



Infoveranstaltung / 15. Mai 2024

# Shorttrack mPACT

[Innovation to Market: Workshop-Reihe  
Geschäftsmodellentwicklung]

# Geschäfts- modellcoach.

Johanna Simon-Lehmstedt

Institut für Innovation und Technik (iit) in der  
VDI/VDE Innovation + Technik GmbH



# Wie geht es weiter nach Projektende?

Möglichkeiten der wirtschaftlichen Verwertung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten und Startup-Förderung.

**EDGE**  
Datenwirtschaft



**P**  
Prototype  
Fund

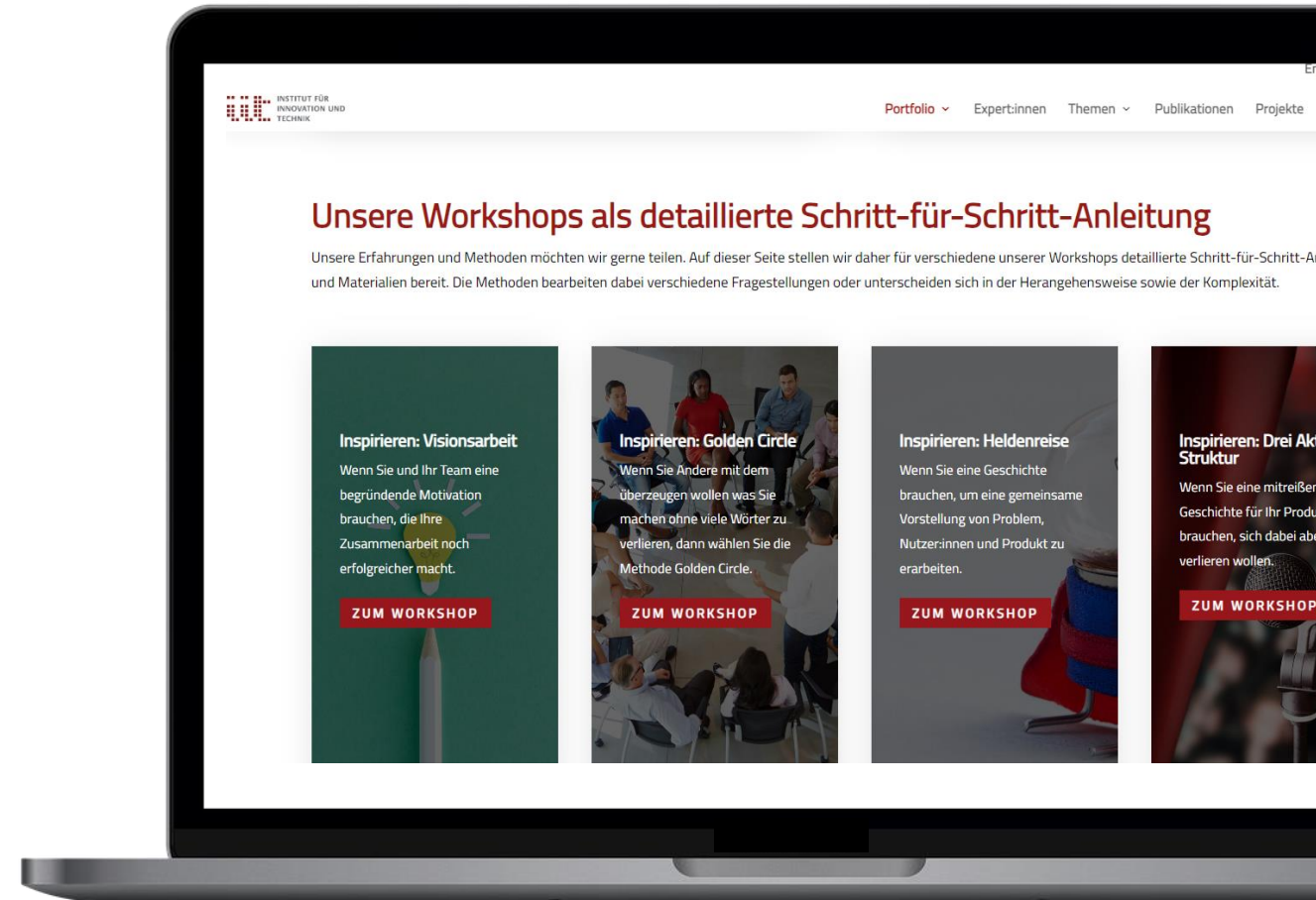


**GRÜNDUNGS  
WETTBEWERB**  
DIGITALE INNOVATIONEN



KI-Innovationswettbewerb

# Publikationen & Tools



# Erfindung vs. Umsetzung.



„Eine Innovation ist die erfolgreiche Durchsetzung einer technischen oder organisatorischen Neuerung, nicht allein ihre Erfindung.“

- Joseph Schumpeter -

**Voraussetzung für  
wirtschaftlich  
verwertbare**

**Anwendungsfälle:**

Es gibt ein Problem, das es  
zu lösen lohnt.



