

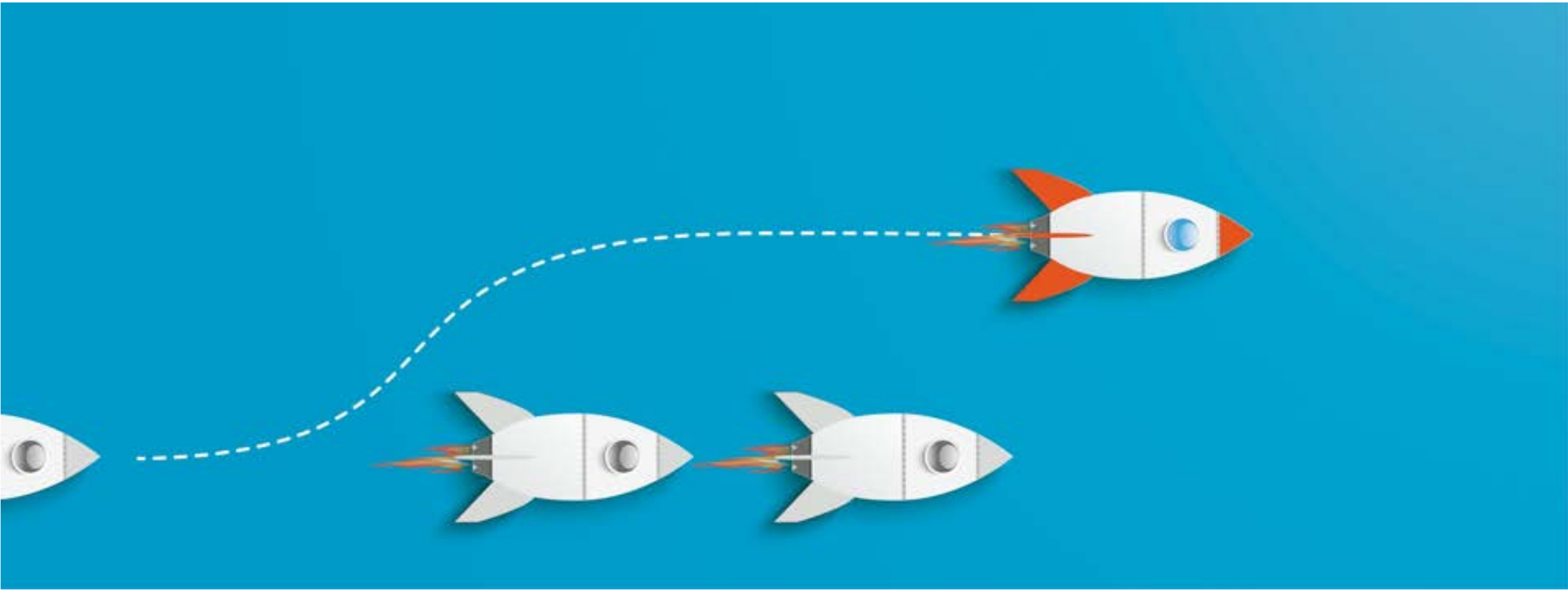
Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



135.000 Euro für die Realisierung deiner Idee:
Mit dem EXIST-Gründerstipendium innovative Geschäftsideen umsetzen
Christine Görgen, Jannik Jost, Hannes Käfer, Felix Kirschstein am 20.11.2021



Wen könnt ihr ansprechen?

htw saar



Felix Kirschstein

startups@htwsaar.de



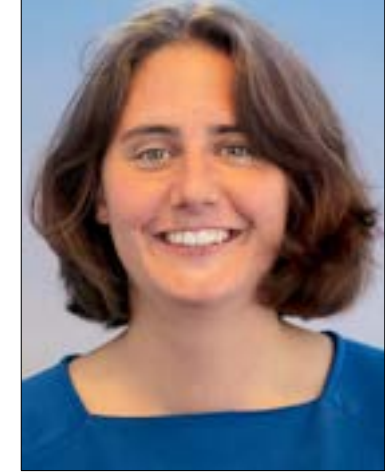
Hannes Käfer

exist@hbksaar.de



Jannik Jost

jost@fitt.de



Christine Görgen

christine.goergen
@uni-saarland.de

Was ist das EXIST-Gründerstipendium?



**Innovative,
technologieorientierte
Ideen**



Bis zu 135.000 €

**12
Monate**



Team



**Marktreifer
Businessplan**

Was wird gefördert?

EXIST-Gründerstipendium

WAS WIRD GEFÖRDERT?

- Innovative **technologieorientierte** Gründungsvorhaben
- Innovative **wissensbasierte** Dienstleistungen,
die auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen

*Signifikante Alleinstellungsmerkmale
und gute wirtschaftliche Erfolgsaussichten sollen gegeben sein*

Wer wird gefördert?

WER WIRD GEFÖRDERT?



<ul style="list-style-type: none">○ Hochschulabsolventen○ Ehemalige wissenschaftliche Mitarbeiter	Bis zu 5 Jahre nach Abschluss bzw. nach Ausscheiden
<ul style="list-style-type: none">○ Studierende	Müssen zum Zeitpunkt der Antragstellung 50 % der Credit Points erreicht haben

- Gründerteams bis maximal drei Personen
- Das Team darf nicht mehrheitlich aus Studierenden bestehen
- Eines Teammitglied kann auch mit einer qualifizierten Berufsausbildung als technische Mitarbeiterin/technischer Mitarbeiter gefördert werden oder der Abschluss eines Teammitglieds kann länger als fünf Jahre zurückliegen

Wie wird gefördert?

WIE WIRD GEFÖRDERT?

1. Sicherung des persönlichen Lebensunterhalts
 - Promovierte Gründer/innen 3.000 €/Monat
 - Absolventen mit Hochschulabschluss 2.500 €/Monat
 - Technische/r Mitarbeiter/in 2.000 €/Monat
 - Studierende 1.000 €/Monat
 - Kinderzuschlag: 150 €/Monat pro Kind
2. Sachausgaben: Bis zu 10.000 €/Teammitglied
3. Coaching: Bis zu 5.000 €

BEISPIEL FÜR FÖRDERUNG

Drei Hochschulabsolventen*innen bilden das Team

Art	Betrag in €	Anmerkungen
Stipendien (3 Alumni)	90.000	Je Teammitglied 30.000
Sachmittel	30.000	Je Team
Coachingmittel	5.000	Je Team
Betreuungspauschale	10.000	für Gründungsnetzwerk
Summe	135.000	

Das Stipendium gilt als zu versteuerndes Einkommen.

Wie sieht der Prozess der Antragsstellung aus?

