

Gliederungsschema Förderanfragen für das Förderprogramm InnoFounder

Wichtiger Hinweis: Dieses Gliederungsschema ist verbindlich für die Einreichung von Förderanfragen. Sie können diese Dokumentvorlage direkt verwenden oder eine Präsentation (Pitch Deck) erstellen, die alle hier aufgelisteten Abschnitte enthält.

Antragsteller / Team

- Bitte vollständige Angaben machen für alle Personen, für die eine Förderung beantragt werden soll -

Name des Projekts bzw. des Unternehmens:

Wenn Ihr Unternehmen noch nicht gegründet ist, sollte anhand des Projektnamens bereits der spätere Unternehmensname erkennbar sein

Gründer:

Name, (geplante) Position im Unternehmen, berufliche Qualifikation

Zeitlicher Einsatz der o.g. Personen für das geplante Vorhaben:

Angabe jeweils in Prozent

Gesellschafterstruktur:

Die bestehende bzw. die geplante Gesellschafterstruktur inklusive der Geschäftsanteilsverteilung

Derzeitiger Wohnort der Gründer und ggf. Sitz des Unternehmens:

Ortsname(n)

Gründungsdatum bzw. Datum Aufnahme Geschäftsbetrieb

Datum Gründung des Unternehmens (anzugeben, wenn eine juristische Person (z.B. UG oder GmbH) die Förderanfrage stellt) bzw. Datum der Aufnahme des Geschäftsbetriebs (anzugeben, wenn natürliche Personen oder eine GbR die Förderanfrage stellt)

Produkt / Dienstleistung

Produkt / Dienstleistung:

Beschreibung des Produktes / der Dienstleistung

Innovation:

Was ist neuartig am geplanten Produkt bzw. an der geplanten Dienstleistung? Gibt es z.B. gewerbliche Schutzrechte wie z.B. Patente oder sind diese geplant?

Abgrenzung gegenüber dem Wettbewerb:

Erläuterung der Wettbewerber und inhaltliche Gegenüberstellung bzw. Abgrenzung des eigenen Ansatzes

Kundennutzen:

Welche Vorteile ergeben sich für die Kunden aus dem Produkt bzw. der Dienstleistung? Nach Möglichkeit auch qualitative und quantitative Angaben, z.B. Kosten- oder Zeitersparnis

Status Quo Entwicklung:

Aktueller Stand der bisher geleisteten Vorarbeiten bez. der Entwicklung des Produktes / der Dienstleistung

Risiken bez. der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen:

Technologische bzw. Entwicklungsrisiken

Wirtschaftliche Erfolgsaussichten

Geschäftsmodell

Wie soll Geld verdient werden?

Kundenbeschreibung:

Wer sind die Kunden?

Marktpotential:

Quantitative Angaben zur Veranschaulichung des Marktpotentials

Markteintrittsstrategie:

Wie sollen Kunden gewonnen werden?

Status Quo Markteintritt:

Aktueller Stand der bisher geleisteten Vorarbeiten bez. des Markteintritts: Angaben zu tatsächlichen Nutzern / Kunden, Umsätzen, Pilotprojekten, Absichtserklärungen, geführten Gesprächen u.Ä.

Finanzierung:

Angaben zu bisher in Anspruch genommenen Finanzmitteln wie z.B. Eigenfinanzierung durch Gründer, andere Förderprogramme, Investoren / Business Angels, Bankkredite