# Welche Probleme sind lösenswert?



## ungelöst

Das Problem wurde noch nicht gut gelöst.



## wichtig

Andere Probleme sind aus der Sicht der Zielgruppe weniger wichtig



## wirtschaftlich

Das Problem verursacht der Zielgruppe einen wirtschaftlichen Nachteil.



## relevant

Der Nachteil rechtfertigt die Suche nach einer Lösung.

# Fragen für FuE-Projekte im Hinblick auf die Geschäftsmodellentwicklung.

**#01:** Gibt es ein Problem, das es zu lösen lohnt?

**#02:** Löst meine Idee das Problem (wirklich / zufriedenstellend)?

**#03:** Wollen die Nutzenden meine Idee?

**#04:** Können wir die Lösung organisatorisch realisieren?

**#05:** Können wir die Lösung technisch realisieren?

**#06:** Ist die Lösung wirtschaftlich tragfähig?



# Erfolgsfaktoren wirtschaftlicher Verwertung.

Die Verwertung sollte:

**#01** Frühzeitig

**#02** Gemeinsam

**#03** Strukturiert

erfolgen.



# Unser Angebot:

Der mFUND-Shorttrack zur  
Geschäftsmodellentwicklung

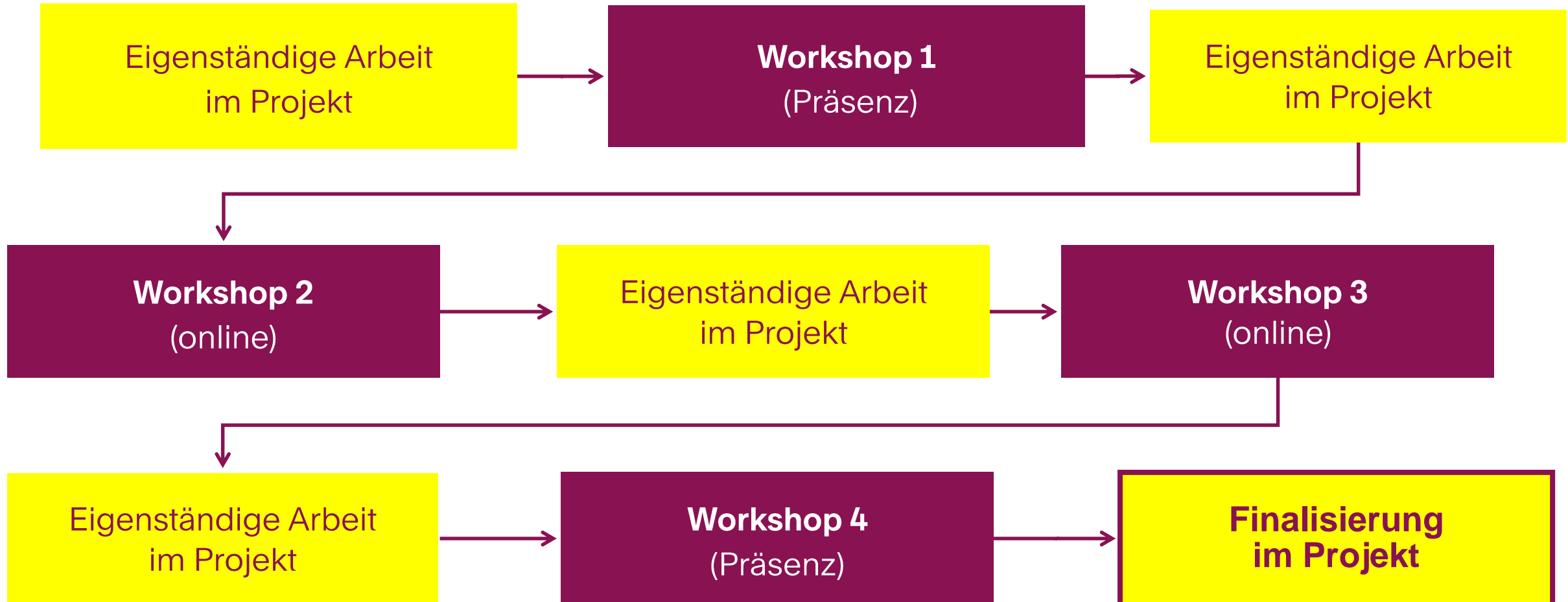
# Der Shorttrack. Ziele.

