



## STARTUP-IMPULS LEITFADEN ZU DEN BEWERBUNGSUNTERLAGEN

### › Leitfaden zu den Bewerbungsunterlagen

Um dir die Darstellung deiner Idee zu erleichtern, haben wir für dich diesen Leitfaden erstellt. Nach unseren Erfahrungen ist es sinnvoll, diesem zu folgen. Für deine Einreichung brauchen wir drei Dinge auf jeden Fall:

1. Eine maximal zweiseitige Zusammenfassung deines Konzepts – von der Idee über Alleinstellungsmerkmal bis zur Finanzierung. Eine Vorlage hierfür stellen wir dir bereit.
2. Ein Pitch-Deck in Form einer max. 16-seitigen Präsentation, die prägnant ist und visuell überzeugt.
3. Lebenslauf/Lebensläufe

Zu folgenden Aspekten soll in deiner Pitch-Deck-Präsentation jeweils auf einer Folie eingegangen werden – drei Folien stehen dir darüber hinaus als Backup-Folien frei zur Verfügung. Diese drei Folien sind z. B. gut für Bilder, technische Zeichnungen und andere weiterführende Informationen geeignet.

Im Pitch-Deck erwarten wir folgende Inhalte:

- › Idee/Innovation
- › Problem
- › Lösung
- › Kund\*innen
- › Nutzen
- › Geschäfts-/Preismodell
- › Markt
- › Wettbewerb
- › Alleinstellungsmerkmal
- › Markteintritts-/  
Marktdurchdringungsstrategie
- › Status/Roadmap
- › Finanzierung
- › Gründer\*in, Team
- › (Nachhaltigkeit: ökologisch,  
ökonomisch und/oder sozial)
- › max. drei Backup-Folien

#### **ACHTUNG**

Weitere Anlagen sind bei den Bewerbungsunterlagen nicht zugelassen.

**> TIPP**

Die Bewerbungsunterlagen können auf Deutsch oder Englisch eingereicht werden.

Besonderes Augenmerk wird bei der Bewertung auf die Kriterien Kund\*innen, Lösung, Alleinstellungsmerkmal, Geschäfts-/Preismodell, Markteintritts-/Marktdurchdringungsstrategie, Gründer\*in/Team, Nachhaltigkeit und den Markt gelegt.

In deiner Pitch-Deck-Präsentation kannst du auch gern ein Deckblatt, Quellenverzeichnis und Ähnliches einfügen – diese Dinge zählen nicht für die Begrenzung von 16 Seiten.

Reiche deine zweiseitige Zusammenfassung bitte als PDF ein. Bitte nutze für die Erstellung der Zusammenfassung unsere Vorlage. Du findest sie unter „Downloads“. Beim Pitch-Deck steht es dir frei, eine PDF- oder PPT-Datei zu schicken. Weitere Anlagen werden nicht zugelassen! Alle gewünschten Anlagen gilt es in den drei Backup-Folien im Pitch-Deck unterzubringen und sich entsprechend kurz und prägnant zu halten.

Hier noch einmal etwas detaillierter, was wir von den Aspekten deines Konzepts inhaltlich erwarten:

**IDEE/INNOVATION**

Beschreibe den Kern deiner Geschäftsidee bzw. deines innovativen Verfahrens, Produkts oder deiner Dienstleistung. Wecke das Interesse der Lesenden.



Was sind die wichtigsten Merkmale deiner Idee? Gibt es das Produkt oder die Dienstleistung schon oder handelt es sich um eine Neuheit? Welchen Nutzen enthält die Idee?

**PROBLEM**

Damit deine Idee am Markt bestehen kann, muss es für sie einen Bedarf geben. Beschreibe die Problemstellung, vor der die Leute stehen, die von deinem Produkt oder deiner Dienstleistung profitieren würden.



Ist es ein alltägliches Problem? Und wie genau kommt es eigentlich zu diesem Problem?

Je konkreter deine Beschreibung, desto leichter ist es verständlich und nachvollziehbar, wieso es einen echten Bedarf gibt. Eine nachvollziehbare Darstellung ist gerade dann wichtig, wenn ein komplexes Problem gelöst werden soll oder bei Produkten, die nur eine kleine Interessengruppe adressieren – zum Beispiel, weil es hochtechnologisch ist oder es nur Personen mit einem bestimmten Hobby betrifft.

