

Bewerbungsanleitung Inkubator

Herzlich Willkommen beim **Gateway Inkubator**. Wir freuen uns sehr, dass ihr dabei sein wollt, um eure Geschäftsidee auf die nächste Stufe zu heben.

Für die Bewerbung benötigen wir folgende 3 Dokumente von euch:

- 1) Ausgefüllter Fragebogen via [online Formular](#) auf unserer Website
- 2) Value Proposition Canvas als PDF
- 3) Pitch Deck als PDF

Um eure Bewerbung einzureichen, füllt ihr den Fragebogen (online) aus (1), sowie ladet die Value Proposition Canvas (2) und euer Pitch Deck (3) als PDFs im Formular bis zum 23.02.2025 hoch. Gerne auch schon früher 😊

- Eine Vorschau des **Fragebogens (1)** findet ihr in dieser Anleitung (ab Seite 2).
- Das **Value Proposition Canvas (2)** erstellt ihr nach dem vorgegebenen Beispiel im Leitfaden (ab Seite 4). Video-Hinweise, wie man mit einer Value Proposition Canvas arbeitet, findet ihr leicht im Internet, [z.B. hier](#).
- Als drittes müsst ihr noch ein maximal 15-seitiges **Pitch Deck (3)** erstellen, Leitfaden findet ihr ebenfalls in dieser Anleitung (ab Seite 6).

Bewerbungsschluss: **23.02.2025**

Wir melden uns Anfang März bei euch zurück. Die Online-Pitches finden 11.-13.03.2025 statt.

Hinweis:

Bitte beachtet, dass die Teilnahme an den 1-2 Mal wöchentlich stattfindenden Veranstaltungen im Inkubator verpflichtend sind und wir von euch ein gewisses Maß an **Verbindlichkeit** erwarten. Uns ist bewusst, dass ihr nebenbei noch andere Verpflichtungen, wie Studium, Familie und Jobs habt, doch kann eure Gründung nur gelingen, wenn ihr euch motiviert dahinterklemmt, denn die Arbeit wird euch niemand abnehmen, auch wenn es manchmal frustrierend sein kann. Unser Inkubator ist mit einer Veranstaltungszeit von 5-10 h pro Woche angelegt – darüber hinaus braucht ihr Zeit, um Themen vor- oder nachzuarbeiten.

Wir freuen uns auf eure Bewerbungen!

(1) Fragebogen Vorschau

Es ist wichtig, dass ihr euch einmal mit den Kernelementen eurer Geschäftsidee auseinandersetzt. Das kann am Anfang ganz schön verwirrend sein. Wenn ihr Unterstützung dabei braucht, könnt ihr euch gerne für eine Gründungsberatung (<https://gateway-unikoeln.de/gruenden/gruendungsberatung-anmeldung>) anmelden oder euch das E-Learning „Strategic Business Toolkit“ (<https://gateway-unikoeln.de/lernen/e-learning>) anschauen. Wenn ihr noch nicht zu allen Punkten eine perfekte, wohlformulierte Antwort habt, ist das nicht schlimm. Ihr werdet im Laufe der Weiterentwicklung eurer Idee feststellen, dass Konzepte und Ansätze stetig angepasst und verändert werden müssen. Das ist nicht immer intuitiv, kann aber erlernt werden und genau dafür sind wir da.

Fangen wir mit den wichtigsten Informationen rund um eure Geschäftsidee an. Beantwortet hierfür bitte die Fragen auf den folgenden Seiten stichpunktartig:

Block I – Kernidee

Frage 1: Wie soll der Name eures Start-ups lauten?

Frage 2: Beschreibt die Kernidee eurer Geschäftsidee in einem Satz (ungefähr nach folgender Vorlage):

"Mein Unternehmen, _(Name eures Start-ups einfügen)_, entwickelt _(ein bestimmtes Angebot)_, um _(für eine bestimmte Zielgruppe)_ _(ein Problem zu lösen)_ mit _(Geheimsoße)_".

