



# Gateway

Exzellenz Start-up Center  
Universität zu Köln

# C3 Campus Competition Cologne

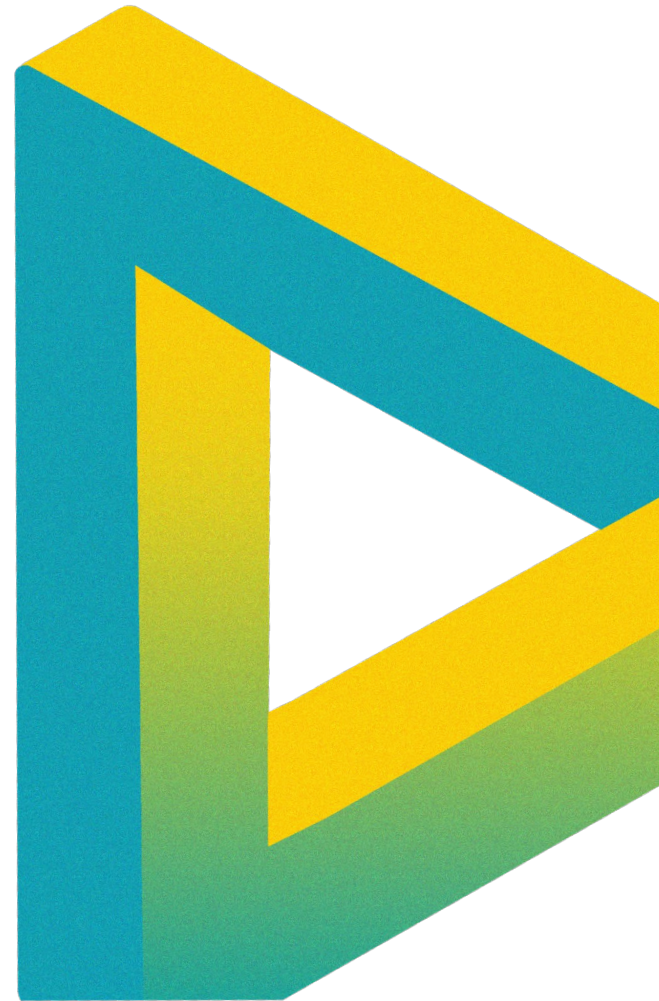
## Bewertungskriterien Read-Deck

# Einführung

Die Teilnahme am C3 erfolgt durch Einreichung eines Read-Decks. Das Read-Deck umfasst die wesentlichen Inhalte eines Business-Plans und ist ohne mündlichen Vortrag verständlich. Das Deck ist von Grafiken und Schaubildern dominiert, nicht von Fließtext.

Das Deck ist frei gestaltbar, allerdings sollten die auf der folgenden Seite genannten Punkte adressiert werden, da diese in die Bewertung einfließen.

Die für jedes Kapitel angegebene Slide-Anzahl ist ein Richtwert und muss nicht eingehalten werden. Das Read-Deck sollte aber nicht mehr als 25 Slides umfassen.



# Übersicht Bewertungskriterien

- 1 Verständlichkeit und Design des Read-Decks
- 2 Problem
- 3 Lösung
- 4 Geschäftsmodell und Traction
- 5 Markt
- 6 Finanzen
- 7 Team
- 8 Motivation für den Accelerator
- 9 *Kontaktdaten der Gründer\*innen*
- 10 *Feedbackgespräch*

# C3 Campus Competition Cologne

**Verständlichkeit und Design**

# Verständlichkeit und Design

Folgende Aspekte helfen uns, den Inhalt eures Read-Decks einfach zu erfassen:

- Ein ansprechendes Deckblatt
- Eine Zusammenfassung des Decks auf dem zweiten Slide
- Ein Inhaltsverzeichnis und Seitenzahlen
- Das Read-Deck ist optisch ansprechend
- Eine klare Struktur ohne Dopplungen



# Campus Competition Cologne

**Problem  
1 Folie**

# Die Problemstellung

Welches Problem adressiert euer Angebot?