**> TIPP**

Nutze Online-Quellen und Patentinformationsstellen zur Recherche; vielleicht existiert dein Produkt schon am Markt:

- > Patentinformationszentren  
[www.patentinformation.de](http://www.patentinformation.de)
- > Deutsches Patent- und Markenamt  
[www.dpma.de](http://www.dpma.de)
- > Europäisches Patentamt  
[www.epo.org](http://www.epo.org)
- > World Intellectual Property Organization  
[www.wipo.org](http://www.wipo.org)

**LÖSUNG**

Wir wollen von dir wissen, wie dein Ansatz dieses Problem löst und an welcher Stelle deine Idee greift.

**?** Ist die Lösung hochtechnologisch oder eher simpel? In welchem Stadium des Problems wirkt deine Lösung? Packt es das Problem bei der Wurzel oder mildert es Symptome?

Erzähl uns, wie genau diese Lösung funktioniert, wie du auf diese gekommen bist und warum diese so gut funktioniert.

#### KUND\*INNEN

Definiere so genau wie möglich deine Zielgruppe. Nur wenn du ganz genau weißt, wer deine Kund\*innen sind, was ihr Bedarf ist und du ihr Kaufverhalten kennst, kannst du valide Voraussagen machen, wie dein Produkt am besten „unter die Leute kommt“.

**?** Wer hat Bedarf an deinem Produkt oder an deiner Dienstleistung? Wie verhält sich meine Zielgruppe – wie, wann und wo kauft sie? Was sind primäre und sekundäre Zielgruppen?

Gehe so detailliert wie möglich auf deine Kernzielgruppe ein, zum Beispiel auf Geschlecht, Alter, Größe, Herkunft, Kaufkraft, Bildung oder Interessen. Du solltest auch wissen, wie deine Zielgruppe „tickt“ – zum Beispiel worauf sie beim Kauf gesonderten Wert legt oder auf welche Art und Weise sie zahlt oder das Produkt kauft. Unsere Empfehlung: Erstelle eine oder mehrere Personas.

#### ➤ TIPP

Zu Personas findest du vielfältige Informationen und Vorlagen im Internet. Einfach mal googeln.

Gerne kannst du hierzu auch die Berater\*innen von hannoverimpuls oder auch Coaches des Wettbewerbs ansprechen, die dir gerne weiterhelfen.

#### NUTZEN

Aus Unternehmer\*innen-Sicht ist der Kund\*innen-Nutzen meist eindeutig. Dabei ist es unumgänglich, auch die Kund\*innen-Seite zu bedenken. Statt als Unternehmer\*in, betrachte deine Idee aus Kund\*innen-Sicht.

**?** Welche Bedürfnisse haben Kund\*innen in deinem Marktsegment? Warum würden Kund\*innen das Produkt kaufen oder die Dienstleistung nutzen? Welchen zusätzlichen Nutzen kann dein Produkt oder deine Dienstleistung den Kund\*innen bieten?

Beschreibe zunächst, welche Bedürfnisse Kund\*innen in deiner Branche haben und warum dein Produkt, deine Dienstleistung, dein Verfahren oder deine Technologie diese befriedigen kann.

#### GESCHÄFTS-/PREISMODELL

Umsatz lässt sich auf viele Arten generieren: Franchise, Leasing, regelmäßige Lizenzgebühren, kostenpflichtige Downloads oder der klassische Verkauf im Einzelhandel zeigen nur einen kleinen Ausschnitt der enormen Bandbreite.

**?** Wo wird dein Produkt oder deine Dienstleistung angeboten? Zeige auch die Vielfalt deines Produktportfolios auf. Lieferst du deine Produkte direkt aus oder geht es über einen Großhändler? Wie ist die Umsatz-/Kostenstruktur?

Zusammengefasst heißt es hier darauf einzugehen, wie du womit Geld verdienen möchtest, wie die Kostenstruktur dabei aussieht und wie sich deine Preise zusammensetzen. Zeige uns, ob du von Skaleneffekten profitieren willst durch Produktion im ganz großen Maßstab oder ob dein Business eher im kleinen Maßstab funktioniert.

