

ENDE der  
Bewerbungsfrist:  
15.5.2023

# Deine Bewerbung

## Voraussetzungen für die Teilnahme

Folgende Kriterien sollen helfen zu verstehen, ob ihr für das Programm geeignet seid:

### Unternehmensstadium

Ihr seid in einer frühen Markteintritts- bzw. Wachstumsphase, d.h. nach dem Prototyping in der Proof-of-Concept-Phase. Euer Produkt bzw. Dienstleistung wurde bereits getestet und ihr wollt nun die Welt von eurer Idee überzeugen.

### Finanzierungsphase

Die ersten Schritte habt ihr über Familie und Freunde, Teilförderungen bzw. kleinere pre-seeds finanziert und seid nun auf der Suche nach erstem Wachstumskapital.

### Wirkung

Euer Geschäftsmodell trägt die gesellschaftlich positive Wirkung im Kern, d.h. ein sozialer und / oder ökologischer Effekt ist das Hauptziel und nicht nur einfacher Zusatz eurer Tätigkeiten Beispiele für Impact-Themen: Ökotourismus, Nachhaltige Mobilität, regenerative Landwirtschaft, soziale Dienstleistungen, soziale Eingliederung, soziale Gerechtigkeit, Gleichstellung der Geschlechter, DEI (Diversity, Equity and Inclusion), Bildung, Gesundheitsversorgung, Dekarbonisierung, erneuerbare Energien, Energieeffizienz, Biodiversität usw.

- Euer Unternehmen ist formell gegründet, d.h. es ist eine juristische Person
- Zwei Gründer:innen nehmen am gesamten Programm des Accelerators teil (bzw. eine Gründer:in und ein leitendes Teammitglied)
- Euer Vorstand ist über eure Teilnahme informiert
- Euer Beitrag: 2.000 Euro pro Unternehmen

# DER AUSWAHLPROZESS

14.4.-15.5.23

## Offene Bewerbungsphase

Bewerben könnt ihr euch offiziell über die Website von pioneer:impact. Dafür benötigt ihr:

- Ein Video (1 - 2 min), in dem ihr euer Team persönlich vorstellt und folgende Fragen beantwortet: Wer seid ihr? Was bewegt euch persönlich eure Idee umzusetzen? Was bringt ihr hierfür an Erfahrung und Skills mit?
- Ein ausgefülltes Social Business Model Canvas. Hier habt ihr die Möglichkeit euer Unternehmen und die verschiedenen Bausteine vorzustellen.

Im Bewerbungsformular geht es um die grundsätzlichen Daten eures Unternehmens (Gründungsdatum, Teamgröße etc.) und dabei speziell um die folgenden Fragen:

Warum bewerbt ihr euch? Was ist eure Ausgangssituation? Und was soll die Teilnahme am Programm bei euch bewirken?

15.5.-1.6.23

## Vorauswahl der Finalist:innen

Unser Team screent alle Bewerbungen. Hier wird insbesondere auf sämtliche genannte Kriterien geachtet. Die am besten geeigneten Teams werden für die Finalrunde der Jury empfohlen.

5.6.23

## Jury-Auswahl der Teilnehmer:innen

Die vorausgewählten Teams präsentieren ihr Unternehmen vor einer Expert:innen-Jury. Dieses "Hearing" findet in einem Online-Call statt und jedes Startup bekommt ca.15 Minuten Zeit sich zu präsentieren und Fragen zu beantworten. Die Jury bewertet mit Hilfe der eingereichten Unterlagen und diesem Call eure Eignung und vergibt Punkte in den genannten Kriterien. Je nach Eignung erhalten 8-12 Teams ein Ticket für pioneer:impact

13.6.23

## Offizielle Bekanntgabe der Teilnehmer:innen von Batch #2

An diesem Tag findest der Investment Pitch Day von Batch #1 in der Werkstätte Wattens statt. Während hier alle Teams von Batch #1 die Möglichkeit bekommen vor Publikum zu pitchten, die drei Finalist:innen von Batch #1 erfahren, wer das Investment bekommt, werdet ihr als Teilnehmer:innen von Batch #2 einem großen Publikum präsentiert.

