

PROJECT GUIDE

GLIEDERUNG

Vereinsziel	03
Projektzyklus	04
Innovation-Prozess	
Der Startpunkt	05
Inno-Timeline	06
Benefits nach dem Inno-Gating	07
MVP-Prozess	
Die nächsten 6 Monate	08
Checkliste	09
Benefits nach dem Ops-Gating	10
Operations-Prozess	
Zielsetzung	11
Operations-Ziele	12
Ausgründungsunterstützung	13
Ausgründung	14

UNSER VEREINSZIEL

Das Ziel von Enactus Global und somit auch Enactus Mannheim e.V. ist das Fördern von Studenten, die als junge Führungskräfte Innovation und Geschäftssinn nutzen um die Welt zu einem besseren Ort zu machen.

Wie ist das zu verstehen?



Innovation:

Innovation hat zwei Seiten. Die technische wie auch die geschäftliche Seite. Bei vielen unserer Projekte sind geschäftliche Innovationen genauso bahnbrechend wie technische. Manchmal muss man nicht das Rad neu erfinden, sondern nur einen effektiven Weg um es skalierbar in Ländern mit schlechter Infrastruktur verkaufen zu können.

Geschäftssinn:

Geschäftssinn hört nicht bei der geschäftlichen Innovation auf. Ihr lernt Teams zu führen, Prozesse zu planen, mutige Entscheidungen trotz Unwissenheit zu treffen und Durchzuhalten wenn es hart wird. Fähigkeiten die ihr später in jedem Arbeitsumfeld gebrauchen könnt.

Für eine bessere Welt:

Am Ende soll jedes unserer Projekte (und künftigen Startups) der Gesellschaft zugute kommen. Die Bewertungskriterien sind dabei die 17 Sustainable Development Goals der UN, um den "Impact" des Projekts messbar zu machen.

Dabei kann der Impact des Projekts in Umwelt und Sozialem sein, aber auch etwa in Technischer Innovation in Produktion, soweit der gesellschaftliche Benefit messbar ist.

PROJEKTZYKLUS

Die Entwicklung eines Projekts ist bei Enactus in unterschiedliche Phasen aufgeteilt. Sinn dahinter ist, in jeder Phase des Projekts genau die Unterstützung anzubieten, die das Projekt benötigt. Die Phasen sind jeweils durch ein Gating voneinander getrennt.



WIE FUNKTIRT DER PROJEKTZYKLUS?

Geburt eines Projektes ist die Geburt der Idee. **Ideen** werden dabei in der **Innovation-Phase (Inno-Phase)** entwickelt. **Ziel** dieser Phase ist das identifizieren eines dringlichen Needs mit einer Lösung, die den notwendigen **Problem-Solution-Fit** hat.

Wenn im Inno-Gating der Problem-Solution-Fit die Business Advisor*innen überzeugt, folgt die MVP-Phase.

Hier ist das Ziel ein **Minimal Viable Product** zu entwickeln und das Grundgerüst der Umsetzung anhand einer unterstützenden Checkliste zu bauen. Somit soll **nach 6 Monaten ein verkaufsfähiges Produkt** entwickelt oder bei sehr kapitalintensiven Projekten die **klar definierte Umsetzungsstrategie** formuliert sein.

Nach dem Operations-Gating, in dem die Business Advisor*innen euren MVP prüfen, folgt die richtige **Projektphase**. Hierbei steht ganz Enactus Germany mit Alumnis, deren Business Advisor*innen und allen Kontakten hinter euch, um euer **Projekt erfolgreich umzusetzen und zu etablieren**.

Wenn sich euer Projekt im Anschluss erfolgreich **finanziell selbst tragen kann** und ihr das persönliche Risiko übernehmen wollt, folgt das Legal-Gating (**Ausgründung**) in der **Rechtsform eurer Wahl**.

In allen Phasen unterstützt Enactus das Projekt auf unterschiedlicher Weise. Dazu findet ihr mehr Informationen im Laufe des Dokuments.



INNOVATION-PROZESS

DER STARTPUNKT

Ihr wollt euer eigenes Projekt auf die Beine stellen? Dann ist euer Startpunkt der Innovation-Prozess. In diese 3-4 Wochen geht es darum möglichst viele spannende Ideen zu finden und diese nach Machbarkeit zu filtern. Anschließend hilft euch einer unserer Business Advisors eine konkrete Lösung auszusuchen. Wichtig dabei ist, dass ihr für diese Idee die Checkliste abarbeitet, damit ihr das Inno-Gating bekommt und daraufhin in der MVP-Phase voll durchstarten könnt!