EXIST-Gründerstipendium

Prozess:

- Erstberatung
- Antragserstellung durch Gründungsteam
(in Kombination mit Folgeberatungen)
[mehrmonatige Iteration]
Antrag = **EXIST-Ideenpapier** + Auskünfte der Involvierten
- Einreichung Antrag durch Hochschule
- Bei Bewilligung Förderbeginn
ca. 3 Monate nach Einreichung
- 12-monatige Förderung durch EXIST

Struktur des **EXIST-IDEENPAPIER**

- 1. EXEC Summary/MGMT Summary**
- 2. Geschäftsidee**
 - 2.1 Gründungsvorgeschichte**
 - 2.2. Know-How Träger**
 - 2.3 Innovation**
 - 2.4 Projektplanung**
- 3. Market/Wettbewerb**
 - 3.1. Marktsituation**
 - 3.2 Alleinstellungsmerkmal (USP)/Kundennutzen/(Mehr-)Wert**
 - 3.3 Wettbewerber**
 - 3.4. Markteintritt**
- 4. Unternehmensplanung**
 - 4.1. Finanzplanung**
 - 4.2. Unternehmensorganisation**
 - 4.3. Chancen und Risiken**

Vorstellung von EXIST-Teams

Gegenwind



David, Helen und Lukas von Gegenwind nutzen innovative Technologien wie 3D-Scan, 3D-Druck und 3D-Knit für die Fertigung eines individuellen und nachhaltiger Radschuhs für Sportler*innen.
Kontakt: david@gegenwind.net

HexaFarms



Abraham, David und Huijo von HexaFarms arbeiten an einem ganzheitlichen Konzept im Bereich Vertical Farming, das großes Potential im Bereich Effizienzsteigerung durch die Nutzung künstlicher Intelligenz aufweist.
Weitere Informationen: hexafarms.com
Kontakt: info@hexafarms.com

FL one



Heutige Schienbeinschoner sind nicht für jedes Schienbein geeignet, verrutschen oftmals beim Spielen und stören somit erheblich die Bewegungsabläufe. Dieses Problem lösen Angela, Marc und Daniel von FL one. Sie arbeiten an einem innovativen Schienbeinschoner, der sich dem Schienbein anpasst: Dieser ist sehr leicht, stark belastbar und ermöglicht somit ein sichereres Spielerlebnis.
Kontakt: FLone@htwsaar.de

Enduco



Dein persönlicher KI Coach für Ausdauersport in einer APP

Basierend auf den individuellen Leistungsdaten, der Trainingserfahrung, der Gesundheit und den Gewohnheiten erstellt die App einen individuellen Trainingsplan, um das bestmögliche Leistungsniveau zu erreichen.



Fragen und Antworten (Q&A)

Bei weiteren Fragen
meldet euch gerne bei uns!

htw saar



Felix Kirschstein

startups@htwsaar.de



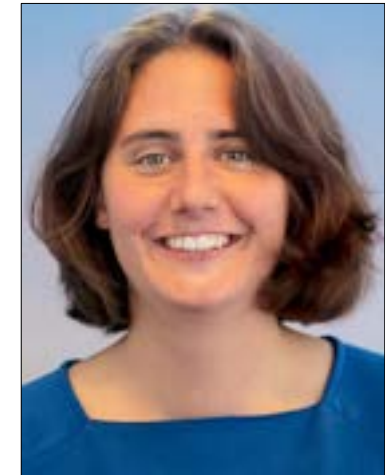
Hannes Käfer

exist@hbksaar.de



Jannik Jost

jost@fitt.de



Christine Görgen

christine.goergen
@uni-saarland.de

Tipps und Tricks (als mögliche Ergänzung zum Q&A)

Bewertung des Teams

- Die Bewertung erfolgt ausschließlich nach „Papierform“.
Deshalb sind die Ausführungen im Ideenpapier
(2.2 Know-how Träger und 4.2 Unternehmensorganisation) wichtig:
 - Möglichst heterogenes Team mit unterschiedlichen fachlichen Schwerpunkten
 - Klare Darstellung, Beschreibung und Begründung der Funktion der einzelnen Teammitglieder im Projekt. Funktionen müssen Relevanz für das Projekt haben
 - Wichtig ist, dass die Funktion „Vertrieb“ besetzt wird. Das wird häufig „vergessen“
 - Organigramm im Pkt. 4.2 muss zur mehr allgemeinen Beschreibung im Pkt. 2.2 passen



NEW

Das Neue

➤ Was ist das Neuartige / warum soll ein Kunde das Produkt kaufen?

Die Ausführungen im Ideenpapier (2.3 Innovation und 3.2 Alleinstellungsmerkmal und Kundennutzen) sind wichtig:

- Klare, leicht verständliche Beschreibung des Neuartigen
(ist bei innovativen Dienstleistungen häufig nicht einfach)
- Gibt es einen USP? Ist der USP verteidigbar, z.B. durch ein Patent?
- Je klarer der Kundennutzen herausgestellt werden kann, desto besser.
Vorteilhaft sind quantitative Angaben
- Bei innovativen Dienstleistungen ist hilfreich,
wenn es hierzu wissenschaftliche Erkenntnisse (Studien, Artikel, Thesis) gibt



Markt groß genug? Wächst der Markt?

➤ Ist der Markt wachsend und groß genug?

Wie sieht die Wettbewerbssituation aus?

Die Ausführungen im Ideenpapier (3.1 Markt, 3.3 Wettbewerber und 4.1 Finanzplanung) sind wichtig:

- Daten zu Marktgröße, Marktwachstum, Marktpotential.
- Wie sieht die Wettbewerbssituation aus? Welche Wettbewerber gibt es?
Was sind deren Stärken und Schwächen? Welche Alternativprodukte gibt es?
- Vorteilhaft ist ein Vergleich der Wettbewerber / Wettbewerbsprodukte mit dem eigenen Angebot, z.B. mittels Scoringtabelle
- Erscheint die Finanzplanung plausibel, besonders das zugrunde gelegte Erlösmodell (also Anzahl Kunden pro Zeiteinheit / Umsatz pro Kunde (Preis))



EXIST-Gründerstipendium

- Unkomplizierte Antragstellung
- Im Erfolgsfall ist 3 Monate nach Antragstellung Förderbeginn
- Unkomplizierte Administration
- Nicht rückzahlbarer Zuschuss

BackUp (als mögliche Ergänzung zum Q&A)

Ist (m)eine Idee innovativ?

