

StartUP Companion



Anleitung für einen erfolgreichen Antrag

Das EXIST- Gründerstipendium

 Autor: Sebastian Schramm

Kostenfreie Erstberatung

Seit vielen Jahren unterstützt Startup Companion erfolgreich Gründer, Startups und Unternehmer.

Wenn du Unternehmer bist oder einer werden willst, helfen wir dir gerne dabei deine Geschäftsidee auf die nächste Stufe zu bringen und erfolgreich zu werden.

Sende uns dazu einfach eine kurze Beschreibung deiner Idee und ein paar Worte zu dir bzw. zu deinem Team an:

erstberatung@startup-companion.de

Wir schauen uns deine Unterlagen ganz genau an und du erhältst ein individuelles Feedback - **garantiert kostenlos.**



1. Auflage 2019

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt, Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

WEITERE INFORMATIONEN ÜBER DEN AUTOR:
[**startup-companion.de**](http://startup-companion.de)

Vorwort

Lieber Gründer,

herzlichen Glückwunsch! Mit diesem Buch hast du den ersten Schritt zu einer Unternehmensgründung mit einer erfolgreichen Förderung gemacht.

In diesem Buch erkläre ich dir kurz das EXIST-Programm der Bundesregierung und gehe im Detail auf das EXIST-Gründerstipendium ein. Ich gebe dir handfeste Praxistipps und verrate dir nützliche Tricks für eine erfolgreiche Förderung.

Warum ich dieses Buch geschrieben habe? Das EXIST-Gründerstipendium ist meiner Meinung nach - und damit bin ich nicht alleine - das sinnvollste Startup-Förderprogramm, welches mir in meiner Laufbahn als Entrepreneur und Investor begegnet ist.

“Made in Germany” hat weltweit einen hervorragenden Ruf, und Deutschland gehört zu den führenden Nationen bei Forschung und Produktentwicklung. Doch oft schaffen es die Forschungsergebnisse aus den Forschungseinrichtungen nicht auf den Markt. Leider! Damit die führende Rolle Deutschlands in Forschung und Entwicklung in mehr Unternehmensgründungen mündet, wurde EXIST (<https://www.exist.de>) als machtvolleres Förderinstrument geschaffen. Besonders spannend ist hierbei das EXIST-Gründerstipendium

Ich kann jedem Gründer mit einem Hochschulstudium dazu raten, sich für das EXIST-Gründerstipendium zu bewerben. Neben einer Förderung von durchschnittlich 100.000 Euro, die nicht zurückgezahlt werden muss, wirst du zahlreiche wichtige Erfahrungen für eine erfolgreiche Gründung sammeln.

Wie du das EXIST-Gründerstipendium beantragst, welche Voraussetzungen dafür gelten, was bei den Formalitäten und Abrechnungen zu beachten ist - das erkläre ich dir in diesem Buch. Zudem gebe ich dir zahlreiche Ratschläge, die auf meinen persönlichen Erfahrungen mit dem EXIST-Gründerstipendium basieren.

Viel Erfolg!

*Dein
Sebastian Schramm*

PS: Entgegen der vom Duden festgelegten Schreibweise „Start-up“ verwende ich die in der Startup-Szene allgemein verwendete und sinnvollere Schreibweise „Startup“.

Über mich



Meine Leidenschaft für das Unternehmertum entwickelte sich bereits im frühen Kindesalter, welche ich u.a. durch geschickten An- und Verkauf auf Kinderflohmärkten auslebte. Anfang 2000 wurde ich auf ebay als interessanten Verkaufskanal aufmerksam und begann günstige Elektronik aus Hongkong zu importieren und weiterzuverkaufen.

Da ich schon immer technisch sehr interessiert war, entschied ich mich nach meinem Abitur für ein Studium der Elektro- und Informationstechnik an der Technischen Universität Dortmund.

Während des Studiums gründete ich eine Werbeagentur in Dortmund mit dem Schwerpunkt Marketing und (Web-)Design und begann mich im Bereich skalierbare Geschäftsmodelle weiterzubilden.

Im Anschluss an mein Studium welches ich mit einem Master of Science und der Note „sehr gut“ abschloss, begann ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Arbeitsgebiet Datentechnik mit einer Promotion, die ich für die Gründung eines Startups aufgab.

Das Startup wurde von Mai 2017 bis April 2018 durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) mit dem EXIST-Gründerstipendium gefördert.

In den letzten Jahren wurde ich mit mehreren Gründer-Awards ausgezeichnet. Durch meine Aufnahme in verschiedene Inkubator Programme wie dem Volkswagen Future Mobility Incubator konnte ich mir eine Expertise im Bereich Entrepreneurship aufbauen.

Zum Ausbau dieser Expertise habe ich viel Zeit im Silicon Valley verbracht, an der Stanford University Weiterbildungen für Entrepreneure und Investoren erfolgreich absolviert und über verschiedene Startup-Programme und Communitys ein großes Gründer-Netzwerk im Silicon Valley aufgebaut.

Heute bin ich erfolgreicher Geschäftsführer meines eigenen Unternehmens sowie Blogger, Speaker und Mentor. Um mein Wissen weiter zu geben, biete ich regelmäßig Seminare und Workshops für Gründer und Gründungsinteressierte an. Zudem unterstützte ich gerne Startups mit meiner Expertise und durch die Bereitstellung meines Netzwerks.

Inhaltsverzeichnis

Kostenfreie Erstberatung.....	i
Vorwort.....	ii
Über mich.....	iii
Was ist das EXIST-Programm?	1
Was ist das EXIST-Gründerstipendium?.....	2
Was sind die Vorteile des EXIST-Gründerstipendiums?	4
Wie hoch fällt die Förderung aus?	5
Wie beantragt man die Förderung?	6
Was muss der Antrag beinhalten?.....	7
Was macht einen erfolgreichen Antrag aus?.....	8
Was passiert nach der Beantragung?	9
Wie wird das Fördergeld richtig eingesetzt?	10
Welche Fristen müssen beachtet werden?	12
Was passiert nach Abschluss des Gründerstipendiums?	13
Noch mehr Tipps, Tricks und Infos.....	14
Diverse allgemeine Ratschläge.....	14
Immer im Team gründen!	16
Letter of Intent und Unterstützer	17
Weitere Förderprogramme.....	18
Schlusswort.....	19
Meine Kontaktdaten / Impressum.....	20
Anhänge	21

Was ist das EXIST-Programm?

Das EXIST-Programm der Bundesregierung ist ein Instrument, um innovative Startups aus Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen in Deutschland erfolgreich zu unterstützen und junge Technologieunternehmen aufzubauen. Dabei umfasst EXIST drei Förderprogramm-Linien:

- 1) Die EXIST-Gründungskultur unterstützt Hochschulen dabei, eine ganzheitliche, hochschulweite Strategie zu Gründungskultur und Unternehmergeist zu formulieren und nachhaltig sowie sichtbar umzusetzen.

- 2) Das EXIST-Gründerstipendium unterstützt die Vorbereitung innovativer, technologieorientierter und wissenschaftlicher Gründungsvorhaben von Studierenden, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern.

- 3) Der EXIST-Forschungstransfer fördert die notwendigen Entwicklungsarbeiten zum Nachweis der technischen Machbarkeit forschungsbasierter Gründungsideen sowie die notwendigen Vorbereitungen für den Unternehmensstart.

Was ist das EXIST-Gründerstipendium?

Mit dem EXIST-Gründerstipendium fördert der Staat Gründungen aus dem wissenschaftlichen Umfeld. Das Ziel ist es, bestehendes Know-how der Hochschulen in Startups zu überführen. Studierende, Absolventen und Wissenschaftler aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen erhalten eine finanzielle Absicherung sowie ein professionelles Coaching. So können die Stipendiaten Ihre Gründungsidee mit Bezug zu bereits bestehenden wissenschaftlichen Arbeiten realisieren. Voraussetzung ist, dass die Gründungsidee gute wirtschaftliche Erfolgsaussichten aufweist, zudem innovativ und technologieorientiert ist. Oder dass es sich um ein wissensbasiertes Projekt mit signifikanten Alleinstellungsmerkmalen handelt.

Die maximale Förderdauer des EXIST-Gründerstipendiums beträgt ein Jahr. Die Fördersumme muss nicht zurückgezahlt werden.

Damit ein Hochschul-Gründer oder ein Hochschul-Team ein EXIST-Gründerstipendium erhält, muss das geplante Vorhaben dem eines echten Startups entsprechen! Dies wird bei der Einreichung des Antrages intensiv geprüft.

Was ist ein Startup?

Der Begriff "Startup" (auch Start-up oder StartUp geschrieben) wird mittlerweile fast inflationär verwendet. Er steht mittlerweile für Neugründungen jeder Art. Korrekterweise ist aber nicht jede Neugründung als Startup zu verstehen, ansonsten wären auch eine Imbissbude oder ein Ladengeschäft ein Startup.

