
Welche Aspekte meiner Idee sind gut, welche schlecht.
Ist die Zielgruppe die richtige?
Worin liegt für meine Zielgruppe der Mehrwert?
Was muss ich bieten, um diesen zu erhöhen?
Brauche ich Partner oder weitere Fähigkeiten?

Ziel: wir lernen aus dem Feedback und lassen unsere Erkenntnisse in die Weiterentwicklung einfließen.

im fortlaufenden Prozess...

Mit dem neuen Wissen startet der Kreislauf neu.

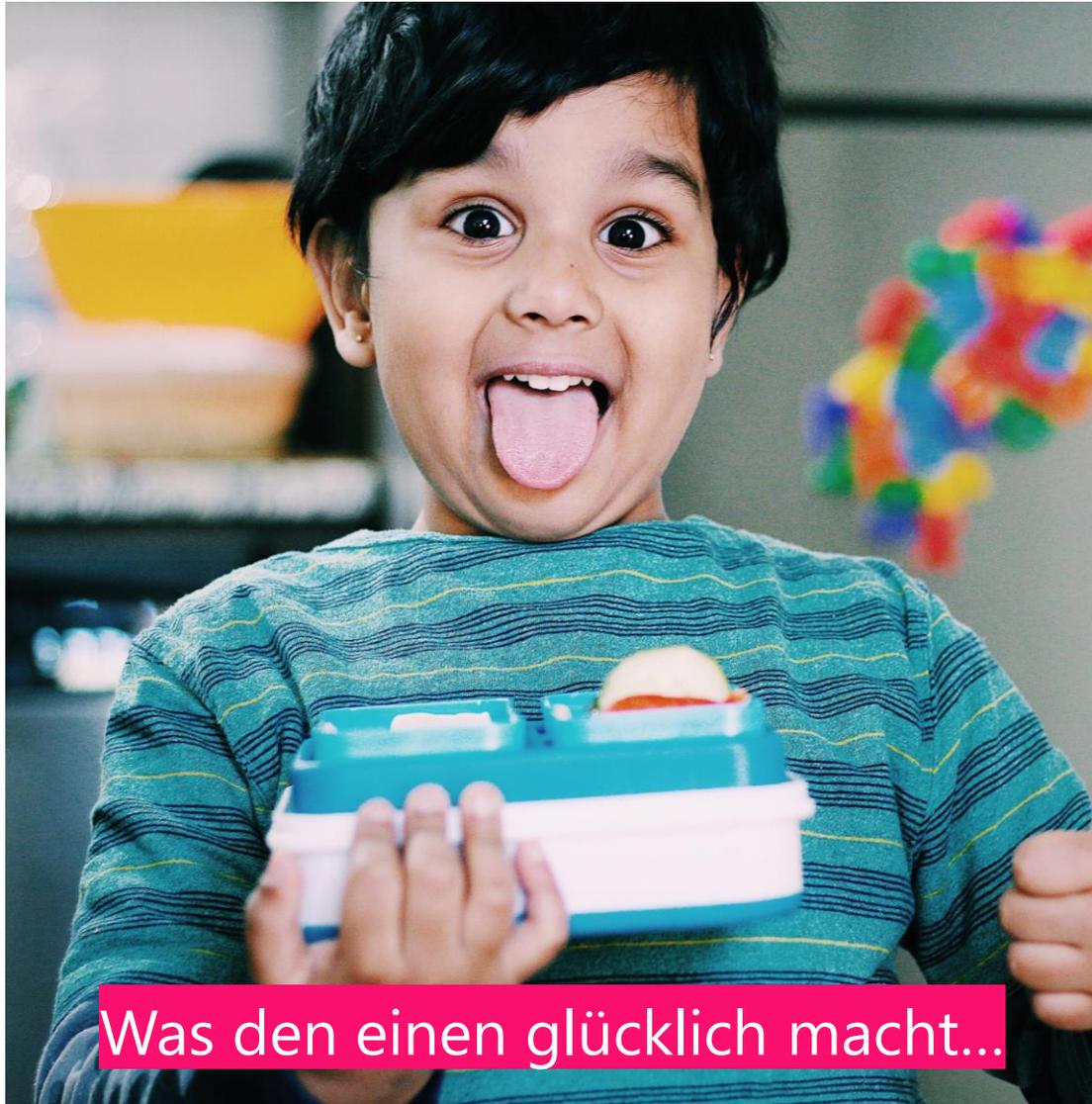
Ziel: neue Ideen schnell testen, schnell verbessern oder auch schnell verwerfen.



