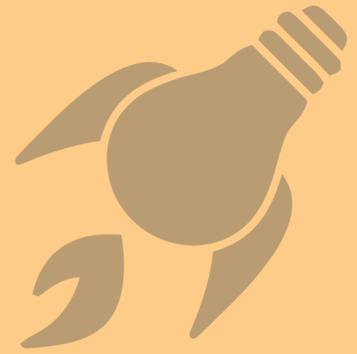


Tipps & Tricks

Phase 02 – Das Read-Deck



Generation-D

Startup- und Ideen- Wettbewerb für Social Entrepreneurship in Deutschland



INTRO



Der von euch erstellte Foliensatz soll den Bewertern von Generation-D helfen, euch und eure Idee sowie das **Problem**, welches ihr mit dieser **Idee** lösen wollt, besser kennenzulernen. Deshalb sollte das von euch eingereichte Read-Deck keiner weiteren Erklärung bedürfen.

In diesem Dokument haben wir einige Punkte aufgenommen, die euch zur Orientierung dienen sollen und euch zeigen, auf welche Aspekte wir in eurer Bewerbung achten. Es ist euch vollkommen freigestellt, inwieweit ihr die unten aufgeführten Punkte explizit in eurem Read-Deck mit einbezieht. Besonders wichtige Punkte für uns sind gesondert markiert (💡). Auch die Reihenfolge der Punkte ist selbstverständlich euch selbst überlassen. Ein Roter Faden sollte dabei jedoch durchgehend zu erkennen sein. Achtet auf eine kurze und prägnante Darstellung und lasst dabei eurer Individualität und Kreativität freien Lauf!

DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK



- Ziel
 - Euer Ziel sollte es sein uns und unserer Jury zu zeigen, welches Problem ihr angehen wollt, was eure Lösung ist, wie euer Geschäftsmodell inklusive der Finanzplanung aussieht und wer ihr als Team seit.
- Aufgabe
 - Es geht dabei darum ein Read-Deck nach **euren** Vorstellungen zu erstellen. Dieser Leitfaden kann eine Hilfestellung sein und zur Orientierung dienen welche Informationen uns relevant erscheinen. Im Endeffekt geht es aber darum, dass ihr eure Idee/Start-Up so darstellt, wie ihr das wollt: Das heißt ihr inkludiert Informationen die euch relevant vorkommen und last eurer Kreativität freien Lauf.
- Grobe Bewertungslinie
 - Unser Team bewertet nach einer eigens erstellten Bewertungsmatrix unter anderem das Problem (bspw.: Relevanz & Identifizierung); das Geschäftsmodell und euer unternehmerisches Denken (bspw.: Innovationsgrad; Marktanalyse & Skalierbarkeit); euren Impact (bspw.: Kausalzusammenhang & Wirkungsdimensionen) und euer Team (bspw.: Motivation & Kompetenzen).
- Das gebt ihr also am Ende ab
 - Am Ende ladet ihr also ein Read-Deck inklusive des Finanzplans mit **ca. 10-15 slides** als **PDF** im Bewerbungsportal hoch!
- Sollte es am Ende trotzdem noch Fragen geben
 - Ist das überhaupt kein Problem. Schaut einfach in das FAQ am Ende dieses Dokuments, orientiert euch an den Leitfragen und schreibt uns ansonsten eine E-Mail an netzwerk@generation-d.org.

PROBLEMDARSTELLUNG



- Klare **Formulierung eures Problems**
- **Hintergrundinformationen** zu dem Problem, welches ihr lösen wollt (Aktuelle Beispiele, Zitate, etc.)
- Darstellung der **Relevanz** der beschriebenen Problemstellung (Daten, wissenschaftliche Fakten, Umfragen, etc.)?
- Welchen **SDGs** kann die von euch behandelte Problemstellung zugeordnet werden?
- What is the job to be done? ([Link](#))

LÖSUNG & IMPACT



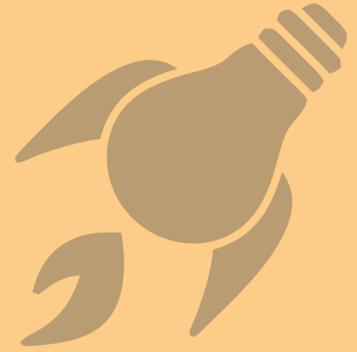
Lösungsansatz

- Klare Formulierung eures Lösungsansatzes (bspw. anhand einer Persona, **User Journey** bzw. eines konkreten Beispiels)
- Bekämpft ihr mit eurem Ansatz **Symptome, Ursachen** oder tragt ihr zu einem **systemischen Wandel** bei?
- Welchen **Markt/welche Zielgruppe** wollt ihr erreichen?
- Inwiefern verfolgt ihr mit eurem Ansatz soziale, ökologische und ökonomische Ziele?
- Beschreibt die **Kausalkette** zwischen eurer Intervention und ihrer Wirkung ("**Theory of Change**": Input - Output - Outcome - Impact).
- Habt ihr euren Lösungsansatz schon evaluiert (Studien, Interview, Tests...)?
- Was unterscheidet euren Lösungsansatz von vorhandenen Lösungen?