Es gibt zwar keine astreine Definition, was ein "echtes" Startup ausmacht. Aber einen Konsens, was diese auszeichnet:

- *Das Unternehmen befindet sich in Gründung oder ist jünger als fünf Jahre*
- *Das Produkt bzw. die Dienstleistung ist skalierbar*
- *Es ist innovativ und besitzt im besten Fall das Potential zur Disruption.*

Disruption

Werden von einem Startup alte Strukturen und Prozesse aufgebrochen und revolutioniert, spricht man von Disruption.

Beispiel: Spotify. Das Unternehmen bietet eine Plattform, über die Musik gestreamt wird. Die Kunden bekommen kostenlose oder über ein Monatsabo den Zugriff auf eine gigantische Musikbibliothek. Damit werden alte Vertriebs- (Musik auf CDs oder als MP3-Download) und Verkaufsstrukturen (der Kunde kauft CDs/MP3s und besitzt die Musikstücke) abgelöst. Es findet so ein radikaler Wandel statt.

Wer kann das EXIST-Gründerstipendium beantragen?

Das EXIST-Gründerstipendium richtet sich nicht nur an Studierende (Voraussetzung: mindestens die Hälfte des Studiums muss absolviert sein) und Hochschulabsolventen. Es werden auch ehemalige wissenschaftliche Mitarbeiter bis zu fünf Jahre nach deren Abschluss bzw. Ausscheiden sowie Wissenschaftler aus öffentlichen, nicht gewinnorientierten Forschungseinrichtungen oder Hochschulen gefördert.

Das Gründungsvorhaben kann alleine oder in einem Team durchgeführt werden. Allerdings gibt es ein paar Vorgaben, die beachtet werden müssen:

- Es werden maximal drei Personen eines Teams gefördert. Teams mit mehr als drei Gründern müssen daher entscheiden, wer die Förderung in Anspruch nehmen darf.
- Teams, die ausschließlich aus Studierenden bestehen, werden nur in Ausnahmefällen gefördert.
- Ein Teammitglied mit einer qualifizierten Berufsausbildung kann als technischer Mitarbeiter gefördert werden. Der Abschluss dieses Team-Mitglieds kann länger als fünf Jahre zurückliegen.
- Die geförderten Team-Mitglieder dürfen maximal fünf Stunden pro Woche anderen bezahlten Beschäftigungen nachgehen.

Was sind die Vorteile des EXIST-Gründerstipendiums?

Der offensichtlichste Vorteil des EXIST-Gründerstipendiums ist die finanzielle Unterstützung des Gründervorhabens mit Fördermitteln. Diese müssen nicht zurückgezahlt werden - es ist also "geschenktes" Geld. Das EXIST-Gründerstipendium sorgt somit für eine sehr gute finanzielle Absicherung der Gründer und mindert deren finanzielles Risiko.

Es gibt noch weitere Vorteile, die das EXIST-Gründerstipendium mit sich bringt:

- Auf alle Informationsmaterialien der EXIST-Gründerstipendiaten müssen bestimmte Logos des Wirtschaftsministeriums und der EU gedruckt werden. Was sich als Zwang anhört, besitzt einen klaren Pluspunkt: Die Logos wirken auf potentielle Kunden sehr positiv; sie verleihen dem jungen Startup einen vertrauenswürdigen Charakter.
- Als EXIST-Teilnehmer ist das Startup automatisch INVEST-fähig. INVEST (<https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/invest.html>) ist ein weiteres Startup-Förderprogramm der Bundesregierung in Zusammenarbeit mit Investoren. Die Investoren erhalten hier unter anderem direkt 20% ihrer Investition zurück und bei einem Exit steuerliche Erleichterungen.
- Die EXIST-Stipendiaten bekommen durch das Gründernetzwerk und durch die Veröffentlichungen des Projektträgers den Zugang zu einem großen Business-Netzwerk.
- Nicht jedes Gründungsprojekt ist erfolgreich. Wer nach dem Stipendium im Bereich Innovation und Digitalisierung arbeiten möchte, hat gute Chancen über das Programm Mittelstand Innovativ als Innovations- und Digitalisierungsassistent(in) in einem mittelständischen Unternehmen (<https://www.ptj.de/innovationsassistent>) aufgenommen zu werden. Hierbei handelt es sich um ein Förderprogramm des PTJ (Projektträger Jülich / Forschungszentrum Jülich).

Natürlich gibt es auch Nachteile des EXIST-Gründerstipendiums:

- Man darf noch nicht gegründet haben
- Keine Deadline für die Abgabe
- Wartezeit von drei Monaten ohne eine Rückmeldung
- Gründung und Einnahmen sind kompliziert bei der Abrechnung
- Abrechnung über die Universität ist langsam

Wie hoch fällt die Förderung aus?

Die Förderung besteht aus Personalkosten, Coaching- und Sachmitteln.

Die Höhe der monatlichen Förderung pro Person ist abhängig vom erreichten Bildungsabschluss der einzelnen Team-Mitglieder. So erhalten...

- promovierte Gründer: 3.000 Euro/Monat
- Absolventen mit Hochschulabschluss: 2.500 Euro/Monat
- Technische Mitarbeiter: 2.000 Euro/Monat
- Studierende: 1.000 Euro/Monat

Zudem wird ein Kinderzuschlag von 150 Euro/Monat pro Kind gezahlt

Die Höhe der Fördermittel für Sachausgaben ist abhängig von der Anzahl der Teammitglieder. Bei Einzelgründungen werden 10.000 Euro zur Verfügung gestellt, Teams erhalten 30.000 Euro. Zudem gibt es ein Coaching-Budget in Höhe von 5.000 Euro.

>>> Welche Ausgaben förderfähig sind und welche nicht, kann im Anhang nachgeschlagen werden.

Das Coaching als wesentlicher Erfolgsfaktor des EXIST-Gründerstipendiums

Das Coaching ist ein elementarer Bestandteil des EXIST-Gründerstipendiums, denn vielen Gründern fehlen die für eine Gründung notwendigen Kompetenzen. Allerdings wissen viele Gründer nicht, welche Kompetenzen sie durch Coaches in ihr Team holen sollten. Es ist daher notwendig, dass das Gründungsnetzwerk entsprechende Vorschläge unterbreitet oder dass über externe Berater und Ansprechpartner ein detaillierter und individueller Coaching-Plan erarbeitet wird. Diese Tätigkeit wird ebenfalls über die Coaching-Fördermittel bezahlt.

Hinweis: Ich unterstütze gerne bei der Ausarbeitung des Coaching-Plans. Meine Kontaktdaten stehen am Ende des Buches.

Wie beantragt man die Förderung?

Ich habe schon an vielen Förder- und Forschungsprogrammen teilgenommen. Deren Beantragung fiel oft zeitaufwändig und kompliziert aus. Aber Verfahren für das EXIST Gründerstipendium ist wirklich sehr einfach gehalten. Der Antrag lässt sich theoretisch in weniger als einer Stunde ausfüllen, sofern man seine Hausaufgaben gemacht hat. Praktisch sollte man mit rund einem Monat für den Antrag rechnen, da die Ausarbeitung des Ideenpapiers wesentlicher Bestandteil des Antrags ist und einem vereinfachten Businessplan entspricht.

Zudem empfehle ich sogenannte Lol (Letter of Intent = Interessensbekundungen) von potentiellen Kunden und Partnern einzusammeln und dem Antrag beizulegen. Ideale Lol-Geber sind dabei große und bekannte Unternehmen. Der Lol sollte möglichst kurz und unverbindlich formuliert sein, da es sonst insbesondere in größeren Unternehmen zu sehr langen Prüfungen des Inhalts durch die Juristen kommen kann.

>>> Im Anhang befindet sich eine Vorlage für einen Letter of Intent

Ablauf der Beantragung des EXIST-Gründerstipendiums

- Beantragt wird die Förderung mit einem Gründungsnetzwerk
- Hierfür muss vorher mit dem Gründungsnetzwerk das Vorhaben besprochen werden
- Danach gilt es, einen Mentor zu suchen
- Sind die Grundvoraussetzungen erfüllt, wird der Antrag ausgefüllt und dem Gründungsnetzwerk übergeben
- Das Gründungsnetzwerk finalisiert den Antrag, die Hochschul-Verantwortlichen unterschreiben die Förderung und senden den Antrag an den Projekträger

Was muss der Antrag beinhalten?

Der Antrag für das EXIST-Gründerstipendium besteht aus dem Ideenpapier (Umfang: rund 20 Seiten) und acht Anlagen. Der oder die Gründer sind nicht für alle Anlagen verantwortlich.