# DIE AUSWAHLKRITERIEN UND DIE ZU BEANTWORTENDEN FRAGEN

## Leadership

- sind die Gründer:innen in erster Linie an Impact oder am Geldverdienen interessiert? Warum machen sie das was sie machen? Woher kommt ihre Motivation?
- Sind die Gründer:innen in der Lage ihre Vision auf überzeugender Weise zu formulieren?
- Verfügen die Gründer:innen über die nötigen Führungsqualitäten, sowohl in finanzieller, organisatorischer und wirkungsrelevanter Hinsicht, um das Unternehmen auf die nächste Ebene zu führen? Kann es sein, dass sich die Gründer:innen selbst ersetzen müssen, um das Unternehmen langfristig erfolgreich zu machen?
- Verstehen die Gründer:innen die dringendsten organisatorischen Probleme? Sind sie in der Lage, diese anzugehen?
- Ist den Gründer:innen Vielfalt im Team wichtig? Wie wollen Sie ihre Vielfalt ausbauen?

## Impact

- Steht der Impact im Kern des Geschäftsmodell oder ist er eher ein Zusatzaspekt?
- Ist das Impact-Potential tief und/oder breit gefächert? - Erreicht das Startup ein paar Menschen, dafür mit Tiefe oder erreicht es eher mehr Menschen oberflächlich?
- Wie groß ist die Gefahr eines Mission Drifts? Wissen die Gründer:innen wie sie dagegen vorgehen können?
- Was ist der negative Impact des Unternehmens? Gibt es unbeabsichtigte Folgen, die abgemildert werden müssen?
- Messen und managen die Gründer:innen de Impact des Unternehmens? Wenn nein, haben sie es vor? Verstehen die Unternehmer:innen wie sie ihren Impact messen können?

## Finance

- Gibt es einen klaren Weg zur finanziellen Nachhaltigkeit, entweder als gewinnorientiertes Unternehmen, das die notwendige Rentabilität erreicht, oder als hybrides Unternehmen, das teilweise auf Subventionen und Zuschüsse angewiesen ist, um die gewünschte Wirkung zu erzielen, oder als gemeinnütziges Unternehmen, das über beträchtliche, auf den Auftrag ausgerichtete Einkommensmöglichkeiten verfügt, die mit der Zeit den Bedarf an Subventionen und Zuschüssen verringern?
- Funktioniert das Geschäftsmodell auf finanzieller Seite? Muss dieses erst entwickelt werden?
- Haben die Gründer:innen ein umfassendes Finanzmodell entwickelt? Wissen sie welche Art von Kapital für den Erfolg erforderlich sein wird? Können sie mit einem Investment umgehen?

## Benefit von pi

- Sind die Gründer:innen bereit, intensivst an ihrem Social Business Model Canvas, ihren Finanzmodell und ihrem Impact-Modell zu arbeiten? Sind sie bereits etwas über Impact Finance zu lernen?
- Sind die Gründer:innen bereit, Teil einer eingeschworenen Community zu werden? Wollen die Gründer:innen sich öffnen und hart an ihnen als Führungspersönlichkeiten der Impact Economy arbeiten? Sind sie bereit mit Gleichgesinnten, Peers, Experts, Mentors, uvm. zu arbeiten, ihr Wissen, ihre Erfahrung und ihre Meinungen zu teilen und Kritik offen anzunehmen?
- Befindet sich das Startup an einem Wendepunkt von dem aus es skalierbar wird? Muss zuvor noch die Verkaufs- und Vertriebsstrategie angepasst und verfeinert werden?
- Ist das Startup zu frühphasig oder zu spät, um von pioneer:impact profitieren zu können?