

Hinweise / Tipps / Merkblatt für Teilnehmer am Dörte-Wörner-Innovationspreis

Alle Einreichungen für den Dörte-Wörner-Innovationspreis sollten die beiden folgenden Kernthemen behandeln:

1. Darstellung und Validierung des Problem/Solution Fit:

Gibt es einen Markt für Ihre Idee? Oder haben Sie eine Lösung, für die das Problem erst noch gesucht werden muss? Das heißt, dass Ihre Einreichung eine ‚validierte‘ Problemdefinition enthalten sollte und aufzeigen sollte, dass Ihre Lösungsidee fachlich dazu eine Antwort liefert: WAS ist das Problem? WER hat das Problem? WAS ist der Kern Ihrer Lösungsidee? WARUM passt Ihre Lösungsidee zum formulierten Problem und zur identifizierten Zielgruppe?

Hilfreich für diesen Teil Ihrer Einreichung ist z.B. der Ansatz des Value Proposition Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/vpc>) und der ‚Experimentier-Ansatz‘ des Javelin-Boards (<https://www.leanstartupteam.com/validationboard/>)

Eine hilfreiche Checkliste finden Sie auch hier:

http://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/DE/Checklisten-Uebersichten/Businessplan/12_check-Geschaeftsidee-pruefen-bei-kleinen-Vorhaben.html

2. Entwicklung eines ersten Konzepts für die Geschäftsidee:

Nachdem Sie den Problem/Solution Fit dargestellt und geprüft haben, stellen Sie Ihre Geschäftsidee dar. Stellen Sie also dar, wie Sie vorhaben, damit Geld zu verdienen.

Wählen Sie für Ihre Präsentation eine gut strukturierte Form, z.B.

- a. mit dem Business Model Canvas (z.B. erhältlich unter:

http://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/DE/Checklisten-Uebersichten/Businessplan/16_Business-modell-Canvas.html)

oder

- b. mit einem Business Plan (z.B. erhältlich unter:

http://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/DE/Checklisten-Uebersichten/Businessplan/02_uebersicht-Was-gehoert-Businessplan.html).

Erarbeiten Sie für Ihre Einreichung gründlich **entweder** eine Präsentation im Stile des ‚Business Model Canvas‘ **oder** im Stile eines ‚Business Plans‘ statt zweier oberflächlich bearbeiteter Dokumente, bei denen viele Fragen nicht richtig durchdacht sind.

Prüfen Sie vor Abgabe gründlich, ob Sie an alle wichtigen Aspekte gedacht haben, z.B. mithilfe der folgenden Checkliste:

http://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/DE/Checklisten-Uebersichten/Businessplan/07_check-Geschaeftsidee.html

Nutzen Sie auch das weitere umfangreiche Informationsmaterial z.B. unter:

<http://www.existenzgruender.de/DE/Gruendungswerkstatt/Checklisten-Uebersichten/Vorbereitung-und-Beratung/inhalt.html>

3. Einzureichende Unterlagen:

Beide Teile (1. und 2.) sind einzureichen. Dabei ist auf eine möglichst knappe und aussagekräftige Dokumentation zu achten, die auf max. 15 Seiten zu beschränken ist. Außerdem ist eine Erklärung beizufügen, dass das jeweilige Bewerbungsteam mehrheitlich aus Mitgliedern der Hochschule Darmstadt besteht.

4. Hilfreiche Internet-Einstiegsadressen in die Thematik sind:

<http://www.existenzgruender.de/DE/Weg-in-die-Selbstaendigkeit/inhalt.html>

<http://www.existenzgruender.de/DE/Weg-in-die-Selbstaendigkeit/Gruendung-im-Ueberblick/10-Gruendungsschritte/inhalt.html>

5. Ergänzende Literaturhinweise :

Oliver Gassmann, Karolin Frankenberger, Michaela Csik:
Geschäftsmodelle entwickeln: 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator.
Hanser Verlag 2013

Alexander Osterwalder, Yves Pigneur:
Business Model Generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer. Campus Verlag 2011

Alexander Osterwalder, Yves Pigneur et al.:
Value Proposition Design: Entwickeln Sie Produkte und Services, die Ihre Kunden wirklich wollen.
Campus Verlag, 2015

Eric Ries: *Lean Startup: Schnell, risikolos und erfolgreich Unternehmen gründen.* Redline Verlag 2014

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Alle Teilnehmer verpflichten sich mit einer schriftlichen Erklärung zur Verschwiegenheit in Hinblick auf vertrauliche Informationen, von denen sie im Wettbewerbsprozess Kenntnis erlangen. Dies gilt insbesondere für die den Juroren vorgelegten Businesspläne.

Andelfinger/Erbs/Wentzel 22.3.2017