Wer die Förderung beantragen möchte, muss sich nur um vier Anlagen kümmern. Zudem empfehle ich den Antrag des Mentors gemeinsam auszufüllen, da es sowohl euren Mentor als auch euch unnötigen Kommunikationsaufwand erspart. Den Rest erledigt das Gründernetzwerk und die Hochschule bzw. betreuende Einrichtung.

Die Antragsunterlagen können auf folgender Webseite heruntergeladen werden:

https://www.exist.de/SharedDocs/Downloads/DE/Projektantrag/Antrag-EXIST-Gruenderstipendium.pdf?__blob=publicationFile

Wie auf dieser gekürzten Checkliste zu sehen ist, besteht die Aufteilung folgendermaßen:

Unterlagen der Bewerber:

- Anlage – Angabe zur Person: Vordruck für jede Person ausfüllen, unterschreiben und dem Antrag beifügen
- Kopie des letzten Zeugnisses (Studienabschluss, Berufsabschluss, ggf. Arbeitszeugnis)
- Anlage 2 – Ideenpapier: Vordruck als Vorlage verwendbar
- Anlage 3 – Verpflichtungserklärung der Gründer bzw. des Gründers: Vordruck für jede Person ausfüllen, unterschreiben und dem Antrag beifügen

Unterlagen der Hochschule, Forschungseinrichtung und des Mentors:

- Projektantragsformular AZA: In Papierform mit rechtsverbindlicher Unterschrift und Stempel der Hochschule oder Forschungseinrichtung
- Anlage 4 – Erklärung des Mentors: Vordruck durch Mentor ausfüllen und unterschreiben lassen, dann dem Antrag beifügen
- Anlage 5 – Erklärung der Hochschule oder Forschungseinrichtung: Vordruck ausfüllen, mit rechtsverbindlicher Unterschrift und Stempel der Hochschule oder Forschungseinrichtung dem Antrag beifügen
- Anlage 8 – Erklärung zur Kenntnisnahme der subventionserheblichen Tatsachen: Vordruck ausfüllen, mit rechtsverbindlicher Unterschrift und Stempel der Hochschule oder Forschungseinrichtung dem Antrag beifügen

Unterlagen des Gründungsnetzwerkes der Hochschule bzw. Forschungseinrichtung

- Anlage 6 – Erklärung des Gründungsnetzwerkes: Vordruck ausdrucken und durch Gründungsnetzwerk ausfüllen und unterschreiben lassen

Was macht einen erfolgreichen Antrag aus?

Der Antrag für das EXIST-Gründerstipendium geht an den Projektträger Jülich. Dieser prüft die Unterlagen sehr. Schließlich winkt im besten Fall eine nicht zurückzahlende Förderung in der Höhe von rund 100.000 Euro. Dementsprechend muss nicht nur die Idee, sondern auch das Team, der Markt und der Innovationsfaktor überzeugend sein.

Damit die Wahrscheinlichkeit steigt, dass ein Antrag bewilligt wird, sollte folgendes beachtet werden:

- Die Idee für das Startup ist zweifelsfrei wichtig aber nicht entscheidend.
- Das EXIST-Programm soll Innovationen fördern, die an Hochschulen entstanden sind. Somit muss das Projekt eine deutliche Innovationshöhe vorweisen können.
- Da die Förderung an Studierende und Wissenschaftler geht, muss ein Bezug zu wissenschaftlichen Arbeiten vorhanden sein. Dieser Bezug sollte durch entsprechende Bachelor-, Master- oder Promotionsarbeiten hervorgehoben werden.
- Die Marktfähigkeit der Idee bzw. Konzeptes sollte genau dargelegt werden.
- Sehr vorteilhaft sind bereits bestehende Prototypen oder Letter of Intents
- Ebenso wichtig ist die Zusammensetzung des Teams. Das sollte möglichst heterogen ausfallen (dazu später mehr) sowie mit Fachwissen und Hartnäckigkeit punkten.

Auch wenn alle Aspekte wichtig sind, so werden sie bei der Bewertung durch das PTJ unterschiedlich gewichtet. Das PTJ vergibt insgesamt maximal 13 Punkte für einen Antrag, welche folgendermaßen verteilt werden:

- Team: max. 3 Punkte
- Innovation: max. 5 Punkte
- Marktfähigkeit: max. 5 Punkte

Tipp: Das verantwortliche Team des PTJ hilft bei Fragen und Problemen auch im Vorfeld einer Abgabe gerne weiter. Zudem kann eine unverbindliche Prüfung des Vorhabens beantragt werden, ohne den kompletten Antrag auszufüllen und einzureichen.

Der Pivot - Warum eine gute Idee alleine meist nicht reicht

Nahezu alle Startups führen mindestens eine Anpassung an ihrer ursprünglichen Idee vor. Viele Startups wurden erst richtig erfolgreich, nachdem sie einen kompletten Strategiewechsel durchführten, den sogenannten Pivot. Aus diesem Grund achten sowohl Investoren als auch der Projektträger nicht nur auf die Idee sondern insbesondere auf das Team. Das Team muss fähig dazu sein den Bedarf oder das Potential für einen Strategiewechsel zu erkennen.

Beispiel: Burbn bot seinen Nutzern zahlreiche Funktionen von Fotos, Filtern, Maps, Bewertungen, uvm. Eine Analyse der erhobenen Daten ergab jedoch, dass lediglich die Fotofilterfunktion von den Nutzern in Anspruch genommen wurde. Man entfernte daraufhin alle anderen Funktionen und erfand sich neu als Instagram.

Was passiert nach der Beantragung?

Wurde der Antrag eingereicht, gibt es in der Regel kein direktes Feedback vom PTJ. Erst nach rund zwei Monaten erfolgt eine Rückmeldung, ob der Antrag bewilligt oder abgelehnt wurde. Der Entscheid basiert auf einem Punktesystem, bei dem bis zu 13 Punkte erreicht werden können. Wird der Antrag mit mehr als 7 Punkten abgelehnt, hat das Team die Möglichkeit das Konzept nachzubessern und einen neuen Antrag einzureichen.

So sieht das Feedback des PTJ auf Basis der Punkteverteilung aus:

- 9 Punkte oder mehr: Förderung bewilligt
- Zwischen 7 und 9 Punkte: Eine Nachbesserung wird empfohlen
- Weniger als 7 Punkte: Ablehnung der Förderung

Sollte ein Antrag abgelehnt werden, empfehle ich, die Flinte nicht gleich ins Korn zu werfen! Besser ist es, die Idee und das Konzept zu überdenken sowie die Aspekte Team, Marktfähigkeit und Innovation zu schärfen bzw. zu verbessern.

Erhält ein Team die Zusage zur Förderung, betritt es die nächste Stufe des EXIST-Gründerstipendiums. Hierbei müssen unter anderem die Ausgaben- und Einnahmen geplant, verwaltet und korrekt verbucht werden.

Wie wird das Fördergeld richtig eingesetzt?

Wie die Förderung - neben den Gehältern - ausgegeben werden kann und soll, ist klar vorgegeben: Es gibt Mittel für das Coaching und für Sachmittel. Die Coaching- und Sachmittel-Planung ist innerhalb von einem Monat mit dem Sachbearbeiter abzustimmen.

Bei den Ausgaben gilt:

- Die Richtlinien für die Ausgaben können je nach Hochschule variieren. Im besten Fall können Bestellungen oder Rechnungen einfach bei einem Mitarbeiter des Lehrstuhls abgegeben werden. Im schlimmsten Fall sind die Gründer auf sich alleine gestellt.
- Es gibt stellenweise Vorgaben, die Einkäufe über Amazon untersagen.
- Auslagenrechnungen (ein Gründer streckt das Geld vor und erhält es von der Hochschule bzw. der betreuenden Einrichtung zurück) sind von einigen Hochschulen ungern gesehen.
- Bei der Rechnungsadresse muss stets die Adresse der Hochschule angegeben werden.
- Es gibt Sachausgaben, die nicht über eine Förderung bezahlt werden können. Dazu gehören beispielsweise Bewirtungskosten, Telefonkosten oder Anschaffungen, die vor Förderungsbeginn angeschafft wurden. Mehr dazu hier: <https://www.exist.de/SharedDocs/FAQs/DE/Gründerstipendium/Sachausgaben-nicht-anerkannt.html>

Die Coaching-Mittel

Ein Coach ist eine Person, die eigenen unternehmerischen Erfolg nachweisen kann oder eine leitende Funktion in einem Unternehmen ausgeübt hat. Das Ziel des gründungsbezogenen Coachings ist es, eine objektive Sicht auf das Vorhaben zu gewährleisten und die Potentiale möglichst auszuschöpfen.