CHECKLIST

- ✓ Problem Solution Fit
- ✓ Businessmodel Outline
- ✓ Needvalidierung
- ✓ Pitchdeck

INNO GATING

Wie genau stellen wir fest, wann ihr bereit für den MVP-Prozess seid? Ganz einfach: Ihr habt pro Semester zwei Möglichkeiten eure Idee zu pitchen. Einmal in der 4. Woche und einmal in der 7. Woche des Innolabs. Sofern dieser Pitch ein Erfolg ist und ihr die Checkliste abgearbeitet habt, erhält euer Team das Inno-Gating. Ihr seid dann offiziell in der MVP-Phase angekommen und erhaltet folgende Benefits von Seite 7.



DIE INNOLAB TIMELINE

Week 2: Ausarbeitung

In dieser Session entscheidet ihr euch für eure top Ideen (2-4). Dazu erstellt ihr jeweils eine Pro/Con Liste, ein Businessmodellvorschlag und eine kurze Marktanalyse.

Week 4: Pitch Day

Ihr habt es erfolgreich bis zum ersten Pitch Day geschafft. Das ist eure Möglichkeit das Inno Gating zu erhalten, wenn euer Pitch überzeugt. Erfolgreiche Teams haben somit den Innovation-Prozess abgeschlossen und befinden sich danach im MVP-Prozess. Die anderen Teams haben in 3 Wochen ihre zweite Chance das Inno Gating zu erhalten.

Week 6: Preparation

Unabhängig davon, ob ihr einen thematischen Pivot gemacht habt oder nicht, habt ihr noch einmal in diese Woche Zeit, um eure Idee in der Tiefe zu durchdenken. Damit der nächste Pitch überzeugt.

Week 1: Ideenfindung

Motto: Quantity over Quality. Das Ziel dieser Session ist es möglich viele Ideen für ein potentiell Projekt zu brainstormen.

Week 3: Business Advisor Meeting

In dieser Woche setzt ihr euch zusammen mit einem unserer Business Advisors in ein Meeting und diskutiert eure besten 2-4 Ideen. Am Ende des Meetings solltet ihr euch für eine Idee entschieden haben. Für diese Idee bereitet ihr dann ein Pitchdeck vor.

Week 5: Pivot

Ihr habt die Judges bei eurem ersten Versuch nicht überzeugen können? Kein Problem, denn ihr bekommt eine zweite Chance.

Week 7: Pitch Day (2. Versuch)

Jetzt sollten eure Idee und der Pitch sitzen!

BENEFITS NACH DEM INNO GATING



01

500€

Mit dem Gating erhaltet ihr 500€ Projektgeld, das ihr (im Rahmen der Gemeinnützigkeit) für die MVP-Phase verwenden könnt. Ihr habt **höhere Ausgaben? Kein Problem!** Wenn ihr dem Vorstand klar darlegt, weshalb die Aufwendungen nötig sind, bewilligen wir auch das.

02

Advisory

Weiter bieten wir euch die Möglichkeit für die MVP-Phase einen Advisor auszusuchen, der euch in dem Bereich eures Projekts regelmäßig nach Vereinbarung unterstützen kann.

03

Netzwerkzugang

Ihr braucht in der MVP-Phase Kontakt zu einer bestimmten Firma, bei der schon erfahrene Alumnis von Enactus Germany arbeiten? Wir bieten euch ab jetzt warm introductions an.

04

ESA Zugang

Die Teilnahme am Enactus Startup Accelerator bedeutet für euch ein fasttrack für die Umsetzung des Projekts. Durch das Pitching vor einer in der Wirtschaft gut vernetzten Jury bekommt ihr Zugang zu Kooperationspartnern, Experten und potenziellen Abnehmern, als auch Preisgeld.

MVP PROZESS

Die nächsten 6 Monate

Nach dem Inno Gating tritt euer Projekt in die MVP-Phase ein. Jetzt geht es darum, den ausgearbeiteten Problem-Solution-Fit zu verfeinern und die Idee zu einem umsetzungsreifen Projekt zu entwickeln. Das erfolgt anhand der Checkliste, die ihr als Team innerhalb von 6 Monaten abarbeiten müsst, um Advisorn und Vorstand im **Ops-Gating** zu zeigen, dass eure Idee glaubwürdig ist und ihr dahinter steht. Wenn ihr diese Ziele erreicht habt, werdet ihr ein richtiges Enactus Projekt und erhaltet weitere Benefits.

