BCNP Consultants

Ideen mit Potential: Aus dem Kopf zu Papier

Tobias Kirchhoff

28. September 2016

Inhaltsverzeichnis

1. BCNP Consultants GmbH
2. Ideen mit Potential
3. Science4Life
4. Ideenskizze
5. Ausblick

Inhaltsverzeichnis

1. **BCNP Consultants GmbH**
2. Ideen mit Potential
3. Science4Life
4. Ideenskizze
5. Ausblick

Extensive experiences in consultancy for High-Tech companies

BCNP comes orginially from 4 Industry sectors

OVERVIEW

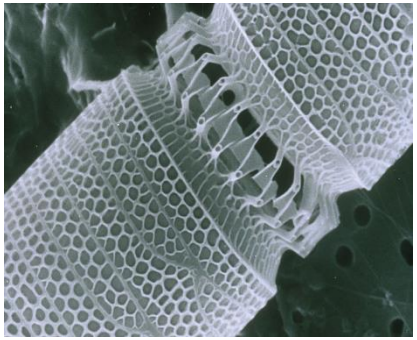
B

Biotech

C

Chemistry

N



Nanotech

P

Pharma

Key Facts:

- Reliable Partner since **2002**
- Specialized but not limited to the topics **Biotech**, **Chemistry**, **Nanotech**, **Pharma**
- Multidisciplinary Consultants with education in **science** and **economics**
- Offices in **Frankfurt** and **Cologne**, presences in Berlin and Munich
- Access to important **networks** and **experts**

source: pixabay/pixabay/CSIRO/publicdomainpictures.net

Qualifications and Experiences

OVERVIEW

Education in Chemistry and Economics

- **Consulting experiences since 2010**
- **Project manager in several Business Modelling, Market Research and Scouting projects**
- **Honorary reviewer and coach for High-Tech founding initiative Science4Life**

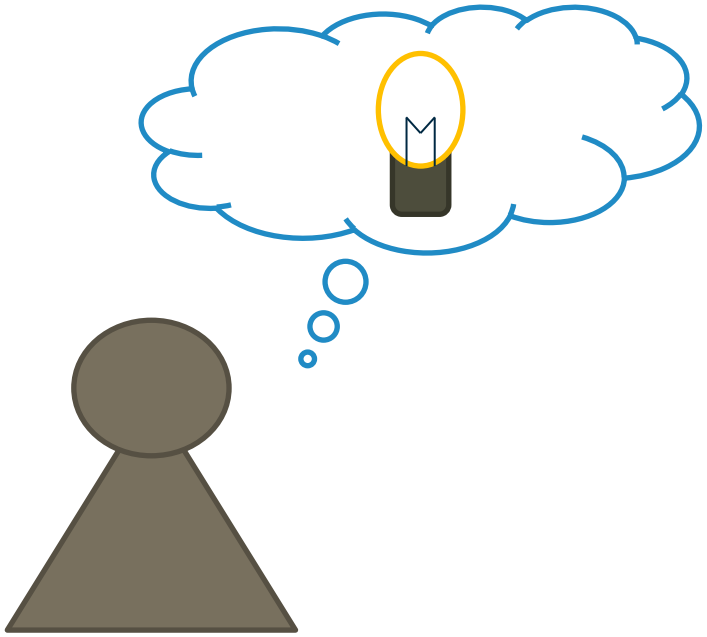
Inhaltsverzeichnis

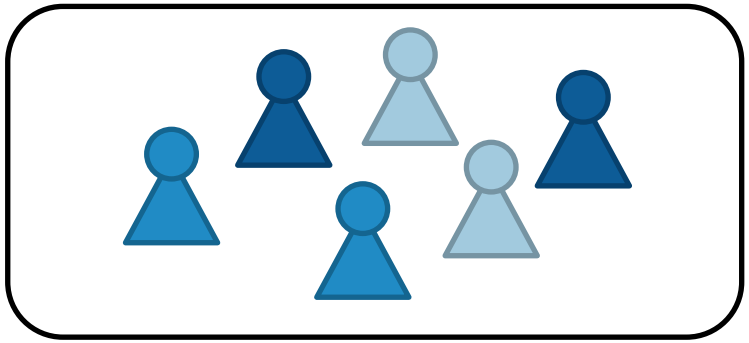
1. BCNP Consultants GmbH
2. **Ideen mit Potential**
3. Science4Life
4. Ideenskizze
5. Ausblick