Hausaufgabe Option #1:

**Erstelle einen „build-measure-learn“
Zyklus für eine konkrete Idee von dir.
Vorstellung: 5-10 min**

**Kenne ich meinen Kunden?
Welche Bedürfnisse hat er?**



Was den einen glücklich macht...

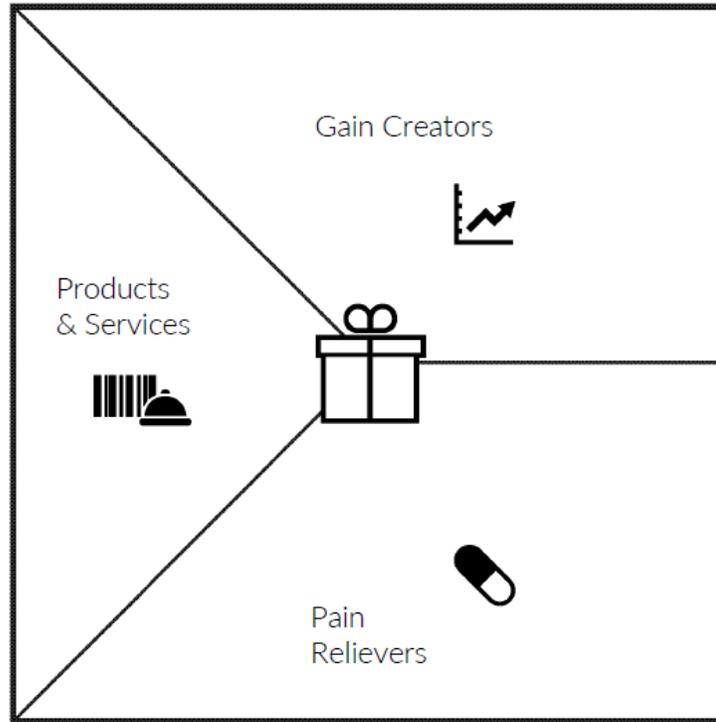


... muss nicht jedem gefallen.

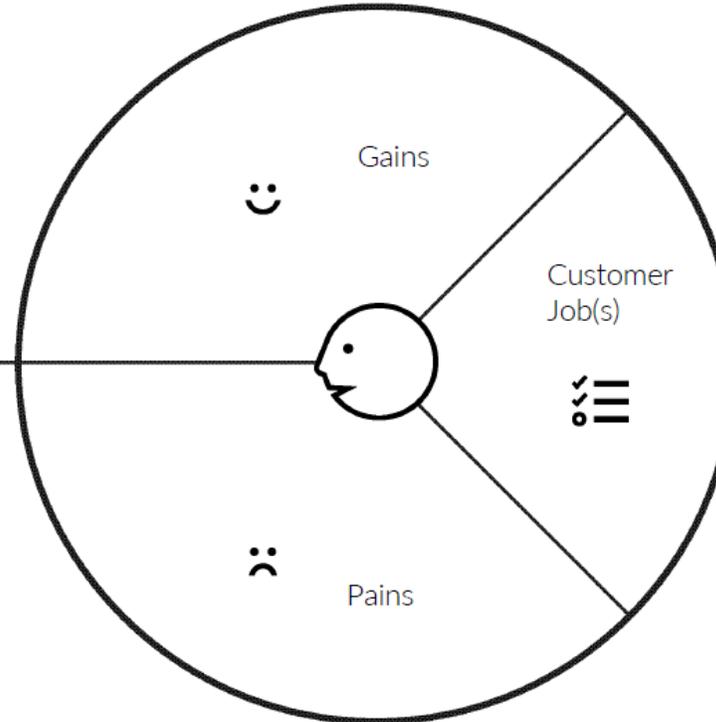
Value Proposition Canvas

Meine Zielgruppe verstehen und die richtigen Leistungen bieten.

NUTZERVERSPRECHEN



KUNDENPROFIL



Customer Jobs

Was versuchen deine Kunden zu erreichen? Welches Problem wollen deine Kunden lösen?

Pains

Was führt dazu, dass sich der Kunde schlecht fühlt? Welche Risiken fürchtet der Kunde?