#### ➤ TIPP

Wichtige Anlaufstellen für Brancheninformationen:

- Statistisches Bundesamt Deutschland: [www.destatis.de](http://www.destatis.de)
- Zentralverband des Deutschen Handwerks: [www.zdh.de](http://www.zdh.de)
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag: [www.dihk.de](http://www.dihk.de)
- Branchendaten: [www.statista.de](http://www.statista.de)

**MARKT**

Gute Kenntnisse über den Markt und eine passende Strategie, das eigene Angebot zu platzieren, sind die Grundlage, um sich durchzusetzen.



**Was für ein Volumen bietet das Segment, in dem du aktiv bist? Besteht ein regionaler oder internationaler Bedarf? Welche (externen) Faktoren beeinflussen den Markt?**

Zeige uns auch deinen realistischen Marktanteil, die Zukunft deiner Branche, ob diese wachsend ist, was maßgebliche Faktoren dafür sind und wie sich die Branche deiner Meinung nach verändern wird. Gib uns auch Einblick in deine Pläne und das Potenzial deiner Idee, auch Märkte in anderen Ländern zu bespielen. Lege dar, ob du regional, national oder sogar international planst.

**WETTBEWERB**

Gewiss bist du nicht die einzige Anbieterin oder der einzige Anbieter für die Lösung eines Problems. Wir wollen wissen, wie gut du den Wettbewerb kennst.



**Wer bietet sonst noch an, was du anbietest?  
Wer sind die „Platzhirsche“ in deiner Branche?  
Was machst du besser als die Konkurrenz?  
Welchen indirekten Wettbewerb gibt es?**

Analysiere die Konkurrenz auch hinsichtlich ihrer Stärken und Schwächen. Beschreibe, wie der Wettbewerb den Markt durchdringt, mit welcher Preisstrategie Wettbewerber\*innen auftreten und mit welchen Argumenten diese die Kund\*innen überzeugen wollen. Gib auch hier eine Einschätzung von dir selbst ab, in welchen Punkten du bisherigen Anbieter\*innen vielleicht unterlegen bist – aber auch, wo du klare Überlegenheit zeigst. Gehe auch auf indirekten Wettbewerb ein.

**ALLEINSTELLUNGSMERKMAL**

Zeige, was dein Produkt oder deine Dienstleistung einzigartig macht und von der Konkurrenz abhebt.



**Was machst Du anders? Ist es vielleicht deine Persönlichkeit, die deine Idee einzigartig macht? Setzt du eine neue Technologie ein? Bietest du einen besonderen Service? Bringst du besonders gute Kontakte mit, die für den Erfolg ausschlaggebend sind?**

Wenn sich dein Produkt oder deine Dienstleistung nicht wesentlich von der Konkurrenz abhebt, ist es schwer den Markt zu durchdringen. Dabei kann es das Produkt selbst sein, das besonders innovativ ist, du als Gründungspersönlichkeit oder auch ein besonders günstiger Preis. Du musst für die Kund\*innen ein erkennbares Merkmal liefern, um dein Angebot für das Beste zu halten.

Stelle dein Alleinstellungsmerkmal auch im Bezug zum Wettbewerb dar. Zeige, mit welchen Alleinstellungsmerkmalen andere Anbieter\*innen auf den Markt drängen und überzeuge uns, dass du die besseren Argumente lieferst.

**MARKTEINTRITTS-/  
MARKTDURCHDRINGUNGSSTRATEGIE**

Das beste Produkt nutzt nichts, wenn niemand davon weiß. Deshalb solltest du dir gründlich Gedanken machen, mit welchen Mitteln dein Produkt am besten auf dem Markt wahrgenommen werden soll.



**Wie willst du die Zielgruppe erreichen?  
Welche Wirkung siehst du in welchem Marketing-Instrument bzw. mit welcher Maßnahme?  
Was sind geeignete Vertriebskanäle?**

Zeige uns, mit welchen Marketinginstrumenten und mit welchen Methoden die Bekanntheit deines Angebots bei der Zielgruppe gesteigert wird. Erkläre deinen Marketing-Mix und deine Vertriebskanäle – erläutere, warum diese in welchem Stadium zur Geltung kommen und wieso diese besonders effizient sind.

**STATUS/ROADMAP**

Ob noch bloße Idee oder bereits gegründet – gib einen Überblick, an welchem Punkt sich deine Unternehmung befindet.