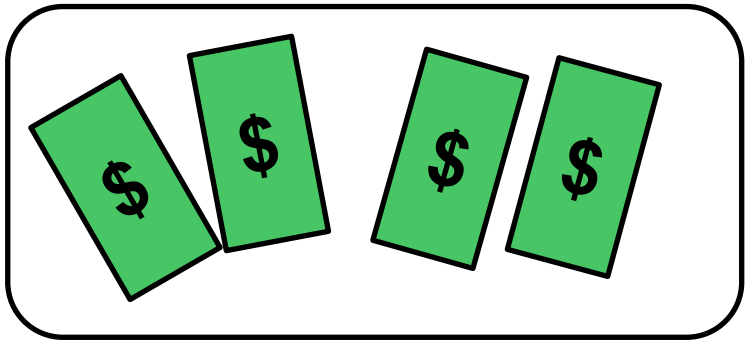
Eine Idee - was nun?

Fragen nach der Idee

FRAGEN



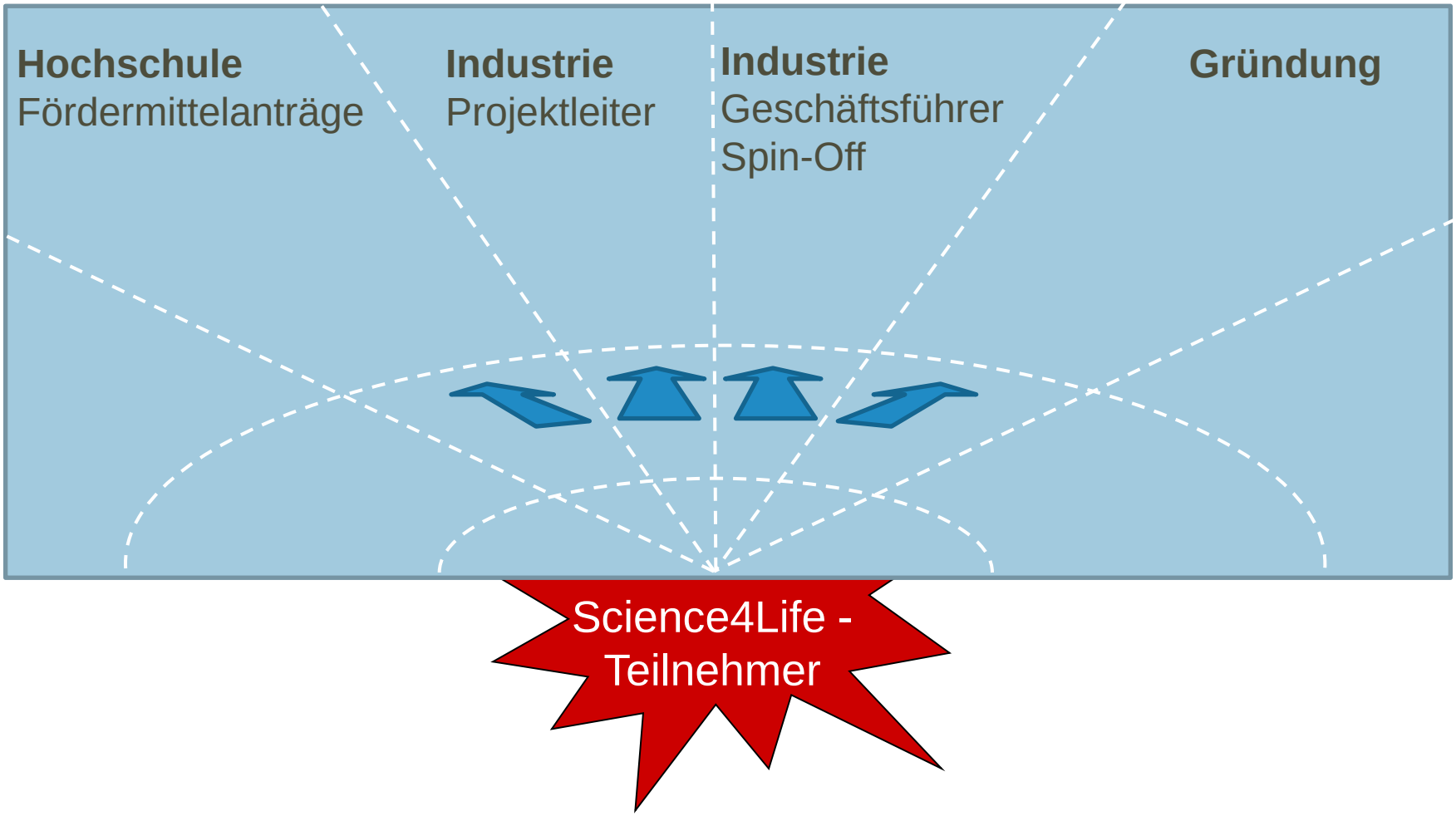




Ökonomisches Verständnis ist ein Muss auf allen Karrierepfaden

Aufgabengebiete, die ökonomisches Denken verlangen

ÜBERBLICK



Vorteile der schriftlichen Darlegung

ÜBERBLICK