A hand is shown pointing towards the center of the image. The background is a dark, blurred grey. Overlaid on this is a complex digital interface. The central focus is a large, white-outlined arrow pointing to the right, containing the word "INNOVATION" in bold, white, sans-serif capital letters. Surrounding this central element are various white-outlined icons and lines. To the left of the arrow, there are icons for a play button, a Wi-Fi signal, a folder, and a shield with a keyhole. Above the arrow, there is a hexagon containing a person silhouette, and to its right, a vertical stack of five small circles. Below the arrow, there are two hexagons containing laptop icons, and a large circular graphic with concentric lines. To the right of the arrow, there is a vertical line with several hexagons, and a large, complex graphic resembling a circuit board or data flow diagram. The overall aesthetic is clean, modern, and high-tech.

INNOVATION





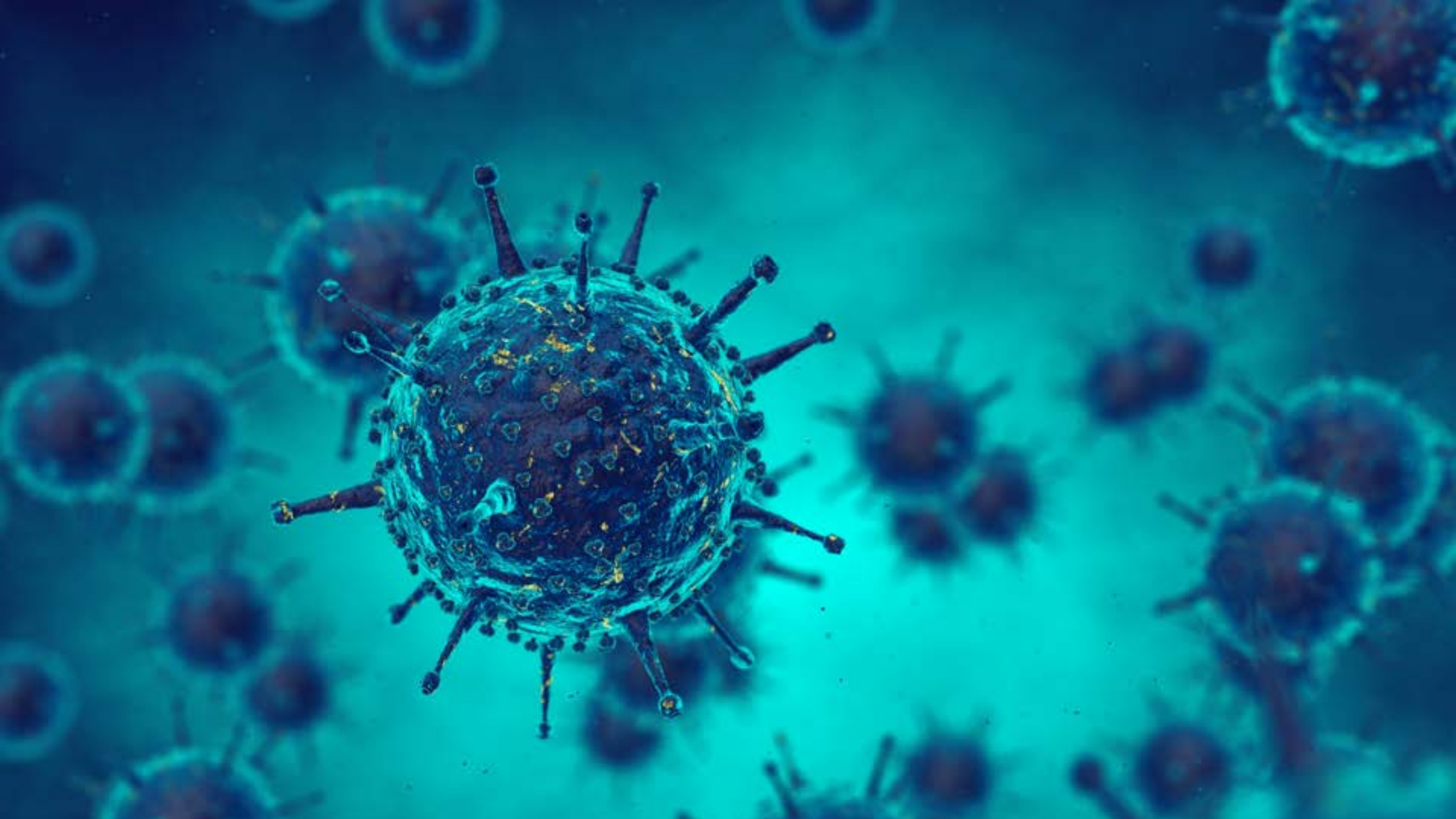








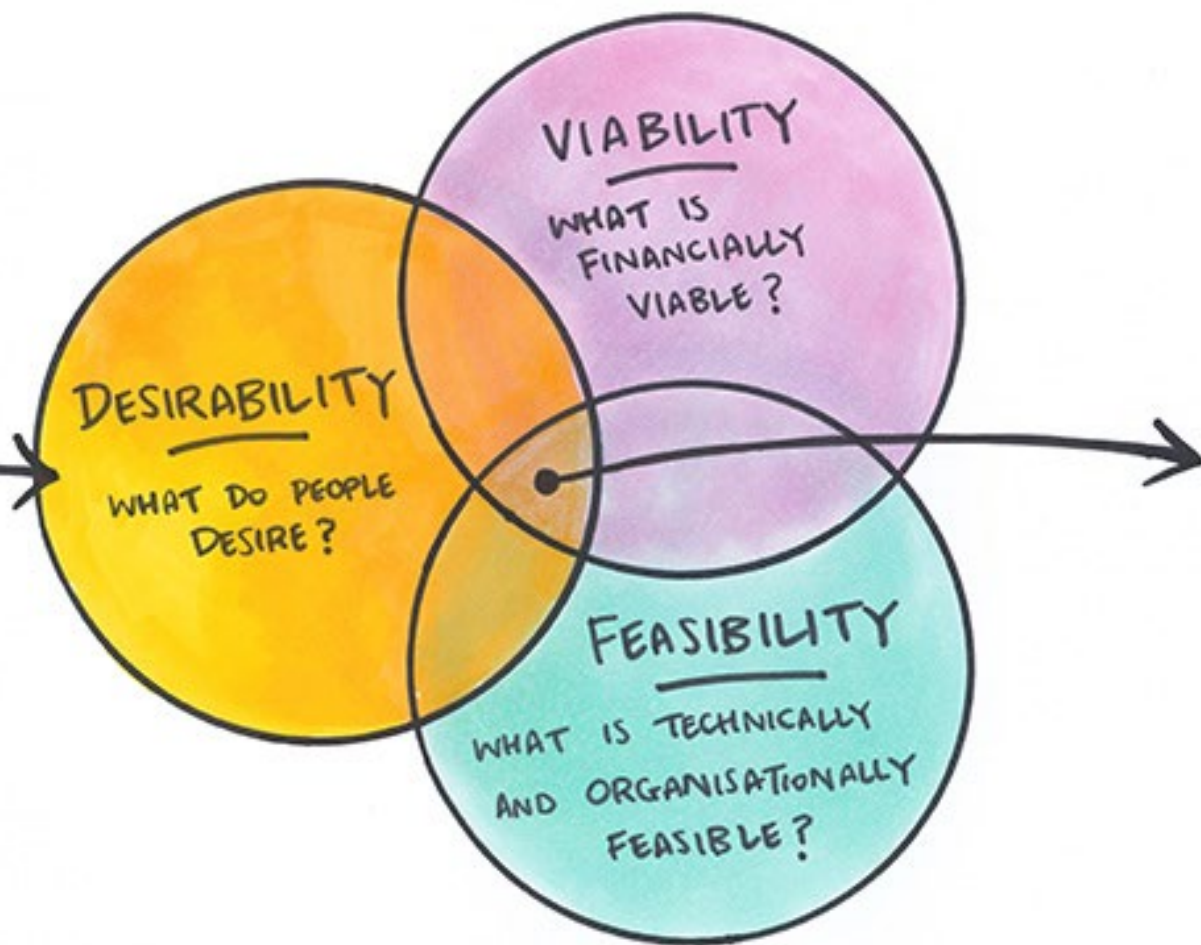




Was ist Innovation?



START WITH THE CUSTOMER



SOLUTIONS
SHOULD HIT THE
OVERLAP OF THE
THREE LENSES.

Auf dem Weg zur
Argumentationsstruktur ...





REVIEW

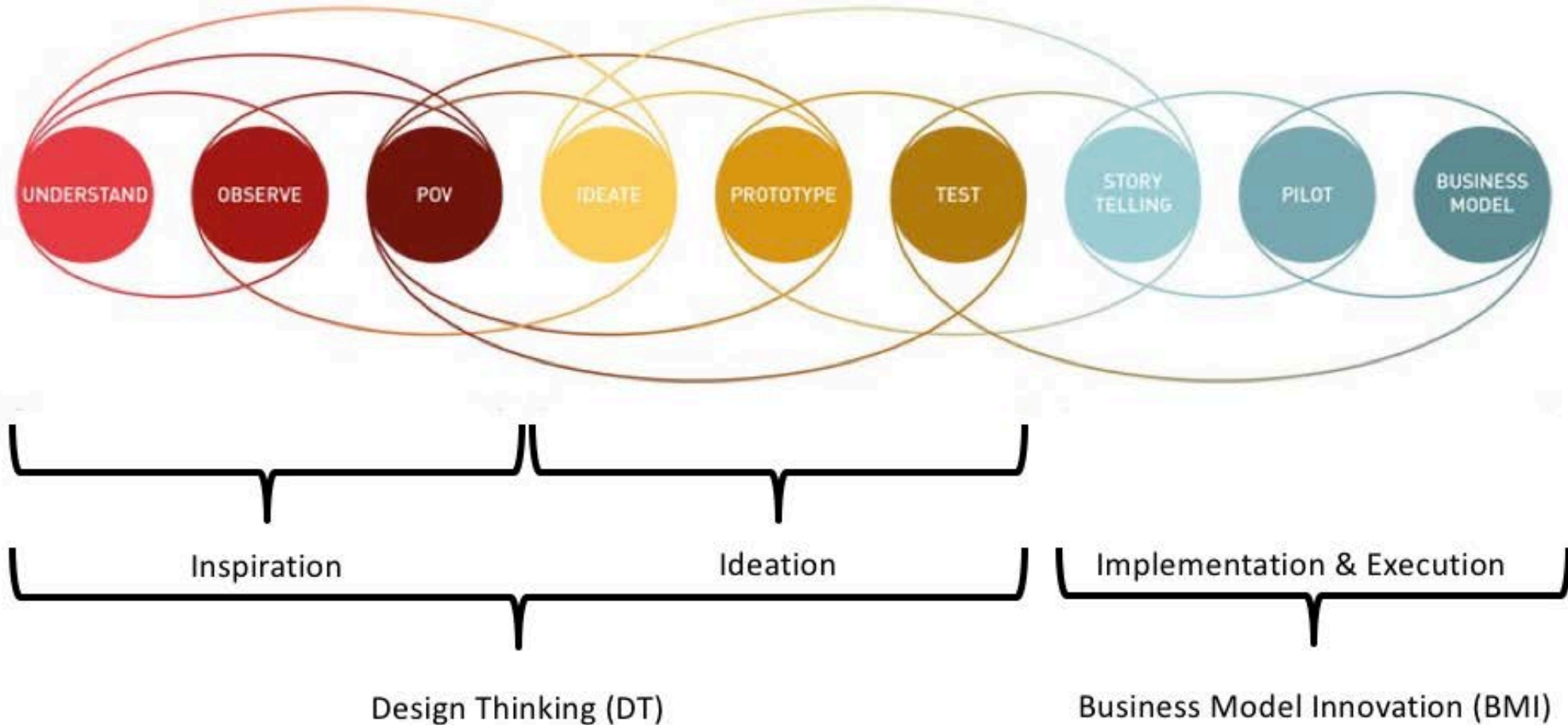
ASSESS

DESIGN
VISUAL

DESIGN



Vom Problem zur Lösung zum Geschäftsmodell





CONCEPT

Strategy

recycling 45% is SALE!

PLAN

HAYE

main idea

50% not everyone

recycling



15% - ???

TEAM

2x

recycling

MARKETING

A. B. C.



PRODUCT

SUCCESS!