Checklist

- ✓ Needvalidierung
- ✓ Businessmodel
- ✓ Impact KPIs
- ✓ Stakeholder Assessment
- ✓ Member to Solution Fit
- ✓ Prototyp/Simulation
- ✓ Game Plan (1 Jahr)
- ✓ Branding
- ✓ Website
- ✓ Onepager & Pitchdeck



Ops Gating

Wann stellen wir fest, dass ihr bereit seid ein Projekt zu werden? Ganz einfach: Jederzeit!

Denn jedes Projekt ist unterschiedlich schnell. Wenn eure Checkliste erledigt ist, bittet ihr den Inno-Lead oder das Inno-Team einen Termin für das Ops-Gating festzusetzen. Dann treffen sich Vorstand, Advisor und euer Team um eure Ergebnisse in einer Präsentation durch euch zu sichten. Soweit alle Ansprüche erfüllt sind, werdet ihr dann sofort als Projekt aufgenommen und könnt direkt durchstarten. Unabhängig von der Zeit im Semester(ferien).

CHECKLISTE

01

Needvalidierung

Ihr müsst zeigen, dass euer Problem echt ist und wehtut. Das könnt ihr mittels Daten einer Marktrecherche, eigenen Umfragen oder Kundengesprächen erreichen. Wichtig ist, dass es überzeugend ist.

02

Businessmodel

Wer bezahlt euch, wofür und wie oft? Ihr braucht eine Customer-Value-Proposition und ein Lean Canvas als Übersicht. Denkt an Kostenstruktur und Break-even.

03

Impact KPIs

Eure Impact KPIs sind Zahlen an denen ihr euren sozialen und ökologischen Erfolg messen könnt. Ihr müsst dabei für mindestens eines der 17 SDGs einen messbaren Impact leisten, um die Enactus Kriterien zu erfüllen.

04

Stakeholder Assessment

Wer sind eure Mitspieler/ Gegenspieler? Wer könnte euch helfen, wer könnte euch hindern? Erstellt eine Map mit euren Nutzern, Partnern, Financiers. Was braucht ihr von ihnen und was bekommen sie von euch?

05

Member to Solution Fit

Klar muss eure Lösung ein Problem Lösen. Aber seid ihr in der Lage die Lösung zu bieten? Dafür müsst ihr zeigen können, welches Fachwissen gebraucht wird und wer von euch den Skill hat. Wenn ihr alle in einem Fachbereich keine Experten seid, ist das nicht schlimm, solange ihr uns aufzeigen könnt, wie ihr realistisch an dieses Skillset gelangt. Egal ob Recruiting, Experten oder Learning.

06

Prototyp/Simulation

Bei einer MVP-Phase darf ein Prototyp nicht fehlen. Wir erwarten von euch einen Prototyp mit den fundamentalen Nutzenfunktionen bzw. eine erste Durchführung bei einer Dienstleistung. Falls ein Projekt nur sehr kostenintensiv umsetzbar ist, ist auch eine detaillierte Bauplansimulation oder Umsatzstrategie ausreichend.

07

Game Plan

Der Game Plan für das nächste Jahr soll zeigen, dass ihr eine Idee habt, wie ihr das Projekt praktisch erfolgreich umsetzt und wie ihr die zukünftigen Herausforderungen realistisch überwinden werdet.

08

Branding

Branding soll sicherstellen, dass ihr ein angemessenes Auftreten (auch für PitchCompetitions) habt. Konkret erwarten wir mindestens:

- Logo
- Farbpalette
- Slogan
- Vision & Mission

09

Website

Gestaltet eine überzeugende Webseite für euer öffentliches Auftreten. Mit eurem OPs Gating wird Enactus die Hostingkosten übernehmen und die Webseite auf der Enactus Seite verlinken.

10

Onepager & Pitchdeck

Abschließend braucht jedes Projekt einen Onepager als auch einen ~5 min. Pitch um jederzeit möglichst präzise sein Projekt vorstellen zu können.

BENEFITS VOM OPS GATING

01

2000€ + Funding

Mit dem Ops-Gating erhaltet ihr 2.000€ Projektbudget für Prototyping, Produktion oder erste Vermarktungsmaßnahmen. Bei nachvollziehbarem Mehrbedarf stockt der Vorstand das Budget nach Absprache auf.

02

Ops Team

Ab sofort steht euch das Ops-Team zur Seite. Das Team hilft euch bei Pitchvorbereitungen, Crowdfunding, Marktrecherche. Sie stellen die zusätzliche Manpower dar, die mit Wissen aus >20 Jahren glänzen kann.

03

Pitch Möglichkeiten

Wir unterstützen euch bei der Suche nach geeigneten Pitchmöglichkeiten und Förderprogrammen für euer Projekt, um euch die Umsetzung zu erleichtern.