Warum Sie Ihre Idee zu Papier bringen sollten.

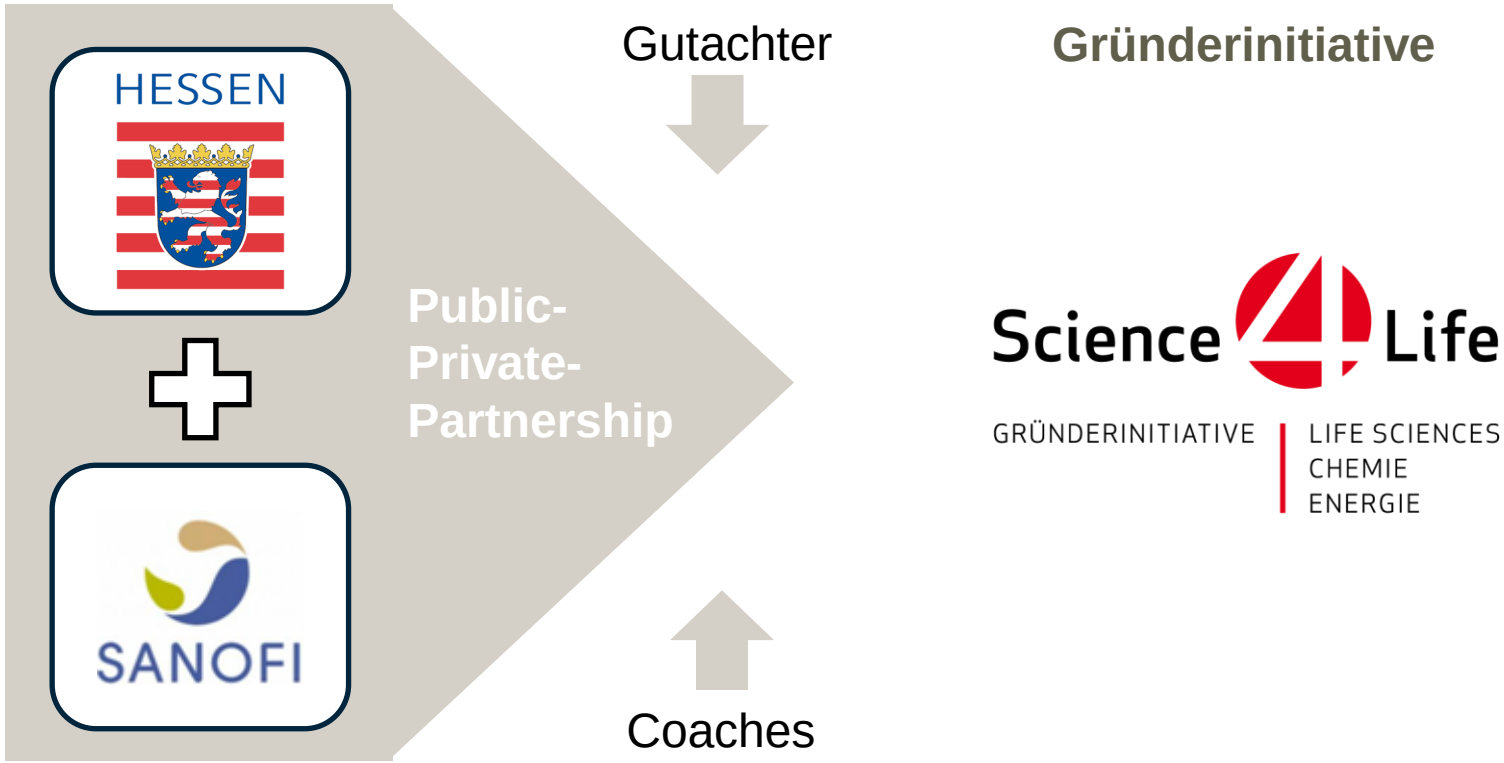
- Strukturierte Auseinandersetzung mit der Idee
- Plausibilitätsprüfung
- Ausarbeitung aller relevanter Bereiche
- Grundlage sich mit Dritten (Experten) auszutauschen
- Aufzeigen von Potentialen & Chancen
- Erkennen von Schwächen und Risiken