Gains

Was kann die Lösung eines Kundenproblems erleichtern? Wonach suchen deine Kunden? Wovon träumen sie?

Products & Services

Welche Produkte oder Dienstleistungen biete ich an, die meinem Kunden helfen, Grundbedürfnisse zu befriedigen?

Pain Relievers

Wie/ womit liefere ich eine bessere Lösung als etablierte Anbieter? Wie vermeide ich negative Konsequenzen für meine Kunden?

Gain Creators

Wie erleichtere ich das Leben meines Kunden? Womit und wie erfülle ich Kundenbedürfnisse?

Hausaufgabe Option #2:

**Erstelle eine „customer value map“
für deinen konkreten Bereich.
Vorstellung: 10-15 min**

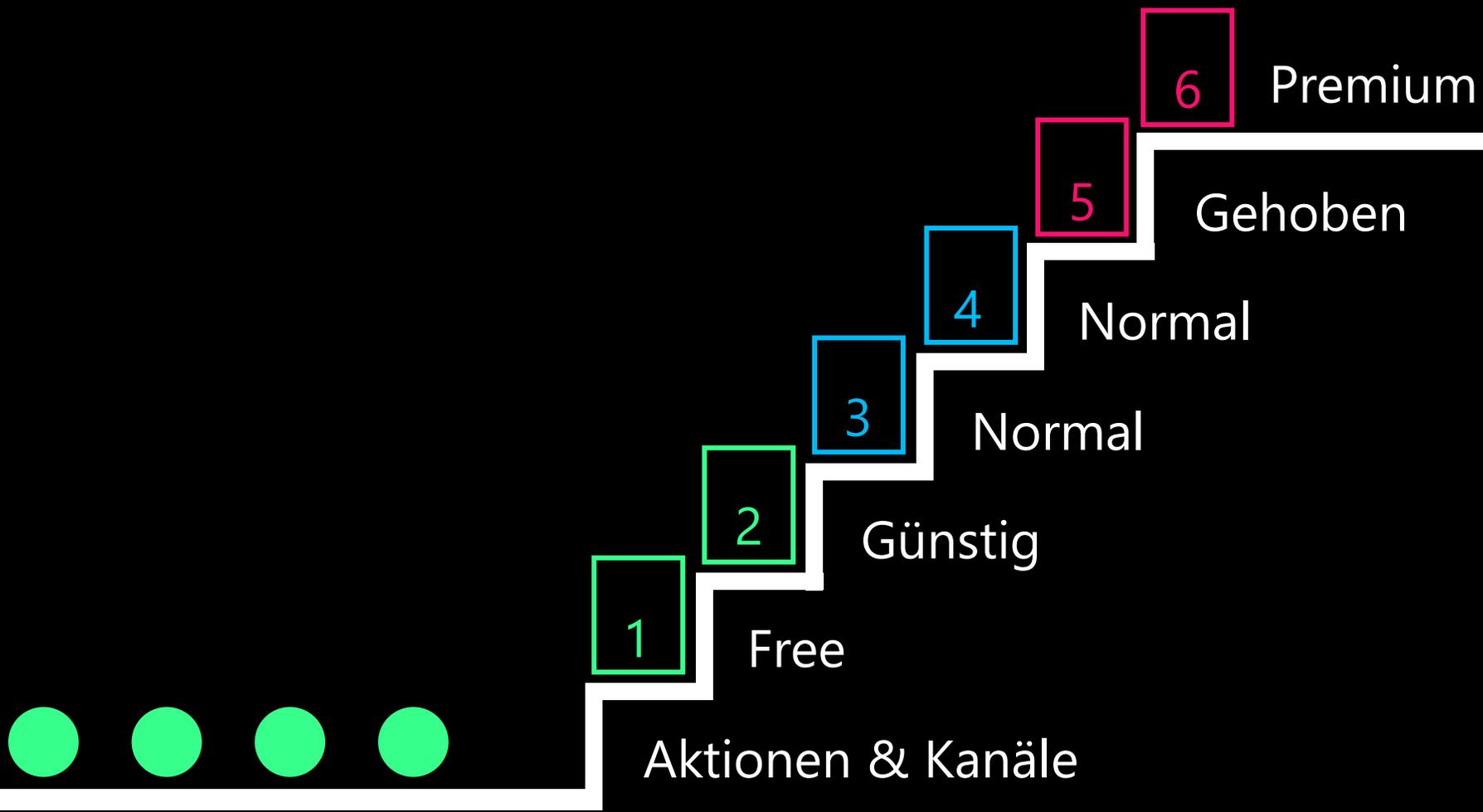
**Ein guter Plan ist die
Halbe Miete**

Produkttreppe

Vom Kennenlernen bis hin zum Premiumkunden



Kunden zu Fans machen!