- A. 640.320.00
- B. 144.000.00
- C. 286.000.00
- D. 256.500.00
- E. 640.000.00

night now down



25% time

SERVER



main

- A. ASIA
- B. INDIA
- C. USA

sub

100%



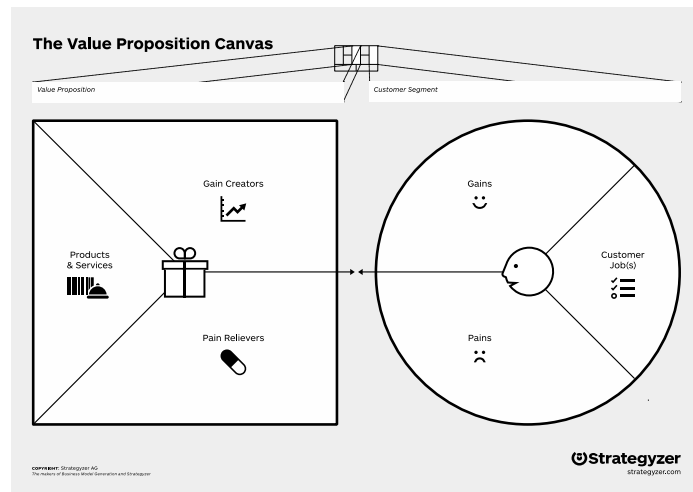
25%



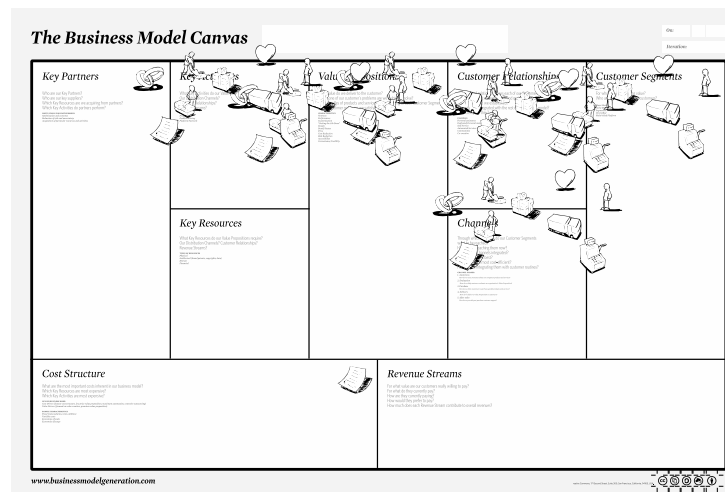
75%

50%

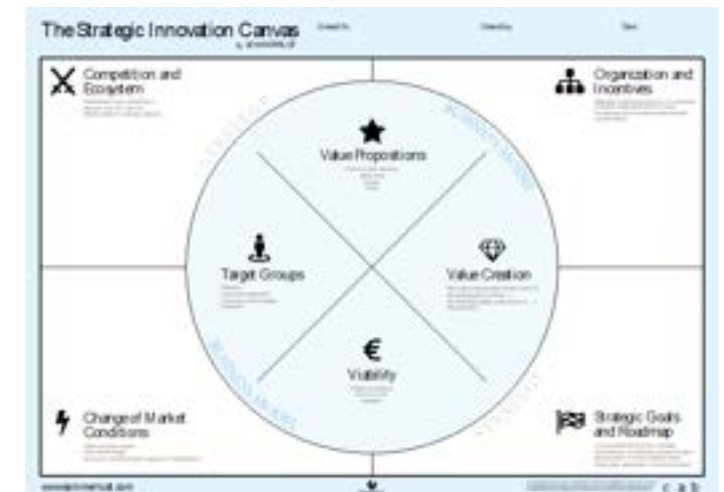
Helfende Leinwände



1. Detailblick
**Value Proposition Canvas
(VPC)**



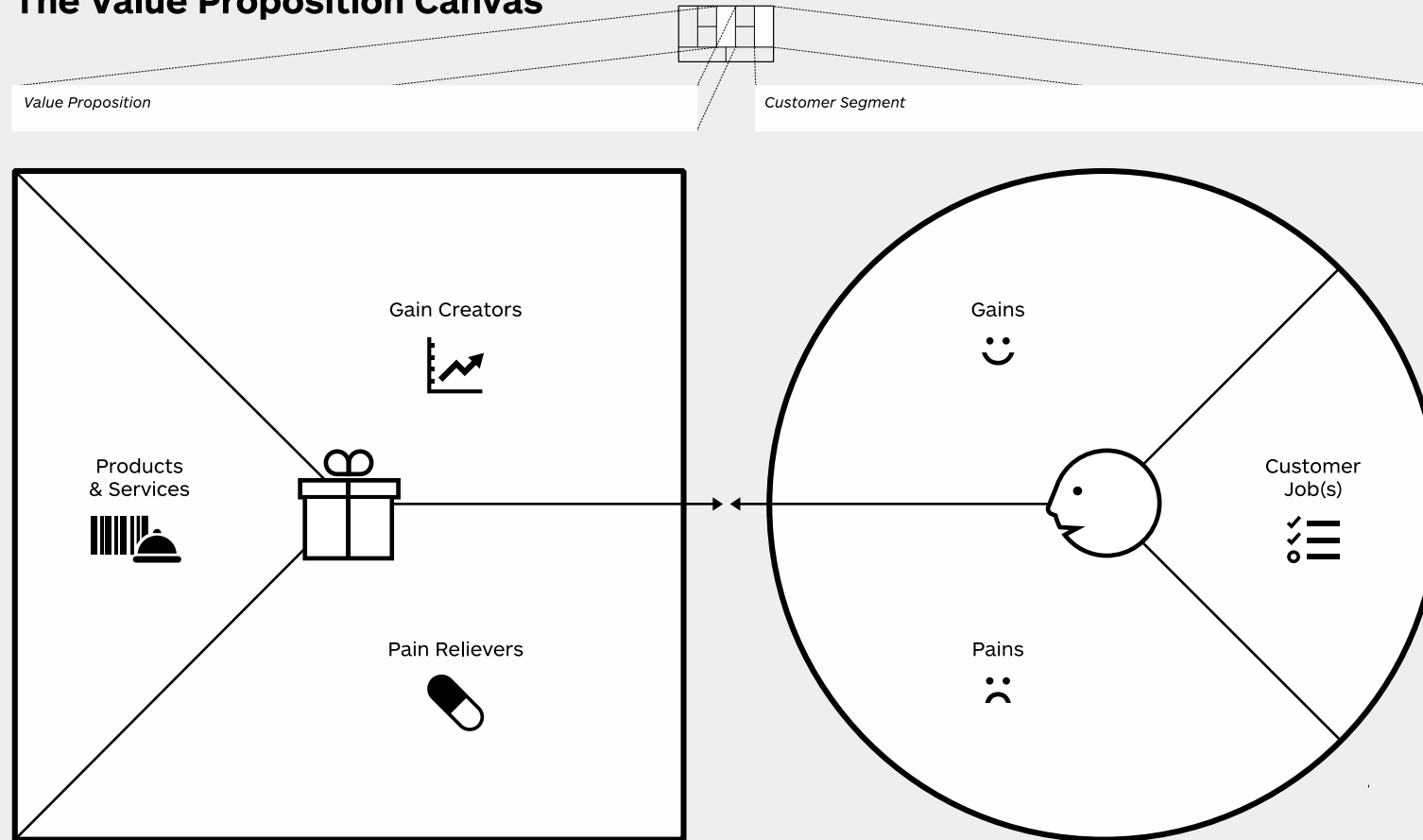
2. Überblick
**Business Model Canvas
(BMC)**