Förderfähig sind Beratungen, die der Vorbereitung der Gründung hinsichtlich der eigentlichen Unternehmung, ihrer kaufmännischen und steuerlichen Gestaltung sowie einer strategischen Beratung zu den Themen Geschäftsmodell, Produkt, Vertrieb, Marketing, Innovationsschutz oder Finanzierung dienen. Der Tageshonorar-Satz für einen Coach darf maximal 800 Euro (netto) bzw. 100 Euro (netto) pro Stunde zuzüglich Reisekosten betragen. Zudem können auch Weiterbildungsmaßnahmen, welche die Gründung betreffen, gefördert werden.

>>> In den Anhängen wurde eine exemplarische Coachingmittel-Planung aufgenommen.

Die Sachmittel

Sachmittel dienen der Vorbereitung der Gründung und einer möglichen Prototypen-Entwicklung. Die Verwaltung erfolgt über das Gründernetzwerk der Hochschule. Wichtig ist der sogenannte Vorhabensbezug, der für jede Ausgabe erkennbar sein muss. Beispiel: Der Kauf eines Gehäuses für den Prototypen.

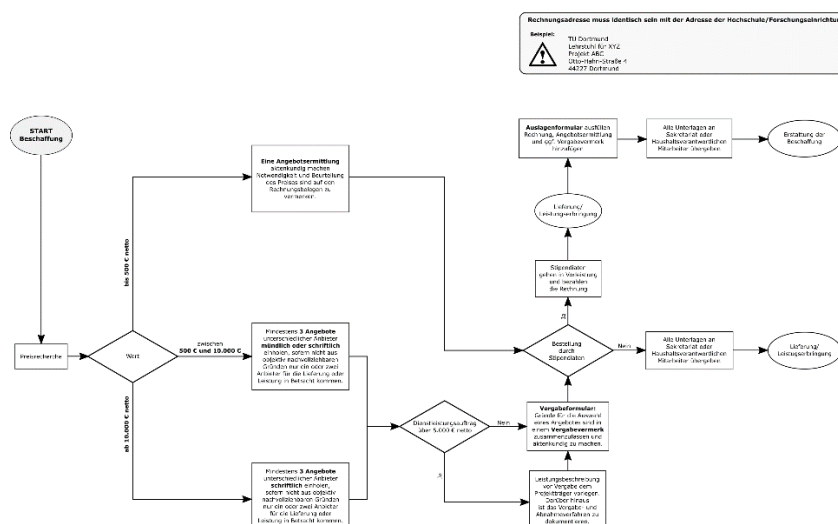
Wichtig: Die Gründer müssen stets sicherstellen, dass sie sparsam und wirtschaftlich mit den Fördermitteln umgehen! Alle Rechnungen sollten auf den Zuwendungsempfänger (Hochschule / Forschungseinrichtung) ausgestellt sein und nur in begründeten Ausnahmefällen auf die Privatschrift eines Gründers. Ausgaben auf eine Personen- oder Kapitalgesellschaft sind nicht zuwendungsfähig. Es werden nur Ausgaben anerkannt, die innerhalb der Vorhabenslaufzeit anfallen. Gibt es Abonnements, Mitgliedschaften oder andere laufende Kosten, so werden diese anteilig verrechnet.

>>> **Wie eine Sachmittel-Ausgabenplanung aussehen kann, ist in den Anhängen zu sehen.**

Kostengrenzen

- Alle Ausgaben müssen in Bezug zum Projekt stehen und beziehen sich auf Leistungserbringungen während der Vorhabenslaufzeit. Änderungen, die einen Einzelwert von 410 Euro (netto) übersteigen, müssen angezeigt werden.
- Bei Sachmitteln, die mehr als 500 Euro (netto) und weniger als 10.000 Euro (netto) kosten, muss mindestens ein Angebot eingeholt und aktenkundig gemacht werden.
- Bei Ausgaben von über 10.000 Euro (netto) sind mindestens drei schriftliche Angebote nötig.
- Bei Dienstleistungsaufträgen, die einen Einzelwert von 5.000 Euro (netto) übersteigen, muss vorab eine Leistungsbeschreibung mit dem PTJ erfolgen. Der Zeitraum der Leistungserbringung ist in den Beleglisten zu dokumentieren.

Beschaffung im EXIST-Gründerstipendium



>>> **Der Beschaffungsprozess ist in einem übersichtlichen Diagramm im Anhang dargestellt**

Welche Fristen müssen beachtet werden?

Wurde ein EXIST-Gründerstipendium genehmigt, muss eine Vielzahl an Vorgaben und Fristen eingehalten werden. Hier eine Übersicht über die wichtigsten Aspekte:

- Geeigneten Gründerberater/Coach auswählen und Coaching-/Betreuungs-Fahrplan ausarbeiten.
- Coaching-/Sachmittel-Planung spätestens einen Monat nach Laufzeitbeginn an Projektträger Jülich (PTJ) senden.
- Teilnahme am Seminar "Gründerpersönlichkeit/Gründerteam".
- Mindestens zwei Präsentationen zum Projekt vor dem Gründernetzwerk/Coach durchführen.
- Zwischenpräsentation des Businessplan nach fünf Monaten. Bewertung durch Gründernetzwerk an PTJ senden.
- Das Gründernetzwerk muss zum Ende des zehnten Förder-Monats den Businessplan mit Bewertung, Ergebnisdarstellung und Projektfragebogen an den Projektträger senden
- Gibt es wesentlichen Änderungen des Arbeitsplanes? Dann muss der PTJ unterrichtet werden.
- Regelmäßig eigenverantwortlich Steuern und Sozialversicherungen abführen.
- ESF-Fragebogen am Ende der Förderung ausfüllen.
- Falls eine Nachfrage des PTJ gibt, muss es fünf Jahre lang eine detaillierte Auskunft über den Projektverlauf geben.

Was passiert nach Abschluss des Gründerstipendiums?

Ist die Förderung beendet, müssen noch zwei Fragebögen ausgefüllt werden. Zudem erfolgt eine Inventarisierung, bei der auch die Übernahme der Anschaffungen durch die Gründer geklärt wird.

Ein Punkt, der neu geregelt wurde, ist der Umgang mit Patenten. Die Anmeldung von Patenten gehört mittlerweile zu den förderfähigen Ausgaben. Es sollte jedoch berücksichtigt werden, dass die Anmeldung über die Hochschule erfolgt, sodass Patente formal zum Inventar der Hochschule gehören.

Nach Ablauf des Förderzeitraums müssen Patente sowie alle anderen Inventar-Stücke, die vom Startup übernommen werden wollen, von der Hochschule abgekauft werden. Von den Initiatoren des EXIST-Programms wird dazu ein symbolischer Euro favorisiert. Die Differenz zu den marktüblichen Preisen, wird in diesem Fall oft als De-minimis- Beihilfe für das gegründete Unternehmen gewährt. Allerdings gibt es Hochschulen, die von diesem Startup-freundlichen Vorgehen abweichen.

Noch mehr Tipps, Tricks und Infos

Damit Gründern die Planung, Beantragung und Durchführung eines EXIST-Gründerstipendiums gelingt, habe ich noch ein paar persönliche Ratschläge und Erkenntnisse gesammelt.

Diverse allgemeine Ratschläge

- Deadline für den Antrag setzen. Ohne Deadline schiebt man die Abgabe des Antrags gerne hinaus, da man immer wieder Verbesserungspotential finden wird. Nach ca. zwei Monaten Arbeit wird der Antrag jedoch erfahrungsgemäß nicht besser. Viel eher verschenkt man wichtige Zeit in der Startphase. Zudem kann immer noch nachgebessert werden. Daher lieber den Antrag innerhalb von 1-2 Monaten einreichen und 2-3 Monate weiter Vorarbeit für das Startup leisten, statt 5 oder mehr Monate in den Antrag zu investieren.
- Coachings sind unabdingbar und wichtiger als viele Gründer glauben. Deswegen ist es wichtig, sich frühzeitig einen passenden Coach zu suchen.
- Um sich fortzubilden, neue Inspirationen zu sammeln und den Kontakt zu anderen Gründern zu erhalten, sind Startup-Events und Businessplan-Wettbewerbe wie start2grow eine lohnende Investition.
- Bei der Einschätzung des Marktes darf man gerne groß denken, aber nicht größenwahnsinnig werden. Am besten wird der Markt über TAM (Total Available Market), SAM (Serviceable Available Market) und SOM (Service Obtainable Market) eingeschätzt.
- Für den Finanzplan existieren viele hilfreiche Vorlagen. Idealerweise wird das Team durch einen Betriebswirt unterstützt. Eine Übersicht sinnvoller Finanzplanvorlagen sind hier zu finden: <http://financial-modelling-videos.de/kostenlose-excel-finanzplanvorlagen-im-vergleich/>.
- Man muss geduldig sein. Nach Abgabe des Antrags dauert es rund zwei Monate bis zur Rückmeldung des PTJ. Nach der Genehmigung muss mit weiteren drei Monaten gerechnet werden, bis der erste Geldfluss seitens Hochschule erfolgt.
- Nicht aufregen: Abrechnungen über die Hochschule sind in der Regel kompliziert und dauern lange. Versteht den Beschaffungsprozess, damit es nicht zu unerwarteten und zeitraubenden Problemen kommt.
- Bitte nicht vergessen: Es ist wichtig, dass alle Teammitglieder Krankenkassen-Beiträge bezahlen. Wer wie viel bis zu welchem Einkommen bezahlen muss? Das fällt kompliziert aus und wird am besten von jedem Teammitglied direkt mit seiner jeweiligen Krankenkasse besprochen. Gleichmaßen sieht es mit Zahlungen in die Arbeitslosenversicherung und Rentenkasse aus.
- Ebenso wichtig: Das Gründungsteam muss Steuern abführen!