Inhaltsverzeichnis

1. BCNP Consultants GmbH
2. Ideen mit Potential
3. **Science4Life**
4. Ideenskizze
5. Ausblick

Die Gründerinitiative Science4Life

AUFBAU



Science4Life im Überblick

PORTRAIT

Science4Life-Merkmale

- Bundesweit agierende Gründerinitiative seit 1998
- Beratung und Betreuung von jungen Unternehmen und Unternehmensgründern
- Branchenspezifisch: Life Sciences, Chemie und Energie
- Experten-Netzwerk aus mehr als 180 Unternehmen
- Jährlicher Businessplanwettbewerb Science4Life Venture Cup

Inhaltsverzeichnis

1. BCNP Consultants GmbH
2. Ideen mit Potential
3. Science4Life
4. **Ideenskizze**
5. Ausblick

Eine Geschäftsidee ist die Grundlage für ein Unternehmen

Unterschied zwischen einer Idee und einer Geschäftsidee

VERGLEICH

„Eine Idee“	„Eine Geschäftsidee“
• Wir könnten mal einen Ausflug machen.	• Wohin? • Wer organisiert es? • Was kostet es? • Wie finanzieren wir ihn? • Wer darf mitkommen? • Wann machen wir das? • Haben wir alle Kenntnisse? • ...

Eine Geschäftsidee ist ein Tick mehr als nur eine Idee.

Wie verdient man damit Geld?

Experten bewerten Ihre Idee nach dessen wirtschaftlichen Potential

Die Ideenphase von Science4Life im Überblick

ÜBERBLICK

Zielgruppe

- Studenten, Doktoranden, wissenschaftliche Mitarbeiter und Professoren und alle, die sich fragen, ob sich ihre Idee in einer Geschäftsidee kommerzialisieren lässt

Ziel

- Einschätzung des Geschäftspotentials Ihrer Idee

Nutzen

- Fundiertes Feedback von Gutachtern, ob es sich lohnt, die Idee wirtschaftlich weiterzuentwickeln
- Tipps für die weitere Umsetzung
- Kontakte zu Branchenvertreten, Experten, etc.

Die Vorlage aus dem Internet gibt Ihnen eine erste Hilfestellung

Screenshot des ersten Teils der Vorlage für die Ideenskizze

SCREENSHOT

Ideenskizze

Einreichung Phase 1 - Ideenphase - Science4Life Venture Cup 2017

- Bitte tragen Sie Ihre Idee in diese Vorlage ein und machen Sie Angaben zu möglichst jedem Bullet-Punkt - Die einzelnen Punkte dienen der Orientierung.