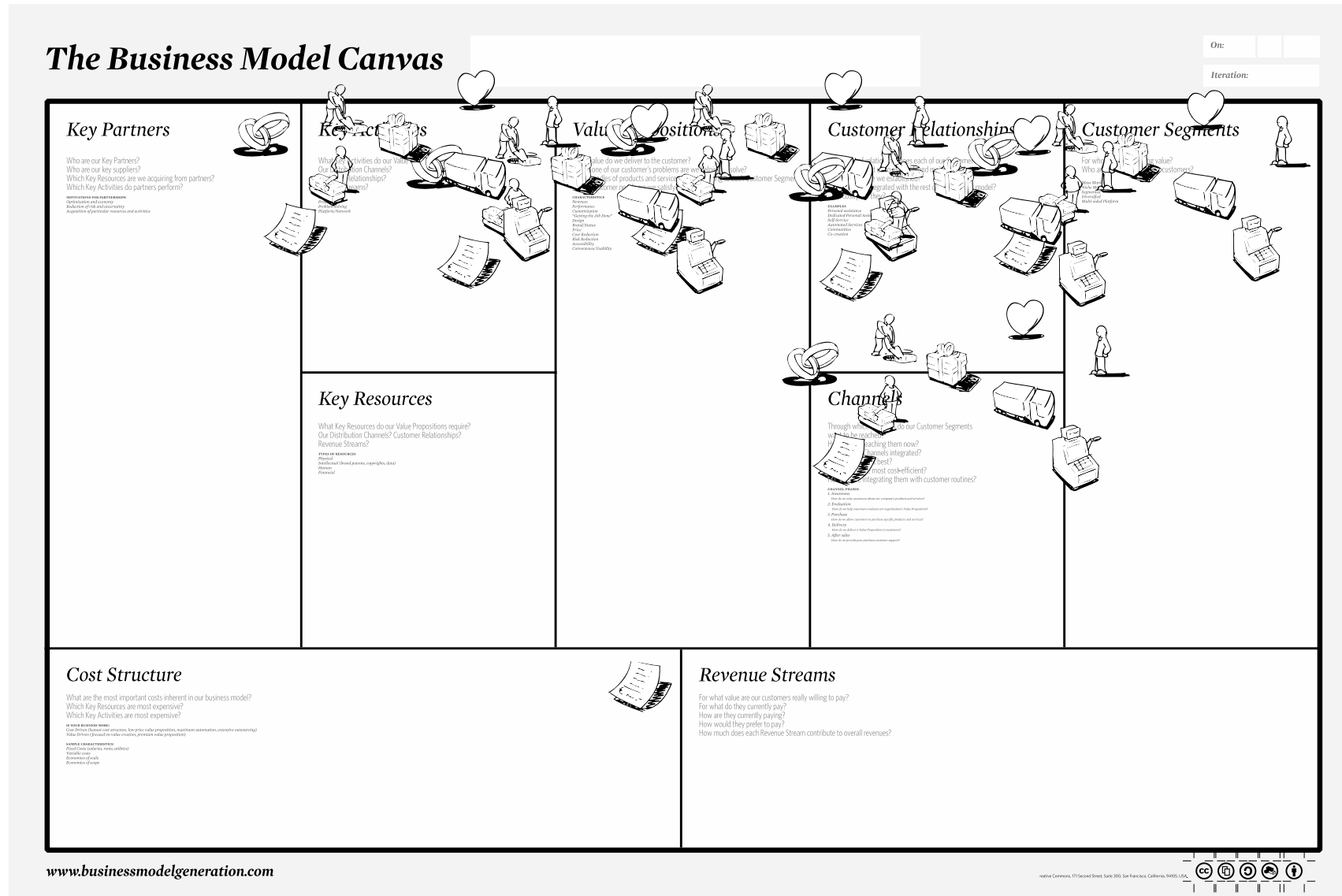
3. Vogelperspektive
**Strategic Innovation Canvas
(SIC)**

Für wen wird was angeboten?