- Jedes Startup-Team bildet automatisch eine GbR. Wird eine GmbH oder UG gegründet, drohen bei der ersten Betriebsprüfung private und hohe Steuernachzahlungen. Mit Hilfe des Einbringungsvertrag kann die Umwandlung von der GbR zur GmbH oder UG steuerneutral abgewickelt werden. (mehr Infos dazu: <https://www.exist.de/DE/Campus/Gruendergeist/Im-Fokus/Recht/GmbH-gruenden/inhalt.html>)
 - Die Sachmittel sollten frühzeitig verausgabt werden. Last-Minute-Ausgaben müssen vermieden werden, da diese eventuell nicht mehr gefördert werden.
 - Damit jemand erfolgreich ein Unternehmen gründen kann, benötigt er kein Wirtschaftsstudium und muss auch nicht alles wissen oder alles können. Trotzdem sollte jeder Gründer sich regelmäßig weiterbilden und bspw. Fachliteratur lesen. Empfehlenswerte Bücher sind:
 - “Lean Startup” von Eric Ries
 - “Die 4-Stunden-Woche” von Timmothy Ferris
 - “Kopf schlägt Kapital” von Günther Faltin
 - “Zero to one“ von Peter Thiel
 - “Crossing the Chasm” von Geoffrey A. Moore
 - “Wie Google tickt” von Eric Schmidt
 - “Platform Revolution“ von Geoffrey G. Parker
 - “Denke nach und werde reich“ von Napoleon Hill
 - “Monkey Management“ von Jan Roy Edlund
 - “Rich Dad Poor Dad“ von Robert T. Kiyosaki
- Die Biografien von
- Steve Jobs
 - Elon Musk
 - Richard Branson
 - Jeff Bezos
- Das EXIST-Gründerstipendium kann von einem Gründer alleine genutzt werden, doch ich empfehle die Gründung in einem Dreier-Team. Warum, das verrate ich im nächsten Absatz.

Immer im Team gründen!

Das Team ist ein wichtiges Kriterium für die Bewilligung des EXIST-Gründerstipendiums. Selbstverständlich kann man versuchen, sein Startup alleine zu gründen - davon rate ich allerdings ab!

Wenn man beispielsweise krank ist, in den Urlaub fährt (ja, richtig gelesen auch ein Gründer braucht Urlaub) oder vielleicht eine andere wichtige Abgabe anliegt, kann ein zweites Teammitglied immer unterstützend tätig werden und das Tagesgeschäft übernehmen. Zudem halte ich es für wichtig, dass es in einem Team komplementäre Fähigkeiten bzw. nicht zu homogene Expertisen im Team gibt. Ideal halte ich ein Team aus drei Gründern.

Dieses Dreiergespann sollte, so empfehlen es Experten, im Idealfall aus einem "Hustler", "Hipster" und "Hacker" bestehen. Ich stimme dem zu.

Jedes Teammitglied nimmt so eine spezielle Rolle ein:

- Der Hipster ist der kreative Kopf und meist auch der Designer und Produktmanager.
- Der Hacker ist derjenige, der das Produkt umsetzt, indem er sich in die Algorithmen oder die Funktionsweise von Hardware tief einarbeitet.
- Der Hustler ist der Verkäufer, der das Konzept oder das Produkt an den Mann bringt.

Nicht jedes Gründungsteam schafft es, derartige Rollen klar zu trennen. Trotzdem sollten die Verantwortlichkeiten klar definiert werden.

Tipp: Besteht ein Startup aus nur zwei Gründern, kann es bis sechs Monate vor Ablauf der Förderung auf Antrag noch einen dritten Gründer ins Team aufnehmen.

Letter of Intent und Unterstützer

Das Gründungsteam sollte sich auf jeden Fall schnellstmöglich Unterstützer der Idee suchen, in der freien Wirtschaft oder bei Kommunen. Es macht nämlich keinen Sinn, ein Jahr lang mit einer Geschäftsidee zu verschwenden, die keine Kunden findet! Zudem helfen Unterstützer dabei, die eigene Ideen besser einzuschätzen und das Konzept fein zu schleifen.

Gibt es Unterstützer, sollten diese ein Lol (Letter of Intent) unterschreiben. Hierbei handelt es sich nicht um einen Vertrag, sondern eine unverbindliche Absichtserklärung. Hier drei wichtige Tipps:

- 1) Das Dokument sollte nicht Absichtserklärung, sondern Interessensbekundung genannt werden. Denn je förmlicher ein Lol aufgesetzt wird und je komplizierter er geschrieben ist, desto größer wird aus Sorge vor möglichen juristischen Konsequenzen die Abwehrhaltung des Gegenübers.
- 2) Insbesondere in größeren Unternehmen gibt es Rechtsabteilungen, die viele Wochen brauchen, um ein Lol zu prüfen. Deswegen sollte die Absichtserklärung bzw. Interessensbekundung möglichst kurz (max. eine Seite) und leicht verständlich sein.
- 3) Neben dem Lol gibt es noch einen anderen Weg, den Fördermittel-Gutachter davon zu überzeugen, dass die Idee Unterstützung findet - über Startup-Wettbewerbe. Viele dieser Wettbewerbe loben Preise o.ä. aus. Gewinnt das Gründerteam derartige Preise für seine Idee, kann das als Bescheinigung für ein gutes Konzept dienen.

>>> Ein Muster-Lol ist in den Anhängen zu finden.

Weitere Förderprogramme

Neben dem EXIST-Gründerstipendium gibt es weitere Förderprogramme. Diese empfehle ich, besonders für technologie- und wissensbasierte Startups:

- EXIST-Forschungstransfer
- High-Tech Gründerfonds
- INVEST
- German Accelerator für IKT- und Lifesciences-Startups
- Deutsche Börse Venture Network

Benötigt ein Startup frisches Geld, kann es diese Möglichkeiten nutzen:

- ERP-Kapital für Gründung / ERP-Gründerkredit
- Mein Mikrokredit / Mikromezzaninfonds Deutschland
- KfW-Unternehmerkredit
- ERP-Digitalisierungs- & Innovationskredit / ERP-Mezzanine
- ERP-Beteiligungsprogramm

Schlusswort

Ich hoffe, ich konnte dir mit diesem Buch viele Inspirationen und nützliche Ratschläge bieten. Wenn du dazu noch Fragen hast, kannst du mich gerne kontaktieren. Ich freue mich auf den persönlichen Austausch mit dir!

Zum Abschluss möchte ich dir noch drei wichtige Ratschläge geben:

- 1) Albert Einstein sagte einmal: "Wenn du es nicht einfach erklären kannst, hast du es nicht gut genug verstanden." Beachte diese Weisheit bei der Ausformulierung deiner Idee und deines Konzeptes. Gleichgültig, wie kompliziert oder komplex das Vorhaben sein mag - breche es auf eine einfach, leicht verständliche Aussage herunter!
- 2) Gib nicht auf! Selbst wenn dein erster Antrag abgelehnt wird und du auf Anhieb keine andere Finanzierungsmöglichkeit finden kannst - versuche es erneut aber versteife dich nicht zu sehr auf EXIST. Es gibt viele weitere tolle Förderprogramme, Kredit- und Darlehensangebote, Wettbewerbe, Business Angels oder auch den klassischen Bootstrapping-Ansatz Geld über deine Geschäftsidee zu verdienen.
- 3) Such dir frühzeitig Unterstützung! Lass dir Feedback geben von Freunden und Bekannten. Wichtig hierbei ist mein erster Ratschlag: Ist die Idee für "Laien" verständlich und nachvollziehbar?

Nun wünsche ich dir viel Spaß bei deinem Startup, gutes Gelingen mit dem EXIST-Gründerstipendium und viel Erfolg!