#01: **Enablement der Projekte** zur Geschäftsmodellentwicklung am Beispiel des eigenen FuE-Projekts

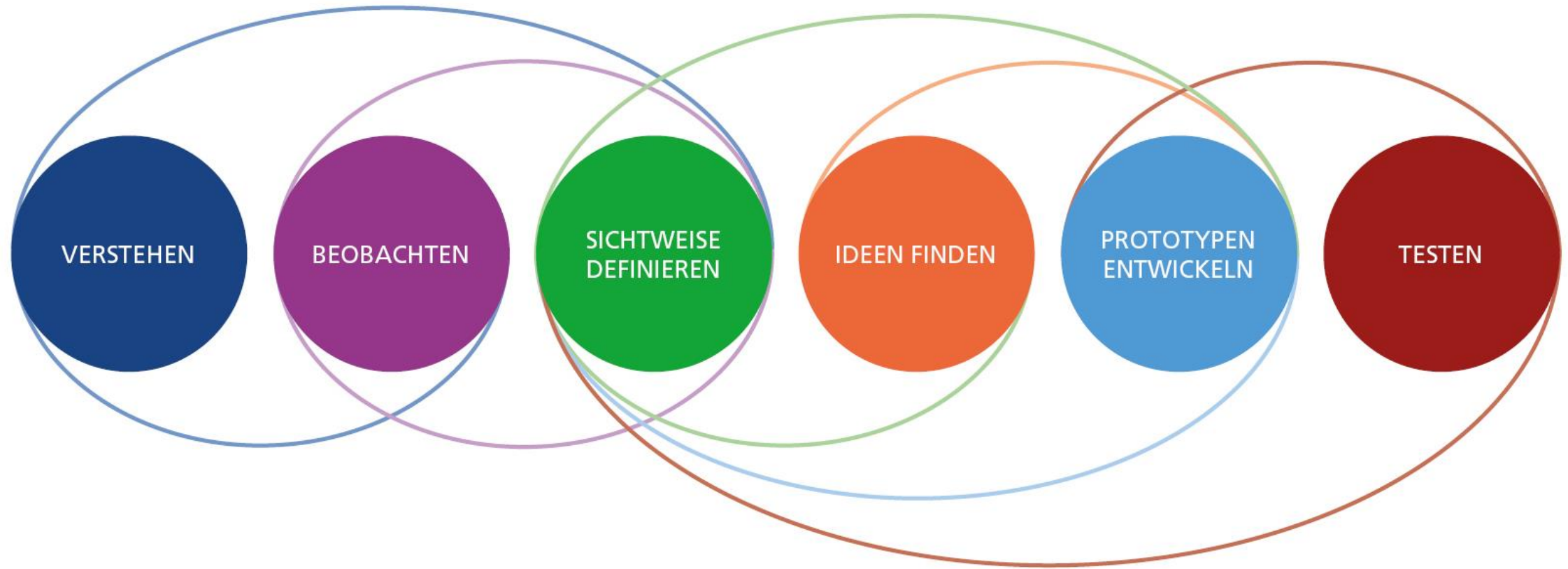
#02: Vermittlung von **Methoden- und Prozesswissen**