04

NC Möglichkeit

Als etabliertes Enactus Projekt habt ihr jetzt auch die Möglichkeit von uns zum Enactus National Cup nominiert zu werden. Dort vertritt ihr Mannheim und habt die Chance auf bis zu 15k€ Preisgelder und den Eintritt zum World Cup.

05

Recruiting

Wir bieten euch ab jetzt an euer Projekt im Recruiting zu promoten um mehr Mitglieder für eure Projektphase zu gewinnen. Das gibt euch die Möglichkeit rasant zu wachsen um schneller voranzukommen.

06

KI Zugang

Wir übernehmen für die Projektleitung die Kosten für einen KI Pro Account über Enactus, um euch die Möglichkeit zu geben eure Arbeit zu beschleunigen und Erfahrung mit sinnvoller KI Usage zu sammeln.

OPERATIONS PROZESS

Vom MVP bis hin zur Ausgründung



Zielsetzung

Ziel in der Operations-Phase ist, euer Projekt erfolgreich umzusetzen und das Projekt auf eigene Beine zu stellen. Das kann eine Ausgründung bedeuten oder auch eine Übergabe in lokale Hände, die das Projekt weiterführen. In einzelnen Fällen kann auch die Beendigung des Projekts nach erfolgreichem Impact das Ziel sein. Die Rechtsform ist dabei nicht eingeschränkt. Enactus unterstützt euch ebenfalls bei der Ausgründung eines Vereins oder Genossenschaft, soweit diese sich selbst finanzieren kann.

OPERATIONS ZIELE

1.

Fertiges Produkt

Das Produkt oder die Dienstleistung ist ausgereift und einsatzbereit — kurz vor dem Verkaufsstart. Erste Gespräche mit potenziellen Abnehmern oder Kunden haben stattgefunden, idealerweise mit konkretem Interesse oder einer Zusage. Website, Branding und Prozesse stehen so weit, sodass der reguläre Betrieb jederzeit starten könnte und nachhaltige Umsätze absehbar sind.

2.

Business Plan

Baut auf dem MVP-Canvas auf, geht aber in die Tiefe: realistische Umsatz- und Kostenplanung für die nächsten Jahre, Break-even-Punkt, Skalierungsschritte. Zeigt, mit welchen Annahmen ihr rechnet und warum sie plausibel sind. Nicht nur ein Zahlen-Wunschzettel, sondern belegt durch das, was ihr in der MVP und Ops-Phase bereits gelernt habt. Auch hier unterstützen wir euch.

3.

Finanzierungsstrategie

Konkreter Plan, wer die nächste Phase finanziert und wie: Fördermittel, Impact-Investor, Stiftungsgelder oder eigene Umsätze. Enactus ist Startkapital, nicht Dauerfinanzierung. Zeigt mindestens einen ersten konkreten Schritt, den ihr bereits gegangen seid (Antrag gestellt, Gespräch geführt, Angebot erhalten) — nicht nur eine Liste möglicher Optionen.

UNTERSTÜTZUNG BEI DER AUSGRÜNDUNG

Enactus unterstützt euch in allen Bereichen weiterhin mit all unseren Mitteln. Es ist in unserem Interesse, dass euer Startup erfolgreich ist, zumal damit Impact geschaffen wird und der Verein von erfolgreichen Projekten lebt.

01

Rechtsberatung

Gründungsberatung für Fragen zu Rechtsform (gGmbH, UG, e.V.), Verträgen, IP-Übertragung von Enactus zum eigenen Projekt und weiteren Formalitäten der Gründung. Wir klären keine Rechtsfragen selbst, aber öffnen die richtigen Türen.

02

Betriebswirtschaftliche Unterstützung

Unterstützung bei Finanzplanung, Buchhaltungs-Grundlagen, Steuerfragen und den ersten operativen Entscheidungen einer echten Firma über Advisor und unser Netzwerk aus Alumni mit Gründungserfahrung. Das hilft typische Anfängerfehler in der Frühphase zu vermeiden.

03

Ongoing Support

Auch nach dem Ausstieg aus dem Enactus-Programm bleibt der Zugang zu unserem Netzwerk bestehen: Advisors, Alumni, Partnerunternehmen und der Verein sind weiterhin ansprechbar. Das Netzwerk bleibt eine offene Tür.