*Dein
Sebastian Schramm*

Impressum

Hast du noch Fragen zum EXIST-Gründerstipendium? Können wir dich und dein Team bei der Förderung oder bei der Entwicklung eures Startups unterstützen? Hier sind unsere Kontaktdaten:

Adresse:

Startup Companion
Sachsenwaldstraße 5
44149 Dortmund

Email: info@startup-companion.de

Webseite: www.startup-companion.de

Anhänge

Förderfähige Sach- und Coachingmittel

Anhang: Beispiele für Ausgaben im EXIST Gründerstipendium

Kategorien	Ausgaben-Detail	Förderfähigkeit Ausgaben	Zuordnung Gesamtfinanzierungsplan	
Coaching				
	Unternehmerisches Coaching max. Tagessatz 800€ netto zzgl. Reisekosten bzw. max. Stundensatz 100€ netto zzgl. Reisekosten	förderfähig	0835-Coaching	
	Beratungen zum Businessplan	förderfähig	0835-Coaching	
	Rechtsberatung: Internetrecht, Gesellschaftsrecht, Handelsrecht	förderfähig	0835-Coaching	
	Beratung zu Unternehmensgründung: Gesellschaftervertrag, Rechtsform, Arbeitsvertrag, Kooperationsvertrag, Geheimhaltungsvereinbarung, AGB's, etc.	förderfähig	0835-Coaching	
	Strategische Beratung: Marketing / Kundenakquise	förderfähig	0835-Coaching	
	Beratung / Seminar Verhandlungsführung und Präsentationen vor Investoren	förderfähig	0835-Coaching	
	Seminar Betriebswirtschaft für Nicht-Kaufleute und Jungunternehmer	förderfähig	0835-Coaching	
	Weiterbildung Haftung, Risikomanagement	förderfähig	0835-Coaching	
	Seminar Unternehmensführung	förderfähig	0835-Coaching	
	Seminar Verkaufserfolg durch Persönlichkeit, Rhetorik für Unternehmer (z.B. Business-Knigge)	förderfähig	0835-Coaching	
	Seminar Projektmanagement / Zeitmanagement	förderfähig	0835-Coaching	
	Dienstreisen zum Coach bzw. Coachingmaßnahmen / Workshop	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Spesen & Reisekosten vom Coach	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Technische Beratung und / oder Entwicklungsberatung: z.B. Scrum-Methodik, IT-Sicherheit	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Gestalterische Beratung bzw. Seminare: Grafik, Design und Interface	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Rechtsgutachten zumöglichen Schutzrechtsverletzungen	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Erstellung von Kooperationsverträgen, Geheimhaltungsvereinbarungen o.ä. (zwischen Zuwendungsempfänger und Partner)	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Steuerklärung	nicht förderfähig		
	individuelle persönliche Weiterbildung ohne Gründungsbezug, z.B. Sprachkurs	nicht förderfähig		
	Erstellung Businessplan (durch Dritte)	nicht förderfähig		
	Erstellung Gesellschaftervertrag, Arbeitsverträgen, NDA, etc.	nicht förderfähig		
Sachausgaben				
<u>Software / Internetdienste</u>				
	Entwicklungssoftware (z.B. Intellij, Konstruktionssoftware) generell anzuwenden: 1. Lizenzen des Zuwendungsempfängers vorrangig nutzen 2. Bildungslizenzen nutzen 3. ggf. Nutzung Subscription Service (Abo, mtl. Bezahlung) 4. Kauf / Erwerb im begründeten Einzelfall	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Domain-Gebühr (anteilig, nur innerhalb Bewilligungszeitraum)	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Web Hosting-Gebühr (anteilig, nur innerhalb Bewilligungszeitraum)	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Cloudservices z.B. Google/Amazon/MS (anteilig, nur innerhalb Bewilligungszeitraum)	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Internet Security / Virens Scanner etc.	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Buchhaltungssoftware (Lexware, etc.)	nicht förderfähig		
<u>Hardware</u>				
	Einzelteile eines Prototypen	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Mobiltetelefon (für Entwicklung, angemessenes Gerät)	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Kamera	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Entwicklungsrechner, Server	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	ein Arbeitsrechner pro geförderter Gründer	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Monitor	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Maus / Tastatur	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Drucker, Scanner oder Multifunktionsgeräte (inkl. Fax)	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Präsentations-Laptop oder Tablet	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Kensington Schlösser für Laptops und Server	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	NAS bzw. Gerät zur Datensicherung (WLAN-)Router	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Ersatzbeschaffungen (z.B. Akkus für Laptop)	nicht förderfähig		
	Garantieverlängerungen bzw. -erweiterungen	nicht förderfähig		
	Highend-Kopfhörer ohne Vorhabenbezug	nicht förderfähig		
<u>Dienstreisen</u>				
	Dienstreisen - Messen, Konferenzen, Tagungen, Workshops, Kundenakquise, Kooperationspartner	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Fahrten zwischen Wohnort und Zuwendungsempfänger/ Projektstandort	nicht förderfähig		
	Dienstreisen nicht geförderter Teammitglieder	nicht förderfähig		
	Stadtfahrten am Projektstandort und Monatskarten	nicht förderfähig		
<u>Marketing / Werbematerial</u>				
	Flyer, Info-Material (für Vorgründungsprojekt, Pflicht: EXIST- und ESF Logo)	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Messestand (für Vorgründungsprojekt, Pflicht: EXIST- und ESF Logo)	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Präsentationen (für Vorgründungsprojekt, Pflicht: EXIST- und ESF Logo)	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Video zur Projekt- und/ oder Produktvorstellung (für Vorgründungsprojekt, Pflicht: EXIST- und ESF Logo)	förderfähig	0843-Sachausgaben	
	Google Adwords, Facebook-Werbung o.ä. zur Gewinnung von Partnern oder Pilotkunden (keine Firmen- oder Produktwerbung, Pflicht: EXIST- und ESF Logo)	ab 5.000 € Notwendigkeit begründen*	förderfähig	0843-Sachausgaben
	Visitenkarten (Vorgründungsprojekt)	förderfähig	0843-Sachausgaben	

Quelle: Meilenst01_Erläuterungen_Coaching_Sachausgabenfahrplan.pdf - Projektträger Jülich

Mieten	Mieten von Geräten		förderfähig	0843-Sachausgaben
Schutzrechte	Anmeldegebühren für Marken und Designs (Anmeldung auf Zuwendungsempfänger)		förderfähig	0843-Sachausgaben
	Anmeldegebühren für Patente und Gebrauchsmuster (Anmeldung auf Zuwendungsempfänger)		förderfähig	0843-Sachausgaben
	Patentrecherche		förderfähig	0843-Sachausgaben
	Anwaltsgebühren für die Ausarbeitung von Schutzrechtsanmeldungen		förderfähig	0843-Sachausgaben
	Gebühren für Anmeldungen auf Privatpersonen oder Firmen		nicht förderfähig	
	Gebühren zur Aufrechterhaltung bestehender Schutzrechte, die vor Laufzeitbeginn angemeldet wurden		nicht förderfähig	
Aufträge/ Dienstleistungen				
	Werkverträge für Entwicklungsarbeiten	ab 5.000 € Leistungsbeschreibung vor Beauftragung mit PTJ abstimmen	förderfähig	0843-Sachausgaben
	Werkverträge zur Erstellung einer Internetseite	ab 5.000 € Leistungsbeschreibung vor Beauftragung mit PTJ abstimmen	förderfähig	0843-Sachausgaben
	Erstellung Marketingkonzept	ab 5.000 € Leistungsbeschreibung vor Beauftragung mit PTJ abstimmen	förderfähig	0843-Sachausgaben
	Erstellung Marktstudie	ab 5.000 € Leistungsbeschreibung vor Beauftragung mit PTJ abstimmen	förderfähig	0843-Sachausgaben
	Erstellung Logo für das Hochschulprojekt (z.B. 99designs, designenlassen.de etc.)	ab 5.000 € Leistungsbeschreibung vor Beauftragung mit PTJ abstimmen	förderfähig	0843-Sachausgaben
	Zertifizierungen (z.B. CE-Zertifizierung)		förderfähig	0843-Sachausgaben
Infrastruktur	Raumiete für vom Team ausgerichtete Veranstaltung mit Vorhabensbezug (z.B. Softwarelaunch)		förderfähig	0843-Sachausgaben
	Büroausstattung, Möbel (Tisch, Stühle, Rollcontainer etc.), Klimageräte, Aktenvernichter		nicht förderfähig	
	Telefongebühren oder Datenverträge (für Gründer bzw. Weiterberechnung des Zuwendungsempfängers)		nicht förderfähig	
Zubehör	Büromaterial /-bedarf		förderfähig	0843-Sachausgaben
	Literatur (sofern nicht ausleihbar)		förderfähig	0843-Sachausgaben
	ISO-Norm (sofern nicht ausleihbar, z.B. über Normenstelle)		förderfähig	0843-Sachausgaben
Sonstiges	Mitgliedsbeitrag in Verbänden (nur innerhalb Bewilligungszeitraum)		förderfähig	0843-Sachausgaben
	Teilnahmegebühren (Tagungen, Kongresse, Seminare, etc.)		förderfähig	0843-Sachausgaben
	XING-Mitgliedschaft (nur innerhalb Bewilligungszeitraum)		förderfähig	0843-Sachausgaben
	direkte Gründungsaufwendungen (Gewerbeanmeldung, Handelsregister, Anwalt- oder Notarkosten, Erstellung AGB's, etc.)		nicht förderfähig	
	Bewirtungskosten		nicht förderfähig	
	Gebühren für Reisepass		nicht förderfähig	
	Personalakquise		nicht förderfähig	
	Studien- und Prüfungsgebühren jeder Art		nicht förderfähig	
	Mahngebühren		nicht förderfähig	
	Kontoführungsgebühren (Bankgebühren)		nicht förderfähig	