Titel

Geben Sie hier Ihrer Idee einen aussagekräftigen Titel
⇨ 1 - 2 Zeile(n)

1. Idee

Beschreiben Sie hier Ihre Idee.
- Was genau ist Ihre Idee?
- Wie sind Sie darauf gekommen (Ursprung)?

Beschreiben Sie was Ihre technische oder naturwissenschaftliche Neuerung genau ist und wie sie sich vom Stand der Technik absetzt.

Stand der Technik
- Was ist die wissenschaftliche/technische Herausforderung/Opportunität/Idee und wie wird das Problem zurzeit vom Markt gelöst?
- Welche unterstützenden experimentellen Daten haben Sie bereits?
- Was ist bereits von der Idee umgesetzt?

Vorteile Ihrer Idee
- Was macht Ihre Idee besonders? Wieso ist Ihre Idee originell?
- Welcher Fortschritt kann durch die Verwirklichung Ihrer Idee im Idealfall eintreten?

Nächste Entwicklungsschritte
- Was sind die wichtigsten Arbeitsschritte und Meilensteine zur Umsetzung?

Thema

Idee

Stand der Technik

Patente

Die Vorlage aus dem Internet gibt Ihnen eine erste Hilfestellung

Screenshot des zweiten Teils der Vorlage für die Ideenskizze

SCREENSHOT

2. Team

Beschreiben Sie das Team und listen Sie hier alle Personen stichpunktartig auf – inklusive sich selbst.

- Nutzen Sie folgendes Muster:
  - Titel, Vorname, Name, Alter
  - Ausbildung und Position
  - Besondere Fertigkeiten und Kenntnisse
- Welche Erfahrungen sind wichtig für das Team, um die Idee zu verwirklichen?
- Wie sollen die Aufgaben im Team verteilt werden?
- Was zeichnet das Team gegenwärtig besonders aus?
- Was fehlt dem Team noch?

⇨ Max. 1.500 Zeichen (inklusive Leerzeichen), ca. 250 Zeichen pro Person

Netzwerkpartner / externe Kontakte

Benennen Sie hier Ihr bestehendes Netzwerk und identifizieren Sie Lücken.

- Welche Personen (mit Titel und Namen) und Personengruppen stehen Ihnen und Ihrer Idee bereits jetzt mit Rat und Tat zur Seite?
- Wo denken Sie, brauchen Sie in Ihrer jetzigen Situation die meiste Hilfe und Unterstützung? (z.B. Patentanwalt etc.)
- Wie wollen Sie diese Lücken schließen (Teamerweiterung/Netzwerk)?

⇨ Max. 300 Zeichen (inklusive Leerzeichen)

Teammitglieder

Netzwerk

Die Vorlage aus dem Internet gibt Ihnen eine erste Hilfestellung

Screenshot des dritten Teils der Vorlage für die Ideenskizze

SCREENSHOT

3. Anwendungsbereich und Konkurrenz (Marktanalyse)

Beschreiben Sie hier, wer an Ihrer Idee interessiert sein könnte, um eine erste Vorstellung vom möglichen Markt zu bekommen (eingeschränkte Marktanalyse)?

- Personen oder Organisationen (Firmen, Forschungsinstitute, Arbeitskreise),die an Ihrer Idee und der Weiterentwicklung Ihrer Idee Interesse haben oder haben könnten.
  - Welche Anwendung und welchen Nutzen für Kunden/Anwender sehen Sie?
- Mit wem oder was müsste Ihre Idee / Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung konkurrieren?
- Halten Sie jetzt bereits ein Produkt oder eine fertige Dienstleistung in Ihren Händen?
  - Gibt es bereits Personen und Organisationen, die Ihre Erfindung, Ihre Dienstleistung oder Ihr Produkt bereits nutzen?

⇨ Max. 1.500 Zeichen (inklusive Leerzeichen)

Verwender

Konkurrenz

Die Vorlage aus dem Internet gibt Ihnen eine erste Hilfestellung

Screenshot des vierten Teils der Vorlage für die Ideenskizze

SCREENSHOT

Ideendarstellung: Bilder, Grafiken und Tabellen (optional)

Veranschaulichen Sie hier Ihre Idee prägnant durch maximal 1-3 Grafiken.