Frage 3: Beschreibt etwas genauer welches konkrete Problem ihr mit eurer Idee lösen wollt:

Frage 4: Formuliert etwas ausführlicher euren Lösungsansatz:

Frage 5: Wer könnte als eure Kundin / euer Kunde infrage kommen?

Frage 6: Auf welche Art plant ihr mit eurem Angebot Einnahmen zu erzielen?

Frage 7: Welche anderen Firmen auf dem Markt bieten etwas Ähnliches an? *(Mit diesem Punkt setzt man sich am Anfang meist ungern auseinander, doch ist es für eine erfolgreiche Gründung essentiell, dass ihr euren Markt kennt, damit ihr euch mit eurer Idee möglichst scharf von „den anderen“ abgrenzen könnt.)*

Frage 8: Was ist euer Alleinstellungsmerkmal gegenüber anderen Marktteilnehmern und Wettbewerbern? Was macht euch und euer Angebot einzigartig? Warum sollte die Kundin /

der Kunde euer Produkt/eure Dienstleistung kaufen? Was an eurer Idee ist besonders innovativ?

Frage 9: In welcher Phase befindet ihr euch aktuell? Habt ihr eventuell schon einen Prototypen, den ihr vorzeigen könnt? Habt ihr schon einmal mit potentiellen Kund*innen gesprochen?

Block II – Team

Kommen wir nun zu einem anderen Punkt, der nichts direkt mit eurer Idee zu tun hat, für euren Erfolg aber entscheidend ist: **eurem Team**

Es ist wichtig, dass euer Team so aufgestellt ist, dass sich eure Kompetenzen möglichst gut ergänzen. Ihr werdet auf eurem Weg zur eigenen Gründung mit einer Vielzahl von Herausforderungen konfrontiert sein, weshalb es wichtig ist, dass jede*r im Team ihren/seinen Bereich kennt und in ihm selbstständig operieren kann.

Sollten euch noch Teammitglieder oder Kompetenzen fehlen ist das kein Problem. Wir helfen euch gerne mit unserem Netzwerk passende Mitgründer*innen zu finden.

Frage 10: Kontaktdaten (pro Gründer:in)

Vorname, Nachname, Status (Studierende, Alumni, Wiss. MA, etc.), Universität, Studienfach, Höchster Abschluss, E-Mail, Telefon

Frage 11: Wer bringt welche Kompetenzen mit in eure Unternehmung ein? Wer könnte ggf. welche Rolle/Position im weiteren Verlauf eurer Gründung übernehmen? Hier sind eure *sog. Hard-Skills* gefragt.

Vorname, Kompetenzen, Rolle pro Teammitglied

Frage 12: Überlegt einmal ehrlich, welche Fähigkeiten und Kompetenzen euch im Team noch fehlen.

Frage 13: Beschreibt euch jeweils mit 3 Worten. Was macht euch einzigartig im Rahmen eurer Unternehmung? Welche Fähigkeiten könntet ihr mit in den Inkubator bringen, von denen auch die anderen Teilnehmer*innen profitieren könnten? Gerade die für eine erfolgreiche Gründung sind die *sog. Softskills* auch sehr wichtig.

Block III – Final

Frage 14: Habt ihr in der Vergangenheit schon an anderen Förderprogrammen teilgenommen oder tut dies über die Laufzeit dieses Inkubators Batch #4 (April bis Juli 2025)? Wenn ja, an welchen?

Frage 15: Wie viele Stunden pro Woche kann jede*r von euch in den kommenden Monaten in die Weiterentwicklung eurer Geschäftsidee stecken? Bitte pro Gründer:in eine Zeile angeben.

Vorname, Stunden / Woche pro Teammitglied

Frage 16: Was sind eure Erwartungen an den Gateway Inkubator? Warum wollt ihr an diesem Förderprogramm teilnehmen? Was ist eure Motivation?