Bekanntheit steigern

Kern-
geschäft

Neue Umsatzmöglichkeiten



1

Free





Günstig





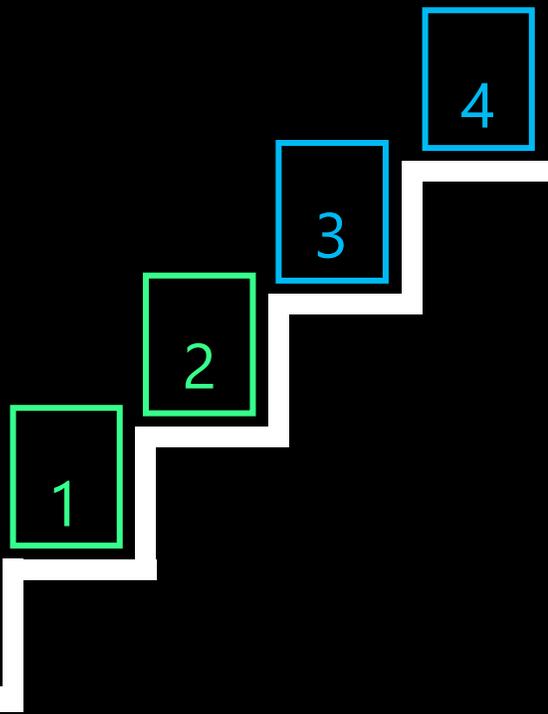
1

2

3

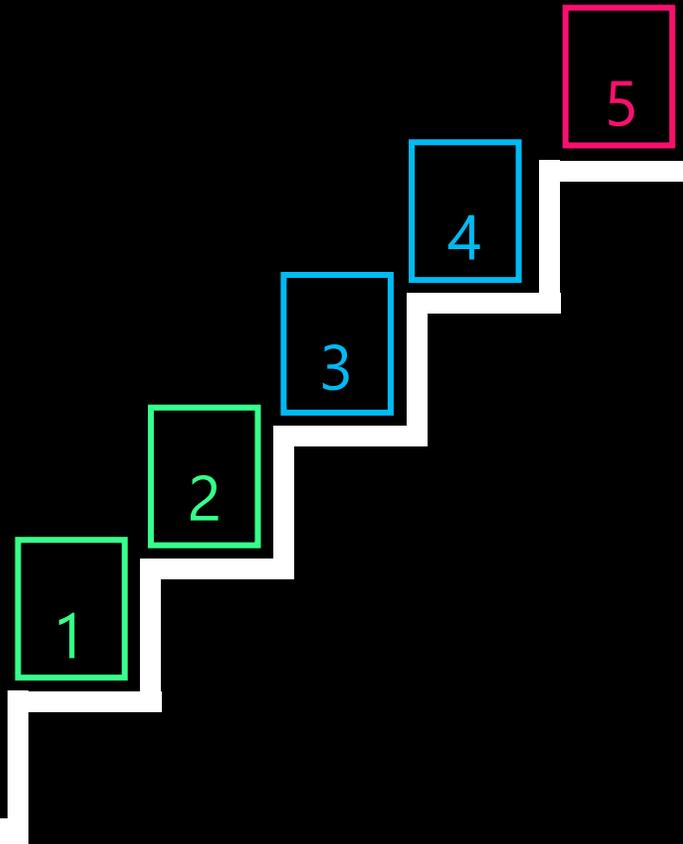
Normal





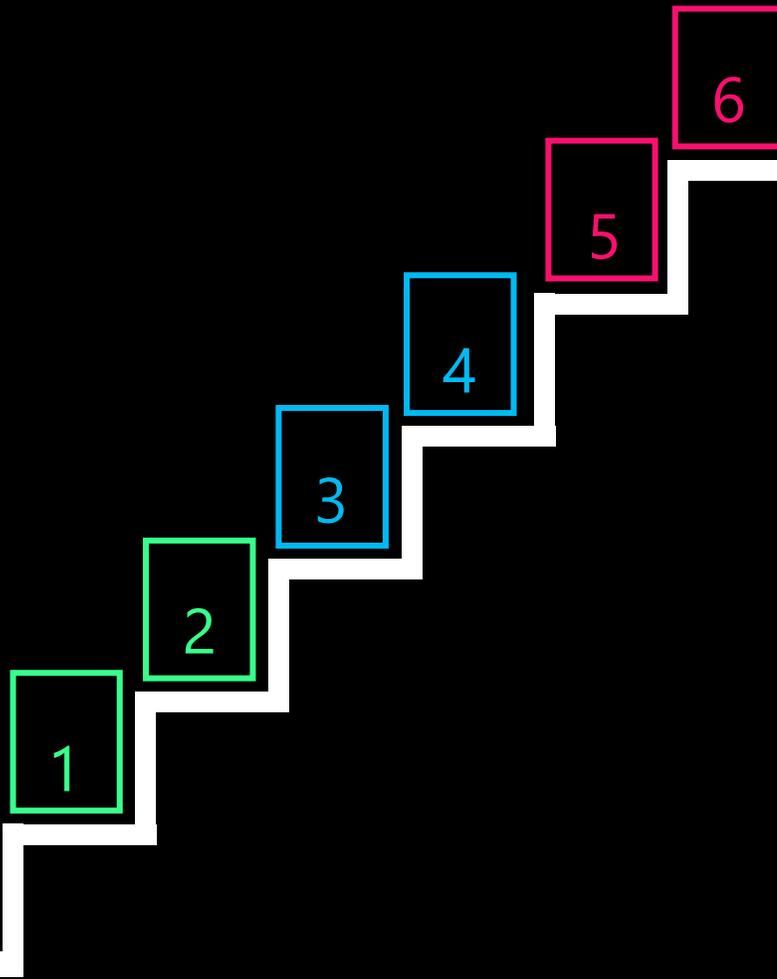
Normal





Gehoben





Premium



Hausaufgabe Option #3:

**Erstelle eine Produkttreppe
Vorstellung: 10 min**



Sebstorganisation

Fragen und Antworten

Unterstützung und Förderung



Wo kann ich mich informieren?

Gewerbebau Amberg

| | |
|------------------------|---|
| Website | www.gewerbebau-amberg.de |
| Ansprechpartner | Christoph Fuchs |
| Kontakt | 09621 916 400 christoph.fuchs@gewerbebau-amberg.de |
| Unterstützung | <ul style="list-style-type: none">• Handlungsvorschläge für die ersten Schritte: Vermittlung der richtigen Ansprechpartner im Gründernetzwerk und bei Behörden• Standortfragen und Informationen zum Wirtschaftsraum Amberg• Informationen zu gründerrelevanten Seminare und Veranstaltungen• Hilfe bei der Suche nach passenden Büros oder die passenden Gewerbeflächen |

IHK Regensburg

| | | |
|------------------------|--|--|