.

- z. B. eine Grafik, die wichtige experimentelle Daten zu Ihrer Idee aussagekräftig darstellt
  oder
  ein Foto eines von Ihnen erfundenen Gerätes
  oder
  eine schematische Zeichnung, die einen Vergleich darstellt, in dem die Vorteile Ihrer Idee einfach zum Ausdruck gebracht werden.
- eine Grafik, die veranschaulicht wie Ihre Idee zukünftig weiter entwickelt werden könnte.

Anmerkungen:

- ⇨ Mehr als drei (3) Bilder sollten es nicht sein.
- ⇨ Insgesamt max. 250 Zeichen (inklusive Leerzeichen) pro Grafiklegende

Tipp:

- ⇨ Achten Sie auf die aussagekräftige Beschriftung Ihrer Bildelemente, eine korrekte Beschriftung der Achsen bei Diagrammen und etwaige Erläuterungen und Bezüge zu Ihrem Text.

Diagramm

Foto

Zeichnung

Beschreiben Sie Ihre Idee und wie Sie drauf gekommen sind

Fragen zur Ideenbeschreibung

FRAGEN

Beantworten Sie folgende Fragen:

- Was genau ist Ihre Idee?
- Wie haben Sie Ihre Idee gefunden?
- Was ist die Einzigartigkeit Ihrer Idee?
- Wie ist der aktuelle Stand der Technik?
- Was sind die nächsten Entwicklungsschritte?
- Können Sie Ihre Idee patentieren oder haben Sie schon
  ein Patent?

Schreiben Sie einfache Sätze, die Ihre Idee leicht verständlich beschreiben.

Eine Skizze, ein Bild oder eine Diagramm kann hilfreich sein.

Stellen Sie, wo immer es möglich ist, einen Alltagsbezug her.

Beschreiben Sie Team und Experten mit Ihren Expertisen

Fragen zu Team und Netzwerk

FRAGEN

Beantworten Sie folgende Fragen:

- Wer entwickelt die Idee weiter?
- Welche Qualifikationen und Fähigkeiten sind im Team?
- Welche Erfahrungen sind im Team vorhanden?
- Wer übernimmt welche Aufgaben?
- Wen kenne ich außerhalb meines Teams der mir helfen kann?
- Welche Netzwerke könnten für Sie interessant sein?

Konzentrieren Sie sich auf Kenntnisse, die relevant sind, Ihre Idee weiterzuentwickeln.

Es ist wichtig zu wissen, welchen Bereich Sie bereits abdecken, und in welchen Sie noch Unterstützung benötigen.

Wer einen Nutzen hat, könnte ein Verwender sein

Fragen zur Verwendung der Idee

FRAGEN

Beantworten Sie folgende Fragen:

- Wem erleichtert meine Idee die Arbeit?
- Wer hat einen (Kunden-)Nutzen von meiner Idee?
- Wer hat bereits Interesse gezeigt?
- Welche Produkte / Dienstleistungen ersetze oder verbessere ich mit meiner Idee?
- Wie sieht die Gesamtheit der Verwender (Markt) grob aus?

Versuchen Sie konkrete Verwender zu identifizieren.

Konzentrieren Sie sich auf die Hauptanwendungen.

Prägnanz und Allgemeinverständlichkeit wichtig

Dos and Don‘ts

ÜBERSICHT

- Kurze, prägnante Sätze
- Aussagekräftige Grafiken
- Durchgängige Plausibilität
- Erkannte Lücken
- Wecken von Begeisterung

- Fehlende Struktur
- Unerklärtes Fach-Chinesisch
- Extremer Technologie-Fokus
- Unrealistische Annahmen
- Konkurrenzlose Darstellung