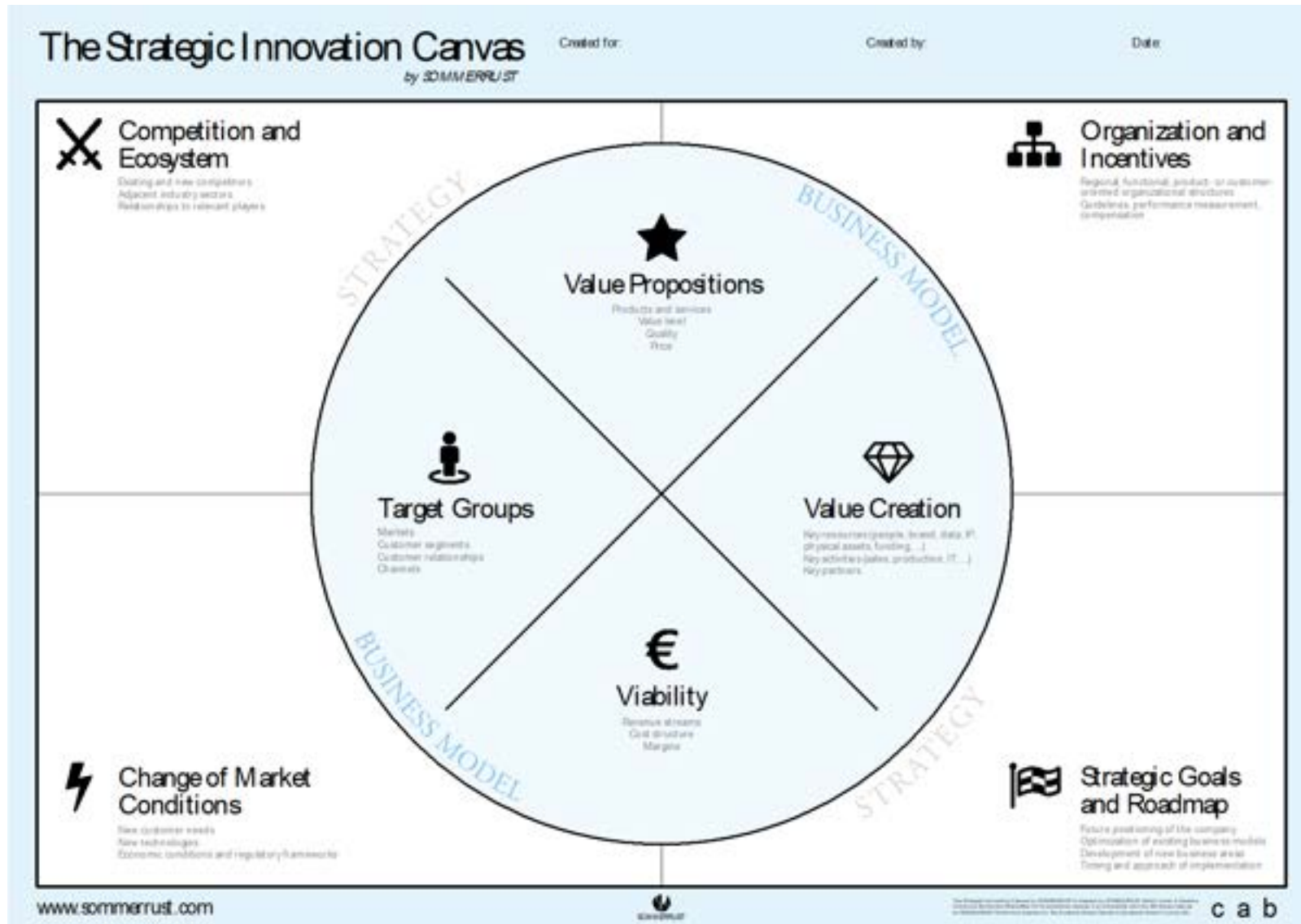
The Value Proposition Canvas



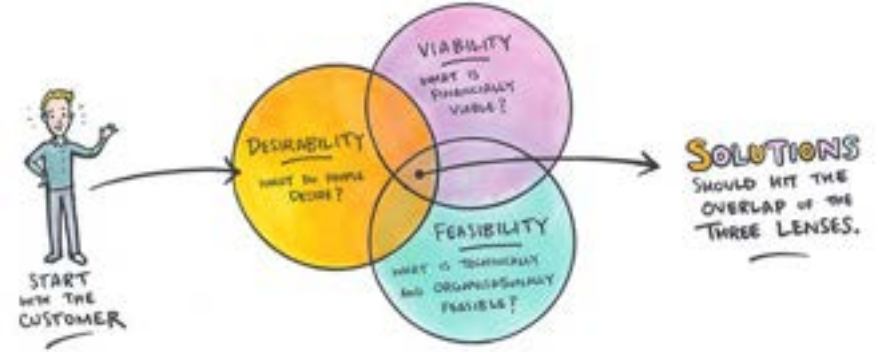
Wie ist das (künftige) Startup strukturiert?



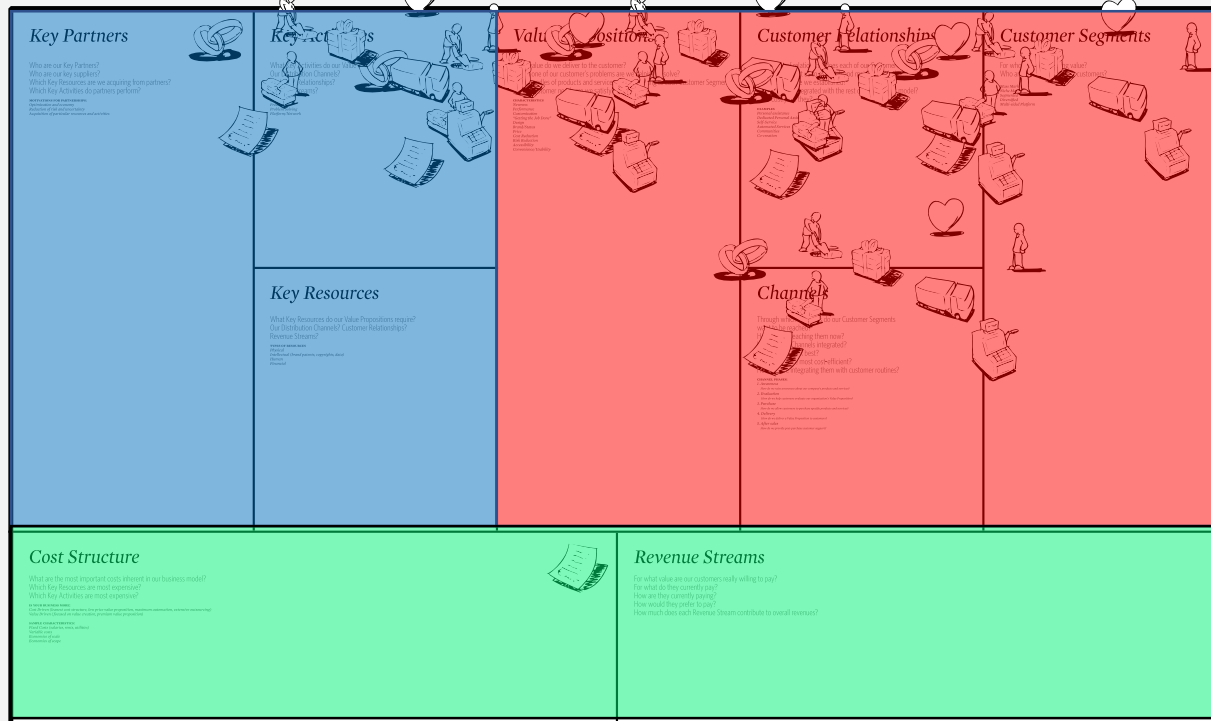
Wie sieht das Umfeld des (künftigen) Startups aus?



Wie war das mit der Innovation?