Impact

- Wie kann euer Impact **aktuell und langfristig**, bspw. anhand von **KPIs**, gemessen werden?
- Wie **langfristig** kann/soll eure Lösung ihren Impact entfalten?
- Optional: Habt ihr schon **Erfolgsgeschichten**?

GESCHÄFTSMODELL UND PROJEKTMANAGEMENT I

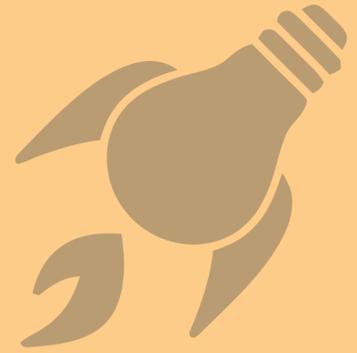


Finanzplanung

Wichtig! Seid transparent bei der finanziellen Vorstellung eures Business Modells. Erläutert eure aktuellen oder geplanten Finanzströme. Euer Projekt soll sich mittelfristig selbst tragen, denn das Ziel von Generation-D ist es nicht, spendenbasierte Projekte zu fördern. Zusätzliche Informationen und Hilfestellungen findet ihr im Anhang „Erstellung eines Finanzplans“.

- Was sind eure wesentlichen **Finanzierungsquellen** (insbes. für die Anfangsphase)? Wie lange reicht eure aktuelle Finanzierung (Liquiditätsplanung)? *Wenn ihr noch keine Finanzierung habt, ist das ok!*
-  Wie sieht langfristig euer **Geschäftsmodell** aus (Leasing, Abo, Kauf etc.)?
-  Wer ist euer **Customer** (Wer zahlt für das Produkt?) und wer ist euer **User** (Wer verwendet das Produkt?)?
- Gegenüberstellung prognostizierter Umsätze und Kosten → **Break-Even-Prognose**

GESCHÄFTSMODELL UND PROJEKTMANAGEMENT II



Projektplanung

- Welche Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken seht ihr in eurem Projekt? (**SWOT-Analyse**)
 - Wie stark lässt sich euer Ansatz **skalieren**? Wie kann die Skalierung konkret aussehen?
 - Welche **Ressourcen** (personell, materiell, etc.) benötigt ihr auf jeden Fall vor Markteintritt? Welche Ressourcen davon habt ihr schon? Welche fehlen noch?
 - Wie wollt ihr eure Innovation vertreiben? Auf welchen **Kanälen** tretet ihr mit euren Kunden in Verbindung oder wollt das in Zukunft tun? (**Marketing-Strategie**)
- Welche **Meilensteine** habt ihr?
 - **Wie weit seid ihr** in der Umsetzung eurer Idee bzw. in eurem Innovationsprozess? An welchen Aufgaben arbeitet ihr aktuell?
 - Was sind eure **nächsten Schritte**? Wo wollt ihr in 6 Monaten, in 1 Jahr, in 5 Jahren stehen?

Umfeld

- Welche **Wettbewerber** gibt es? Wie sehen deren Lösungen aus? Wie stark gefährden diese euren Projekterfolg? Wie **unterscheidet** sich eure Lösung?
- Habt ihr (Kooperations-) **Partner**, Sponsoren, Mentoren, etc.? Falls ja, welche?

EUER TEAM



- **Wer seid ihr?** Stellt euch vor – und seid kreativ!
- Wie sind die **Rollen** und **Aufgaben** im Team verteilt?
- Was sind eure **Erfahrungen** und **Kompetenzen**?
- Warum seid ihr **das perfekte Team**, dieses Problem zu lösen?
-  Was erhofft ihr euch von eurer Teilnahme **Generation-D Wettbewerb**?



Zusatzinformationen: Erstellung eines Finanzplans



EINE SOLIDE FINANZPLANUNG BILDET ANTIZIPIERTE UMSATZ- UND KOSTENSTRÖME AB

Finanzplanung von Start-Ups (1/3)

Umsatz / Ertrag

- Erzielte Einkünfte durch Absatz eigener Produkte oder Dienstleistungen
- Sonstige Zuflüsse



Kosten

- Aufwendungen für Aufbau und Erhaltung der Betriebsfähigkeit
- Sonstige Abflüsse



Liquidität

- Verfügbarer Bestand an Zahlungsmitteln



- Umsatz wird i. d. R. durch den entgeltlichen Absatz der Erzeugnisse bzw. Dienstleistungen des Unternehmens erwirtschaftet
- Gerade bei Gründungen sind diese Zuflüsse oft unsicher und schwer planbar
- Wir empfehlen daher eine vorsichtige und vorausschauende Planung der Umsatzerlöse
- Zusätzlich zum (physischen) Absatz des eigentlichen Endprodukts/ Services bieten sich ggf. weitere Ertragsmodelle (z. B. durch Lizenzierung oder Kooperationen) an