Frage 17: Definiert – sofern ihr sie bereits abschätzen könnt – Meilensteine, die ihr nach den 4 Monaten im Gateway Inkubator geschafft haben wollt. Ziele helfen euch dabei konzentriert an der Weiterentwicklung eurer Geschäftsidee zu arbeiten, auch wenn sie ggf. mal nicht erreicht werden.

Frage 18: Mit der Abgabe unserer Bewerbung für den Gateway Inkubator bestätigen wir, dass wir

- 1) zu dieser Geschäftsidee noch keine Kapitalgesellschaft gegründet haben.
- 2) zum Zeitpunkt dieser Bewerbung noch keinen Antrag auf das EXIST-Gründungsstipendium oder den EXIST-Forschungstransfer eingereicht haben.
- 3) noch kein Minimal Viable Product (MVP) haben mit dem wir Umsatz erwirtschaften. Ein Prototyp zu internen Testzwecken ist absolut in Ordnung!
- 4) noch keine Venture Capital-Finanzierung für diese Gründungsidee erhalten haben.
- 5) Mind. 1 Teammitglied hat einen Bezug zu einer Gateway-Hochschule (Uni Köln, TH Köln, SpoHo, RH Köln, CBS) [Ja]

[Checkbox]

So ihr habt es geschafft! Den **Fragebogen (1)** habt ihr fertig! Bitte noch eure **Value Proposition Canvas (2)** und eures **Pitch Decks (3)** als PDFs hochladen.

(2) Value Proposition Canvas (VPC) – Leitfaden

Liebe Start-ups,
um eure Bewerbung für das Gateway Inkubator Programm zu vervollständigen, möchten wir euch bitten, ein „Value Proposition Canvas“ (VPC) zu erstellen. Dieses Werkzeug hilft euch dabei, eure Geschäftsidee klar und strukturiert darzustellen und den Mehrwert eurer Lösung für eure Zielkunden zu verdeutlichen.

Was ist ein Value Proposition Canvas?

Das Value Proposition Canvas (VPC) ist ein strategisches Tool, das dazu dient, das Angebot eines Unternehmens mit den Bedürfnissen und Anforderungen seiner Kunden in Einklang zu bringen. Es hilft dabei, klar zu definieren, wie euer Produkt oder eure Dienstleistung den Kunden Nutzen bringt und welche Probleme es löst.

Wozu dient das VPC?

- **Kundenverständnis verbessern:** Es ermöglicht ein tiefes Verständnis der Bedürfnisse, Probleme und Wünsche eurer Kunden.
- **Wertangebote klar definieren:** Es hilft, die einzigartigen Vorteile eures Produkts oder eurer Dienstleistung zu identifizieren und zu kommunizieren.
- **Problem-Solution-Fit erzielen:** Es unterstützt dabei, sicherzustellen, dass euer Angebot tatsächlich den Marktanforderungen entspricht und wettbewerbsfähig ist.

Aufbau des Value Proposition Canvas

Das VPC besteht aus zwei Hauptbereichen: dem „Customer Profile“ und der „Value Map“. Jeder Bereich ist in spezifische Felder unterteilt, die wir im Folgenden erläutern:

Customer Profile (Kundenprofil)

1. Customer Jobs (Kundenaufgaben):

- **Beschreibung:** Was versuchen eure Kunden zu erledigen? Dies können funktionale, soziale oder emotionale Aufgaben sein.
- **Bsp:** Ein Kunde möchte ein Problem lösen, eine spezifische Aufgabe erledigen oder ein bestimmtes Bedürfnis erfüllen.

2. Pains (Kundenschmerzen):

- **Beschreibung:** Welche negativen Erlebnisse, Risiken oder Hindernisse begegnen eure Kunden, während sie ihre Aufgaben erledigen?
- **Bsp:** Frustrationen, unerwünschte Kosten, Risiken, die bei der Nutzung eines Produkts oder einer Dienstleistung auftreten können.

3. Gains (Kundengewinne):

- **Beschreibung:** Welche positiven Ergebnisse oder Vorteile erwarten eure Kunden? Was würde sie erfreuen oder ihre Situation verbessern?

