

# Guideline: Gründerstipendium.NRW

Hallo liebe Bewerber:innen für das Gründerstipendium.NRW,

hier bekommt ihr alle Informationen für euren Pitch im Netzwerk der KölnBusiness.

Allgemeine Informationen zu den Anforderungen und ob ihr für das Gründerstipendium geeignet seid, findet ihr hier im FAQ:

<https://koeln.business/gruenderstipendium>

Unter diesem Link findet ihr unter „Download“ auch **eine Vorlage** für das Ideenpapier. Das Ideenpapier ist der erste Eindruck, den die Jury von euch bekommt. Hier solltet ihr euch schon gut präsentieren. Haltet das Ideenpapier so einfach und kurz wie möglich und so lang wie nötig, um euch und eure Idee darzustellen. Im Idealfall ist das Papier nicht länger als fünf Seiten.

Beim Pitch stellt ihr euch und euer Vorhaben dann nochmal persönlich vor. Ihr habt **fünf Minuten Zeit**, um die Jury von euch zu überzeugen. Der persönliche Eindruck ist sehr wichtig. Bereitet euch deshalb gut darauf vor, in der knappen Zeit alles unterzubringen, was ihr wichtig findet. Nach eurem Pitch folgen **fünf Minuten Q&A**.

## Die Jury

Die Jury besteht aus drei bis sechs Juroren. Sie kommen aus öffentlichen (IHK, HWK, Universitäten, Wirtschaftsförderung) und privaten Institutionen (Gründungsberatungen, Coaches, Investoren, erfahrene Gründer), arbeiten alle mit Gründern und haben teilweise selbst Gründungserfahrung.

## Bewertungskriterien

Die Bewertung eures Vorhabens erfolgt anhand von fünf Kriterien, die vom Wirtschaftsministerium des Landes NRW vorgegeben sind. Die einzelnen Kriterien beeinflussen sich gegenseitig. Euer Vorhaben wird also ganzheitlich betrachtet.

### 1. Innovativität

Innovation ist in diesem Kontext als eine Art Neuheit/ Neuerung zu verstehen und keinesfalls auf den technologischen Hintergrund beschränkt. Innovativität kann sich dabei auf die Bereiche beziehen:

- Geschäftsmodell
- Produkt/ Dienstleistung
- Technologie - Zielgruppe
- Ggf. weitere...

In der Richtlinie des Gründerstipendium lautet es:

„Als innovativ gilt eine Gründung, deren Hauptgeschäftsgrundlage mindestens einen der nachfolgend genannten Punkte zum Gegenstand hat:

- a) die Entwicklung von Produkten oder Verfahren, die neu oder verglichen mit dem Stand der Technik wesentlich verbessert sind und im eigenen Unternehmen (einschließlich Fertigung, Vermarktung/Vertrieb) umgesetzt werden sollen,
- b) neue Dienstleistungen, die einen deutlichen Kundennutzen und Alleinstellungsmerkmale auf einem mindestens regionalen Markt erwarten lassen.

Die Geschäftsidee muss zudem nachhaltige wirtschaftliche Erfolgsaussichten erkennen lassen.“

## **2. Machbarkeit & Perspektive**

**Machbarkeit:** Ist das Vorhaben technologisch und rechtlich umsetzbar? Welche potenziellen Widerstände müssen beispielweise beseitigt werden. Gibt es bereits ein MVP?

**Perspektive:** Ist das Vorhaben wirtschaftlich tragfähig? Lässt sich das Geschäftsmodell skalieren?

## **3. Markt- und Wettbewerbssituation**

**Markt:** Hier wird bewertet, wie ihr euch am Markt positioniert: Wer ist euer Kunde? Wer ist euer Nutzer? Wie groß ist der Markt und wie grenzt er sich ab? Für die Jury ist wichtig, dass ihr die Größe eures Marktes realistisch einschätzt. Hier spielt auch eine Rolle, wie ihr diesen Markt erschließen und wie ihr eure ersten Kunden gewinnt. Auch die Preisgestaltung ist bei diesem Kriterium interessant.

**Wettbewerb:** Welche Wettbewerber lösen das gleiche Problem wie ihr? Ihr solltet eure Wettbewerber kennen und euren USP benennen können.

Markt und Wettbewerb hängen eng zusammen. Ein kleiner Markt mit wenig Wettbewerb ist eine gute Ausgangssituation, ein kleiner Markt mit viel Wettbewerb ist eher kritisch. Ein großer Markt mit wenig Wettbewerb kann entweder auf großes Potenzial hindeuten oder darauf, dass es keinen Bedarf für eure Lösung gibt.

## **4. Kundennutzen & Bedarf**

Damit ein Vorhaben erfolgreich am Markt besteht muss es für den Kunden ein Problem lösen oder einen Bedarf erfüllen. Dieses Problem oder diesen Bedarf solltet ihr darstellen können.

Für dieses Kriterium müsst ihr vor allem zeigen, dass eure Lösung zum dargestellten Problem passt (Problem-Solution-Fit).

## 5. Gründerteam

Das Gründerteam ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg eines Startups. Für dieses Kriterium bewertet die Jury

- Euer Auftreten
- welche Fähigkeiten ihr im Team mitbringt, um euer Vorhaben erfolgreich zu machen
- ob ihr eure nächsten Herausforderungen kennt
- ...

Wenn euch noch bestimmte Dinge fehlen oder ihr euch Hilfe von Experten, anderen Gründern, Coaches usw. geholt habt: kommuniziert das gern. GründerInnen, die sich Unterstützung holen und ihre Herausforderungen kennen kommen oft schneller weiter als solche, die alles allein machen wollen oder verstecken wollen, dass sie nicht alles selbst können.

Wenn ihr Fragen zu den Kriterien habt, meldet euch gern bei dem Gründerstipendium -Team der KölnBusiness

### **Nina Dietzel & Maximilian Dahlems**

*Koordination Gründerstipendium.NRW*  
KölnBusiness Wirtschaftsförderungs-GmbH  
Börsenplatz 1 | 50667 Köln

[+49 \(0\) 221 99501 150](tel:+4922199501150)

[+49 \(0\) 152 2253 8916](tel:+4922199501150)

[nina.dietzel@koeln.business](mailto:nina.dietzel@koeln.business)

[maximilian.dahlems@koeln.business](mailto:maximilian.dahlems@koeln.business)