- ?** Gibt es bereits einen ersten Prototypen, der das Produkt erklärt? Sind vielleicht sogar schon Kund\*innen und Vertriebswege vorhanden?  
 Falls du noch im Ideenstadium bist: Wann willst du gründen? Wie sehen die wichtigsten letzten und zukünftigen Meilensteine aus?

Benötigst du vielleicht noch Expertise von Externen oder Mitarbeiter\*innen, um dein Business fortzusetzen? Zeige, dass du dir strategisch Gedanken machst und an welchem Punkt deine Idee in den nächsten Wochen, Monaten oder Jahren sein wird.

**FINANZIERUNG**

Auch hier gibt es inzwischen einen bunten Blumenstrauß von Instrumenten und Möglichkeiten, von Crowdfunding über Beteiligungen bis hin zum klassischen Kredit.

- ?** Sollen Geldmittel durch Beteiligung eingeworben werden? Sollen Kredite aufgenommen werden?  
 Steht genügend Eigenkapital zur Verfügung? Gibt es überhaupt Kapitalbedarf oder wird kein Kapital benötigt/dieser über Eigenmittel bedient?

Erläutere, ob du beispielsweise auf externes Kapital angewiesen bist, und wenn ja, wie dieses eingeworben werden soll. Lege auch offen, in was dieses Kapital fließen soll, um bei deiner Unternehmung den Stein ins Rollen zu bringen.

**NACHHALTIGKEIT**

Das Thema Nachhaltigkeit gewinnt in unserer Gesellschaft immer weiter an Bedeutung und soll auch in unserem Wettbewerb bei der Bewertung Berücksichtigung finden. Liegt auch dir ein nachhaltiges Konzept am Herzen? Sei es Sozial, ökologisch und/oder ökonomisch, nutze eine der 3 Zusatzfolien, um uns zu zeigen, was an deiner Gründung nachhaltig ist oder stelle dies in einer/mehreren der anderen Folien mit dar. Auch in der Zusammenfassung solltest du es berücksichtigen.

**Nachhaltigkeit ist kein Pflichtkriterium**, wird aber positiv bewertet. Stelle dar welchen Mehrwert die Nachhaltigkeit deiner Idee der Gesellschaft zur Verfügung stellt.

- ?** **ÖKOLOGISCHE NACHHALTIGKEIT:**  
 Welche Materialien werden verwendet? Zertifikate/Labels? Anbau? Produktion? Ressourcenschonender Umgang mit Umwelt, Rohstoffen sowie lokale Partnerschaften.

- ?** **ÖKONOMISCHE NACHHALTIGKEIT:**  
 Tragfähigkeit und Nachhaltigkeit des Geschäftsmodell, Kostendeckende Umsetzung, Wertschätzender Unternehmer\*innenlohn, faire Konditionen für Mitarbeiter\*innen, Partner, Kunden, Produzenten, Schaffung von Arbeitsplätzen.

- ?** **UND/ODER SOZIALE NACHHALTIGKEIT:**  
 Fairness/Umgang auf Augenhöhe, Gerechte Entlohnung, Langfristige Perspektive, hat deine Idee z.B. positiven Einfluss auf Armut, Hunger und Unterernährung, Gesundheit und Wohlergehen, Bildung oder Geschlechtergleichheit.

**GRÜNDER\*IN, TEAM**

Gib deiner Gründung ein Gesicht. Beschreibe dich und dein Team, sofern es keine Einzelgründung ist, und verdeutliche die Stärken und die Einzigartigkeit der Menschen hinter der Idee.

- ?** Ist es das Know-how, besondere Erfahrung, Branchenkenntnis, die Teamzusammensetzung oder ein technologisches Element, die dich/euch zu perfekten Treiber\*innen der Geschäftsidee machen? Habt ihr schon vorher etwas Besonderes gelernt, das euch für die Umsetzung qualifiziert?

Seid charismatisch und zeigt uns, dass ihr es unbedingt ernst meint mit der Umsetzung eurer Idee. Überzeugt uns von eurem Know-how, eurer Persönlichkeit und eurem Ehrgeiz. Gerade bei Einreichungen für den Sonderpreis Solo-Start spielt die Persönlichkeit eine wichtige Rolle.