- **Bsp:** Ersparnisse (Zeit, Geld), positive Emotionen, verbesserte Leistung oder Komfort.

Value Map (Wertangebot)

1. Products & Services (Produkte und Dienstleistungen):

- **Beschreibung:** Welche Produkte und Dienstleistungen bietet ihr an, um die Kundenaufgaben zu erledigen?
- **Bsp:** Eine Liste der Produkte oder Dienstleistungen, die ihr euren Kunden zur Verfügung stellt.

2. Pain Relievers (Schmerzlinderer):

- **Beschreibung:** Wie hilft euer Produkt oder eure Dienstleistung dabei, die Pains der Kunden zu lindern?
- **Bsp:** Spezifische Merkmale, die Kosten reduzieren, Risiken mindern oder Frustrationen vermeiden.

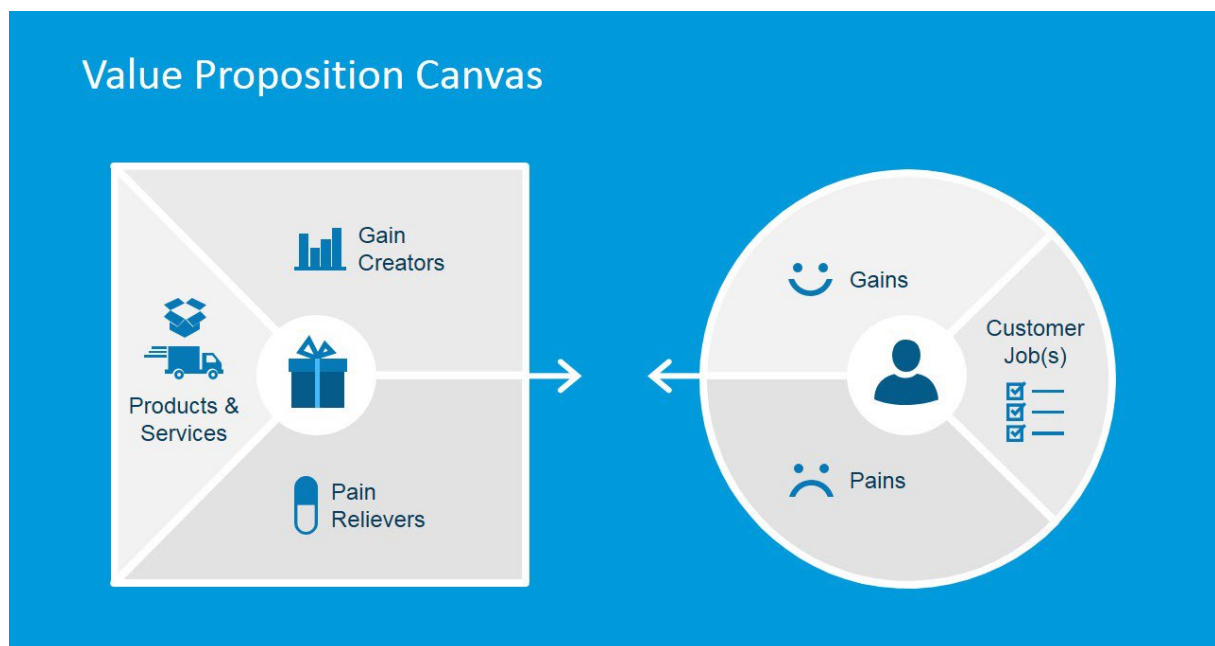
3. Gain Creators (Gewinnerzeuger):