#03: **Strukturierte Auseinandersetzung** mit der wirtschaftlichen Verwertung

# Ablauf: Workshops & Selbsttrainings



# Die Methodik



# Überblick zu den Inhalten des Shorttracks

## Thematischer Aufbau

**#01:** Zielgruppenanalyse

**#02:** Validierung

**#03:** Geschäftsmodellmusterkarten

**#04:** Ideengenerierung mit  
verschiedenen Brainstorming-Methoden

**#05:** Prototyping

**#06:** Pricing & Revenue Models

**#07:** Storytelling & Pitching

# Workshop 1

- Datum:** 27. Juni 2024 in Berlin
- Ziel:** Verstehen der Zielgruppe & Validierung
- Vorgehen:** Identifikation der Aufgaben & Bedarfe der Zielgruppe(n),  
Abgleich der zielgruppenspezifischen Bedürfnisse mit den bestehenden Angeboten,  
Identifikation von Annahmen und Potenzialen für neue/ verbesserte Angebote und  
Festlegen von Testmethoden



## Zwischenphase:

- Eigenständige Arbeit im Konsortium
- Verifikation der im Workshop identifizierten Annahmen mit der Zielgruppe
- Unterstützung durch individuelles Coaching

# Workshop 2.

- Datum:** 18. Juli 2024 (*online*)
- Ziel:** Produkt-/Dienstleistungskonkretisierung und Geschäftsmodellmusterkarten
- Vorgehen:** Vorstellen der Validierungsergebnisse,  
Identifikation der „Lücken“ im bestehenden Angebot und  
Überführung & Operationalisierung der Potenziale in erste Ideen zur Ausgestaltung des eigenen Geschäftsmodells



## **Zwischenphase:**

- Eigenständige Arbeit im Konsortium
- Prototyping der Geschäftsideen
- Unterstützung durch individuelles Coaching



# Workshop 3

<b>Datum:</b>	5. September 2024 ( <i>online</i> )
<b>Ziel:</b>	Identifizierung möglicher Erlösmodelle und Pricingstrategien
<b>Vorgehen:</b>	Vorstellen der Prototypen & der relevanten Feature für das potenzielle Angebot Rechnerische Aufstellung des Pricings und Identifikation möglicher Erlösmodelle



## Zwischenphase:

- Eigenständige Arbeit im Konsortium und Validierung der getroffenen Annahmen
- Auseinandersetzung möglichen Betreibermodellen innerhalb des Konsortiums
- Unterstützung durch individuelles Coaching

# Workshop 4

**Datum:** 7. Oktober 2024 in Berlin  
**Ziel:** Storytelling und Pitching der eigenen Geschäftsidee  
**Vorgehen:** Überführung der Geschäftsidee in einen Pitch,  
Erarbeitung einer zielgruppengerechten Ansprache und Anwendung  
von Storytelling-Methoden und  
Einführung in Pitch Decks



## **Zwischenphase:**

- Finalisierung des Pitch Decks und des Pitches
- Feedback und Unterstützung durch individuelles Coaching

# Phasen des Selbsttrainings

## Individuelles Coaching

- Jedes Projekt bekommt einen **eigenen Geschäftsmodell-Coach** an die Seite gestellt
- Die Coaches dienen als **Sparringspartner** und **Impulsgebende** in den Phasen des Selbsttraining
- Die Coaches bieten Hilfestellung und Unterstützung bei Bedarf an