* bei Coaching- und Sachmittelplanung gemäß Meilenstein 1, Förderung nur im Einzelfall

Status: 12.01.2018

Quelle: Meilenst01_Erläuterungen_Coaching_Sachausgabenfahrplan.pdf - Projektträger Jülich

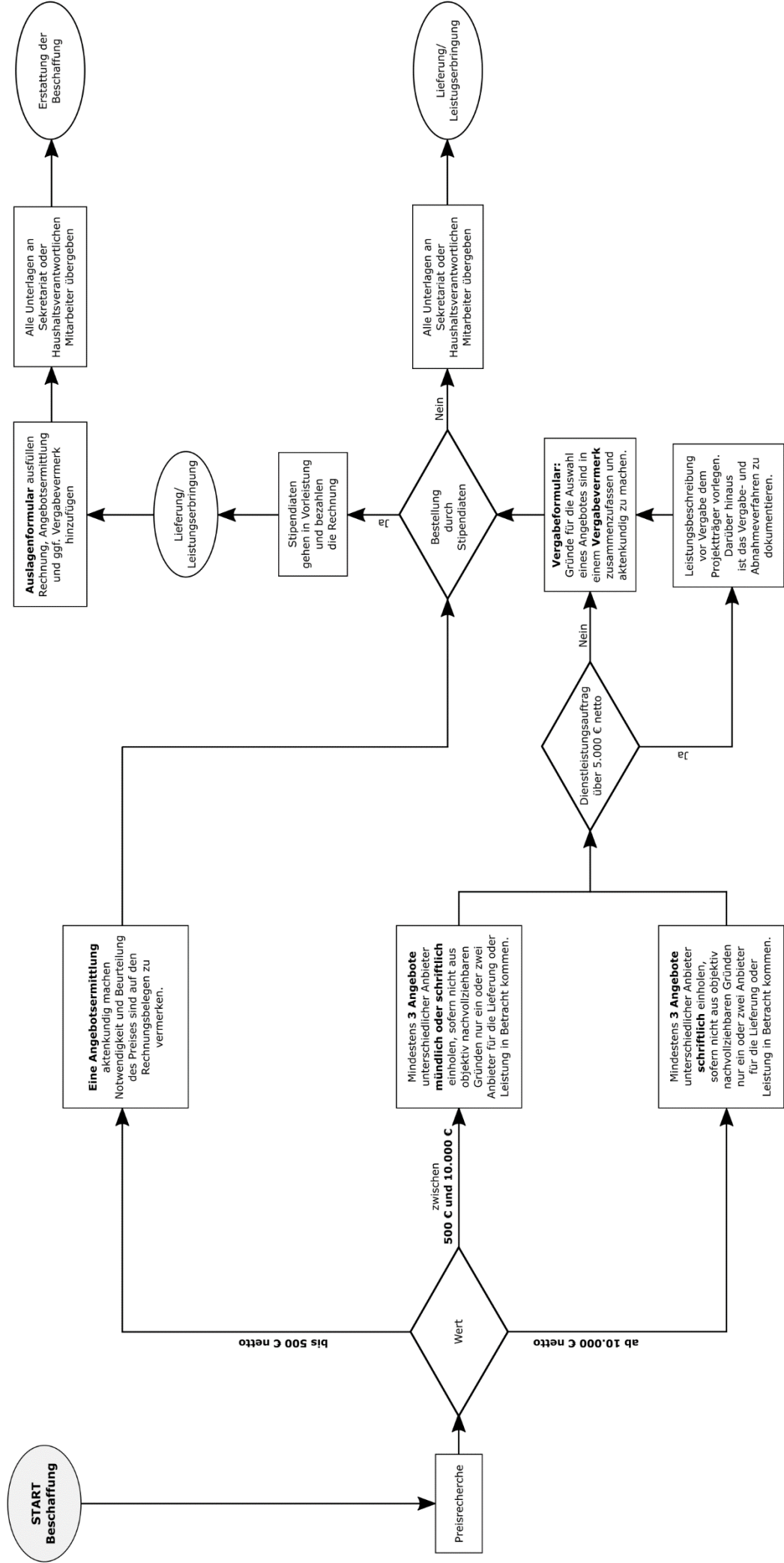
Beschaffung im EXIST-Gründerstipendium

Rechnungsadresse muss identisch sein mit der Adresse der Hochschule/Forschungseinrichtung

Beispiel:



TU Dortmund
Lehrstuhl für XYZ
Projekt ABC
Otto-Hahn-Straße 4
44227 Dortmund



Ideenpapier



Anlage 2 – Ideenpapier

Ideenpapier

Bitte erstellen Sie das Ideenpapier für Ihr Gründungsvorhaben unter Verwendung der nachfolgenden Gliederung. Grafiken, Diagramme oder Tabellen zur Visualisierung können eingesetzt werden. Das Ideenpapier sollte einschließlich Anlagen max. 25 Seiten umfassen (bei Arial 12 Punkt, 1,5 zeilig).

1. Executive Summary

- Zusammenfassung des Vorhabens: Problem, Lösung, Team, Markt, Wettbewerb und Geschäftsmodell

2. Geschäftsidee

2.1. Gründungsvorgeschichte

- Urheber der Geschäftsidee und vorhandene Schutzrechte sowie Verknüpfung mit vorhergehenden Projekten
- Einbindung des Gründungsvorhabens in das Umfeld der Hochschule bzw. der Forschungseinrichtung

2.2 Know-how Träger

- kurze Vorstellung des geplanten Gründungsteams und die Aufgabenverteilung der beteiligten Personen
- Bedeutung des an der Hochschule bzw. der Forschungseinrichtung erworbenen Know-hows für das Gründungsvorhaben oder der wissenschaftlichen Vorarbeiten
- vorhandene betriebswirtschaftliche, unternehmerische Erfahrungen bzw. Ausbildungen oder branchenspezifische Kontakte
- Einbindung weiterer Personen, wie wissenschaftlicher Berater, Partner, Mentoren, etc.

2.3. Innovation

- Beschreibung der Technologie- oder Produktinnovation bzw. der wissenschaftlichen innovativen Dienstleistung
- Entwicklungsansatz und derzeitiger Stand der Umsetzung (ggf. Labor- oder Funktionsmuster)

2.4. Projektplanung

- projektbezogener Arbeitsplan für den Förderzeitraum und Ausblick auf die Aktivitäten bis zum Markteintritt oder der Anschlussfinanzierung

3. Markt/Wettbewerb

3.1. Marktsituation

- Daten zu Marktvolumen, Marktsegmenten, prognostiziertem Marktwachstum und Marktpotenzial

3.2 Alleinstellungsmerkmal und Kundennutzen

- Alleinstellungsmerkmal des Produkts oder der Dienstleistung gegenüber Konkurrenten mit vergleichbarem Portfolio
- Kundennutzen des Produkts bzw. der Dienstleistung

3.3 Wettbewerber

- wesentliche Wettbewerber und die Abgrenzung gegenüber deren Angeboten

3.4. Markteintritt

- Angaben zur Zielgruppe und potenziellen Kunden (Pilotkunden vorhanden, ggf. LoI's einreichen)
- mögliche Markteintrittsbarrieren und Maßnahmen zu Marketing und Vertrieb
- strategische Partnerschaften beim Markteintritt



Quelle: https://www.exist.de/SharedDocs/Downloads/DE/Projektantrag/Antrag-EXIST-Gruenderstipendium.pdf?__blob=publicationFile

4. Unternehmensplanung

4.1. Finanzplanung

- *Einnahmen- und Ausgabenplanung für die ersten zwei Jahre nach Gründung mit Erläuterungen*
- *Darstellung des geplanten Preismodells*

4.2. Unternehmensorganisation

- *geplante Rechtsform und Organisation bzw. Organigramm für das zu gründende Unternehmen*
- *Berücksichtigung der ESF-Querschnittsziele (Gleichstellung von Frauen und Männern, Nichtdiskriminierung und nachhaltige Entwicklung)*

4.3. Chancen und Risiken

- *mögliche Schwierigkeiten bei der Entwicklung des Produkts bzw. der Dienstleistung, bei der Gewinnung von Investoren/Geldgebern sowie von Mitarbeitern oder beim Markteintritt*

Alle Angaben des Ideenpapiers werden vertraulich behandelt und nicht an Dritte weitergegeben!