| Website | https://www.ihk-regensburg.de/service/gruendung/bin-ich-ein-unternehmertyp/ihk-informationsmaterial-fuer-existenzgruender2-898970 | |
| Ansprechpartner | Julia Pirzer | Daniela Sehling |
| Kontakt | 0941 5694-264 pirzer@regensburg.ihk.de | 0941 5694-222 sehling@regensburg.ihk.de |
| Unterstützung | <ul style="list-style-type: none">• Erstinformationen, individuell abgestimmt auf das Gründungsvorhaben• Infopaket: Grundlegende Informationen zu allen mit dem Start in die Selbstständigkeit zusammenhängenden Fragen und Hilfe, die eigenen Vorstellungen weitestgehend konkretisieren | |

Bundesagentur für Arbeit

| | |
|------------------------|--|
| Website | https://www.arbeitsagentur.de/existenzgruendung-gruendungszuschuss |
| Ansprechpartner | Kein konkreter Mitarbeiter |
| Kontakt | 0800 / 4 555500 (gebührenfrei), Montag bis Freitag von 8 – 18 Uhr |
| Unterstützung | <ul style="list-style-type: none">• Informationen dazu, was vor einer Existenzgründung getan werden sollte, inkl. Empfehlungen für Seminare• Informationen zur Beantragung eines Gründungszuschusses (Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus) |