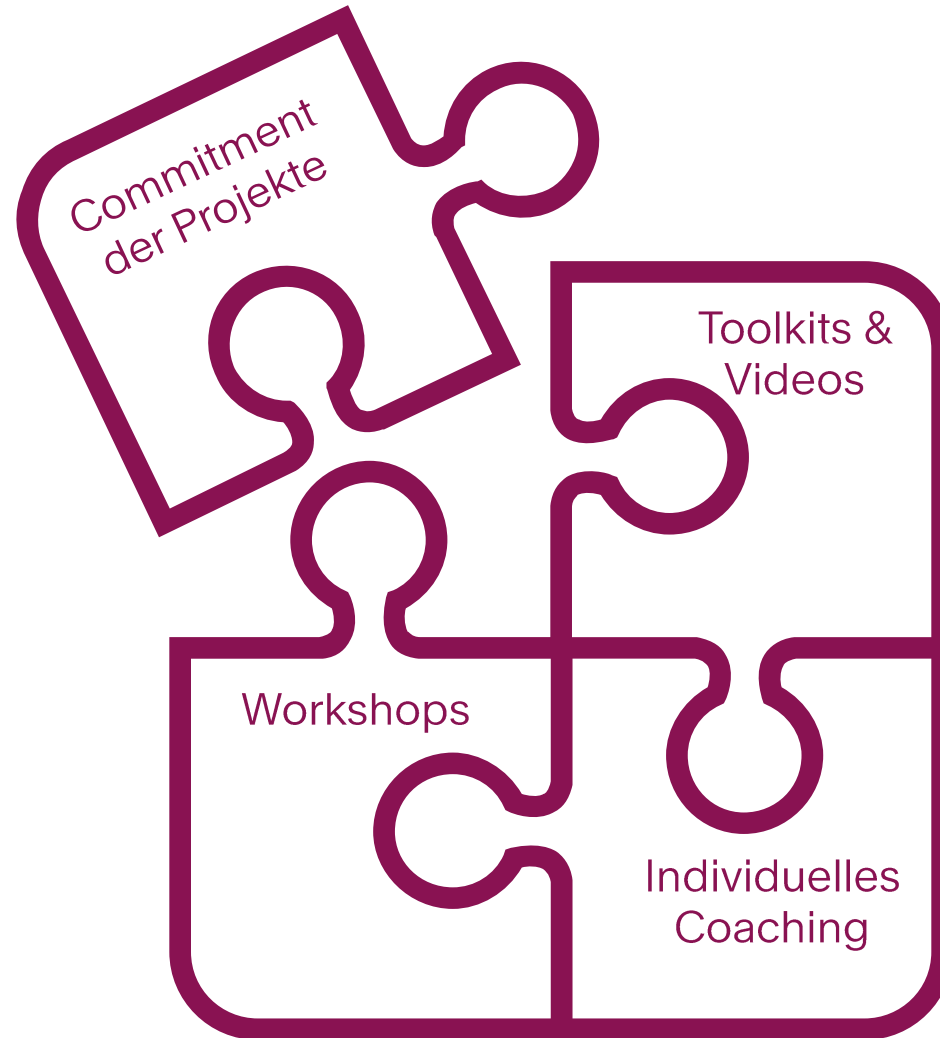
## Videos, Tutorials und Toolkits

- Die Selbsttrainingsphasen werden durch interaktive Lernmaterialien wie Tutorials, Toolkits und Prototyping-Boxen unterstützt

# Das Finale:

Pitch der WS-Ergebnisse auf  
der mFUND-Konferenz

# Vorteile des Shorttracks



# Wie kann ich mitmachen?

Der Auswahlprozess.

# Der Prozess.



# Das Auswahlverfahren.

**#01:** Wird ein reales Problem adressiert?

**#02:** Gibt es bereits eine Auseinandersetzung mit der Zielgruppe und dem Markt?

**#03:** Wie sieht die Auseinandersetzung und Bereitschaft innerhalb des Konsortiums zu einer Verwertung aus?

**#04:** Wie werden potenzielle Anwender:innen in das Vorhaben eingebunden?

**#05:** Commitment zur Teilnahme an allen WS-Terminen mit mind. zwei TN pro Projekt.



# Jetzt bewerben!

<https://ssl.vdivde-it.de/formular/mpact/bewerbung>

**Vielen Dank für die Aufmerksamkeit.  
Fragen?**

# Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

**Johanna Simon-Lehmstedt**

Institut für Innovation und Technik (iit)

Steinplatz 1| 10623 Berlin | +49 (0) 30 310078-5576 | [simon-lehmstedt@iit-berlin.de](mailto:simon-lehmstedt@iit-berlin.de)