Inhaltsverzeichnis

1. BCNP Consultants GmbH
2. Ideen mit Potential
3. Science4Life
4. Ideenskizze
5. **Ausblick**

Der Science4Life Venture Cup ist in drei Phasen aufgeteilt

Die Phasen des Wettbewerbs im Überblick

TIMELINE

Phase 1 Idee

Beschreibung der Geschäftsidee

30 Teams im Tagesworkshop
Gesamtpreise: 4.000 €

Einsendeschluss: 21.10.2016

Phase 2 Konzept

Formulierung des Geschäftskonzeptes

20 Teams im Intensiv-Workshop
Gesamtpreise: 12.000 €

Einsendeschluss: 13.01.2017

Phase 3 Businessplan

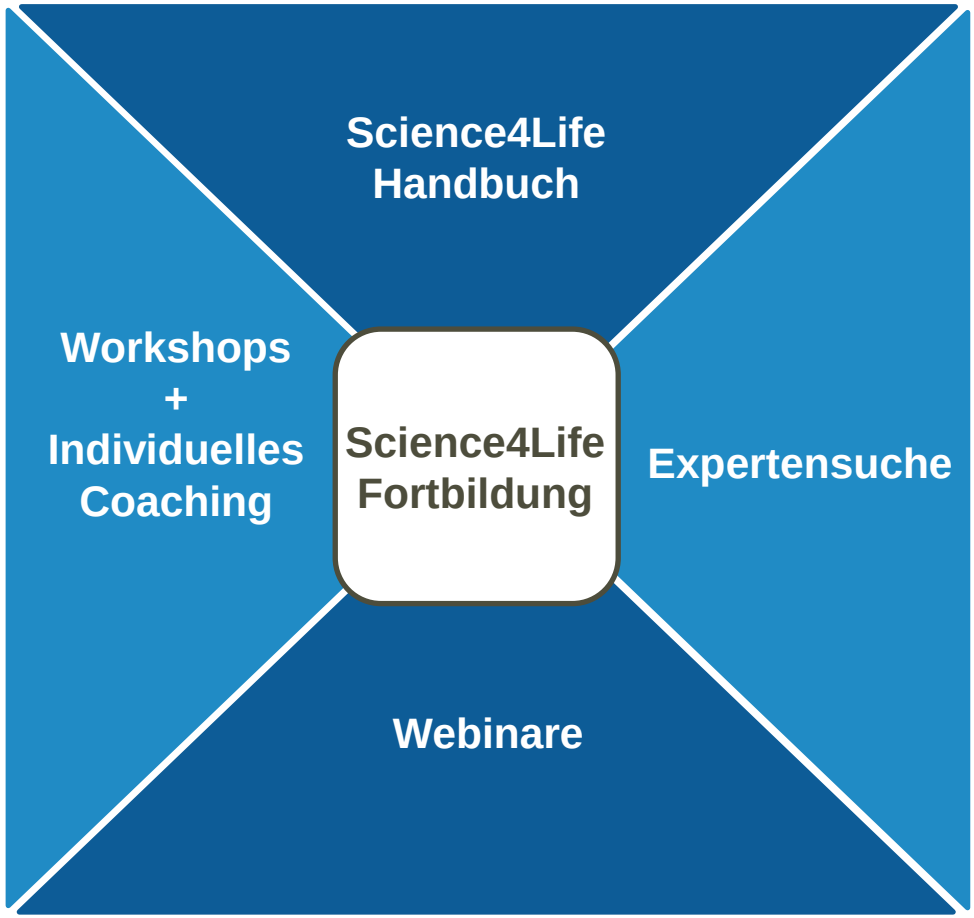
Erstellung des kompletten Businessplans

5 Teams im Gründerworkshop
Gesamtpreise: 66.000 €

Einsendeschluss: 21.04.2017

Das Science4Life-Fortbildungsangebot

ÜBERSICHT



15 Jahre BCNP Consultants unter dem Zeichen des Froschs

Biotech, Chemie, Nanotech, Pharma

Kontaktadresse:

BCNP Consultants GmbH

Tobias Kirchhoff

Nattermannallee 1

50829 Köln.

Tel.: 0221 / 95 43 97 41

Fax.: 069 / 15 32 25 647

kirchhoff@bcnp.com

www.bcnp.com