AUSGRÜNDUNG



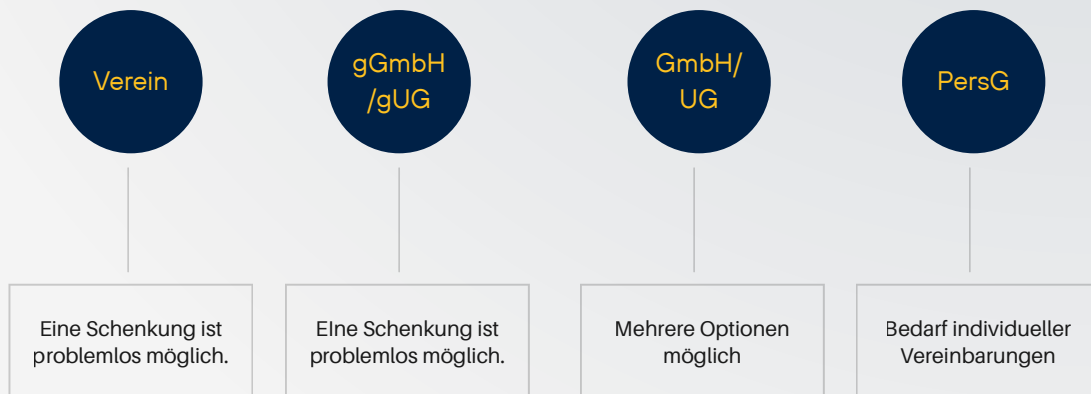
WARUM JETZT SCHON EIN THEMA?

Die Ausgründung ist eine große Hürde, die am Ende nur ein Teil aller Projekte meistern wird. Trotzdem ist es wichtig einen klaren Plan vor Augen zu haben wohin die Projektreise gehen soll. Damit ihr euch darüber im Klaren seid was euch erwartet, zeigen wir euch im Folgenden die verschiedenen Wege aus dem Projekt auszugründen.

Da wir ein steuerlich begünstigter gemeinnütziger Verein sind, ist eine Ausgründung nicht immer mit einer Schenkung der Projektressourcen an euch möglich.

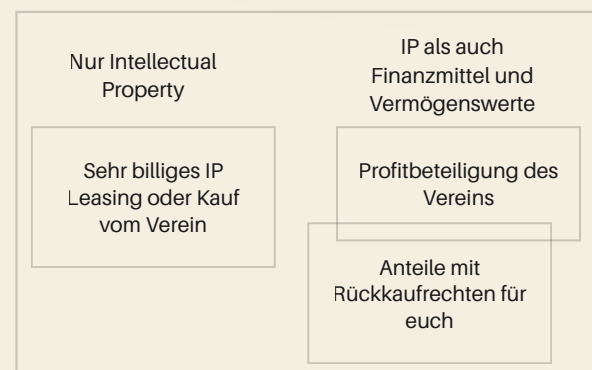
Sonst verschenkt der Verein steuerbegünstigte Mittel etwa an eine (for-profit) GmbH. Demnach müssen unterschiedliche Gründungsfälle differenziert werden.

RECHTSFORMWAHL



Bei einem gemeinnützigen Verein oder aber gemeinnütziger GmbH/UG stellt die Übertragung von Vermögenswerten in keiner Weise ein Problem dar. Meist ist das Ziel jedoch eine for-profit Kapitalgesellschaft zu gründen. Hier gibt es unterschiedliche Möglichkeiten, die davon abhängig sind, ob auch Finanzmittel und Vermögenswerte wie teure Prototypen und Maschinen rechtlich übertragen werden müssen oder nur die Intellectual Property am Unternehmenskonzept. Im ersten Fall sind es notwendig für den Verein einen Gegenwert für die Übergabe der Vermögenswerte zu erhalten. Das kann beispielsweise eine Profitbeteiligung oder eine Beteiligung an der GmbH/UG sein. Falls keine Finanzmittel oder Vermögenswerte übergeben werden müssen kann die Übertragung fast kostenfrei erfolgen.

Im Fall einer Personengesellschaft sind individuelle Vereinbarungen auf Grund der Haftungsrisiken zu treffen.



Wichtig ist vor allem Eines:

Der Verein möchte euch euer Projekt nicht wegnehmen. Er profitiert ausschließlich durch die Assoziation des Projekts mit Enactus. Der Verein muss dabei aber den steuerrechtlichen Regularien gerecht werden. Es geht daher bei allen Gründungslösungen um die Gemeinnützigkeits- und Selbsterhaltungspflichten des Vereins, weshalb **der Verein** nicht eure Gegenpartei bei der Ausgründung ist, sondern **euer Partner**, der **euren Vorteil im Sinn** hat.



FRAGEN ZUM PROZESS?

Kontaktiere gerne den Operations Lead, falls du noch Fragen zum Project Guide hast.

✉ teamvorstand@unimannheim.enactus.team

🖱 enactus-mannheim.com