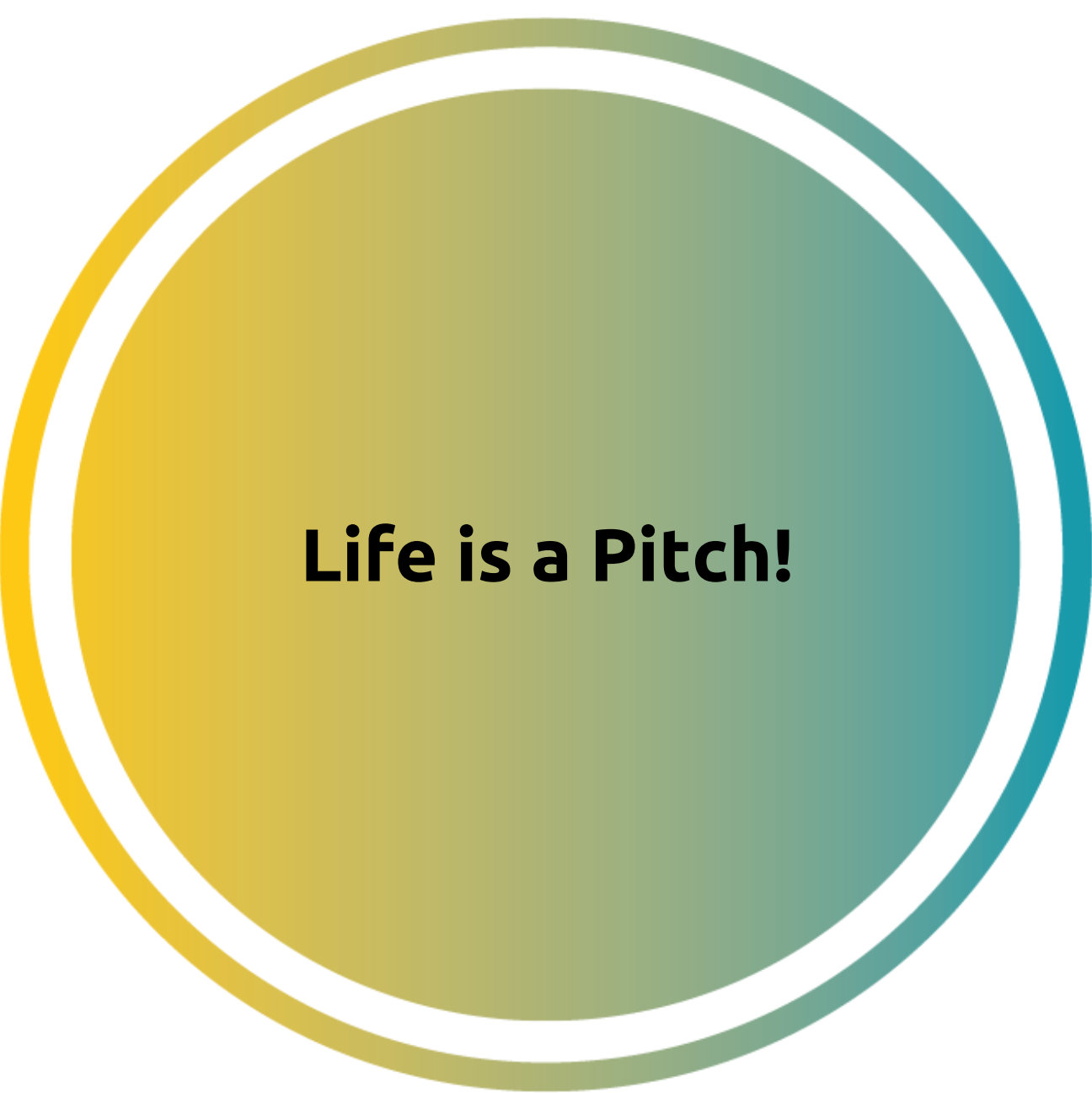
- **Beschreibung:** Wie trägt euer Produkt oder eure Dienstleistung dazu bei, die Gains der Kunden zu erzeugen oder zu maximieren?
- **Bsp:** Merkmale, die zusätzliche Vorteile bieten, wie z.B. Kostenersparnis, Zeitgewinn oder gesteigerte Leistung.

Wir freuen uns darauf, eure Canvas zu sehen und zu verstehen, wie eure innovativen Ideen den Markt bereichern können. Bitte reicht eure **VPC im PDF-Format** ein!