Umsatz / Ertrag

EINE SOLIDE FINANZPLANUNG BILDET ANTIZIPIERTE UMSATZ- UND KOSTENSTRÖME AB

Finanzplanung von Start-Ups (2/3)

Umsatz / Ertrag

- Erzielte Einkünfte durch Absatz eigener Produkte oder Dienstleistungen
- Sonstige Zuflüsse



Kosten

- Aufwendungen für Aufbau und Erhaltung der Betriebsfähigkeit
- Sonstige Abflüsse



Liquidität

- Verfügbarer Bestand an Zahlungsmitteln



- Wesentliche Kostenblöcke beim Aufbau eines Start-Ups fallen üblicherweise für Betriebs- und Geschäftsausstattung, Produktionsmittel und Marketing an
- In der Regel überwiegen die Kosten in der Anfangsphase die Umsatzerlöse
- Während Ausgabendisziplin gefragt ist, sollte deshalb aber nicht auf notwendige Investitionen verzichtet werden
- Durch kreative Sourcing-Modelle (z. B. Leasing, Einkaufskooperationen, Nutzung von Pilotprodukten) können Kosten teilweise reduziert werden

Kosten

EINE SOLIDE FINANZPLANUNG BILDET ANTIZIPIERTE UMSATZ- UND KOSTENSTRÖME AB

Finanzplanung von Start-Ups (3/3)

Umsatz / Ertrag

- Erzielte Einkünfte durch Absatz eigener Produkte oder Dienstleistungen
- Sonstige Zuflüsse



Kosten

- Aufwendungen für Aufbau und Erhaltung der Betriebsfähigkeit
- Sonstige Abflüsse



Liquidität

- Verfügbarer Bestand an Zahlungsmitteln



- Liquidität ist entscheidend für das Fortbestehen jedes Unternehmens
- Eine sorgfältige und nachhaltige Liquiditätsplanung ist daher essenziell bei der Erstellung des Business Plans
- Zu jedem Zeitpunkt sollte ein ausreichender finanzieller Puffer für unvorhergesehene Ereignisse eingeplant werden
- Je nach Entwicklungsstadium des Unternehmens lässt sich am Kapitalmarkt oder durch den Verkauf von Anteilen kurzfristig Liquidität beschaffen

Liquidität

EINE BEISPIELHAFTERE GEWINN-/VERLUSTPLANUNG BEINHALTET DIE WESENTLICHEN ERLÖSE UND KOSTEN

GuV-Planung (illustrativ)

	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5
1	Umsatzerlöse				

-	Sonstige Erlöse				

2	Kosten				

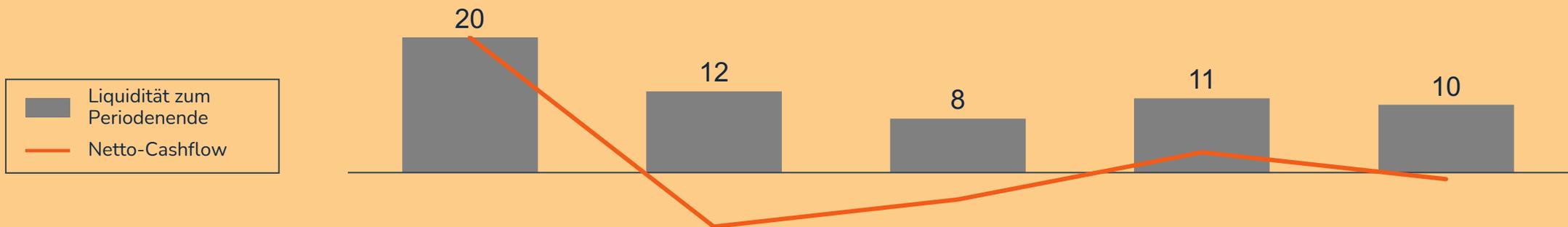
=	Kosten für Dienstleistungen				

3	Saldo (Gewinn/Verlust)				

DIE LIQUIDITÄTSPLANUNG BEINHÄLTET ALLE ERWARTBAREN ZU- UND ABFLÜSSE VON ZAHLUNGSMITTELN

Liquiditätsplanung (illustrativ)

	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5
Liquidität Anfang	20	20	12	8	11
Abflüsse	1	10	8	7	7
Zuflüsse	1	2	4	10	8
Netto-Cashflow	0	-8	-4	3	-1
Liquidität Ende	20	12	8	11	10



Wir freuen uns auf eure
Read-Decks!



Generation-D

Startup- und Ideen- Wettbewerb für Social Entrepreneurship in Deutschland