Hans Lindner Stiftung

Website

<https://www.hans-lindner-stiftung.de/beratung-und-coaching/>

Ansprechpartner

Kontakt Arnstorf

Kontakt Regensburg

Kontakt

08723 20-2899

0941 799940

info@Hans-Lindner-Stiftung.de

info@Hans-Lindner-Stiftung.de

Unterstützung

- Gründungsvorbereitung
- Längerfristiger Begleitung bei der Umsetzung der Geschäftsidee
- Unterstützung bei fachlicher und insbesondere auch persönlicher Weiterentwicklung in der Rolle als Unternehmer

Weitere Anlaufstellen

- Kommunale Wirtschaftsförderung (für die Stadt: Gewerbebau Amberg GmbH, für den Landkreis: Wirtschaftsförderung des Landkreises AS)
- Kammern (IHK, HWKNO)
- Hans Lindner Stiftung
- Steuerberater
- Bayern Kreativ
- KfW und LfA bei Fragen zu Förderkrediten
- BayStartUp (bei innovativen, meist technologieorientierten Gründungen)

Weitere interessante Links

<https://bayern-kreativ.de> -> Allg. Informationsplattform für Kultur- und Kreativschaffende

www.startothek.de -> Existenzgründungsberatung

<https://gruenderplattform.de/> -> Hilfe zur Selbsthilfe beim Gründen

<https://www.hwkno.de/artikel/wir-beraten-existenzgruender-76,3307,293.html> -> `

Existenzgründungsberatung

<https://www.gruenderland.bayern/> -> Plattform für alles rund um die Existenzgründung

<https://www.baystartup.de/> (hauptsächlich für den Teilmarkt Software/Games interessant)

Wer unterstütz mich bei einer Nebentätigkeit?

Die meisten bisher genannten Organisationen unterstützen Gründer in allen Bereichen: **von der Businessplanerstellung bis zur Gewerbeanmeldung.**

Zwischen einer Nebentätigkeit und einer Vollzeittätigkeit ist hier **kein** Unterschied zu finden.

Netzwerke & Anlaufstellen

KUK – Kultur- und Kreativwirtschaft Mittlere Oberpfalz

| | |
|------------------------|---|
| Website | https://www.facebook.com/pg/KUKMittlereOberpfalz |
| Ansprechpartner | Marcus Rebmann |
| Kontakt | mr@marcusrebmann.de |
| Fokus | <ul style="list-style-type: none">• Regelmäßige Netzwerkabende zum Austausch untereinander• Netzwerk der Kultur- und Kreativwirtschaft der mittleren Oberpfalz (eingetragener Verein)• Vertritt als Lobby die Kunst- und Kulturschaffenden der Region |

Vereine & Verbände in und um Amberg

| | |
|------------------------|---|
| Website | https://www.amberg.de/leben-in-amberg/freizeit-und-sport/vereine-verbaende |
| Ansprechpartner | Mitarbeiter der Stadt Amberg / vgl. Website Verein |
| Kontakt | presse@amberg.de |
| Vorteile | <ul style="list-style-type: none">• Neue Perspektiven werden eröffnet• Erster Schritt zu einem neuen Netzwerk durch gleiche Interessen• Neue sozialen Kontakten und Umfeldern• Wer möchte kann hier schnell Verantwortung übernehmen und wichtige Aufgaben erfüllen, die nicht nur für das Vereinsleben bereichernd sind, sondern auch Kompetenzen und Fähigkeiten schulen |

Angebot und Rechnung erstellen

Briefkopf

1 Max Mustermann GmbH
Musterstraße 1
12345 Musterstadt

Telefon: +49 123 4567-89
max@example.com
www.example.com

Firmenname • Musterstraße 1 • 12345 Musterort

2 Vorname Nachname
Firma
Arbeit Straße
PLZ Arbeit Stadt

3 Datum: 20.06.2016

4 Angebotsnummer: 000-00

Kundennummer: 000-00

Kontaktperson: Max Mustermann

Telefon: +49 123 456789

E-Mail: max@example.com

Ihre Anfrage vom: 20.06.2016

5 Gültig bis: 20.06.2016

Angebot

Sehr geehrter Herr Nachname,

vielen Dank für Ihre Anfrage. Gerne unterbreiten wir Ihnen folgendes Angebot.