Viel Erfolg bei der Erstellung eures VPCs!

Beispiel: Linke Seite (Quadrat) - Value Map | Rechte Seite (Kreis) - Customer Profile





Dein Gateway ESC Pitchdeck Leitfaden



Was ist eigentlich ein Pitchdeck?

Ein Pitch Deck ist die Vorstellung eurer Geschäftsidee reduziert auf 10 – 12 Präsentationsfolien. Ihr habt verschiedene Möglichkeiten euer Pitch Deck zu gestalten, alle mit demselben Ziel: Investoren, Stakeholder und andere Personen aus dem StartUp-Ökosystem von eurer Idee zu überzeugen.

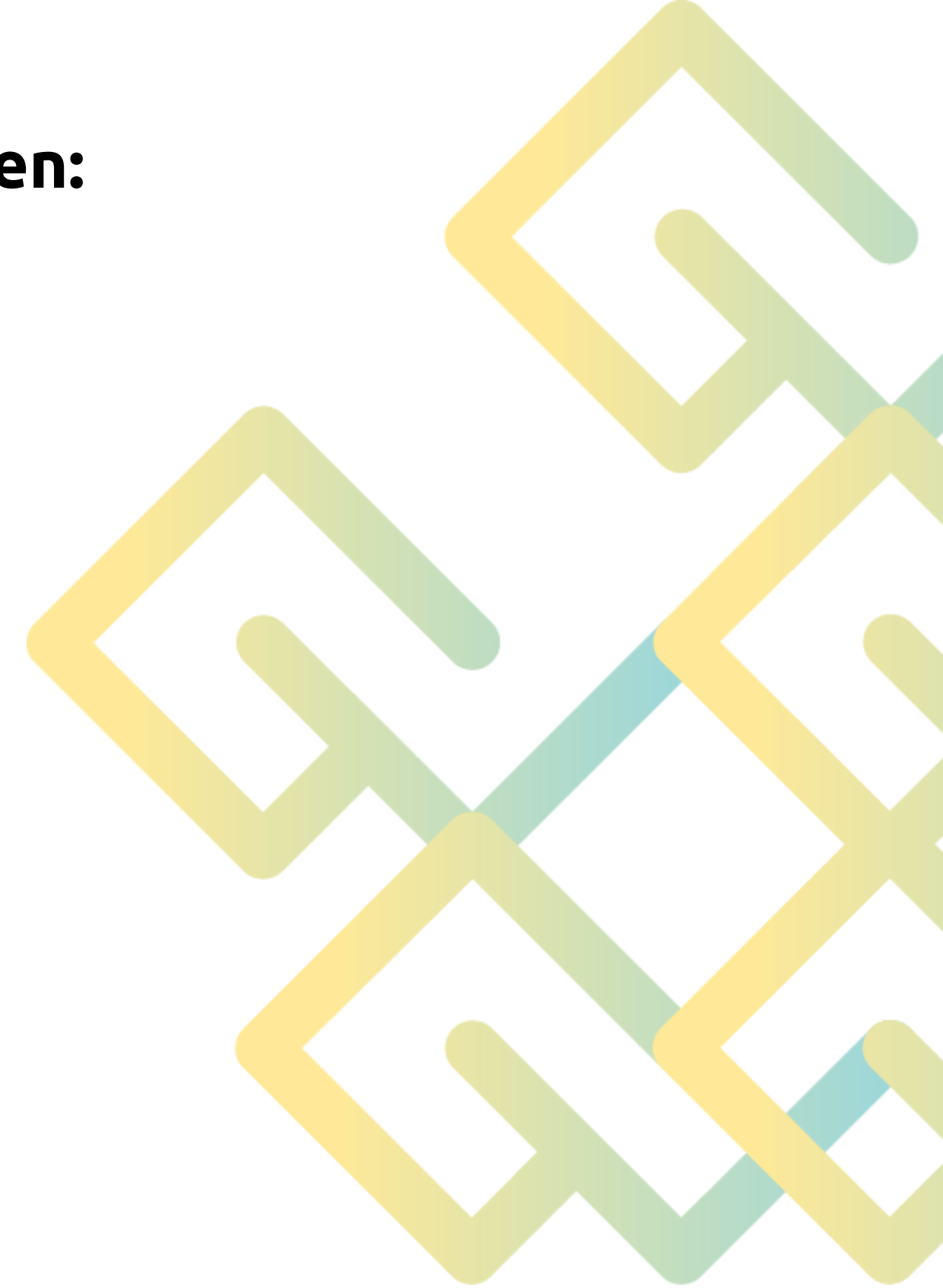
Eine Möglichkeit, wie ihr euer Pitch Deck strukturieren könnt, zeigen wir euch auf den folgenden Folien.