The Business Model Canvas

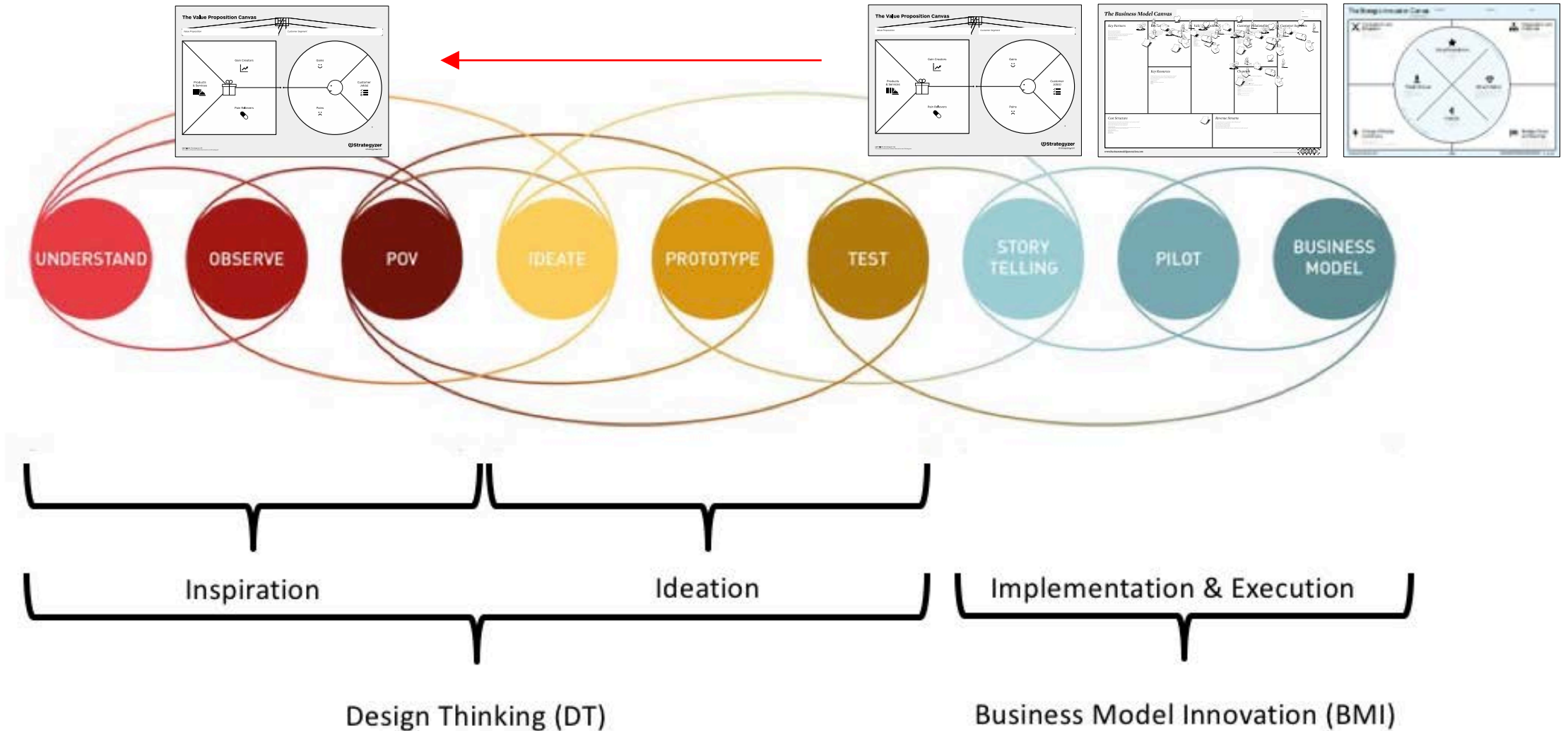


DESIRABILITY
WÜNSCHBARKEIT
(MÖGLICHE GEWICHTUNG ½)

FEASIBILITY
TECHNISCHE MACHBARKEIT
(MÖGLICHE GEWICHTUNG ¼)

VIABILITY
WIRTSCHAFTLICHE DURCHFÜHRBARKEIT
(MÖGLICHE GEWICHTUNG ¼)

Detaillierter Einblick



GLIEDERUNG IDEENPAPIER – EXKURSION FINANZPLANUNG

Finanzplan (Ohne Steuern)	Q4 2020	2020 Gesamt	Q1 2021	Q2 2021	Q3 2021	Q4 2021	2021 Gesamt	Q1 2022	Q2 2022	Q3 2022	Q4 2022	2022 Gesamt	Q1 2023	Q2 2023	Q3 2023	Q4 2023	2023 Gesamt
Meilensteine	EXIST			Gründung		Markteintritt		MA 1		MA 2			MA 3		MA 4		
Gründer, Eigentümer	0	0	0	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Angestellte	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	2	2	3	3	4	4
Mitarbeiteranzahl (MA gesamt)	0	0	0	2	2	2	2	4	5	5	6	6	6	7	7	8	8
Einnahmen / Umsatz																	
Neukunden	0	0	0	0	0	3	3	6	8	10	16	40	18	21	24	28	91
Betreuungskunden	0	0	0	0	0	0	0	3	9	17	27	27	43	61	82	106	106
Gesamtkundenzahl	0	0	0	0	0	3	3	9	17	27	43	43	61	82	106	134	134
Umsatz Konzeptentwicklung (5000 pro Neukunde)	0	0	0	0	0	15.000	15.000	30.000	40.000	50.000	80.000	200.000	90.000	105.000	120.000	140.000	455.000
Umsatz Betreuung (1500/Kunde/Quartal)	0	0	0	0	0	0	0	4.500	13.500	25.500	40.500	84.000	64.500	91.500	123.000	159.000	438.000
EXIST-Sachkostenzuschuss	7.500	7.500	10.000	6.250	6.250	0	22.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EXIST-Coachingzuschuss	0	0	5.000	0	0	0	5.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Einnahmen gesamt	7.500	7.500	15.000	6.250	6.250	15.000	42.500	34.500	53.500	75.500	120.500	284.000	154.500	196.500	243.000	299.000	893.000
Ausgaben / Kosten																	
Eigentümergehälter und Sozialabgaben	0	0	0	0	0	15.000	15.000	40.000	40.000	40.000	40.000	160.000	40.000	40.000	40.000	40.000	160.000
Angestelltegehälter und Sozialabgaben	0	0	0	0	0	0	0	0	10.000	10.000	20.000	40.000	20.000	30.000	30.000	40.000	120.000
Gründungskosten GbR (einmalig)	0	0	0	1.000	0	0	1.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bürokosten (Ausstattung, Software)	500	500	500	500	500	500	2.000	1.000	1.250	1.250	1.500	5.000	1.500	1.750	1.750	2.000	7.000
Betriebskosten (Miete, Strom, Wasser, Internet)	0	0	0	0	0	3.500	3.500	3.500	5.000	5.000	5.000	18.500	5.000	6.000	6.000	6.000	23.000
Marketing (Kundenakquise: Website, Messen-/Kongressbesuche)	0	0	2.000	3.000	3.000	4.000	12.000	5.000	5.000	5.000	7.000	22.000	7.000	7.000	7.000	7.000	28.000
Vertriebskosten (Kundenakquise und -betreuung, Fahrtkosten)	0	0	0	0	0	2.000	2.000	3.000	4.000	5.000	7.000	19.000	8.500	11.500	13.000	16.000	49.000
Entwicklungskosten (Pilotstudien, Fachzeitschriften und	5.000	5.000	5.000	750	750	500	7.000	500	500	500	500	2.000	500	500	500	500	2.000
Externe Dienstleistungen und Beratung (Coaching, Rechts- und Steuerberatung, Datenschutzbeauftragter, Buchhaltung)	2.000	2.000	7.500	2.000	2.000	2.000	13.500	2.500	2.500	2.500	3.500	11.000	3.500	3.500	3.500	3.500	14.000
Ausgaben gesamt	7.500	7.500	15.000	7.250	6.250	27.500	56.000	55.500	68.250	69.250	84.500	277.500	86.000	100.250	101.750	115.000	403.000
Ergebnis= Einnahmen - Ausgaben	0	0	0	-1.000	0	-12.500	-13.500	-21.000	-14.750	6.250	36.000	6.500	68.500	96.250	141.250	184.000	490.000