Wie wird die Lebensqualität der Betroffenen durch das Problem beeinträchtigt?

Achtet darauf, dass

- ...das Problem ohne weitere Recherche klar und verständlich ist
- ...dargestellt ist, wie Menschen aktuell mit dem Problem umgehen
- ...sich so die Notwendigkeit eures Angebots erschließt.





# Campus Competition Cologne

**Lösung  
3 Folien**

# Lösung

- Was ist eure Lösung für das Problem?
- Wie umfänglich ist der Nutzen für Kund\*innen – ist das Problem vollumfänglich und ohne jegliche Nebenwirkungen beseitigt?
- Sind Problem und Lösung mit Nutzer\*innen validiert – falls ja wie?
- Was ist die Innovationshöhe der Lösung?
- Was ist die IP-Situation – besitzt ihr irgendwelche Schutzrechte bzgl. eures Unternehmens, der Innovation, ...?

# C3 Campus Competition Cologne

**Geschäftsmodell und Traction  
2 Folien**

# Geschäftsmodell und Traction

- Was ist euer Erlösmodell?
- Könnt ihr belegen, dass dieses Geschäftsmodell mit eurer Lösung funktioniert?
- Habt ihr z.B. bereits erste Kund\*innen und einen monatlichen Umsatz, Nutzer\*innen, die aber noch nicht zahlen?
- Oder habt ihr zumindest ein Prototyp/MVP oder ein detailliertes Konzept zur Erstellung davon?



# Campus Competition Cologne

**Markt  
3 Folien**

# Markt

- Wie ist die Marktsituation?
- Welchen Markt könnt ihr in 10 Jahren erreichen (TAM), welchen in 3 Jahren (SOM)?
- Was sind eure unterliegenden Annahmen und validierbare Parameter?
- Wie entwickelt sich dieser Markt aktuell?
- Welche Wettbewerber\*innen gibt es?
- Gibt es Pivotoptionen/alternative Märkte, die adressiert werden könnten?
- Welche Markteintrittsbarrieren gibt es?

# C3

# Campus Competition Cologne

**Finanzen  
3 Folien**

# Finanzen

- Was ist euer Finanzplan für die nächsten 3 Jahre (bis Juli 2027)?
- Wann ist euer Breakeven und was sind wichtige Meilensteine innerhalb eurer Planung?
- Wie würdet ihr ein ab Anfang 2025 bereitgestelltes Investment von 100.000€ nutzen?





# Campus Competition Cologne

**Team  
2 Folien**

# Team

- Wer seid ihr?
- Welche für das Projekt relevanten Kompetenzen und Erfahrungen habt ihr?
- Gibt es Sales-, Gründungs-, Branchenerfahrung?
- Wer übernimmt welche Aufgaben?
- Welche Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken ergeben sich für euch als Unternehmen mit diesem Team?

# C3 Campus Competition Cologne

**Motivation für den Accelerator  
1 Folie**

# Motivation für den Accelerator

- Was ist eure Motivation für den Accelerator?
- Warum würde eine Teilnahme zum jetzigen Zeitpunkt weiterhelfen?

# C3 Campus Competition Cologne

**Kontakt Daten der Gründer\*innen  
1 Folie**

# *Kontakt*daten der Gründer\*innen

- Was sind die Kontaktdaten der Gründer\*innen? Wer ist bei euch unser\*e Ansprechpartner\*in?
  - Name
  - E-Mail
  - Telefonnummer
- Wie lautet der offizielle Name und die Anschrift des Unternehmens?
- Wann wurde das Unternehmen gegründet oder wann war der Markteintritt (was auch immer früher war)? Falls beides nicht zutrifft: Erklärung, dass beides noch nicht erfolgt ist.
- Was ist euer Bezug zu einer der relevanten Hochschulen?
- An welchem der Netzwerktreffen habt ihr teilgenommen?

# C3 Campus Competition Cologne

## Feedbackgespräch

# *Feedbackgespräch*

- Das Feedbackgespräch ist kein Teil des Read-Decks, fließt aber dennoch in die Gesamtbewertung des Start-ups mit ein.
- Das Kernteam, i.e. die Gründer, sollten vollzählig erscheinen, Angestellte brauchen nicht teilzunehmen.