Beispielhafte Sachausgaben-Planung

EXIST-Gründerstipendium

27.09.2019

Pos. 0843 Sachausgaben- Planung				FKZ:	
lfd. Nr.	gepl. Termin	Anbieter	Inhalt und Anzahl	Betrag	Summe Pos. 0843
1	Juni 2018	noch nicht gewählt	Drucker, Scanner / Multifunktionsgerät - 1 Stück	150,00 €	30.000,00 €
2	Juli 2018	Amazon	(Kensington) Schlosser tur Laptops 2 Stück	50,00 €	
3	Aug. 2018	noch nicht gewählt	Einzelteile eines Prototypen - Bildschirm + Gehäuse	4.000,00 €	
4	Juni 2018	noch nicht gewählt	*Dienstreisen Juni (Termine mit Pilotkunden - voraus, Dortmund / Dresden)	120,00 €	
5	Juli 2018	noch nicht gewählt	*Dienstreisen Juli (Termine mit Pilotkunden - voraus, Dortmund / Dresden)	120,00 €	
6	Aug. 2018	noch nicht gewählt	*Dienstreisen August (Termine mit Pilotkunden - voraus, Dortmund / Dresden)	120,00 €	
7	Sep. 2018	noch nicht gewählt	*Dienstreisen September (Termine mit Pilotkunden - voraus, Dortmund / Dresden)	120,00 €	
8	Okt. 2018	noch nicht gewählt	*Dienstreisen Oktober (Termine mit Pilotkunden - voraus, Dortmund / Dresden)	120,00 €	
9	Nov. 2018	noch nicht gewählt	*Dienstreisen November (Termine mit Pilotkunden - voraus, Dortmund / Dresden)	120,00 €	
10	Dez. 2018	noch nicht gewählt	*Dienstreisen Dezember (Termine mit Pilotkunden - voraus, Dortmund / Dresden)	120,00 €	
11	Jan. 2019	noch nicht gewählt	*Dienstreisen Januar (Termine mit Pilotkunden - voraus, Dortmund / Dresden)	120,00 €	
12	Feb. 2019	noch nicht gewählt	*Dienstreisen Februar (Termine mit Pilotkunden - voraus, Dortmund / Dresden)	120,00 €	
13	März 2019	noch nicht gewählt	*Dienstreisen März (Termine mit Pilotkunden - voraus, Dortmund / Dresden)	120,00 €	
14	April 2019	noch nicht gewählt	*Dienstreisen April (Termine mit Pilotkunden - voraus, Dortmund / Dresden)	120,00 €	
15	Sep. 2018	noch nicht gewählt	**Dienstreise Hin- und Rückflug USA (San Francisco) - Konferenz Hightech- und IT-Bereich + Treffen Business Angels & Venture-Capital-Investoren	1.450,00 €	
16	Sep. 2018	AHK	AHK Konferenz für Startups aus dem Hightech- und IT-Bereich - San Francisco	550,00 €	
17	2019	noch nicht gewählt	***Messestand (Hightech-, Mobilitäts- und IT-Bereich)	2.000,00 €	
18	2018	noch nicht gewählt	Sammelposition: Erstellung Logo, Flyer, Info-Material	1.000,00 €	
19	Dez. 2018	noch nicht gewählt	Video zur Projekt- und Produktvorstellung	1.250,00 €	
20	2018/2019	Google, Facebook	Google Adwords, Facebook-Werbung zur Gewinnung von Partnern oder Pilotkunden	2.900,00 €	
21	Dez. 2018	DPMA	Anmeldegebühren für Patente und Gebrauchsmuster (weltweit)	2.552,00 €	
22	Aug. 2018	DPMA	Patentrecherche (weltweit)	1.659,00 €	
23	Aug. 2018	noch nicht gewählt	Anwaltsgebühren für die unterstützende Ausarbeitung von Schutzrechtsanmeldungen	1.119,00 €	
24	Juni 2018	noch nicht gewählt	Werkverträge für Entwicklungsarbeit im Teilprojekt asynchrone Datenübertragung	2.000,00 €	
25	Aug. 2018	noch nicht gewählt	Werkverträge für Entwicklungsarbeit im Teilprojekt HTML5 Programmierung	2.000,00 €	
26	Nov. 2018	noch nicht gewählt	Werkverträge für Entwicklungsarbeit im Teilprojekt Android & iOS App	2.000,00 €	
27	Jan. 2019	noch nicht gewählt	Werkverträge für Entwicklungsarbeit im Teilprojekt gesicherte Schnittstelle zur Plattform	2.000,00 €	
28	2018/2019	noch nicht gewählt	Werkverträge für Vertriebstätigkeiten	2.000,00 €	

*Schätzung basierend auf innerdeutsche Reisekosten (Bahn, 2. Klasse Sparpreise / BlablaCar / FlixBus), Hin- und Rückfahrt, 60 EUR pro Person, 2 Termine

**Schätzung auf Basis aktueller Flugpreise nach San Francisco (1.000 EUR), + Unterkunft 50 EUR pro Nacht für 7 Nächte, + 100 EUR Sonstige Transportkosten --> 1.450 €

***Schätzung auf Basis von CeBIT 2018 – SCALE 11 Angebot für Startups i.H.v. 1075 EUR für 2-tägigen Präsentationsstand

Beispielhafte Coachingmittel-Planung

EXIST-Gründerstipendium

27.09.2019

Pos. 0835 Coachingmittel-Planung				FKZ:	
lfd. Nr.	gepl. Termin	Anbieter	Inhalt und zeitl. Aufwand	Betrag	Summe Pos. 0835
1	Juli 2018	noch nicht gewählt	Rechtsberatung Internetrecht, bzgl. Einhaltung der DSGVO / Rechtsgutachten zu möglichen Schutzrechtsverletzungen	1.250,00 €	5.000,00 €
2	Nov. 2018	noch nicht gewählt	Seminar Betriebswirtschaft für Nicht-Kaufleute und Jungunternehmer / Seminar zur kaufm. & steuerlichen Gestaltung hinsichtlich der eigentlichen Unternehmung	1.250,00 €	
3	Nov. 2018	noch nicht gewählt	Seminar Rhetorikkurs für Unternehmer / Workshop Kundenakquise, Verhandlungsführung	1.250,00 €	
4	Dez. 2018	noch nicht gewählt	Seminar Projektmanagement (SCRUM)/ Zeitmanagement	1.250,00 €	

Vorlage Letter of Intent / Interessensbekundung

INTERESSENSBEKUNDUNG ZUR (z.B. TEILHABE AM XYZ-SYSTEM)

Zwischen
mit Sitz in
und - nachfolgend Unterstützer genannt -

.....
mit Wohnsitz in
..... - nachfolgend Anbieter genannt -

wird folgende Interessensbekundung geschlossen:

Die Parteien sind sich einig, dass diese Interessensbekundung zum Zwecke einer Dienstleistung im gewerblichen Bereich abgeschlossen wird.

Der Unterstützer bestätigt, dass eine starke Nachfrage an den vom Anbieter bereitzustellenden Dienstleistungen besteht. Speziell wird großer Bedarf an (*Tätigkeit 1 des Startups*) und dem (*ggf. Tätigkeit 2 des Startups*) und darüberhinausgehenden Dienstleistungen bekundet.

Als Grundlage der Interessensbekundung erkennen sowohl Anbieter wie auch Unterstützer die Bedingungen, wie sie in dieser Interessensbekundung niedergelegt sind an.

Grundidee

Max. 2 Sätze zur Idee des Startups

Zeitplan

Die Parteien stimmen darin überein, dass sie schnellstmöglich weitere Gespräche zur Ausarbeitung eines Lizenz- und Dienstleistungsvertrages aufnehmen mit dem Ziel eines zügigen Vertragsabschlusses.

Inkrafttreten und Laufzeit der Interessensbekundung

Diese Interessensbekundung tritt mit der Unterzeichnung durch beide Parteien in Kraft und endet automatisch mit Abschluss eines Hauptvertrages zwischen den Parteien. Ein rechtsgeschäftliches und rechtsgeschäftsähnliches Schuldverhältnis gemäß § 311 BGB entsteht mit der Unterzeichnung dieser Interessensbekundung noch nicht.

....., den
(Ort) (Datum)

.....
(Unterschrift des Unterstützers)

.....
(Unterschrift des Anbieters)