| Pos. | Beschreibung | Anzahl | Einzelpreis | Gesamtpreis |
|---------------|--------------|--------|-------------|-------------|
| 1 | Position A | 1 | 0,00 € | 0,00 € |
| 2 | Position B | 1 | 0,00 € | 0,00 € |
| 3 | 6 Position C | 1 | 0,00 € | 0,00 € |
| Zwischensumme | | | | 0,00 € |
| zzgl. 19% USt | | | | 0,00 € |
| Gesamtbetrag | | | | 0,00 € |

Lieferweg: Postversand

Voraussichtlicher Liefertermin: 10 Arbeitstage nach Auftragseingang

Konditionen: 5 Tage -2% / 14 Tage ohne Abzug

Mit freundlichen Grüßen

Vorname Nachname

Seite 1 von 1

1 Firma Max Muster GmbH
Geschäftsführer Max Mustermann
Musterstraße 1
12345 Musterstadt

Bank: Musterbank Musterstadt
IBAN: DE12345000067890
UST-ID Nr. DE-123456789
HRB-Nr. 987654

E-Mail: muster@example.com
Internet: www.example.com
Telefon: +49 123 456 789
Fax: +49 123 456 780

Das Angebot

1. Firma, Name und vollständige Anschrift des leistenden Unternehmers = Angebotsausstellers (z. B. im Seitenkopf oder in der Fußzeile)
2. Firma, Name und vollständige Anschrift des Angebotsempfängers (z. B. im Adressfeld)
3. Angebotsdatum (= Ausstellungsdatum)
4. Fortlaufende Angebotsnummer
5. Verbindlicher Zeitraum für die Gültigkeit des Angebots
6. Angaben über Art und Anzahl der gelieferten Waren bzw. Art und Dauer der Dienstleistung
7. Nach Umsatzsteuersätzen aufgeschlüsselte Rechnungsbeträge, sowie der im Rechnungsbetrag enthaltene Umsatzsteuerbetrag; ggf. Gründe für eventuelle Umsatzsteuer-Befreiungen
8. Im Falle von Versandgeschäften die Kosten der Verpackung, der Versicherung und des Transports
9. Liefer- oder Leistungsdatum (Zeitpunkt der Lieferung oder Leistung)



1 Bootscenter Hollmann GbR
Frank Hollmann
Zollstraße 123
12456 Berlin

Bootcenter Hollmann GbR | Zollstraße 123 | 12456 Berlin

2 Yachtclub Wasser West
Herr Hans Hansen
Mühlenhagen 91
20539 Hamburg

4 Rechnungs-Nr. 2019010035
5 Kunden-Nr. 10001
6 Rechnungsdatum 04.04.2019
Lieferdatum 04.04.2019

Rechnung

Vielen Dank für Ihren Auftrag. Wir berechnen Ihnen folgende Lieferung bzw. Leistung:

| Bezeichnung | Menge | MwSt. | Preis | Gesamt |
|---|--------------|-------|-------------------|------------|
| 7 Schlauchbootmotor AMG 123 | 1,00 Stk. | 19 % | 2.500,00 € | 2.500,00 € |
| Paddel Grün 40cm | 2,00 Stk. | 19 % | 15,00 € | 30,00 € |
| Schwimmweste Jobe Größe M | 4,00 Stk. | 19 % | 45,00 € | 180,00 € |
| Müsli-Riegel "SkippersFriend" (10er-Pack) | 12,00 Karton | 7 % | 5,00 € | 60,00 € |
| 8 Summe netto | | | 2.770,00 € | |
| MwSt. 19% | | | 514,90 € | |
| MwSt. 7% | | | 4,20 € | |
| 9 Gesamt | | | 3.289,10 € | |

Zahlbar ohne Abzug nach Erhalt der Rechnung

Wir bedanken uns für Ihren Auftrag und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

1 Bootscenter Hollmann GbR
Zollstraße 123
12456 Berlin
Telefon: +49 30 - 56789-0
E-Mail: info@bootcenter-hollmann.de

Bankverbindungen
Musterbank Berlin
IBAN DE98 7000 0997 1000 7351 40
BIC/Swift DDBAEM002