➤ **Tipps zur zweiseitigen Zusammenfassung**

In der zweiseitigen Zusammenfassung (nutze hierfür bitte unsere Vorlage) kannst du rein mit Inhalten punkten. Nutze die Möglichkeit, hier nicht nur mit Copy & Paste die Inhalte aus dem Pitch-Deck zu kopieren, sondern darüber hinaus wertvolle Informationen zu deiner Idee zu transportieren.

Hier kannst du ohne Design punkten! Die Zusammenfassung dient den Gutachter\*innen und den Jurys eine schnelle Übersicht zu deiner Idee zu erhalten, weiterführende Informationen zum Pitch-Deck zu bekommen und sich auch deine Finanzplanung genauer anzusehen, die im Pitch-Deck nicht enthalten sein muss.

➤ **Was gilt es bei der Finanzplanung zu beachten?**

Jede Unternehmung fußt auf einer durchdachten Finanzplanung. Überzeuge uns davon, dass du dir Gedanken gemacht hast und genauestens weißt, wo du Geld einnimmst, wo du es aus gibst und was am Ende übrig bleibt.

Woher kommen Geldmittel und wo fließen diese rein? Ab welchem Punkt machst du Gewinn? Wie schnell muss dein Business dafür wachsen? Stelle die wichtigsten finanziellen Eckdaten kurz dar und zeige, dass du dein Produkt oder deine Dienstleistung zu einem durchdachten Preis anbieten kannst, der auch funktioniert.

➤ **Hinweis**

Auch bei Bewerbungen im frühen Ideenstatus sind uns hier grobe Finanzdaten wichtig. Gerne helfen wir von hannoverimpuls bei den Planungen weiter. Unter „Finanzplanung“ kannst du in ein paar Zeilen die wichtigsten Punkte zu deinen Zahlen herausstellen und erläutern. Bei den „Finanzdaten“ gilt es die Zahlen für die dargestellten Jahre zu ergänzen. Vergiss bitte nicht mit Stichworten bei den „Erläuterungen“ den Gutachter\*innen wertvolle Informationen mit an die Hand zu geben. Auch durch die zusätzliche Frage „Warum solltest gerade du/solltet gerade ihr Startup-Impuls gewinnen?“ können in diesem Zweiseiter zusätzlich zum Pitch-Deck Punkte gesammelt werden.

**> TIPP**

Gewisse äußere Formen sollten du beim Erstellen des Konzeptes beachten:

**> Kurzfassen**

Mit dem Pitch-Deck hast du auf 16 Folien Platz, deine Idee darzustellen. Verwende möglichst wenig Schrift, wenig Fließtext und starke Bilder – sei prägnant! Trotzdem sollte das Pitch-Deck so aussagekräftig sein, dass es selbsterklärend ist. Eine Faustregel besagt, dass keine Schrift in deiner Präsentation unter 30 pt groß sein sollte. In der Vorlage zur zweiseitigen Zusammenfassung deines Konzepts wirst du merken, dass dir nicht viel Platz bleibt. Formuliere auch hier so präzise wie möglich.

**> Verständlich formulieren**

Die Leser\*innen sind oft nicht aus deiner Branche. Vermeide deshalb Fachbegriffe, die für Außenstehende nicht selbstverständlich sind und versuche, so anschaulich und kompakt wie möglich sowie in sich schlüssig zu formulieren.

**> Die Form**

Bitte keinen langen Fließtext mit kleiner Schrift auf den Folien des Pitch-Deck verwenden. Gute Beispiele hierfür findest du auch im Netz oder im Webportal zum Startup-Impuls-Wettbewerb, lass dich inspirieren!

**> Kostenfreie Software**

Um deine Unterlagen zu erstellen, bist du nicht auf kostenpflichtige Software angewiesen: Open Office beispielsweise bietet dir sowohl die Möglichkeit, Textdateien sowie Präsentationen zu erstellen und zu layouten. Weitere Empfehlungen zu kostenfreier Software findest du unter dem Menüpunkt „Bewerbungsunterlagen“ auf [www.startup-impuls.de](http://www.startup-impuls.de).

**hannoverimpuls GmbH**

Vahrenwalder Straße 7  
30165 Hannover

Telefon: 0511 9357-700

gruendung@hannoverimpuls.de  
[www.hannoverimpuls.de](http://www.hannoverimpuls.de)

Partner:

