

Fokusthema: Startklar für die neue Arbeitswelt

Gründen ohne Investor/innen: So klappt der Unternehmensstart

mit Philip Leitzke

12. Oktober 2021



 meineBafög

 dasElterngeld

Gründung ohne Investoren und Fremdkapital



Inhaltsverzeichnis

1. Vorstellung
2. Das Geschäftsmodell
3. Bootstrapping
4. Entwicklungsaufwände
5. Absatzkanäle
6. Investitionsentscheidungen



1.1 Vorstellung

- Pascal Heinrichs
 - Ehemals IT-Berater für den Profi-Bereich des FC Bayern München
 - Bei A2J zuständig für Softwareentwicklung und Online Marketing
- Alexander Rodosek
 - Ehemals PwC
 - Bei A2J zuständig für Finance & Legal
- Philip Leitzke
 - Ehemals CGI Deutschland Ltd. & Co. KG und verantwortlicher Projekt-Manager für den Vodafone Online Shop
 - Bei A2J zuständig für die Unternehmensorganisation & Business Development





1.2 Access 2 Justice

- Das Unternehmen hinter dem Produkt „meinBafög.de“ ist die Access 2 Justice GmbH (kurz A2J), mit Sitz in Köln
- Gegründet wurde die A2J im Okt. 2016 unter dem Namen „meinBafög UG“
- Die A2J ist komplett gebootstrapped und hat keinerlei Investoren oder Fremdkapital
- Ziel der A2J ist es, dass in 5 Jahren jeder behördliche Antrag über A2J-Plattformen abgewickelt werden kann
- Da hinter jedem behördlichem Antrag ein Gesetz steht, das von unseren Juristen digitalisiert wird, ist die A2J ein Legal-Tech Unternehmen
- Deswegen auch der Name “Access 2 Justice“, weil wir einen einfach Zugang zum Recht ermöglichen wollen



1.3 Was wir machen

- meinBafög.de & dasElterngeld.de
 - Digitale Plattformen zur Antragserstellung (weitere in Planung)
 - Access to Justice -> Fokus auf den Nutzer
 - B2C
 - über 250.000 registrierte Nutzer
 - „pay per Antrag“



2 Access to Justice als Geschäftsmodell

- Zugang zum Recht
- Access to Justice vs. Legal Tech vs. Kanzleiautomatisierung
- nicht automatisiert & schlecht skalierbar = finanziell uninteressant
- automatisiert & skalierbar = finanziell interessant
 - Auch bei „unattraktiver“ Zielgruppe



3 Bootstrapping zur Projektrealisierung

- Unternehmensgründung oder Spin Off
- Keine externen finanziellen Mittel
 - Kredite, Investoren, Förderungen
- Initiales fixes Budget & ggf. vorhandene Ressourcen
- Einbringung von Arbeitsleistung
- Vorteile
 - Organisches, nachhaltiges Wachstum (Umsatz & Herausforderungen)
 - Zwang zur Profitabilität
 - Unabhängigkeit von Dritten



4 Entwicklungsaufwände

Herausforderung

- Auseinanderfallen von Entwicklungsaufwand und Vergütung

Lösungsansätze

- Autark laufendes Geschäftsmodell
- Knowhow aneignen
 - Selbst oder im Team
 - Terminologie, Konzeptionierung bis Expertenwissen
- „Minimal Viable Product“
 - kleinstmögliches umsatzgenerierendes Produkt
 - Iterative Verbesserung
 - Scrum als Vorgehensmodell



5 Wahl des Absatzkanals

Herausforderung

- Begrenztes Budget -> schneller Return notwendig

Lösungsansätze

- Performanceorientierte Priorisierung der Absatzkanäle
- Adwords/Social Media
 - Verhältnis CPA zu Umsatz
- Affiliate
 - erfolgsbasiert
- SEO
 - "Einmalinvest", Long-Term-Profit



6 Treffen von Investitionsentscheidungen

Herausforderung

- Begrenzt(es) wachsendes Budget

Lösungsansätze

- Priorisierung der Investitionen
 - Fokussierung auf Nutzemehrwert und Umsatzsteigerung
- Liquiditätsplanung
 - Nur bereits vorhandene Mittel investieren
 - Saisonale Schwankungen
- Investitionscontrolling
- Klare zeitliche Abgrenzung

Ende



Dein nächstes Webinar

Selbstsicher auftreten im Job: Ganz einfach, oder?

Referent/innen: Marianne Fleckenstein | Trainerin und Mentorin
Nils Wettengel | Senior Manager Communications

Wann: 21. Oktober, 17:45 Uhr

Anmelden kannst du dich über unser Kundenportal unter „Meine Termine“!