3 Geschäftsführer
Frank Hollmann
USt-IdNr. DE123456789

Die Rechnung

1. Firma, Name und vollständige Anschrift des leistenden Unternehmers = Rechnungsausstellers (z. B. im Seitenkopf oder in der Fußzeile)
2. Firma, Name und vollständige Anschrift des Rechnungsempfängers (z. B. im Adressfeld)
3. Steuernummer oder Umsatzsteuer-Identnummer (USt IdNr.) des Ausstellers
4. Fortlaufende Rechnungsnummer
5. Rechnungsdatum (= Ausstellungsdatum)
6. Liefer- oder Leistungsdatum (Zeitpunkt der Lieferung oder Leistung)
7. Angaben über Art und Anzahl der gelieferten Waren bzw. Art und Dauer der Dienstleistung
8. Nach Umsatzsteuersätzen aufgeschlüsselte Rechnungsbeträge
9. Der im Rechnungsbetrag enthaltene Umsatzsteuerbetrag
10. Gründe für eventuelle Umsatzsteuer-Befreiungen

Firmenname – Musterstraße 51 – 12345 Stadt

Mustermann GmbH
Herrn Max Mustermann
12345 Stadthausen

Firmenname
Musterstraße 51
12345 Stadt

Tel.: 0211 12345 67
E-Mail: info@domain.de
Internet: www.domain.de

Rechnung

Rechnung Nr. 2015-08-1001

Kunden-Nr.: 1003

Datum: 07.08.2015

Bitte bei Zahlungen und Schriftverkehr angeben!

| Bezeichnung | Umfang | Einzelpreis | Gesamtpreis |
|--------------------|-----------|-------------|-------------|
| Dienstleistung xyz | 2 Stunden | 50,00 EUR | 100,00 EUR |
| Materialkosten xyz | 5 Stück | 2,00 EUR | 10,00 EUR |
| Gesamtbetrag | | | 110,00 EUR |

Es wird gemäß §19 Abs. 1 Umsatzsteuergesetz keine Umsatzsteuer erhoben.

Der Gesamtbetrag ist ab Erhalt dieser Rechnung zahlbar innerhalb von 7 Tagen ohne Abzug. Wenn nicht anders angegeben entspricht das Leistungsdatum dem Rechnungsdatum.

Musterfirma
Inh. Max Mustermann
Musterstraße 12
12345 Musterhausen

Volksbank Köln
BLZ: 123 4948 29
KTO: 12345672
KTO Inh.: Max Mustermann

IBAN: DE37 1234 5678 9999 9999 99
BIC: ABCDEF

Steuer-Nr.: 12345613
Finanzamt Köln

Befreiung von Umsatzsteuer

Umsatzsteuergesetz (UStG): § 19 Besteuerung der Kleinunternehmer:

Die für Umsätze im Sinne des § 1 Abs. 1 Nr. 1 geschuldete Umsatzsteuer wird von Unternehmern, die im Inland oder in den in § 1 Abs. 3 bezeichneten Gebieten ansässig sind, nicht erhoben, wenn der in Satz 2 bezeichnete Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuer im vorangegangenen Kalenderjahr 22 000 Euro nicht überstiegen hat und im laufenden Kalenderjahr 50 000 Euro voraussichtlich nicht übersteigen wird.

Damit eine nach § 19 UStG gestellte Rechnung vollständig ist, muss ein entsprechender Vermerk über die Nutzung der Kleinunternehmerregelung ergänzt werden.

Folgende 3 Formulierungen können für die Umsatzsteuerbefreiung auf der Rechnung genutzt werden:

- Umsatzsteuerfreie Leistungen gemäß §19 Abs. 1 Umsatzsteuer
- Gemäß § 19 Abs. 1 UStG wird keine Umsatzsteuer berechnet
- Rechnungsstellung erfolgt ohne Ausweis der Umsatzsteuer nach §19 UStG Abs. 1

Mehr Infos: https://www.gesetze-im-internet.de/ustg_1980/_19.html

Diskussion und Fragen

Ausblick auf die kommende Woche

Aufgabenverteilung



Listen on
Apple Podcasts

Open Innovation Podcast

Ein Podcast über
deine Innovationskraft
und wie Du sie
steigern kannst

bewege was
OPEN INNOVATION PARTNER

Listen on
Spotify

Die von uns erstellten Unterlagen sind nur für Präsentationszwecke bestimmt.
Die Verwendung, Nutzung, Bearbeitung und insbesondere die Weitergabe an Dritte,
auch auszugsweise, bedarf der ausdrücklichen Zustimmung der bewegewas GmbH.

Alle Inhalte unterliegen der Sorgfaltspflicht der Nutzer und sind vertraulich zu behandeln.

bewege **was**

UMSETZENDE BERATER

**Untere Nabburger Straße 5
92224 Amberg**