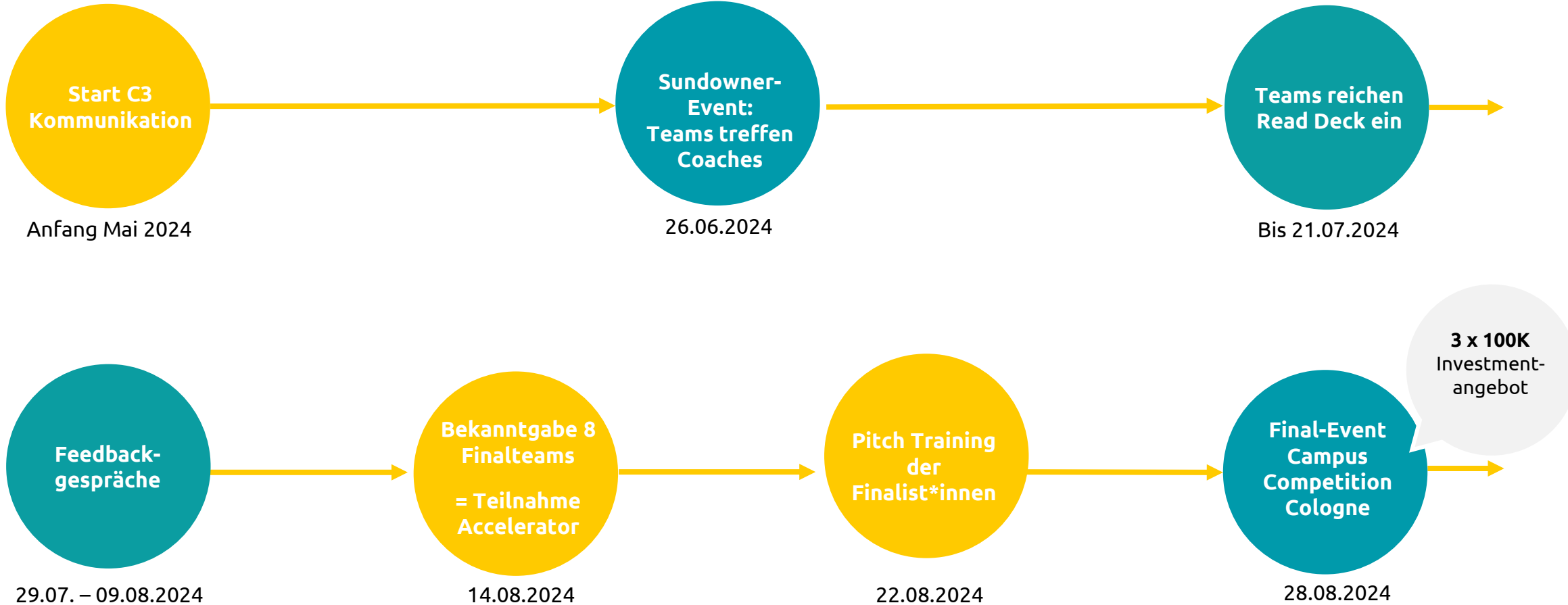


# C<sub>3</sub> Campus Competition Cologne

## Anhang: Terminübersicht und Teilnahmebedingungen

# Terminübersicht

Interaktion mit Mentoren & Coaches für alle Teams 6 Wochen



# Teilnahmebedingungen

- **Bezug zu einer der folgenden Hochschulen:**
  - Universität zu Köln
  - Technische Hochschule zu Köln
  - Rheinische Fachhochschule Köln
  - Deutsche Sporthochschule Köln
  - Cologne Business School
- Keine **Umsätze oder Gründung einer Kapitalgesellschaft** vor dem 21.07.2022
- Keine Aufnahme von **Wagniskapital** vor dem 21.07.2024
- **Read-Deck Einreichung** und Teilnahme am Feedbackgespräch



# Gateway

Exzellenz Start-up Center  
Universität zu Köln