Dieser Leitfaden dient lediglich als Hilfestellung und ist keine allgemein verbindliche Richtlinie. Ein hilfreiches Mittel, die Aufmerksamkeit eurer Zuhörer bis zum Ende eurer Präsentation aufrecht zu erhalten, ist das Storytelling. Überzeugt eure Zuhörer mit einer interessanten Geschichte. Identifiziert am Anfang eurer Story das Problem, das mit eurer Idee gelöst werden soll. Wie löst eure Idee dieses Problem und warum wird sich eure Idee durchsetzen?

Bleibt kreativ und frei. Verzichtet auf zu viel Text und nutzt zur Veranschaulichung Grafiken und Tabellen. So voll wie diese Folie, sollte euer Pitchdeck auf keinen Fall werden. Ganz nach dem Motto: **Less is more.**

Euer Pitchdeck sollte folgende Punkte umfassen:

1. Name & Ziel eurer Idee
2. Das Problem
3. Die Lösung
4. Produkt & -features
5. Kunden & Markt
6. Geschäftsmodell
7. Alleinstellungsmerkmal
8. Wettbewerb
9. Strategie & Marketing
10. Team
11. Finanzierung



1. Name & Ziel eurer Idee

Den Namen eures Unternehmens plus eine einfache Zusammenfassung der Idee in 1-2 Sätzen. Keep it short and simple!

2. Das Problem

Identifiziert am Anfang eurer Story das Problem, das ihr mit eurer Idee lösen wollt.

3. Die Lösung

Wie wollt ihr dieses Problem lösen? Zeigt mit Zahlen & Fakten, dass das Problem existiert und eine Lösung notwendig ist.

4. Produkt & -features

Präsentiert euer Produkt bzw. eure Dienstleistung und geht hierbei auf die wichtigsten Eigenschaften und Details ein.

4. Produkt & -features

Präsentiert euer Produkt bzw. eure Dienstleistung und geht hierbei auf die wichtigsten Eigenschaften und Details ein.

5. Kunden & Markt

Definiert an dieser Stelle genau, wer eure Zielgruppe ist und wie groß der potentielle Markt wäre.

6. Geschäftsmodell

Wie wollt ihr Umsätze erzielen? Was sind eure Einnahmequellen und ab wann werden Umsätze generiert?

7. Alleinstellungsmerkmal

Was macht euer Produkt einzigartig?

Hebt euer Alleinstellungsmerkmal deutlich hervor. Geht vor allem darauf ein, worin sich euer Produkt von bereits existierenden Lösungen unterscheidet.

8. Wettbewerb

Stellt die aktuellen Wettbewerber dar und zeigt Unterscheidungsmerkmale.



9. Strategie & Marketingplan

Wie wollt ihr eure Ziele erreichen? Wie sieht euer Wachstumsmodell aus? Welche Marketingkanäle nutzt ihr?

10. Team

Stellt euer Team kurz vor, erzählt über eure Erfahrungen und eure Rollen und zeigt eure jeweiligen Kompetenzen auf.

11. Finanzierung

Wieviel Kapital wird benötigt? Wofür wird es eingesetzt und was soll damit erreicht werden? Wählt hierfür am besten den Bottom-up Ansatz.